



Cilt - Vol. 12 / Sayı - Issue 23

E-ISSN: 2587-0106

TRDİZİN

DICLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ
BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

DICLE UNIVERSITY

JOURNAL OF
ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES

ULUSLARARASI HAKEMLİ DERGİ
INTERNATIONAL PEER-REVIEWED JOURNAL
web: <https://dergipark.org.tr/duiibfd>



DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DİCLE UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

E-ISSN 2587-0106 / ISSN 1309-4602

CİLT / VOL 12 - SAYI / ISSUE 23 (BAHAR / MAYIS – SPRING / MAY)
2022

Dergimiz, 2011 yılında yayın hayatına başlayan ve elektronik ortamda yayınlanmakta olan uluslararası hakemli bir dergidir. Mayıs (Bahar) ve Kasım (Güz) aylarında olmak üzere yılda 2 kere yayınlanmaktadır. Gerektiğinde Yayın Kurulu Kararı ile ek ve özel sayılar yayınlanabilir.

Dergimiz **SIS, ISIFI, ROOT INDEXING, BASE, I2OR, DRJI, INFOBASEIndex, ESJI Index, OpenAIRE, ASOS, SOBİAD ve TR Dizin** atıf indekslerinde taranmaktadır.

Our journal is an international peer-reviewed e-journal which is being published since 2011. It is published 2 times a year in Spring / May and Fall / November. Additional and special issues may be published with the decision of the Editorial Board when deemed necessary.

It is indexed in **SIS, ISIFI, ROOT INDEXING, BASE, I2OR, DRJI, INFOBASEIndex, ESJI Index, OpenAIRE, ASOS, SOBİAD and TR Dizin** Citation indexes and also listed in **JournalPark Academic**.

<http://dergipark.gov.tr/duibfd>

Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (Cilt 12, Sayı 23, Mayıs 2022)
Yayın Kurulu, Bilim Kurulu ve Bu Sayının Hakemleri

Dicle University, Journal of Economics and Administrative Sciences (Vol 12, Issue 23, May 2022)
Editorial Board, Advisory Board and The Refrees of This Issue

DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DİCLE UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

E-ISSN 2587-0106 ISSN 1309-4602

Cilt / Volume: 12 - Sayı / Issue: 23

Dönem: Bahar (Spring) - Period: Mayıs (May)

2022

Uluslararası Hakemli Dergi - International Refereed Journal

YAYIN KURULU / EDITORIAL BOARD		
Unvanı, Adı Soyadı Title, First Name, Surname	Görevi / Task	Üniversite / University
Prof. Dr. Seyfettin ASLAN	Sahibi Owner	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Prof. Dr. Seyfettin ASLAN	Baş Editör Chief Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Doç. Dr. / Assoc. Prof. Mehmet SONGUR	Editör Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Doç. Dr. / Assoc. Prof. Fethiye Müge SAKAR	Editör Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Yunus YILMAZ	Editör Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Doç. Dr. / Assoc. Prof. Özgür ALTINDAĞ	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Doç. Dr. / Assoc. Prof. Osman GEYİK	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Halil İbrahim ŞENGÜN	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Yunus YILMAZ	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dr. Öğr. Üyesi / Assist. Prof. Ömer TAYLAN	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Ferhat KAYA	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Müslüm KAYACI	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Lütfi SİZER	Alan Editörü Field Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences
Arş. Gör. Dr. / Research Asst. Dr. Barış ÜLKER	Yardımcı Editör Assistant Editor	Dicle Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dicle University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

BİLİM VE DANIŞMA KURULU / SCIENCE AND ADVISORY BOARD	
Prof. Dr. Abdullah ÇELİK	Harran Üniversitesi, Türkiye / Harran University, Turkey
Prof. Dr. Abdullah YILMAZ	Anadolu Üniversitesi, Türkiye / Anadolu University, Turkey
Prof. Dr. Abdülkadir BİLEN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Ahmet KARADAĞ	İnönü Üniversitesi, Türkiye / İnönü University, Turkey
Prof. Dr. Arpad HORNYAK	University of Pecs, Hungary
Prof. Dr. Bahar BURTAN DOĞAN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Bayram COŞKUN	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Türkiye / Muğla Sıtkı Koçman University, Turkey
Prof. Dr. Bekir Berat ÖZİPEK	İstanbul Medipol Üniversitesi, Türkiye / İstanbul Medipol University, Turkey
Prof. Dr. Esra SİVEREKLİ	Harran Üniversitesi, Türkiye / Harran University, Turkey
Prof. Dr. Fazıl Hüsnü ERDEM	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI	Atatürk Üniversitesi, Türkiye / Atatürk University, Turkey
Prof. Dr. Francesco PASTORE	University of Campania, Italy
Prof. Dr. Gökhan TUNCEL	İnönü Üniversitesi, Türkiye / İnönü University, Turkey
Prof. Dr. M. Halis ÖZER	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Hamza ATEŞ	İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Türkiye / İstanbul Medeniyet University, Turkey
Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI	Ortadoğu Teknik Üniversitesi, Türkiye / Middle East Technical University, Turkey
Prof. Dr. İbrahim Halil SUGÖZÜ	Şırnak Üniversitesi, Türkiye / Şırnak University, Turkey
Prof. Dr. Khaled TADMORİ	Lebanese University, Lebanon
Prof. Dr. Khaliq AHMAD	International Islamic University of Malaysia, Malaysia
Prof. Dr. Mahmut TEKÇE	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Mehmet ŞİŞMAN	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Murat DEMİR	Harran Üniversitesi, Türkiye / Harran University, Turkey
Prof. Dr. Murat PIÇAK	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Mustafa ERDOĞDU	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Mustafa ORÇAN	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye / Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey
Prof. Dr. Muzaffer KOÇ	Marmara Üniversitesi, Türkiye / Marmara University, Turkey
Prof. Dr. Nafiz TOK	Aksaray Üniversitesi, Türkiye / Aksaray University, Turkey
Prof. Dr. Nihat AYDENİZ	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Reis MULITA	Universiteti Marin Barleti, Albania
Prof. Dr. Seyfettin ASLAN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Prof. Dr. Şükrü KARATEPE	Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Başdanışmanı / Republic of Turkey Presidential Adviser
Prof. Dr. Tevfik ERDEM	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Türkiye / Ankara Hacı Bayram Veli University, Turkey
Prof. Dr. Yakup BULUT	Mustafa Kemal Üniversitesi, Türkiye / Mustafa Kemal University, Turkey
Prof. Dr. Yılmaz BİNGÖL	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye / Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey
Prof. Dr. Yılmaz DEMİRHAN	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Aliye Fatma MATARACI	International University of Sarajevo, Bosnia and Herzegovina
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Liliana BOŞCAN	Bucharest University, Romania
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Mahmut Hakkı AKIN	Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye / Necmettin Erbakan University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Mehmet KAYA	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Mehmet SONGUR	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Memet MEMETI	South East European University, Macedonia
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Musa ÖZTÜRK	Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye / Ankara Yıldırım Beyazıt University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Nazım KARTAL	Sinop Üniversitesi, Türkiye / Sinop University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Özgür ALTINDAĞ	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey
Assoc. Prof. / Doç. Dr. Pelin KARATAY GÖĞÜL	Dicle Üniversitesi, Türkiye / Dicle University, Turkey

Editorial Board, Advisory Board and The Refrees of This Issue

Assoc. Prof. / Doç. Dr. Qurbanov NUSRET	Azerbaijan State University of Economics, Azerbaijan
Assist. Prof. / Dr. Öğr. Üyesi Dukagjin LEKA	Kadir Zeka University, Gjilan Kosovo

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES OF THIS ISSUE	
Prof. Dr. Atilla DOĞAN	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz TORAMAN	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan AKTAŞ	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. İrfan KALAYCI	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Mithat Arman KARASI	Harran Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet TAN	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Kemal ÇELİK	Ardahan Üniversitesi
Doç. Dr. Eray GEMİCİ	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. Erdal EKE	Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Erhan EKİNGEN	Batman Üniversitesi
Doç. Dr. Ersin KANAT	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Doç. Dr. Fadime ÇINAR	Niğantaşı Üniversitesi
Doç. Dr. Feyyaz ZEREN	Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Gülbeniz AKDUMAN	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Doç. Dr. İhsan YİĞİT	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. M. Murat KOÇYİĞİT	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Saffet AKDAĞ	Tarsus Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KAR	Kırıkkale Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ayşe KAYACI	Dicle Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Devran ŞANLI	Bartın Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Durmuş YILDIRIM	On Dokuz Mayıs Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Erhan İŞCAN	Çukurova Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Gökhan BARAL	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Halil Cem SAYIN	Anadolu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Kerem TOKER	Bezmi Alem Vakıf Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Kudbeddin ŞEKER	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Kübra MERT	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Levent GÖRÜŞÜK	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Fatih DEMİRAL	Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet SAĞLAM	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Nurettin MENTEŞ	Dicle Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Oğuz KAAAN	Kırıkkale Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Onur ÖZEMİN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Osman ÖZDEMİR	Şırnak Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Osman SEYİTOĞULLARI	Hakkari Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ömer TAYLAN	Dicle Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Öner GÜMÜŞ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ümit DOĞRUL	Mersin Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yavuz TÜRKAN	Bingöl Üniversitesi
Dr. Aykut AYDIN	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Burhan DURGUN	Dicle Üniversitesi
Dr. Hakan KAYA	Bitlis Eren Üniversitesi
Dr. İhsan OLUÇ	Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Dr. Mehmet ALKIŞ	Dicle Üniversitesi
Dr. Murat KONCA	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Dr. Şaban ÖZTÜRK	Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Dr. Tülin TUNÇ	Mersin Üniversitesi
Dr. Zeynep GİZER	Bağımsız Araştırmacı
Hüseyin USLU	Süleyman Demirel Üniversitesi



İÇİNDEKİLER / CONTENTS

İç Kapak /Inner Cover	i
Künye / Tag	ii
İçindekiler / Contents	vii
Editörden	xiv

MAKALELER / ARTICLES

1- Araştırma Makalesi / Research Article

DÜŞÜK MALİYETLİ HAVAYOLU İŞLETMELERİNDE BULANIK VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE FİNANSAL VE OPERASYONEL ETKİNLİK ÖLÇÜMÜ

MEASUREMENT OF FINANCIAL AND OPERATIONAL EFFICIENCY WITH FUZZY DATA ENVELOPMENT ANALYSIS IN LOW-COST AIRLINE COMPANIES

Veysi ASKER

ss. / pp. 1-25

2- Araştırma Makalesi / Research Article

MİST EKONOMİLERİNDE YURTİÇİ TASARRUFLAR ÜZERİNE AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA

AN EMPIRICAL RESEARCH ON DOMESTIC SAVINGS IN MIST ECONOMIES

Kezban AYRAN CİHAN & Dilara AYL A

ss. / pp. 26-49

3- Araştırma Makalesi / Research Article

2000 YILI SONRASI TÜRKİYE'DE KAMU BORÇLANMASININ EKONOMİK ANALİZİ

ECONOMIC ANALYSIS OF PUBLIC DEPT IN TURKEY AFTER 2000

Mehmet Sadık AYDIN & Kübra SAYANER

ss. / pp. 50-73



4- Araştırma Makalesi / Research Article

**İSTANBUL FİNANS MERKEZİ PROJESİNİN KATILIM BANKALARI
PERSPEKTİFİNDEN ETKİLEŞİMLERİ**

THE INTERACTIONS OF THE ISTANBUL FINANCIAL CENTER PROJECT BY
THE PERSPECTIVE OF THE PARTICIPATION BANKING

Nevzat TETİK

ss. / pp. 74-92

5- Araştırma Makalesi / Research Article

**HASTA MERKEZLİ İLETİŞİM VE HİZMET KALİTESİ İLİŞKİSİ: HİZMET
SUNUCUYA GÜVENİN ARACI ETKİSİ**

THE RELATIONSHIP BETWEEN PATIENT-CENTERED COMMUNICATION
AND SERVICE QUALITY: THE MEDIATOR EFFECT OF TRUST IN THE
SERVICE PROVIDER

Cuma ÇAKMAK & Özgür UĞURLUOĞLU

ss. / pp. 93-108

6- Araştırma Makalesi / Research Article

**VADELİ VE SPOT PİYASALAR ARASINDAKİ GETİRİ VE VOLATİLİTE
ETKİLEŞİMİ: BORSA İSTANBUL ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

RETURN AND VOLATILITY INTERACTION BETWEEN FUTURE AND SPOT
MARKETS: AN APPLICATION ON BORSA ISTANBUL

Ethem KILIÇ

ss. / pp. 109-122

7- Araştırma Makalesi / Research Article

**AKADEMİSYEN VE ÖĞRENCİLERİN ZOOM YORGUNLUĞUNUN
İNCELENMESİ: İSTANBUL ÖRNEĞİ**

EXAMINING ZOOM FATIGUE OF ACADEMICS AND STUDENTS: THE CASE
OF ISTANBUL

Fatma KANTAŞ YILMAZ & Haşim ÇAPAR

ss. / pp. 123-140



8- Araştırma Makalesi / Research Article

**EKONOMİK ÖZGÜRLÜK ENDEKSİ, İNSANİ GELİŞME ENDEKSİ VE
EKOLOJİK AYAK İZİ: E7 ÜLKELERİ İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ**

ECONOMIC FREEDOM INDEX, HUMAN DEVELOPMENT INDEX AND
ECOLOGICAL FOOTPRINT: AN EMPIRICAL ANALYSIS FOR E7 COUNTRIES

Çağla BUCAK

ss. / pp. 141-158

9- Araştırma Makalesi / Research Article

**KREDİ KARTI KULLANIMI, KOMPÜLSİF SATIN ALMA, BORCA KARŞI
TUTUM VE FİNANSAL REFAH İLİŞKİSİ**

RELATIONSHIP BETWEEN CREDIT CARD USAGE, COMPULSIVE BUYING,
ATTITUDES TOWARD DEBT, AND FINANCIAL WELL-BEING

Elif ATAMAN & Durmuş YILDIRIM

ss. / pp. 159-184

10- Araştırma Makalesi / Research Article

**EMEK PİYASASININ EN ALTINDAKİLER GÖÇMENLER: İSTANBUL'DA
TÜRKİYELİ VE SURİYELİ ÇALIŞANLAR ARASINDAKİ ÜCRET
AYRIMCILIĞI**

IMMIGRANTS AT THE BOTTOM OF THE LABOR MARKET: WAGE
DISCRIMINATION BETWEEN TURKISH AND SYRIAN WORKERS IN
ISTANBUL

Mustafa KAHVECİ & Serdar ACUN

ss. / pp. 185-198

11- Araştırma Makalesi / Research Article

**YÖNETİCİ AŞIRI GÜVENİNİN FİRMA DEĞERİ VE BORÇLANMA
KARARLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BIST GIDA SEKTÖRÜ ÜZERİNE
AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA**

THE EFFECT OF MANAGER'S OVERCONFIDENCE ON FIRM VALUE AND
DEBT DECISIONS: AN EMPIRICAL RESEARCH ON BIST FOOD INDUSTRY

Ash YIKILMAZ

ss. / pp. 199-211



12- Araştırma Makalesi / Research Article

OTORİTERİZM AÇISINDAN DEMOKRAT PARTİ

DEMOCRAT PARTY IN REGARD OF AUTHORITARIANISM

Vahap ULUÇ

ss. / pp. 212-239

13- Araştırma Makalesi / Research Article

**VERGİ AHLAKINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER: VAN YÜZÜNCÜ YIL
ÜNİVERSİTESİ LİSANS ÖĞRENCİLERİ ÖRNEĞİ**

THE FACTORS EFFECTING TAX MORAL: EXAMPLE OF UNDERGRADUATE
STUDENT OF YÜZÜNCÜ YIL UNIVERSITY

Rezzan PINAR & Aysel ÖZTÜRKÇÜ AKÇAY

ss. / pp. 240-262

14- Araştırma Makalesi / Research Article

**RETURN AND VOLATILITY SPILLOVERS BETWEEN BİST100 AND
EQUITY MARKETS OF COUNTRIES HAVING HIGH FOREIGN TRADE
VOLUME**

DIŞ TİCARET HACMİ YÜKSEK OLAN ÜLKELERİN HİSSE SENEDİ
PIYASALARI İLE BİST100 ARASINDAKİ GETİRİ VE VOLATİLİTE YAYILIMI

Samet GÜRSOY

ss. / pp. 263-283

15- Araştırma Makalesi / Research Article

**INVESTIGATION OF CONSUMERS' INTENTIONS TO USE DIGITAL
CURRENCY FOR SHOPPING**

TÜKETİCİLERİN ALIŞVERİŞ İÇİN DİJİTAL PARA BİRİMİNİ KULLANMA
NİYETLERİNİN İNCELENMESİ

Zübeyir ÇELİK & Bulut DÜLEK

ss. / pp. 284-303



16- Araştırma Makalesi / Research Article

KAMU İDARELERİ İÇİN MALİ ANALİZ REHBERİ ORANLARI VE TOPSİS YÖNTEMİ İLE FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ

FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS WITH RATIOS IN FINANCIAL ANALYSIS GUIDE FOR PUBLIC INSTITUTIONS AND TOPSIS METHOD

Serkan YÜCEL

ss. / pp. 304-334

17- Araştırma Makalesi / Research Article

TÜRKİYE'DE SİYASİ PARTİLERİN BİREYSEL SİLAHLANMAYA BAKIŞI

THE PERSPECTIVE OF POLITICAL PARTIES ON INDIVIDUAL ARMAMENT IN TURKEY

Gökhan TUNCER & Alpcan ACAR

ss. / pp. 335-357

18- Araştırma Makalesi / Research Article

EVDE SAĞLIK HİZMETİ ALAN HASTALARA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA VE POLİTİKA ÖNERİLERİ: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ

A RESEARCH AND POLICY RECOMMENDATIONS FOR PATIENTS RECEIVING HOME HEALTH SERVICE: THE CASE OF DIYARBAKIR

Mehmet Emin KURT & Mehmet Aziz ÇAKMAK

ss. / pp. 358-372

19- Araştırma Makalesi / Research Article

EĞİTİMİN DEMOKRATİK KATILIMA VE DEMOKRASİYE ETKİSİ

EFFECT OF EDUCATION ON DEMOCRATIC PARTICIPATION AND DEMOCRACY

Merve ATALAY SARAL & Serhat KAYA

ss. / pp. 373-385



20- Derleme Makale / Review Article

**ANA AKIM İKTİSAT YAKLAŞIMINDA PARA VE DEĞER ÜZERİNE
ON MONEY AND VALUE IN THE MAINSTREAM ECONOMIC APPROACH**

Eylül Ece DEMİR

ss. / pp. 386-406

21- Derleme Makale / Review Article

**TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI AÇISINDAN KOMPULSİF SATIN ALMA
DAVRANIŞINA YÖNELİK KAVRAMSAL BİR ÇALIŞMA**

**A CONCEPTUAL STUDY ON COMPULSIVE BUYING BEHAVIOR IN TERMS
OF CONSUMER BEHAVIORS**

Yusuf Ozan YILDIRIM & Serdar PİRTİNİ

ss. / pp. 407-430

22- Derleme Makale / Review Article

**KÜRESEL SALGIN (COVID-19) SÜRECİ VE YEREL YÖNETİMLERİN
HİZMET SUNUMUNDA YAPISAL VE İŞLEVSEL DEĞİŞİMLER**

**GLOBAL PANDEMIC (COVID-19) PROCESS AND STRUCTURAL AND
FUNCTIONAL CHANGES IN SERVICE PROVISION OF LOCAL
GOVERNMENTS**

Muzaffer BİMAY & Şafak KAYPAK

ss. / pp. 431-455

23- Derleme Makale / Review Article

**ERKEN ULUSLARARASILAŞMA OLGUSUNA İLİŞKİN KAVRAMSAL BİR
DEĞERLENDİRME**

A CONCEPTUAL EVALUATION ON EARLY INTERNATIONALIZATION

Onur SARIKAYA

ss. / pp. 456-480



24- Derleme Makale / Review Article

SOSYAL BİLİMLERİN KAVŞAĞINDA KARŞILAŞTIRMALI SİYASET
COMPARATIVE POLITICS AT THE CROSSROADS OF SOCIAL SCIENCES

Barış AYDIN

ss. / pp. 481-503

DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

Dicle University
Journal of Economics and Administrative Sciences

E-ISSN: 2587-0106



Yıl / Year: 2022

Cilt / Volume: 12

Sayı / Issue: 23

EDİTÖR'DEN

Değerli Meslektaşlarımız,

Dergimizin 12. Cilt 23. sayısını akademik camianın hizmetine sunuyoruz. Böylece, Dergimizin yeni makalelerle, literatüre önemli bir katkı sağlamasını umuyoruz. Bu sayımızda birbirinden değerli 19 adet araştırma makalesi 5 adet ise derleme makalesi bulunmaktadır. Toplamda 24 makaleden oluşan bu sayının ortaya çıkmasında katkısı olan başta makale yazarlarına, editörlere, makaleleri büyük bir titizlikle değerlendiren hakemlere, bilim ve danışma kurulumuza, alan editörlerine ve yardımcı editörlere ayrı ayrı teşekkür ederim.

Kasım 2022'de yayınlanması planlanan 12. Cilt 24. Sayımız için makale kabullerimiz devam etmektedir. Değerli meslektaşlarımızın bu sayımıza da yoğun ilgi göstereceğini umut ediyorum. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere, sağlıklı günler diliyorum.

Prof. Dr. Seyfettin ASLAN

Baş Editör / Editor-in-Chief



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 1-25

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 30.07.2021

Accepted / Kabul: 29.11.2021

DÜŞÜK MALİYETLİ HAVAYOLU İŞLETMELERİNDE BULANIK VERİ ZARFLAMA ANALİZİ İLE FİNANSAL VE OPERASYONEL ETKİNLİK ÖLÇÜMÜ

Veysi ASKER¹

Öz

Bu çalışmanın amacı, dünyanın çeşitli bölgelerine uçuş faaliyeti gerçekleştiren ve düşük maliyetli iş modelini benimsemiş olan havayolu işletmelerinin finansal ve operasyonel açıdan etkinliklerinin karşılaştırılmasıdır. Bu doğrultuda düşük maliyetli iş modelini uygulayan 17 havayolu işletmesinin 2013-2017 dönemine ait finansal ve operasyonel açıdan etkinlik ölçümü bulanık veri zarflama analizi tekniği ile gerçekleştirilmiştir. Finansal ve operasyonel açıdan girdi ve çıktı değişkenlerinin kullanıldığı analiz aşamasında Wang, Greatbanks ve Yang (2005) tarafından önerilmiş olan model kullanılmıştır. Analiz sonucunda finansal açıdan 3 havayolu işletmesinin, operasyonel açıdan ise 8 havayolu işletmesinin tüm dönem boyunca ve tüm α (Alfa) kesim düzeylerinde etkin çıktığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte tüm dönem boyunca hem finansal hem de operasyonel açıdan 3 havayolu işletmesinin etkin olduğu görülürken 1 havayolu işletmesinin etkin olmadığı görülmüştür. Her iki açıdan da tüm dönem boyunca etkin çıkan havayolu işletmelerinin Avrupa ve Asya merkezli faaliyet gösteren havayolu işletmeleri olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Etkinlik, Bulanık Veri Zarflama Analizi, Düşük Maliyetli Havayolu İşletmeleri.

Jel Kodları: L91, L93.

¹Dr. Öğr Üyesi, Dicle Üniversitesi Sivil Havacılık Yüksekokulu Havacılık Yönetimi Bölümü, veysi-asker@outlook.com, ORCID: 0000-0002-8969-7822.

Atıf/Citation

Asker, V. (2022). Düşük maliyetli havayolu işletmelerinde bulanık veri zarflama analizi ile finansal ve operasyonel etkinlik ölçümü. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 1-25.

MEASUREMENT OF FINANCIAL AND OPERATIONAL EFFICIENCY WITH FUZZY DATA ENVELOPMENT ANALYSIS IN LOW-COST AIRLINE COMPANIES

Abstract

The aim of this study is to compare the financial and operational efficiency of airline companies that fly to various regions of the world and have adopted a low-cost business model. Accordingly, the efficiency measurement of 17 airline companies, which implemented the low-cost business model, in the 2013-2017 period was performed using the fuzzy data envelopment analysis technique. The model proposed by Wang, Greatbanks, and Yang (2005) was used in the analysis phase in which input and output variables were used in financial and operational terms. As a result of the analysis it was determined that 3 airline companies in terms of financial and 8 airline companies in term of operational were efficiency throughout the period and at all segment α (Alfa) levels. However, it was observed that 3 airline companies were efficiency both in terms of financial and operational throughout the entire period, while 1 airline company was not efficiency. It has been determined that the airline companies that were effective in both aspects throughout the entire period were European and Asian based airline companies.

Keywords: Efficiency, Fuzzy Data Envelopment Analysis, Low Cost Airline Companies.

Jel Codes: L91, L93

1. GİRİŞ

Ticari açıdan 1950’li yıllardan sonra kullanılmaya başlanan hava taşımacılığı sektörü 1970’li yılların sonuna kadar çok düşük miktarda bir gelişme göstermiştir. Ancak 1978 yılında ABD’de hava taşımacılığı alanında serbestleşme ile ilgili yapılan düzenlemelerle birlikte hava taşımacılığı sektörü hızlı bir büyüme trendine girmiştir. Takip eden yıllarda diğer ülkelerde serbestleşme ile ilgili yapılan düzenlemeler, teknoloji alanında yaşanan gelişmeler ve küreselleşmenin yaygınlaşması gibi faktörler hava taşımacılığı sektörünün daha da büyümesine neden olmuştur. Hava taşımacılığı sektörünün hızlı bir şekilde büyümesi hava taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren işletme sayısının artmasına ve rekabetin daha yoğun bir şekilde yaşanmasına neden olmuştur. Rekabetin artmasıyla birlikte hava taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, pazar paylarını büyütme, giderlerini azaltıp gelirlerini arttırmak ve faaliyetlerini devam ettirmek adına çeşitli stratejiler izlemişleridir. Bu doğrultuda, bazı havayolu işletmeleri rakip işletmelerden farklı stratejiler izlerken, bazıları belirli pazarlara odaklanmış bazıları ise maliyetlerini minimize etmeye çalışmışlardır. Bu stratejilerin uygulanması yeni iş modellerinin doğmasına neden olmuştur. Bu iş modelleri içerisinde en çok bilinenleri geleneksel ve düşük maliyetli iş modelleridir.

İlk olarak 1970’li yılların sonunda ortaya çıkan düşük maliyetli iş modeli, uçuşla ilgili süreçte verilen hizmet faaliyetlerini azaltarak maliyetleri düşüren ve böylece müşterilerine uygun fiyatlardan bilet satan havayolu işletmelerinin benimsemiş olduğu iş modelidir (Malighetti vd.,

2009, s. 196). Bir başka ifade ile bu tür havayolu işletmeleri, uçuş faaliyetini gerçekleştirirken maliyetleri en aza indirerek müşterilerine düşük fiyatlardan bilet satışı gerçekleştirebilmektedir (Sayanak, 2004, s. 12). 1970’li yıllarda kurulmuş olan ABD merkezli Southwest havayolu işletmesi düşük maliyetli iş modelini benimseyen ilk havayolu işletmesi olmuştur. Southwest havayolu işletmesinin çok kısa bir süre içerisinde taşımış olduğu yolcu sayısını arttırması diğer havayolu işletmelerinin de bu iş modelini benimsemesine neden olmuştur. ABD’de düşük maliyetli işletme sayısının her geçen gün artmasıyla birlikte düşük maliyetli hava yolu işletmeleri ile taşınan yolcu sayısının toplam taşınan yolcu sayısı içerisindeki payı 2000’li yılların başında % 17’iken 2012 yılında bu oran % 30’u aşmıştır. Avrupa’da ise, söz konusu oran 2000-2012 döneminde %5’ten % 36’ya çıkmıştır (Vasigh vd., 2013, s. 375). Söz konusu oranların günümüzde daha fazla olduğu düşünülmektedir.

Değişim ve dönüşüm hızının oldukça yüksek olduğu hava taşımacılığı sektöründe finansal ve operasyonel faaliyetlerin birbirlerini yoğun bir şekilde etkilemelerinden dolayı finansal ve operasyonel performans konusu havayolu işletmeleri açısından hayati bir öneme sahiptir. Özellikle yakıt fiyatlarındaki dalgalanmalar, yetkili otoriteler tarafından yapılan düzenlemeler, talepte yaşanan ani değişimler, yaşanan ekonomik ve politik krizler ile SARS, Covid-19 gibi ölümcül hastalıklar havayolu işletmeleri açısından finansal ve operasyonel performansı daha da önemli bir hale getirmiştir.

Bu çalışmanın amacı, dünyanın çeşitli bölgelerinde faaliyet gösteren ve düşük maliyetli iş modelini uygulayan 17 havayolu işletmesinin 2013-2017 dönemine ait finansal ve operasyonel açıdan etkinliğinin bulanık veri zarflama analizi tekniği ile incelenmesidir. Bu çalışmayı literatürde yer alan benzer çalışmalardan ayıran bazı önemli noktalar bulunmaktadır. Bu noktalardan ilki son yıllarda büyük gelişim gösteren ve düşük maliyetli iş modelini uygulayan havayolu işletmelerinin etkinliklerinin hem finansal hem de operasyonel açıdan incelenmiş ve karşılaştırılmış olmasıdır. İkincisi ise finansal ve operasyonel etkinliğin daha ayrıntılı bir biçimde karşılaştırılması amacıyla etkinlik ölçümü aşamasında bulanık veri zarflama analizinin kullanılmış olmasıdır. Bu kapsamda çalışmanın ilerleyen bölümlerinde literatürde yer alan benzer çalışmalara değinilmiş ve analiz aşamasında kullanılan bulanık veri zarflama analizi hakkında ayrıntılı bir şekilde bilgi verilmiştir. Takip eden bölümlerde kullanılmış olan veri ve değişkenler açıklanarak analizin uygulanış şekline bahsedilmiştir. Son bölümde ise elde edilen bulgular yorumlanmış ve öneriler sunulmuştur.

2. LİTERATÜR

Alan yazında birçok sektör veya kuruluşun bulanık veri zarflama analizi aracılığı ile etkinliğinin ölçüldüğü çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Örneğin, Yakıcı Ayan ve Perçin (2008), Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin etkinliklerini, Oruç vd. (2009), Türkiye’de bulunan üniversitelerin etkinliklerini, Başkaya ve Öztürk (2012), çimento sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal açıdan etkinliklerini, Chen vd. (2013), Tayvan’da faaliyet gösteren ticari bankaların finansal açıdan etkinliğini, Göktolga ve Artut (2014), Türkiye’deki üniversitelerin bünyesinde bulunan iktisadi ve idari bilimler fakültelerinin etkinliklerini, Gündüz (2015), kuru kaysı yetiştiren işletmelerin etkinliğini, Çakır (2016), Çaykura bağlı fabrikaların operasyonel ve finansal açıdan etkinliklerini, Yeşilaydın ve Alptekin (2016), OECD ülkelerinin sağlık hizmeti açısından etkinliklerini, Wanke vd. (2016) Mozambik’te faaliyet gösteren kamusal ve özel sermayeli bankaların etkinliğini, Karsak ve Karadayı (2017), İstanbul’da faaliyet gösteren hastanelerin sağlık hizmeti açısından etkinliklerini, Öksüzkaya ve Atan (2017), Türkiye’de faaliyet gösteren ticari bankaların etkinliğini, Özveri ve Kabak (2018) makine üreten işletmelerin ürün kalitesi açısından etkinliklerini bulanık veri zarflama analizi tekniği ile incelemişlerdir.

Son yıllarda birçok sektörde olduğu gibi hava taşımacılığı sektöründe de etkinlik ölçümü ile ilgili yapılmış çalışmalarda bulanık veri zarflama analizinin kullanıldığı görülmektedir. Örneğin, Wanke vd. (2016), Nijerya’da bulunan 30 havalimanının etkinliklerini ilk aşamada bulanık veri zarflama analizi ile ölçmüş, ikinci aşamada ise etkinlik skorları üzerinde etkili olan değişkenleri truncated regresyon modeli ile tahmin etmişlerdir. Analiz sonucunda havalimanlarının büyük bir kısmının etkin olmadığı ve etkinlik değerlerinin α kesim seviyelerine göre değişkenlik gösterdiği tespit edilmiştir. Çalışan sayısı ile toplam uçuş sayısının etkinlik üzerinde pozitif etkisinin olduğu görülmüştür. Olfat vd. (2016), İran’da bulunan 28 havalimanının sürdürülebilir performansını dinamik yapıya sahip bulanık veri zarflama analizi aracılığı ile incelemişlerdir. Analiz sonucunda hem alt sınır hem de üst sınır etkinlik değerleri açısından hiçbir havalimanının etkin olmadığı görülmüştür. Barak & Dahoei (2018), İran’da faaliyet gösteren 7 havayolu işletmesinin hem finansal hem de emniyet açısından performansını bulanık veri zarflama analizi ile bulanık çok kriterli karar verme yöntemleri ile incelemişlerdir. Bu doğrultuda ilk olarak havayolu işletmelerinin etkinliklerini bulanık veri zarflama analizi ile daha sonra ise 6 bulanık çok kriterli karar verme yöntemi ile incelemişlerdir. Bulanık veri zarflama analizi sonuçlarına göre hiçbir havayolu işletmesinin etkin olmadığı tespit edilmiştir. 6 Bulanık çok kriterli karar verme yöntemine göre ise havayolu

işletmelerinin sıralamasının uygulanan yöntemle göre değişkenlik gösterdiği görülmüştür. Soltanzadeh & Omrani (2018), İran'da faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin 2010-2012 dönemine ait etkinlik ölçümünü dinamik yapıya sahip bulanık veri zarflama analizi aracılığı ile gerçekleştirmişlerdir. Analiz sonucunda havayolu işletmelerinin etkinlik değerlerinin α kesim düzeylerine göre değişkenlik gösterdiği görülmekle birlikte havayolu işletmelerinin büyük bir kısmının etkin çıktığı görülmüştür. Heydari vd. (2020), İran'da faaliyet gösteren 14 havayolu işletmesinin 2014 yılına ait etkinlik ölçümünü ilişkisel temelli bulanık veri zarflama analizi tekniği aracılığı ile gerçekleştirmişlerdir. Finansal ve operasyonel açıdan etkinliğin incelenmiş olduğu çalışmada sadece 3 havayolu işletmesinin etkinlik sınırına ulaştığı tespit edilmiştir.

Alanyazında havayolu işletmelerinin klasik veri zarflama analizi aracılığı ile operasyonel (Barbot vd. 2008; Kiracı ve Asker, 2019) veya finansal (Pires & Fernandes, 2012; Wang vd., 2017) açıdan karşılaştırılmış olduğu çok sayıda çalışma olmasına rağmen havayolu işletmelerinin uygulamış olduğu iş modeline göre sınıflandırılarak etkinliğinin ölçülmüş olduğu çalışma sayısının oldukça az olduğu görülmüştür (Asker, 2018; Lee & Worthington, 2014;). Özellikle son yıllarda hava taşımacılığı sektöründeki pazar payını ciddi bir oranda arttırmış olan düşük maliyetli iş modelini uygulayan işletmelerin etkinliklerinin incelenmiş olduğu çalışma sayısının daha da az olduğu tespit edilmiştir (Yu vd., 2016). Bu açıdan düşük maliyetli iş modelini uygulayan havayolu işletmelerinin finansal ve operasyonel açıdan etkinliğinin bulanık veri zarflama analizi tekniği ile incelenmiş olduğu bu çalışmanın alanyazına önemli bir katkı sağlayacağı beklenmektedir.

3. BULANIK VERİ ZARFLAMA ANALİZİ

Rekabetin yoğun bir şekilde yaşandığı günümüzde zorlu ekonomik koşullar altında faaliyet gösteren tüm işletmeler kullanmış oldukları birçok girdi ve çıktıyı etkin bir şekilde kullanmayı amaçlamaktadır. Bu açıdan işletmeler, etkinliklerini ölçmek ve mevcut durumlarını benzer işletmelerle karşılaştırmak için veri zarflama analizini yaygın bir biçimde kullanmaktadırlar. Ancak veri zarflama analizinin verilere karşı çok duyarlı olmasından dolayı karar verme birimlerine ait girdi-çıkıtı değişkenlerinin uç değerlerden veya eksik verilerden oluşması durumunda etkinlik ölçümü sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilememektedir (Kao & Liu, 2000, s. 427). Özellikle üretim ve hizmet sektörü gibi karmaşık yapıya sahip sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin etkinlik ve verimliliklerini etkileyen birçok farklı türde girdi-çıkıtı değişkenlerinin bulunmasından dolayı bu tip işletmelerin etkinliğini ölçmek oldukça zor olmaktadır (Lertworasirikul vd., 2003, s. 380). Bu tip zorlu durumlarla başa çıkmanın en etkin yolu, eksik veya kesin olmayan veriye sahip girdi-çıkıtı değişkenlerinin bulanık küme teorisinde

yer alan üyelik fonksiyonları aracılığı ile temsil edilmesidir (Liu & Chuang, 2009, s. 1105). Bulanık verilerin kullanılması ile gerçekleştirilen bulanık veri zarflama analizinin günümüzde etkinlik açısından yaşanan problemlerin çözümünde klasik veri zarflama analizine göre daha gerçekçi sonuçlar ortaya koyduğu görülmüştür (Lertworasirikul vd., 2003, s. 80).

Etkinlik ölçümünün daha ayrıntılı bir biçimde gerçekleştirilmesi amacıyla geliştirilmiş olan bulanık veri zarflama analizi modellerinde kullanılan dört temel yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar; α seviyesine dayalı yaklaşım, bulanık sıralama yaklaşımı, olabilirlik yaklaşımı ve tolerans yaklaşımıdır (Hatami-Marbini vd., 2011, s. 460). Bu yaklaşımları temel alan modeller ise Sengupta modeli, Despotisi-Smirilis modeli, Cook-Kress-Seiford modeli, Cooper-Park-Yu modeli, Kao-Liu modeli, Guo-Tanaka modeli, Saati-Memariani modeli, Saati-Memariani-Jahanshahloo modeli, Lertworasirikul-Fang-Joines- Nuttle modeli, Leon-Liern-Ruiz-Sirvent modeli, Zhu modeli, Wang-Chin modeli, Wang, Greatbanks ve Yang modelidir (Yeşilaydın, 2015, s. 47).

Bu çalışmada etkinlik ölçümü aşamasında α seviyesine dayalı yaklaşımı temel alan Wang, Greatbanks ve Yang modeli kullanılmıştır. Bu modelin tercih edilmesinin temel nedeni, diğer modellere nazaran fazladan değişken dönüşümüne ihtiyaç duymaması, bulanık verileri daha etkin ve basit bir şekilde modellemesi ve alanyazında en çok tercih edilen model olmasıdır.

3.1. Wang, Greatbanks ve Yang modeli

Wang, Greatbanks ve Yang tarafından geliştirilmiş olan bu model, her bir karar verme biriminin alt ve üst sınır göreceli etkinliğini ölçebilmektedir (Şafak, 2009, s. 63). Modelin matematiksel gösterimi aşağıda yer almaktadır (Wang vd., 2005, s. 352-353):

Karar verme biriminin etkinliği,

$$\frac{\sum_{r=1}^S u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \quad j = 1, \dots, n \quad (1)$$

Şeklinde ifade edilebilmektedir. Aralık verilere dönüştürülme kuralına göre karar verme birimlerinin etkinliğini ölçen matematiksel model aşağıda gösterilmiştir.

$$Q_j = \frac{\sum_{r=1}^S u_r [y_{rj}^L, y_{rj}^U]}{\sum_{i=1}^m v_i [x_{ij}^L, x_{ij}^U]} \left[\frac{[\sum_{r=1}^S u_r y_{rj}^L, \sum_{r=1}^S u_r y_{rj}^U]}{[\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}^L, \sum_{i=1}^m v_i x_{ij}^U]} \right] \quad (2)$$

Burada Q_j , $[Q_j^L, Q_j^U]$ ($j = 1, \dots, n$) şeklinde bir aralık sayı olarak ifade edilmektedir.

$$Q_j = [Q_j^L, Q_j^U] = \left[\frac{[\sum_{r=1}^S u_r y_{rj}^L, \sum_{r=1}^S u_r y_{rj}^U]}{[\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}^U, \sum_{i=1}^m v_i x_{ij}^L]} \right] \subseteq (0,1), (j = 1, \dots, n) \quad (3)$$

Buradan,

$$Q_j^L = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}^L}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}^L} > 0 \quad j = 1, \dots, n \quad (4)$$

$$Q_j^U = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}^U}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}^U} \leq 1 \quad j = 1, \dots, n \quad (5)$$

Modele göre herhangi bir karar verme biriminin etkinlik değeri bir α kesim düzeyindeki alt ve üst sınır etkinlik değerlerinden oluşmaktadır. Üst sınır etkinlik değeri, karar verme biriminin girdi ve çıktı kombinasyonlarının en iyi olma olasılığını ifade etmektedir. Alt sınır etkinlik değeri ise karar verme biriminin girdi ve çıktı kombinasyonlarının en kötü olma olasılığını ifade etmektedir (Altın, 2014, s. 162).

Karar verme birimlerinin alt ve üst sınır etkinliğini ölçmek amacıyla geliştirilmiş olan doğrusal programlama modelleri tablo 1’de gösterilmiştir (Yeşilaydın, 2015, s. 212).

Tablo 1. Alt ve Üst Sınır Etkinliği Ölçen Modeller

Alt Sınır Etkinliğini Ölçen Model	Üst Sınır Etkinliğini Ölçen Model
$\text{Maks } Q_{j0}^U = \sum_{r=1}^s u_r y_{rj0}^U ,$ $\sum_{i=1}^m v_i x_{ij0}^L = 1$ $\sum_{r=1}^s u_r y_{rj0}^U - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij0}^L \leq 0$ $j = 1, \dots, n \quad u_r, v_i \geq \epsilon$	$\text{Maks } Q_{j0}^L = \sum_{r=1}^s u_r y_{rj0}^L ,$ $\sum_{i=1}^m v_i x_{ij0}^U = 1$ $\sum_{r=1}^s u_r y_{rj0}^U - \sum_{i=1}^m v_i x_{ij0}^L \leq 0$ $j = 1, \dots, n \quad u_r, v_i \geq \epsilon$

3.2. Minimaks Pişmanlık Yaklaşımı

Bulanık veri zarflama analizinde karar verme birimlerinin etkinlik değerleri belirli bir aralıkta tanımlandığı için etkinlik değerlerinin aralık genişliği farklı olmasına karşın merkezleri aynı olabilmektedir. Bu durum karar verme birimlerinin etkinlik değerlerinin karşılaştırılmasını engelleyebilmektedir. Bu sorunu aşabilmek için Wang, Greetbanks ve Yang tarafından

minimaks pişmanlık yaklaşımı geliştirilmiştir (Yeşilaydın ve Alptekin, 2016, s. 212). Bu yaklaşımın matematiksel gösterimi aşağıda yer almaktadır (Wang vd., 2005, s. 362):

$$\min_i\{maks(r_i)\} = \min_i\{maks[maks_{j \neq i}(\alpha_j^U) - \alpha_j^L, 0]\} \quad (6)$$

r_i : Karar verme birimlerine ait etkinlik kaybı değeri

α_j^U : Karar verme birimlerinin en yüksek üst sınır etkinlik değeri

α_j^L : Karar verme birimlerinin alt sınır etkinlik değeri

4. AMPİRİK BULGULAR

Bu çalışmada, dünyanın farklı bölgelerinde faaliyet gösteren ve fiyata duyarlı yolculara hizmet vermeyi amaçlayan toplam 17 havayolu işletmesinin finansal ve operasyonel açıdan etkinlik ölçümü bulanık veri zarflama analizi ile gerçekleştirilmiştir. Bu açıdan ilk olarak düşük maliyetli havayolu işletmelerinin finansal açıdan daha sonra ise operasyonel açıdan etkinlik ölçümü gerçekleştirilmiştir. Daha sonra etkin çıkmayan havayolu işletmelerinin etkinlik kaybı değerlerinin tespit edilmesi amacıyla minimaks pişmanlık yaklaşımı uygulaması gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında havayolu işletmelerine ait finansal veriler Thomson Reuters Data Stream veri tabanından temin edilirken operasyonel veriler ise Airline Business dergisi ile havayolu işletmelerinin faaliyet raporlarından temin edilmiştir.

Çalışma kapsamında kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri detaylı bir literatür incelemesi sonucunda literatürde en çok kullanılan finansal ve operasyonel göstergeler arasından seçilmiştir. Çalışmaya dâhil edilen finansal ve operasyonel etkinlik göstergeleri tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Finansal ve Operasyonel Açıdan Etkinlik Ölçümünde Kullanılan Değişkenler

Finansal	
Girdi Değişkenleri	Açıklama
Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	İşletmelerin kısa vadeli borçlarını ödeme gücü ile nakit durumunu gösteren bir orandır.
Duran Varlıklar/ Toplam Varlıklar	Toplam varlıklar içerisinde duran varlıkların ne kadarlık bir paya sahip olduğunu gösteren bir orandır.
Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Toplam Kaynaklar	İşletmelerin faaliyetlerini gerçekleştirirken kullanmış oldukları uzun vadeli yabancı kaynakların toplam varlıklar içerisindeki payını gösteren bir orandır.
Çıktı Değişkenleri	Açıklama
Net Satışlar/ Toplam Varlıklar (Aktif Devir Hızı)	İşletmenin elinde bulundurmuş olduğu varlıkların satışlar açısından ne kadar etkin kullanıldığını gösteren bir orandır.

Net Kâr / Net Satışlar (Net Kâr Marjı)	İşletmenin yapmış olduğu satışlar ile elde edilen kâr miktarı arasındaki ilişkiyi gösteren bir orandır.
Net Kâr/ Toplam Varlıklar (Aktif Kârlılık)	İşletmenin elinde bulundurmuş olduğu varlıkların ne kadar etkin kullanıldığını gösteren bir orandır.
Operasyonel	
Girdi Değişkenleri	Açıklama
Uçak Sayısı	Havayolu işletmesinin filosunda bulundurmuş olduğu toplam uçak sayısı
Çalışan Sayısı	Havayolu işletmelerinde çalışan toplam personel sayısı (Yıllık)
Arz Edilen Koltuk Kilometre (ASK)	Havayolu İşletmeleri tarafından satış amacıyla sunulmuş olan koltuk sayısının uçulacak olan mesafe ile çarpılması sonucunda elde edilen değer.
Çıktı Değişkenleri	Açıklama
Doluluk Oranı	(RPK/ASK) x100
Yolcu Sayısı	Havayolu işletmesi tarafından taşınan toplam yolcu sayısı (Yıllık)
Ücretli Yolcu Kilometre (RPK)	Havayolu İşletmeleri tarafından ücret karşılığında taşınmış olan yolcu sayısının uçulmuş olan mesafe ile çarpılması sonucunda elde edilen değer. (Km)

Düşük maliyetli iş modelini benimseyen havayolu işletmelerinin 2013-2017 dönemine ait finansal ve operasyonel açıdan etkinlik ölçümü Wang vd. (2005) tarafından geliştirilmiş olan bulanık veri zarflama analizi modeli ile gerçekleştirilmiş ve her bir havayolu işletmesi için farklı α kesim düzeylerinde alt ve üst sınır etkinlik değerleri hesaplanmıştır. Havayolu işletmelerinin farklı α kesim düzeylerindeki girdi ve çıktı kombinasyonlarına göre en yüksek etkinlik değerlerini elde edebilmek için üst sınır etkinlik modeli, en düşük etkinlik değerlerini elde edebilmek için ise alt sınır etkinlik modeli kullanılmıştır. Etkinlik ölçümü aşamasında Wang, Greatbanks ve Yang (2005) modelinin tercih edilmesinin en önemli nedeni, literatürde bulanık veri zarflama analizi ile ilgili yapılmış çalışmalarda en çok tercih edilen model olmasıdır.

Analiz aşamasında ilk olarak girdi ve çıktı değişkenlerine ait veriler bulanık verilere, daha sonra ise Zimmerman (1991)'nin geliştirmiş olduğu α kesim yaklaşımları doğrultusunda alt ve üst sınır etkinlik değerleri tespit edilerek aralık verilere dönüştürülmüş ve havayolu işletmelerinin $\alpha=0.25$, $\alpha=0.50$, $\alpha=0.75$ ve $\alpha=1$ kesim düzeylerine göre alt ve üst sınır etkinlik ölçümü gerçekleştirilmiştir. Bulanık veri zarflama analizi tekniği ile etkinlik ölçümü gerçekleştirilirken EMS 3.1 yazılım programından yararlanılmıştır.

4.1. Finansal Açıdan Etkinlik Bulguları

Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin finansal açıdan bulanık veri zarflama analizi aracılığı ile gerçekleştirilmiş olan etkinlik ölçümü sonucunda elde edilen etkinlik değerleri Tablo 3-7’de verilmiştir.

Tablo 3. Havayolu İşletmelerinin 2013 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Finansal)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.930	0.932	0.933	0.934	0.937	0.936	0.935	0.934
AIRASIA	0.439	0.456	0.463	0.472	0.501	0.487	0.479	0.472
ALLEGİANT AIR	0.835	0.841	0.844	0.846	0.856	0.853	0.850	0.846
CEBU PASİFİK AIR	0.381	0.401	0.413	0.422	0.458	0.441	0.434	0.422
EASYJET	0.622	0.635	0.639	0.646	0.668	0.658	0.651	0.646
GOL LINHAS	0.337	0.356	0.366	0.375	0.414	0.395	0.387	0.375
İNDİGO	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
JETBLUE AIRWAYS	0.527	0.556	0.573	0.582	0.626	0.605	0.595	0.582
LİON AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	0.539	0.552	0.558	0.562	0.577	0.568	0.565	0.562
RYANAIR	0.505	0.520	0.526	0.534	0.560	0.547	0.539	0.534
SOUTHWEST AIRLINES	0.516	0.540	0.550	0.561	0.598	0.580	0.571	0.561
SPIRİT AIRLİNES	0.886	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPRING AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.663	0.675	0.681	0.687	0.709	0.698	0.692	0.687
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 3’e göre 2013 yılında finansal açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda İndigo, Lion Air, Spring Airlines, Vueling ve Wizz Air işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin oldukları görülmüştür. Spirit Airlines işletmesinin alt sınır etkinlik değeri açısından $\alpha=0.25$ kesim düzeyi dışındaki tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırına ulaştığı tespit edilmiştir. Gol Linhas işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde en düşük etkinlik değerine sahip işletme olduğu görülmüştür.

Tablo 4. Havayolu İşletmelerinin 2014 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Finansal)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.965	0.967	0.968	0.969	0.972	0.971	0.970	0.969
AIRASIA	0.119	0.145	0.159	0.173	0.221	0.198	0.184	0.173
ALLEGİANT AIR	0.512	0.527	0.532	0.540	0.565	0.553	0.545	0.540
CEBU PASİFİK AIR	0.583	0.607	0.618	0.626	0.655	0.642	0.635	0.626
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	0.621	0.628	0.632	0.637	0.658	0.647	0.641	0.637
İNDİGO	0.533	0.541	0.545	0.549	0.564	0.557	0.553	0.549
JETBLUE AIRWAYS	0.592	0.610	0.619	0.627	0.656	0.642	0.633	0.627
LİON AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	0.601	0.613	0.685	0.739	0.746	0.742	0.740	0.739
RYANAIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	0.581	0.597	0.606	0.611	0.638	0.625	0.616	0.611
SPIRİT AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPRING AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VUELİNG AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLİNES	0.467	0.484	0.490	0.499	0.528	0.514	0.507	0.499
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 4'e göre 2014 yılında finansal açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Easyjet, Lion Air, Ryanair, Spirit Airlines, Spring Airlines, Vueling Airlines ve Wizz Air işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırına ulaştıkları tespit edilmiştir. Airasia işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde en düşük etkinlik değerine sahip işletme olduğu görülmüştür.

Tablo 5. Havayolu İşletmelerinin 2015 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Finansal)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.712	0.720	0.723	0.727	0.741	0.734	0.731	0.727
AIRASIA	0.521	0.538	0.545	0.554	0.586	0.570	0.563	0.554
ALLEGİANT AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
CEBU PASİFİK AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
İNDİGO	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

JETBLUE AIRWAYS	0.769	0.782	0.789	0.797	0.818	0.808	0.801	0.797
LİON AİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	0.466	0.479	0.489	0.500	0.539	0.519	0.508	0.500
RYANAİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPIRİT AİRLİNES	0.725	0.730	0.734	0.736	0.746	0.741	0.738	0.736
SPRING AİRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.697	0.708	0.713	0.718	0.736	0.727	0.722	0.718
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 5'e göre 2015 yılında finansal açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Allegiant Air, Cebu Pasific Air, Easyjet, Gol Linhas, İndigo, Lion Air, Ryanair, Southwest Airlines, Spring Airlines, Vueling Airlines ve Wizz Air işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin oldukları görülmüştür. Norwegian Air işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde en düşük etkinlik değerine sahip işletme olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 6. Havayolu İşletmelerinin 2016 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Finansal)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.465	0.481	0.490	0.496	0.501	0.498	0.497	0.496
AIRASIA	0.684	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ALLEGİANT AIR	0.874	0.878	0.880	0.882	0.889	0.885	0.884	0.882
CEBU PASİFİK AİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
İNDİGO	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
JETBLUE AIRWAYS	0.984	0.985	0.986	0.987	0.990	0.989	0.988	0.987
LİON AİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	0.558	0.583	0.594	0.605	0.610	0.608	0.606	0.605
RYANAİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPIRİT AİRLİNES	0.473	0.485	0.491	0.497	0.500	0.499	0.498	0.497
SPRING AİRLİNES	0.455	0.471	0.479	0.487	0.497	0.492	0.489	0.487
VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.436	0.453	0.461	0.469	0.472	0.471	0.470	0.469

WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Tablo 6'ya göre 2016 yılında finansal açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Cebu Pasific Air, Easyjet, Gol Linhas, İndigo, Lion Air, Ryanair, Southwest Airlines, Vueling Airlines ve Wizz Air işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırına ulaştıkları tespit edilmiştir. Airasia işletmesinin alt sınır etkinlik değeri açısından $\alpha=0.25$ kesim düzeyi dışındaki tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırına ulaştığı görülmüştür. Westjet Airlines işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde en düşük etkinlik değerine sahip işletme olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7. Havayolu İşletmelerinin 2017 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Finansal)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.797	0.802	0.805	0.807	0.816	0.811	0.809	0.807
AIRASIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ALLEGİANT AIR	0.799	0.806	0.809	0.813	0.825	0.819	0.815	0.813
CEBU PASİFİK AIR	0.846	0.852	0.855	0.858	0.867	0.863	0.860	0.858
EASYJET	0.382	0.404	0.414	0.425	0.462	0.444	0.437	0.425
GOL LINHAS	0.789	0.791	0.798	0.801	0.820	0.811	0.805	0.801
İNDİGO	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
JETBLUE AIRWAYS	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
LİON AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	0.384	0.396	0.402	0.407	0.454	0.425	0.412	0.407
RYANAIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPIRİT AIRLİNES	0.683	0.690	0.693	0.697	0.709	0.703	0.700	0.697
SPRING AIRLİNES	0.659	0.672	0.678	0.683	0.703	0.693	0.689	0.683
VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.504	0.520	0.528	0.535	0.563	0.550	0.544	0.535
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 7'ye göre 2017 yılında finansal açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Airasia, İndigo, Jetblue Airways, Lion Air, Norwegian Air, Ryanair, Southwest Airlines, Vueling Airlines ve Wizz Air işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin oldukları görülmüştür.

4.2. Operasyonel Açıdan Etkinlik Bulguları

Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin operasyonel açıdan bulanık veri zarflama analizi aracılığı ile gerçekleştirilmiş olan etkinlik ölçümü sonucunda elde edilen etkinlik değerleri Tablo 8-12 'de verilmiştir.

Tablo 8. Havayolu İşletmelerinin 2013 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Operasyonel)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
AIRASIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ALLEGİANT AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
CEBU PASİFİK AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	0.867	0.904	0.911	0.918	0.931	0.923	0.921	0.918
İNDİGO	0.917	0.937	0.945	0.952	0.965	0.961	0.956	0.952
JETBLUE AIRWAYS	0.941	0.945	0.948	0.953	0.965	0.963	0.957	0.953
LİON AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
RYANAIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	0.906	0.923	0.931	0.936	0.954	0.945	0.941	0.936
SPIRİT AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPRING AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.947	0.952	0.953	0.954	0.961	0.958	0.956	0.954
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 8'e göre 2013 yılında operasyonel açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Gol Linhas, İndigo, Jet Blue Airways, Southwest Airlines ve Westjet Airlines işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırının altında kaldıkları görülmüştür. Gol Linhas işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde en düşük etkinlik değerine sahip işletme olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 9. Havayolu İşletmelerinin 2014 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Operasyonel)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

AIRASIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ALLEGİANT AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
CEBU PASİFİK AİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	0.902	0.951	0.959	0.966	0.969	0.968	0.967	0.966
İNDİGO	0.848	0.864	0.875	0.881	0.911	0.898	0.889	0.881
JETBLUE AIRWAYS	0.952	0.957	0.961	0.964	0.972	0.969	0.966	0.964
LİON AİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
RYANAİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	0.971	0.987	0.992	0.998	1.000	1.000	1.000	0.998
SPIRİT AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPRING AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.945	0.949	0.951	0.953	0.958	0.956	0.954	0.953
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 9'a göre 2014 yılında operasyonel açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Westjet Airlines, Jet Blue Airways, İndigo ve Gol Linhas işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırının altında kaldıkları görülürken, Southwest Airlines işletmesinin alt sınır etkinlik değeri açısından tüm α kesim düzeylerinde üst sınır etkinlik değeri açısından ise sadece $\alpha=1$ kesim düzeyinde etkin olmadığı görülmüştür. İndigo işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde en düşük etkinlik değerine sahip işletme olduğu görülmüştür.

Tablo 10. Havayolu İşletmelerinin 2015 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Operasyonel)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
AIRASIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ALLEGİANT AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
CEBU PASİFİK AİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	0.805	0.876	0.905	0.927	0.947	0.939	0.931	0.927
İNDİGO	0.925	0.928	0.941	0.961	1.000	1.000	1.000	0.961
JETBLUE AIRWAYS	0.959	0.976	0.982	0.991	0.994	0.993	0.992	0.991
LİON AİR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

NORWEGIAN AIR	0.899	0.908	0.911	0.914	0.927	0.919	0.916	0.914
RYANAIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	0.992	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPIRIT AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPRING AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VUELING AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.869	0.878	0.882	0.887	0.902	0.895	0.891	0.887
WIZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 10'a göre 2015 yılında operasyonel açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Gol Linhas, Jet Blue Airways, Norwegian Air ve Westjet Airlines işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırının altında kaldıkları görülürken Southwest Airlines işletmesinin sadece alt sınır etkinlik değeri açısından $\alpha=0.25$ kesim düzeyinde etkin olmadığı görülmüştür. İndigo işletmesinin alt sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkinlik sınırının altında kaldığı, üst sınır etkinlik değerleri açısından ise $\alpha=0.25$, $\alpha=0.50$ ve $\alpha=0.75$ kesim düzeylerinde etkin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 11. Havayolu İşletmelerinin 2016 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Operasyonel)

	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
AIRASIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ALLEGİANT AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
CEBU PASİFİK AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	0.882	0.946	0.962	0.971	0.974	0.973	0.972	0.971
İNDİGO	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
JETBLUE AIRWAYS	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
LİON AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	0.982	0.986	0.987	0.988	0.993	0.992	0.990	0.988
RYANAIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	0.995	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPIRIT AIRLINES	0.978	0.992	0.998	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SPRING AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.923	0.926	0.929	0.931	0.934	0.933	0.932	0.931
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 11'e göre 2016 yılında operasyonel açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Westjet Airlines, Norwegian Air ve Gol Linhas işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin olmadıkları tespit edilmiştir. Southwest Airlines işletmesinin sadece alt sınır etkinlik değeri açısından $\alpha=0.25$ kesim düzeyinde etkin olmadığı görülmüştür. Spirit Airlines işletmesinin alt sınır etkinlik değeri açısından $\alpha=0.25$, $\alpha=0.50$ ve $\alpha=0.75$ kesim düzeylerinde etkin olmadığı görülmüştür.

Tablo 12. Havayolu İşletmelerinin 2017 Yılına Ait Alt Sınır ve Üst Sınır Etkinlik Değerleri (Operasyonel)

HAVAYOLLARI	ALT SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ				ÜST SINIR ETKİNLİK DEĞERLERİ			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
AIRASIA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ALLEGİANT AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
CEBU PASİFİK AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
EASYJET	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
GOL LINHAS	0.974	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
İNDİGO	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
JETBLUE AIRWAYS	0.938	0.948	0.952	0.955	0.964	0.961	0.957	0.955
LİON AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
NORWEGIAN AIR	0.985	0.986	0.987	0.988	0.991	0.990	0.989	0.988
RYANAIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SOUTHWEST AIRLINES	0.940	0.944	0.947	0.949	0.959	0.952	0.950	0.949
SPIRİT AIRLİNES	0.948	0.954	0.956	0.959	0.968	0.964	0.961	0.959
SPRING AIRLİNES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
VUELİNG AIRLINES	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
WESTJET AIRLINES	0.956	0.958	0.960	0.961	0.964	0.963	0.962	0.961
WİZZ AIR	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Tablo 12'ye göre 2017 yılında operasyonel açıdan bulanık veri zarflama analizi ile yapılan etkinlik ölçümü sonucunda Jetblue Airways, Norwegian Air, Southwest Airlines, Spirit Airlines ve Westjet Airlines işletmelerinin alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim

düzeylerinde etkinlik sınırının altında kaldıkları tespit edilmiştir. Gol Linhas işletmesinin sadece alt sınır etkinlik değeri açısından $\alpha=0.25$ kesim düzeyinde etkin olmadığı görülmüştür.

4.3. Minimaks Pişmanlık Yaklaşımına Yönelik Bulgular

Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin finansal ve operasyonel açıdan minimaks pişmanlık yaklaşımına göre tüm α kesim düzeylerinde maksimum etkinlik kaybı değerleri tablo 13-18'de verilmiştir. Alt ve üst sınır etkinlik değeri 1 olan işletmelere minimaks pişmanlık yaklaşımı uygulanmamıştır.

Tablo 13. Havayolu İşletmelerinin 2013-2014 Yıllarına Ait Maksimum Etkinlik Kaybı Değerleri (Finansal)

	2013				2014			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.070	0.068	0.067	0.066	0.035	0.033	0.032	0.031
AIRASIA	0.561	0.544	0.537	0.528	0.881	0.855	0.841	0.827
ALLEGİANT AIR	0.165	0.159	0.156	0.154	0.488	0.493	0.468	0.460
CEBU PASİFİK AIR	0.619	0.599	0.587	0.578	0.417	0.393	0.382	0.374
EASYJET	0.378	0.365	0.361	0.354	-	-	-	-
GOL LINHAS	0.663	0.644	0.634	0.625	0.379	0.372	0.368	0.363
İNDİGO	-	-	-	-	0.467	0.459	0.555	0.551
JETBLUE AIRWAYS	0.473	0.444	0.437	0.418	0.408	0.390	0.381	0.373
NORWEGIAN AIR	0.461	0.448	0.442	0.438	0.399	0.387	0.315	0.261
RYANAIR	0.495	0.480	0.474	0.466	-	-	-	-
SOUTHWEST AIRLINES	0.484	0.460	0.445	0.439	0.419	0.403	0.394	0.389
SPIRİT AIRLİNES	0.114	-	-	-	-	-	-	-
WESTJET AIRLINES	0.437	0.325	0.319	0.317	0.533	0.516	0.510	0.501

Tablo 13'e göre finansal açıdan Air Arabia işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde 2013-2014 yıllarında en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülürken Gol Linhas işletmesinin 2013 ve Airasia işletmesinin 2014 yıllarında en kötü etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 14. Havayolu İşletmelerinin 2015-2016 Yıllarına Ait Maksimum Etkinlik Kaybı Değerleri (Finansal)

	2015				2016			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.288	0.280	0.277	0.273	0.535	0.519	0.510	0.504

AIRASIA	0.479	0.462	0.455	0.456	0.316	-	-	-
ALLEGİANT AIR	-	-	-	-	0.126	0.122	0.120	0.118
JETBLUE AIRWAYS	0.231	0.218	0.211	0.203	0.016	0.015	0.014	0.013
NORWEGIAN AIR	0.534	0.521	0.511	0.500	0.442	0.417	0.406	0.395
SPIRİT AIRLİNES	0.275	0.270	0.266	0.264	0.527	0.515	0.509	0.503
SPRING AIRLİNES	-	-	-	-	0.545	0.539	0.521	0.513
WESTJET AIRLINES	0.303	0.292	0.287	0.282	0.564	0.547	0.539	0.531

Tablo 14'e göre finansal açıdan Norwegian Air işletmesinin 2015 ve Westjet Airlines işletmesinin 2016 yıllarında tüm α kesim düzeylerinde en kötü etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülürken Jetblue Airways işletmesinin 2015-2016 döneminde en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 15. Havayolu İşletmelerinin 2017 Yılına Ait Maksimum Etkinlik Kaybı Değerleri
(Finansal)

	2017			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
AIR ARABIA	0.203	0.198	0.195	0.193
ALLEGİANT AIR	0.201	0.196	0.191	0.187
CEBU PASİFİK AIR	0.154	0.148	0.145	0.142
EASYJET	0.618	0.596	0.586	0.575
GOL LINHAS	0.211	0.209	0.202	0.199
NORWEGIAN AIR	0.616	0.604	0.598	0.593
SPIRİT AIRLİNES	0.317	0.310	0.307	0.303
SPRING AIRLİNES	0.341	0.328	0.312	0.417
WESTJET AIRLINES	0.496	0.480	0.472	0.465

Tablo 15'e göre finansal açıdan 2017 yılında Cebu Pasific Air işletmesinin tüm α kesim düzeylerinde en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülürken Easyjet işletmesinin $\alpha=0.25$ kesim düzeyinde ve Norwegian Air işletmesinin $\alpha=0.50$, $\alpha=0.75$ ve $\alpha=1$ kesim düzeylerinde en kötü etkinlik kaybı değerlerine sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 16. Havayolu İşletmelerinin 2013-2014 Yıllarına Ait Maksimum Etkinlik Kaybı
Değerleri (Operasyonel)

	2013				2014			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
GOL LINHAS	0.133	0.096	0.089	0.082	0.098	0.049	0.041	0.034
İNDİGO	0.083	0.063	0.055	0.048	0.152	0.136	0.125	0.119
JETBLUE AIRWAYS	0.059	0.055	0.052	0.047	0.048	0.043	0.039	0.036

SOUTHWEST AIRLINES	0.094	0.077	0.069	0.064	0.029	0.013	0.008	0.002
WESTJET AIRLINES	0.053	0.048	0.047	0.046	0.055	0.051	0.049	0.047

Tablo 16'ya göre operasyonel açıdan Gol Linhas işletmesinin 2013 ve İndigo işletmesinin 2014 yılında tüm α kesim düzeylerine göre en kötü etkinlik kaybı değerlerine sahip olduğu tespit edilirken 2013 yılında Westjet Airlines işletmesinin ve 2014 yılında Southwest Airlines İşletmesinin en iyi etkinlik kaybı değerlerine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 17. Havayolu İşletmelerinin 2015-2016 Yıllarına Ait Maksimum Etkinlik Kaybı Değerleri (Operasyonel)

	2015				2016			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
GOL LINHAS	0.195	0.124	0.095	0.073	0.118	0.054	0.038	0.029
İNDİGO	0.075	0.072	0.059	0.039	-	-	-	-
JETBLUE AIRWAYS	0.041	0.024	0.018	0.009	-	-	-	-
NORWEGIAN AIR	0.101	0.092	0.089	0.086	0.018	0.014	0.013	0.012
SOUTHWEST AIRLINES	0.008	-	-	-	0.005	-	-	-
SPIRİT AIRLİNES	-	-	-	-	0.022	0.008	0.002	-
WESTJET AIRLINES	0.131	0.122	0.118	0.113	0.077	0.074	0.071	0.069

Tablo 17'ye göre operasyonel açıdan 2015 yılında Jetblue Airways işletmesinin $\alpha=0.25$ kesim düzeyi dışındaki tüm α kesim düzeylerinde en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülürken Southwest Airlines İşletmesinin 2015 ve 2016 yıllarında $\alpha=0.25$ kesim düzeyinde, Spirit Airlines işletmesinin 2016 yılında $\alpha=0.50$, $\alpha=0.75$ kesim düzeylerinde ve Norwegian Air işletmesinin 2016 yılında $\alpha=1$ kesim düzeyinde en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülmüştür. Gol Linhas işletmesinin 2015 yılında $\alpha=0.25$ ve $\alpha=0.50$ kesim düzeylerinde, 2016 yılında ise sadece $\alpha=0.25$ kesim düzeyinde ve Westjet Airlines işletmesinin 2015 yılında $\alpha=0.75$ ile $\alpha=1$ kesim düzeylerinde, 2016 yılında ise $\alpha=0.25$ kesim düzeyi dışındaki tüm kesim yüzeylelerinde en kötü etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 18. Havayolu İşletmelerinin 2017 Yılına Ait Maksimum Etkinlik Kaybı Değerleri (Operasyonel)

	2017			
	$\alpha=0.25$	$\alpha=0.5$	$\alpha=0.75$	$\alpha=1$
GOL LINHAS	0.026	-	-	-
JETBLUE AIRWAYS	0.062	0.052	0.048	0.045
NORWEGIAN AIR	0.015	0.014	0.013	0.012

SOUTHWEST AIRLINES	0.060	0.056	0.053	0.051
SPIRIT AIRLINES	0.052	0.046	0.044	0.041
WESTJET AIRLINES	0.044	0.042	0.040	0.039

Tablo 18'e göre operasyonel açıdan Norwegian Air işletmesinin 2017 yılında tüm α kesim düzeylerine göre en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu tespit edilirken Jet Blue Airways işletmesinin $\alpha=0.25$ kesim düzeyinde ve Southwest Airlines işletmesinin $\alpha=0.50$, $\alpha=0.75$ ve $\alpha=1$ kesim düzeylerinde en kötü etkinlik kaybı değerlerine sahip olduğu tespit edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, düşük maliyetli iş modelini benimsemiş olan 17 havayolu işletmesinin 2013-2017 dönemine ait finansal ve operasyonel açıdan etkinlik ölçümü bulanık veri zarflama analizi aracılığı ile gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda ilk olarak düşük maliyetli havayolu işletmelerinin finansal açıdan daha sonra ise operasyonel açıdan etkinlik ölçümü gerçekleştirilmiştir.

Bulanık veri zarflama analizinin Wang, Greatbanks, Yang (2005) modeli ile 2013-2017 dönemine ait finansal açıdan yapılan etkinlik analizi sonucunda Lion Air, Vueling Airlines, Wizz Air işletmelerinin bütün dönem boyunca alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin çıktığı tespit edilmiştir. İndigo işletmesinin 2014 yılı dışındaki tüm yıllarda, Easyjet işletmesinin 2014-2016 döneminde, Spring Airlines işletmesinin 2013-2015 döneminde, Ryanair işletmesinin 2014-2017 döneminde, Southwest Airlines işletmesinin 2015-2017 döneminde ve Cebu Pasific Air ile Gol Linhas işletmelerinin 2015-2016 döneminde alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin oldukları görülmüştür. Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin operasyonel açıdan etkinlik sonuçlarına bakıldığında ise Air Arabia, Airasia, Allegiant Air, Cebu Pasific Air, Easyjet, Lion Air, Ryanair ve Wizz Air işletmelerinin tüm dönem boyunca alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin oldukları görülmüştür. Westjet Airlines işletmesinin tüm dönem boyunca, Gol Linhas işletmesinin 2013-2016 döneminde, Jetblue Airways işletmesinin 2016 yılı dışındaki tüm yıllarda, Norwegian Air işletmesinin 2015-2017 döneminde, İndigo işletmesinin 2013-2014 döneminde ve Southwest işletmesinin 2013 ile 2017 yılında alt ve üst sınır etkinlik değerleri açısından tüm α kesim düzeylerinde etkin olmadıkları tespit edilmiştir. Genel olarak bakıldığında ise düşük maliyetli havayolu işletmelerinin operasyonel etkinlik açısından daha iyi bir performans sergiledikleri görülmüştür.

Düşük maliyetli havayolu işletmeleri içerisinde Lion Air, Vueling Airlines ve Wizz Air işletmelerinin hem finansal hem de operasyonel açıdan tüm α kesim düzeylerinde etkin

çıktıkları tespit edilirken Westjet Airlines işletmesinin hem finansal hem de operasyonel açıdan tüm α kesim düzeylerinde etkin çıkmadığı tespit edilmiştir. Her iki açıdan etkin çıkan iki havayolu işletmesinin (Vueling Airlines, Wizz Air) Avrupa ve bir havayolu işletmesinin (Lion Air) Asya merkezli faaliyet gösteren işletmeler olduğu görülürken her iki açıdan etkin çıkmayan bir havayolu işletmesinin (Westjet Airlines) Kuzey Amerika merkezli faaliyet gösteren bir işletme olduğu görülmüştür. Bu doğrultuda her iki açıdan etkin çıkan havayolu işletmelerinin büyük bir kısmının kısa menzilli uçuş yapan işletmeler olduğu tespit edilmiştir.

Finansal açıdan minimaks pişmanlık yaklaşımı sonuçlarına göre; Air Arabia işletmesinin 2013 ve 2014 yılında, Jetblue Airways işletmesinin 2015 ve 2016 yılında ve Cebu Pasific Air işletmesinin 2017 yılında tüm α kesim düzeylerinde en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülürken Gol Linhas işletmesinin 2013-2014 döneminde, Norwegian Air işletmesinin 2015 ile 2017 yıllarında, Westjet Airlines işletmesinin 2016 yılında ve Easyjet işletmesinin 2017 yılında en kötü etkinlik kaybı değerine sahip olduğu görülmüştür. Operasyonel açıdan minimaks pişmanlık yaklaşımı sonuçlarına bakıldığında, Westjet Airlines işletmesinin 2013-2014 döneminde, Southwest Airlines ile Jetblue Airways işletmelerinin 2015 yılında, Norwegian Air işletmesinin 2016-2017 döneminde ve Spirit Airlines işletmesinin 2016 yılında tüm α kesim düzeylerinde en iyi etkinlik kaybı değerine sahip olduğu tespit edilirken Gol Linhas işletmesinin 2013, 2015 ve 2016 yıllarında İndigo işletmesinin 2014 yılında, Westjet Airlines işletmesinin 2015-2016 döneminde ve Jetblue Airways işletmesinin 2017 yılında en kötü etkinlik kaybı değerine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Düşük maliyetli havayolu işletmelerinin bulanık veri zarflama analizi tekniği aracılığı ile finansal ve operasyonel açıdan performansının incelenmiş olduğu bu çalışmanın havayolu işletmelerine ve havacılıkla ilgili alanyazına önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca araştırma kapsamında yer alan düşük maliyetli işletmelerin yöneticilerine elde edilen bulguları değerlendirerek finansal ve operasyonel performanslarını gözden geçirme olanağı sunmaktadır.

KAYNAKÇA

- Altın, F. G. (2014). *İşletmelerin finansal kriz öncesi ve sonrası performanslarının bulanık veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Asker, V. (2018). Veri zarflama analizi ile finansal ve operasyonel etkinlik ölçümü: geleneksel havayolu işletmelerinde bir uygulama, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(1), 153-172.

- Barak, S., & Dahooei, J. H. (2018). A novel hybrid fuzzy DEA-Fuzzy MADM method for airlines safety evaluation, *Journal Of Air Transport Management*, 73(5), 134-149.
- Barbot, C., Costa, A., & Sochirca, E. (2008). Airlines performance in the new market context: A comparative productivity, *Journal Of Air Transport Management*, 14(5), 270-274.
- Başkaya, Z., & Avcı Öztürk, B. (2012). Measuring financial efficiency of cement firms listed in istanbul stock exchange via fuzzy data envelopment analysis, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 54(4), 175-188.
- Chen, Y.-C., Chiu, Y.-H., Huang, C.-W., & Chien, H. T. (2013). The analysis of bank business performance and market risk—applying fuzzy DEA, *Economic Modelling*, 32(2), 225-232.
- Çakır, S. (2016). Bulanık veri zarflama analizi ile çaykur fabrikalarında etkinlik ölçümü, *Journal Of The Faculty Of Engineering And Architecture Of Gazi University*, 31(2), 369-381.
- Gökalp Göktolga , Z., & Artut, A. (2014). İktisadi ve idari bilimler fakültelerinin bulanık veri zarflama ile etkinlik ölçümü, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15(1), 55-75.
- Gündüz, O. (2015). Bulanık veri zarflama ile kuru kayısı yetiştiren işletmelerin etkinlik analizi, *Tarım Bilimleri Dergisi*, 21(4), 525-537.
- Hatami-Marbini, A., Emrouznejad, A., & Tavana, M. (2011). A taxonomy and review of the fuzzy data envelopment analysis literature: two decades in the making, *European Journal of Operational Research*, 214(3), 457-472.
- Heydari, C., Omrani, H., & Taghizadeh, R. (2020). A fully fuzzy network DEA-range adjusted Measure model for evaluating airlines efficiency: a case of Iran, *Journal of Air Transport Management*, 89(6), 1-18.
- Kao, C., & Liu, S.-T. (2000). Fuzzy efficiency measures in data envelopment analysis, *Fuzzy Sets and Systems*, 113(3), 427-437.
- Karsak, E., & Karadayı, M. A. (2017). Imprecise DEA framework for evaluating health care performance of districts, *Kybernetes*, 46(4), 1-37.
- Kıracı, K., & Asker, V. (2019). Etkinlik ve etkinliği belirleyen faktörler: havayolu şirketleri üzerine ampirik bir inceleme, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(1), 25-50.
- Lee, B., & Worthington, A. (2014). Technical efficiency of mainstream airlines and low-cost carriers: new evidence using bootstrap data envelopment analysis truncated regression, *Journal of Air Transport Management*, 38(3), 15-20.
- Lertworasirikul, S., Fang, S.-C., Joines, J. A., & Nuttle, H. L. (2003). Fuzzy data envelopment analysis (DEA): a possibility approach, *Fuzzy Sets and Systems*, 139(2), 379-394.
- Liu, S.-T., & Chuang, M. (2009). Fuzzy efficiency measures in fuzzy DEA/AR with application to university libraries, *Expert Systems with Applications*, 36(2), 1105-1113.

- Malighetti, P., Paleari, S., & Redondi, R. (2009). Pricing strategies of low-cost airlines: The Ryanair case study, *Journal of Air Transport Management*, 15(1), 195-103.
- Olfat, L., Amiri, M., Soufi, J. B., & Pishdar, M. (2016). A dynamic network efficiency measurement of airports performance considering sustainable development concept: A fuzzy dynamic network-DEA approach, *Journal of Air Transport Management*, 57(6), 272-290.
- Oruç, K. O., Güngör, İ., & Demiral, M. F. (2009). Üniversitelerin etkinlk ölçümünde bulanık veri zarflama analizi uygulaması, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(2), 279-294.
- Öksüz kaya, M., & Atan, M. (2017). Türk Bankacılık sektörünün etkinliğinin bulanık veri zarflama analizi ile ölçülmesi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 8(18), 355-378.
- Özveri , O., & Kabak, M. (2018). İşletmelerin ürün kalitesi etkinliğinin analiz edilmesi için bulanık veri zarflama analizi yönteminin kullanılması, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(3), 145-157.
- Pires, H. M., & Fernandes, E. (2012). Malmquist financial efficiency analysis for airlines, *Transportation Research Part E*, 48(5), 1049-1055.
- Sayanak, T. (2004). *Do low-cost carriers provide low quality service*. East Carolina University, East Carolina.
- Soltanzadeh, E., & Omrani, H. (2018). Dynamic network data envelopment analysis model with fuzzy inputs and outputs: an application for Iranian Airlines, *Applied Soft Computing*, 63(2), 268-288.
- Şafak, İ. (2009) *Ege bölgesi orman işletmelerinin etkinlik düzeylerinin değerlendirilmesi*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- Vasıgh, B., Fleming, K., & Tacker, T. (2013). *Introduction to air transport economics*. Ashgate.
- Wang, W.-K., Lin, F., Ting, I. W., Kweh, Q. L., Lu, W.-M., & Chiu, T.-Y. (2017). Does asset-light strategy contribute to the dynamic efficiency of global airlines?, *Journal of Air Transport Management*, 62(4), 99-108.
- Wang, Y.-M., Greetbanks, R., & Yang, J.-B. (2005). Interval efficiency assessment using data envelopment analysis, *Fuzzy Sets and Systems*, 153(3), 347-370.
- Wanke, P., Barros, C. P., & Emrouznejad, A. (2016). Assessing productive efficiency of banks using integrated Fuzzy-DEA and bootstrapping: A case of Mozambican banks, *European Journal of Operational Research*, 249(3), 378-389.
- Wanke, P., Barros, C. P., & Nwaogbe, R. (2016). Assessing productive efficiency in Nigerian airports using fuzzy-DEA, *Transport Policy*, 49(4), 9-19.
- Yakıcı Ayan, T., & Perçin, S. (2008). Measuring efficiency of turkish automative firms with the fuzzy DEA model, *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(1), 99-119.

- Yeşilaydın , G., & Alptekin, N. (2016). Bulanık veri zarflama analizi ile OECD ülkelerinin sağlık alanındaki etkinliklerinin değerlendirilmesi, *Sosyoekonomi*, 24(30), 207-224.
- Yeşilaydın, G. (2015). *OECD ülkelerinin sağlık alanındaki etkinliklerinin bulanık veri zarflama analizi ile belirlenmesi* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Yu, M.-M., Chang, Y.-C., & Chen, L.-H. (2016). Measurement of airlines' capacity utilization and cost gap: evidence from low-cost carriers, *Journal of Air Transport Management*, 53(4), 186-198.
- Zimmermann, H. J. (1991). *Fuzzy set theory and its applications*. Kluwer Academic.



MİST EKONOMİLERİNDE YURTIÇİ TASARRUFLAR ÜZERİNE AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA

Kezban AYRAN CİHAN¹

Dilara AYLA²

Öz

Bu çalışma, MİST (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) ülkelerinin 1990-2019 dönemine ait yıllık verileri kapsamında reel GSYH, sabit sermaye, hükümete ait nihai tüketim harcamaları, enflasyon oranı ve cari işlemler dengesi oluşumlarının yurtiçi tasarruflar üzerindeki etkisinin dengeli panel veri yöntemi ile analiz edilmesini amaçlamaktadır. Analizde kullanılan panel birimlerinin yatay kesit bağımlılığına ilişkin durumları Pesaran (2015) CD testi yardımıyla araştırılmış ve serilerin zayıf birimlerarası korelasyonlu olduğu belirlenmiştir. Bu nedenle analiz değişkenlerinin durağanlık analizi için 1. Nesil panel birim kök testlerinden olan Levin vd. (2002) (LLC) testinden yararlanılmış ve tasarruf, GSYH, enflasyon ve cari denge serilerinin I(0); kamu harcamaları serisinin ise I(1) düzeyinde durağan olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu kapsamda oluşturulan model için uygulanan sabit etkili panel regresyon analizi Driscoll & Kraay (1998) tahmincisi kullanılarak tahmin edilmiştir. Analiz sonucunda, yurtiçi tasarrufların GSYH içindeki payının ekonomik büyüme, sabit sermaye oluşumları ve cari işlemler dengesinden pozitif; enflasyon ve hükümet harcamalarından ise negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, tasarruflar üzerinde en fazla etkisi olan değişkenin cari işlemler dengesi, en az etki düzeyine sahip değişkenin ise büyüme olması dikkat çekmektedir. Bu sonuç, yurtiçi tasarrufların ülkelerin dış ekonomik dengeye ilişkin istikrar performansı ile yakından ilgili olduğunun bir göstergesidir. Nitekim cari işlemler dengesi iyileşmeleri ülkelerin iç ekonomik denge dinamiklerini de olumlu yönde etkileyerek tasarruf artışına katkıda bulunabilecektir. Bununla birlikte ekonomik büyümenin tasarruflar üzerindeki etkisinin düşük düzeyde olması dış dengeye yönelik politikalara öncelik verilmesi gerektiği yönünde değerlendirilebilecektir.

Anahtar Kelime: Tasarruf, Enflasyon, Cari İşlemler Dengesi.

Jel Kodları: E21, E31, F41

¹ Arş. Gör. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, kezban.cihan@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7700-7505

² Doç.Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü, dilara.ayla@erdogan.edu.tr, ORCID 0000-0002-0206-250X

Atıf/Citation

Ayran Cihan, K & Ayla, D. (2022). MİST ekonomilerinde yurtiçi tasarruflar üzerine ampirik bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 26-49.

AN EMPIRICAL RESEARCH ON DOMESTIC SAVINGS IN MIST ECONOMIES

Abstract

The current study aims to analyze the effect of real GDP, fixed capital, final consumption expenditures of the government, inflation rate, and current account balance formations on domestic savings within the scope of the annual data of MIST (Indonesia, South Korea, Mexico and Turkey) countries for the period of 1990-2019 by using the balanced panel data method. The cross-sectional dependence of the panel units used in the analysis was investigated using Pesaran (2015) CD test, and it was determined that the series had a weak inter-unit correlation. Therefore, Levin et al. (2002) (LLC) test, which is one of the first generation panel unit root tests, was used for the stationarity analysis of the analysis variables, and it was concluded that savings, GDP, inflation and current account balance series were stationary at the I(0) level while the public expenditure series were stationary at the I(1) level. The fixed effect panel regression analysis applied for the model created in this context was estimated using the Driscoll & Kraay (1998) estimator. As a result of the analysis, it has been determined the share of domestic savings that is positively affected in GDP from economic growth, fixed capital formations and current account balance; it is negatively affected from inflation and government expenditures. According to the findings, it is noteworthy that the variable with the most impact on domestic savings is the current account balance, while the variable with the least impact is growth. This result is an indication that domestic savings are closely related to the stability performance of countries regarding the external economic balance. As a matter of fact, the improvements in the current account balance will positively affect the domestic economic balance dynamics of the countries and contribute to the increase in savings. However, the low level of economic growth's impact on savings can be evaluated in the direction of giving priority to policies for external balance.

Keywords: Savings, Inflation, Current Account Balance

Jel Codes: E21, E31, F41

1. GİRİŞ

Tasarruflar gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin ekonomik istikrarlarına, iktisat politikalarının uygulanabilirliğine, sürdürülebilir büyüme ve kalkınmanın temin edilmesine, uluslararası piyasalarda güç elde edilmesine, dış borç gibi yabancı kaynak bağımlılıklarının azalmasına ve pek çok makroekonomik dinamiğin istikrarlı olmasına sağladığı katkı açısından son derece önemli olan bir ekonomik değişkendir. Özellikle tasarruf açığı olan ve uzun yıllar bu açıkla yaşayan ekonomilerde ortaya çıkan istihdam, üretim ve gelir kayıpları iktisadi açıdan çıkmaz bir döngüye işaret edebilmektedir. Nitekim kendi yurt içi tasarruflarını arttıramayan ve yatırımlar karşısındaki tasarruf açığını kapatamayan ülkeler dış finansmana başvurmak durumunda kalmaktadırlar. Ayrıca hâlihazırdaki tasarrufların temel yatırım girdilerinin üretimine yönelik alanlara aktarılamaması da bir diğer önemli problem olarak düşünülebilir. Bu durum ilgili ekonomileri daha derin etkiler yaratabilecek dış borç, banka ve döviz krizleri gibi finansal krizlere sürükleyebilmektedir.

Dünya ekonomisi tarihine bakıldığında, günümüze kadar olan süreçte yaşanan ekonomik krizlerden çıkış politikalarının pek çoğunda tasarruf artışına yönelik uygulama önerilerine rastlandığı görülmektedir. Özellikle 1980 sonrası olan zaman aralığında pek çok ülkenin

tasarruf açığı problemi nedeniyle derin makroekonomik sorunlar yaşadığı bilinmektedir. Bu nedenle, tasarrufları etkileyen faktörlerin ve etki boyutlarının pek çok ampirik çalışmanın odak noktasını oluşturduğu izlenebilmektedir.

Frank P. Ramsey tarafından geliştirilen ve tasarruf konusu ile ilgili ilk çalışma olarak değerlendirilen araştırmada, ekonomilerin optimum tasarruf düzeyinin ne düzeyde olması gerektiğine odaklanılmıştır. Matematiksel bir analize dayanan çalışmada, sermayenin marjinal etkinliği ve tüketim artış oranının dönemler arası optimizasyon çerçevesinde bir değerlendirmeye eşitlenmesi gerektiği fikri vurgulanmaktadır (Ramsey, 1928, s. 543). Fisher (1930) tarafından yapılan bir başka çalışmada, tasarruf davranışlarının bireylerin dönemler arası tüketim değiş-tokuşuna dayandığına vurgu yapılmaktadır. Buna göre, tasarruf kararları tüketimlerin dönemsel marjinal faydası ve faiz oranına göre belirlenmektedir. Buna ek olarak Keynes (1936), “Mutlak Gelir Hipotezi” kapsamında tüketim harcamalarının bireylerin cari kullanılabilir gelirlerinin artan bir fonksiyonu ve tasarrufların gelirin tüketilmeyen kısmı olduğunu ortaya koymuştur. Bu alandaki temel çalışmalardan bir diğeri olan Duesenberry (1949)’nin “Nispi Gelir Hipotezi” ise bireylerin tüketim ve tasarruf davranışlarının alışkanlıklara dayalı davranışsal etkiler altında belirlendiğine dikkat çekmektedir. “Yaşam Boyu Gelir Hipotezi”ni ortaya koyan Modigliani & Brumberg (1954), yaşam boyu elde edilen gelirin uzun dönemli bir süreci içermesi nedeniyle belirli yaş aralıklarındaki tasarruf davranışlarının farklılaştığını belirtmişlerdir. Bu hipotezde vurgulanan önemli bir husus da tasarrufların gelir artış oranına bağlı olarak yükselme eğiliminde olduğudur. Temel tasarruf çalışmaları arasında değerlendirilen “Sürekli Gelir Hipotezi” ise, tasarrufların geçmiş, şimdi ve gelecek gelirlerin bir fonksiyonu olarak tanımlanan sürekli gelire göre belirlendiğini vurgulamaktadır. Hipotezin bir diğer önemli vurgusu, ekonomik büyüme oranı artışlarının tasarrufları olumsuz yönde etkileyeceği üzerinedir (Friedman, 1957, s. 21-22).

Literatürde yer alan diğer tasarruf odaklı çalışmalar incelendiğinde tasarruflar üzerinde etkili olan değişkenler kapsamında gelir düzeyi dışında enflasyon, faiz oranı, kamu harcamaları, ekonomik büyüme, yatırımlar, mali politikalar, cari işlemler dengesi, ticaret hadleri, kentleşme düzeyi, yaş bağımlılık oranı benzeri pek çok ekonomik ve demografik unsurun inceleme konusu olduğu görülmektedir. Örneğin Altunöz (2018), Türkiye ekonomisini incelediği çalışmasında yatırım-tasarruf dengesinde oluşabilecek açıklar ile bütçe açığı ve cari açıklar arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin varlığını tespit etmiştir. Türkiye ekonomisinin 2007:1-2017:3 dönem aralığını kapsayan bu çalışmada uygulanan Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonucunda ulaşılan karşılıklı nedensellik ilişkisi ile aynı

zamanda tasarruf-yatırım açığı, bütçe açığı ve cari açıkların bir arada görülmesini ifade eden üçüz açık hipotezinin de geçerli olduğu ortaya konulmuştur. Benzer şekilde, tasarruf odaklı çalışmalardan olan ve Uslu (2020) tarafından yapılan başka bir çalışmada uygulanan Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonucunda Türkiye’de 2007:1-2017:3 dönem aralığı için cari açıklar ile tasarruf açıkları arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Bu kapsamda ekonomilerin iç ve dış dengelerinin birlikte sağlanabilmesi açısından da dikkat çeken tasarrufların ve tasarruflar üzerinde etkili olan faktörlerin incelenmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada ise MİST ülkeleri kapsamında ekonomik büyüme, enflasyon, sabit sermaye oluşumları, hükümet harcamaları ve cari işlemler dengesinin tasarruflar ile olan fonksiyonel ilişkilerin ortaya konulması, dönemsel gelişmelerin izlenmesi ve politika yapıcılara çeşitli önerilerde bulunulması amaçlanmaktadır. Dolayısıyla çalışmanın bu kısmında araştırma konusu kapsamındaki değişkenlerin tasarruflar üzerindeki etkilerine ilişkin teorik bilgilerin aktarılmasına yer verilmiştir.

Çalışma kapsamında incelenecek olan ekonomik büyüme ve tasarruf ilişkisine yönelik olarak belirtilmesi gereken temel nokta, literatürdeki çalışmaların çoğunda tasarruflar üzerindeki belirleyici etkisi en yüksek olan değişkenin gelir düzeyi olmasıdır. (Masson vd.,1998; Kostakis, 2013 ve Göçer, 2019) tarafından yapılan analizler bu çalışmalara örnek olarak verilebilecektir. Masson vd. (1998) hem zaman serisi hem yatay kesit verileri tahmin ettikleri çalışmalarında, kişi başına GSYH’deki artışların tasarruflar üzerindeki etkisinin düşük gelir düzeylerinde pozitif; yüksek gelir düzeylerinde ise negatif yönde olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Bu sonuç, belirli bir noktayı geçen yüksek gelirin özel tasarruf oranı üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde, Kostakis (2013)’ün 2011 yılında Yunanistan’da tesadüfi teknikle yapmış olduğu alan araştırması yoluyla elde ettiği 800 adet anket sonuçlarına uygulanan OLS, 2SLS ve Tobit regresyon tahminlerine göre, tasarruf için en önemli değişkenin gelir olduğu sonucuna varılmıştır. Göçer (2019)’in 1975-2018 dönemi Türkiye ekonomisinde yurtiçi tasarruf oranlarına yönelik olarak frekans alanı nedensellik testini kullandığı çalışmada da milli gelirden tasarruflara doğru kalıcı bir nedensellik etkisi olduğu belirlenmiştir. Analizlerde kullanılan gelir tanımlamaları farklı olsa da gelirin tasarrufları etkilediği genel kabul gören bir görüştür. Örneğin “Yaşam Boyu Gelir Hipotezi” ne göre, ekonomik büyümenin yaşandığı dönemlerde çalışmakta olan bireylerin gelirleri, işgücüne dayalı gelir kazanmayanlara nispeten artmaktadır (Modigliani, 1966). Hipoteze göre, servet ve tasarrufların ön planda olduğu düşünüldüğünde bireylerin tüketim harcamalarını tüm yaşam dönemlerine ilişkin fayda maksimizasyonunu dikkate alarak belirledikleri

vurgulanmaktadır (Modigliani, 1986, s. 300). Hipotez kapsamında ekonomik büyümenin tasarruflar üzerindeki etkisinin pozitif yönde olduğunu söylemek mümkündür. Bununla birlikte, Loayza vd. (2000) tarafından yapılan bir çalışmada gelir artışı etkisinin arizî olabileceği tespit edilmiştir. Ekonomik büyüme ve tasarruf ilişkisine yönelik olarak yapılan önemli bir vurgu ise “Sürekli Gelir Hipotezi”nde savunulan gelecekte düşük gelir beklentisi içerisinde olan akılcı bireylerin cari tasarruflarını arttıracakları düşüncesi üzerinedir (Campell, 1987, s. 1255; Gupta, 1971, s. 469-471). Hipoteze göre, ekonomik büyüme gelir artışı beklentisine işaret etmekte ve tasarrufları azaltabilmektedir (Özcan vd., 2003, s. 1406).

Bir ülkenin ulusal parasına yönelik değer kaybının temel nedeni olarak görülen enflasyon olgusu, bireylerin tüketim kararları üzerindeki etkisi nedeniyle önem arz etmektedir. Enflasyon oranı artışlarının ve artış hızının özel tasarruflar üzerindeki etkisi hakkında ise bir belirsizlik olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü söz konusu etki negatif veya pozitif olabilmektedir. Örneğin, artan enflasyon oranları bireylerin gelecekte meydana gelecek olası bir gelir azalışına karşı daha fazla tasarruf etmelerine neden olabileceği gibi fiyat artışının devam edeceği düşüncesi tüketim artışı ve dolayısıyla tasarruf azalışı ile sonuçlanabilecektir. Bu bağlamda enflasyonun tasarrufları ne yönde etkileyeceği toplam etkinin yönüne bağlı olacaktır (Hondroyiannis, 2006, s. 556-558).

Yurtiçi tasarruflar üzerindeki etkisi sıklıkla incelenen değişkenlerden biri de kamu harcamaları ve uygulanan kamu politikalarıdır. (Corbo & Schmidt-Hebbel, 1991; Callen & Thimann, 1997 ve Bhandari vd., 2007) tarafından yapılan analizler bu çalışmalara örnek olarak verilebilecektir. Corbo & Schmidt-Hebbel (1991), 1980-1987 döneminde 13 gelişmekte olan ülke için tüketim fonksiyonlarına ilişkin tahminlerde bulunarak kamu politikalarının bu ülkelerdeki tasarrufları artırma noktasında etkin olup olmadığını panel veri yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmada, kamu cari harcama kesintileri veya vergi artışlarının özel tasarruflar üzerinde negatif yönde önemli etkiler yarattığını tespit etmişlerdir. Odak noktası vergi ve sosyal güvenlik sistemlerinin hanehalkı tasarrufu üzerindeki etkisi olan ve Callen & Thimann (1997) tarafından yapılan bir başka çalışmada ise 1975-1995 döneminde 21 OECD ülkesine ait verilerin panel veri yöntemi ile analiz edilmesi sonucunda dolaylı vergilerdeki artışların tasarrufları arttırdığı ve kamu transferlerinin yüksek olması durumunda tasarrufların azaldığı tespit edilmiştir. Benzer şekilde, Bhandari vd. (2007)'in Johansen eşbütünleşme analizi ve Granger nedensellik testini kullanarak 5 Güney Asya ülkesinin 1976-2001 döneminde özel tasarruf oranlarının belirleyicilerini inceledikleri çalışmada da artan kamu harcamalarının özel tasarruflar üzerinde olumsuz bir etkiye sahip

olduğu belirlenmiştir. Bu anlamda, hükümet harcamaları ekonomik boyut olarak ne durumda olduğunun ölçülmesinde son derecede belirleyici olabilmektedir. Sübvansiyonlar, transfer harcamaları, sosyal yardımlar ve hükümet tarafından yapılan tüketim harcamaları benzeri alt kalemleri olan kamu harcamalarının (Chobanov & Mladenova, 2009, s. 15), ulusal tasarruflar üzerindeki etkisi ise yapılan harcamaların finansman şekline göre farklılık göstermektedir. Örneğin, artan kamu harcamalarının vergilerle finanse edilmesi durumunda yaşanacak gelir kaybı tasarrufların da azalmasına neden olabilecektir (Barro, 1991, s. 7-12). Buna ek olarak, ikiz açık hipotezine göre hükümetlerin açık bütçe politikası uyguladığı dönemlerde hanehalkının kendi ek gelirlerini kullanmaya yönelmesi de ulusal tasarrufları azaltıcı bir etkide bulunabilmektedir (Nickel & Vansteenkiste, 2008, s. 6). Buna karşın hükümetlerin nihai tüketim harcamalarını arttırması durumunda ekonomik refah artışına bağlı olarak tasarruf artışının söz konusu olabileceğini savunan çalışmalara da rastlamak mümkündür.

Bir ekonomideki sabit sermaye yatırımları, o ülkenin iktisadi büyüme kaynaklarının en önemlisi olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, serbest sermaye akımının geçerli olduğu durumlarda gerçekleşen yurtiçi ve yurtdışı sermaye girişleri ülkelerin büyüme dinamikleri arasında yer almaktadır. Dolayısıyla ulusal ve yabancı tasarrufların büyüme için temel oluşturduğu açıktır. Ancak bu noktada, ekonomilerin büyüme ve kalkınma için yararlandıkları yabancı sermaye miktarı önem arz etmektedir. Çünkü yurt içi tasarruf yetersizliği nedeniyle yabancı tasarrufların ağırlık kazandığı ekonomilerde cari işlemler açığı kaçınılmaz olmaktadır (Uygur, 2012). Böyle bir durumda, cari açığın finansmanı için dış borçlanmaya başvurulması ya da ulusal varlıkların satılması gündeme gelebilmektedir. Bununla birlikte, cari fazla söz konusu olduğunda ise ulusal tasarruflarda ülke dışına yönelme problemi ortaya çıkabilmektedir (Obstfeld & Rogoff, 1996, s. 5). Ayrıca ekonomiler için dış denge olarak adlandırılabilir cari işlemler dengesinin ülkelerin iç ekonomik denge unsurlarına bağlı olduğu unutulmamalıdır. Bu anlamda özel kesim (S-I) ve kamu kesimi (G+TR-T) dengelerinin toplamı olarak ifade edilen iç ekonomik dengenin dış dengeye eşit olması gerektiği savunulmaktadır. Dolayısıyla özel kesim ve/veya kamu kesimi dengesinde ortaya çıkan bir açık (tasarruf açığı ve/veya bütçe açığı) cari açığın sebebinin oluşturabilmektedir. Tam tersi durumda ise cari işlemler fazlasının gündeme gelmesi beklenen bir olgudur (Dornbusch & Fischer, 1990, s. 44-46).

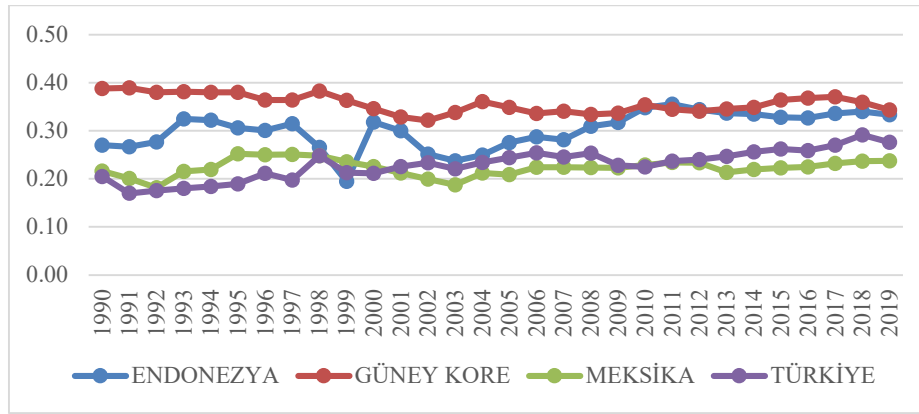
Yurtiçi tasarruf yetersizliği yaşayan bir ülkenin dış tasarruflara başvurması gerektiği konusu dış tasarrufların ülkeye çekilmesi için uygulanacak politikalara bağlıdır. Söz konusu politikaların güvenli bir ekonomik ortamın varlığında uygulanması ise son derece önemli

olmaktadır. Çünkü yabancı yatırımları kazanmak için atılan adımlar ülkelerin büyüme ve ekonomik refah düzeyi açısından belirleyici bir nitelik taşımaktadır. Örneğin hisse senedi ve tahvillerinin yatırımcısına yüksek getiri sağladığı gündem ülkeler olarak anılan MIST (Meksika, Endonezya, Güney Kore ve Türkiye) ülkeleri, ekonomik istikrarsızlık ve risk artışı ile karşılaştıklarında pek çok makroekonomik sorunla da karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu kapsamda MIST ülkelerinde 1990-2019 dönemine ait yurtiçi tasarruf (S)/GSYH oranlarının gelişim sürecine değinilmesi yararlı olacaktır. Bu sebeple, Dünya Bankası veri tabanından elde edilen ilgili veriler Tablo 1’de belirtildikten sonra Şekil 1 ile zaman yolu grafiğine dönüştürülmüş ve sürece ilişkin değerlendirmelere yer verilmiştir.

Tablo 1. MIST Ülkelerinde S/GSYH (%)

	Endonezya	Güney Kore	Meksika	Türkiye
1990	0,27	0,39	0,22	0,20
1991	0,27	0,39	0,20	0,17
1992	0,28	0,38	0,18	0,18
1993	0,32	0,38	0,21	0,18
1994	0,32	0,38	0,22	0,18
1995	0,31	0,38	0,25	0,19
1996	0,30	0,36	0,25	0,21
1997	0,31	0,36	0,25	0,20
1998	0,27	0,38	0,25	0,25
1999	0,19	0,36	0,24	0,21
2000	0,32	0,35	0,23	0,21
2001	0,30	0,33	0,21	0,23
2002	0,25	0,32	0,20	0,23
2003	0,24	0,34	0,19	0,22
2004	0,25	0,36	0,21	0,23
2005	0,28	0,35	0,21	0,24
2006	0,29	0,34	0,22	0,25
2007	0,28	0,34	0,22	0,25
2008	0,31	0,33	0,22	0,25
2009	0,32	0,34	0,22	0,23
2010	0,35	0,35	0,23	0,22
2011	0,36	0,34	0,23	0,24
2012	0,34	0,34	0,23	0,24
2013	0,34	0,35	0,21	0,25
2014	0,33	0,35	0,22	0,26
2015	0,33	0,36	0,22	0,26
2016	0,33	0,37	0,22	0,26
2017	0,34	0,37	0,23	0,27
2018	0,34	0,36	0,24	0,29
2019	0,33	0,34	0,24	0,28

Şekil 1. MIST Ülkelerinde S/GSYH (%)



Şekil 1’de yer alan zaman yolu grafiklerine bakıldığında, MIST ülkelerinin ilgili süreçte durağan bir S/GSYH gerçeklemesine sahip olduğu söylenebilecektir. Bu noktada Endonezya’da yaşanan kırılmanın 1998 Asya krizi dönemine denk geldiğini belirtmek gerekmektedir. Bu dönemde %0,8 büyüyen Endonezya ekonomisi 0,19 ile sürecin en düşük S/GSYH bileşimini yaşamıştır. Bu kapsamda Tablo 1’de yer alan grafik verileri incelendiğinde, 1999 yılından sonra ekonomisini toparlamaya başlayan Endonezya’nın en yüksek S/GSYH oranını 0,36 olarak gerçekleştirdiği görülmektedir. 1990-2019 dönemine ait en yüksek S/GSYH oranı ise 1990 ve 1991 yıllarında 0,39 olarak Güney Kore’de tespit edilmiştir. İlgili ülke grubunda Güney Kore’den sonra en yüksek S/GSYH oranını yakalayan ülkeler ise sırasıyla 2011 yılında 0,36 ile Endonezya, 1995 yılında 0,25 ile Meksika olmuştur. Türkiye ise 1990 yılından 2019 yılına kadar olan süreçte en düşük S/GSYH oranına (1991 yılında 0,17) sahip ülke konumundadır. Ayrıca Türkiye ekonomisinde yakalanan en yüksek S/GSYH bileşimi ise 0,29 ile 2018 yılında temin edilebilmiştir. MIST ülke grubunda gerçekleşen ortalama S/GSYH değerlerine bakıldığında ise 30 yıllık süreçte en yüksek ortalama yakalayan ülkenin Güney Kore (0,36) olduğu ve onu sırasıyla Endonezya (0,30), Türkiye (0,23) ve Meksika (0,22)’nin izlediği görülmektedir. Bunlara ek olarak S/GSYH oranı kapsamında ortalama bazda birbirine en fazla yakınsayan ülkelerin Meksika ve Türkiye olduğu belirlenmiştir. Bu verilerden yola çıkılarak MIST ülke grubu içerisinde daha yüksek tasarruf açığı ile karşı karşıya olan iki ülkenin Türkiye ve Meksika olduğu gözlenmektedir.

Bu analizde MIST ülke grubunun 1990-2019 dönemine ait yurtiçi tasarruf/GSYH gerçekleştirmelerinin enflasyon oranı, kamu harcamaları, sabit sermaye oluşumları ve cari işlemler dengesi kapsamında incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu çalışma esas olarak 3 bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü takip eden ikinci bölümde konuyla ilgili yapılmış çalışmalar ile birlikte literatür incelemesi sunularak, üçüncü bölümde; MIST ülkelerine

yönelik olarak yapılacak uygulamaya yer verilmiş ve analizden elde edilen bulgular rapor edilmiştir. Son bölüm olarak dördüncü bölümde ise sonuç ve değerlendirmelerle çalışma tamamlanmıştır. Bu kapsamda çalışma incelenen örneklem, dönem, veri seti ve kullanılan analiz yöntemleri itibariyle literatürdeki çalışmalardan ayrılmakta olup literatüre ve politika yapıcılara katkı sağlanması beklenmektedir.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatür incelemelerine bakıldığında gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülke ekonomilerinde büyüme ve kalkınma süreçlerinde temel odak noktası olarak görülen tasarruflar ve bu tasarrufları etkileyen faktörleri inceleyen çalışmalar oldukça yeterli düzeydedir. (Athukorola-Sen, 2004; Hondroyiannis, 2006; Bhandari vd., 2007; Yaraşır & Yılmaz, 2011; Değirmen & Şengönül, 2012; Iqbal vd., 2021) tarafından yapılan araştırmalar ilgili çalışmalara örnek olarak gösterilebilecektir. Tasarruflar üzerindeki etkileri sıklıkla araştırılan enflasyon oranı, kamu harcamaları, sabit sermaye oluşumları ve cari işlemler dengesi değişkenlerine ait ampirik çalışmaların bir özeti Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Literatür Taraması

Yazar	Dönem/Ülke	Yöntem	Bulgular
Fry (1986)	14 Gelişmekte Olan Asya Ülkeleri/1962-1983	İki Aşamalı En Küçük Kareler	Gelirde meydana gelen büyüme oranının tasarrufları olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.
Corbo & Schmidt-Hebbel (1991)	13 Gelişmekte Olan Ülke /1980-1987	Panel Veri Analizi	Kamu gelirlerinde vergi artışına gidilmesi durumunda tasarruflarda azalma yaşandığı belirlenmiştir.
Edwards (1996)	Seçilmiş Bazı Batı Asya ve Latin Amerika Ülkeleri/1970-1992	Panel Veri Analizi	Kamusal ve özel tasarrufların incelendiği çalışmada kamuda tasarruf artışına gidilmesinin özel tasarrufları negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca gelir düzeyinin sürekli gelir hipotezi kapsamında önemli bir etkiye sahip olmadığı vurgulanmıştır.
Callen & Thimann (1997)	21 OECD Ülkeleri/1975-1995	Panel Veri Analizi	Vergilendirmeye ağırlık veren bütçe rejimleri ve yüksek düzeydeki kamu transferlerinin tasarrufları olumsuz yönde etkilediği; artan dolaylı vergi uygulamalarının tasarrufları artırdığı belirlenmiştir.
Masson vd. (1998)	21 Sanayi Ülkesi / (1971-1993) 40 Gelişmekte Olan Ülke / (1982-1993)	Zaman Serisi Analizi/Yatay Kesit	Gelişmekte olan ülkelerde özel tasarruflar açısından belirleyici olan en önemli değişkenlerin ekonomik büyüme oranı ve demografik etkenler olduğu vurgulanmıştır.

Loayza vd. (2000)	OECD ve Gelişmekte Olan Bazı Ülkeler/ 1966- 1995	Dinamik Panel Analizi	Ekonomik büyüme hızı ve enflasyon oranı artışlarının tasarruflar üzerinde pozitif yönde bir etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.
Özcan vd. (2003)	Türkiye/ 1968-1994	En Küçük Kareler	Gelir düzeyi ve enflasyonun özel tasarrufları arttırdığı belirlenirken gelir artış hızı ve cari işlemler dengesi için istatistiksel olarak anlamlı bir bulguya rastlanmamıştır.
Athukorola-Sen (2004)	Hindistan / 1954-1998	Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM)	Ekonomik büyüme ve enflasyon oranının özel tasarrufları arttırdığı belirlenmiştir. Ayrıca Yaşam Boyu Gelir ve McKinnon-Shaw hipotezinin Hindistan ekonomisi için geçerli önermeler olduğu ortaya konulmuştur. Bununla birlikte özel ve kamu tasarruflarının bir değiş-tokuş ilişkisi içerisinde olduğu tespit edilmiştir.
Hondroyiannis (2006)	Avrupa Ülkeleri / 1961-1998	En Küçük Kareler/Panel Veri Analizi	Enflasyon oranının özel tasarrufları arttırdığı belirlenmiştir. Ayrıca artan enflasyon nedeniyle ortaya çıkan belirsizlik ortamının ihtiyat kaynaklı tasarrufların artmasına neden olduğu vurgulanmıştır.
Bhandari vd. (2007)	Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Sri Lanka ve Nepal / 1976-2001	Johansen Eş Bütünleşme Analizi/Granger Nedensellik Testi	Kamu harcamalarının özel tasarrufları olumsuz yönde etkilediği tespit edilirken, ekonomik büyüme hızının tasarruf artışına neden olduğu belirlenmiştir.
Yaraşır & Yılmaz (2011)	20 OECD Ülkesi/1999–2007	Dinamik Panel Veri Analizi	Cari işlemler dengesinden özel tasarruflara doğru pozitif yönlü bir etki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.
Değirmen & Şengönül (2012)	Türkiye/ 1990:Q1-2007:Q4	ARDL Sınır Testi /Hata Düzeltme Modeli	İktisadi büyümenin kısa ve uzun dönemde özel tasarruf artışına neden olduğu belirlenmiştir.
Kostakis (2013)	Yunanistan/ 2011	En Küçük Kareler/2SLS/ Tobit Model	Tasarruflar açısından belirleyici olan en önemli değişkenin gelir düzeyi olduğu belirlenmiştir. Analize göre, gelir düzeyi artışları tasarrufları pozitif yönde etkilemektedir.
Barış & Uzay (2015)	Türkiye / 1960-2012	Johansen Eş Bütünleşme Analizi/Granger Nedensellik Testi/Toda Yamamoto Nedensellik Analizi/Varyans Ayırıştırma Testi	Tasarruf ve ekonomik büyüme değişkenlerinin herhangi bir neden-sonuç ilişkisi içerisinde olmadıkları ve bu değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket etmedikleri bulgusuna ulaşılmıştır. Ancak, varyans ayırıştırma analizi sonuçlarına göre tasarrufları belirleyen en önemli değişkenin ekonomik büyüme olduğu ortaya konulmuştur. Ayrıca, tespit edilen nedensellik ilişkisi gereği cari işlemler dengesinin tasarrufların bir nedeni olarak değerlendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Abasim & Martin (2018)	4 Batı Afrika Ülkeleri/ 1997-2016	ARDL Sınır Testi	GSYH ve kişi başına gelir değişkenlerinin kısa ve uzun dönemde brüt tasarrufları arttırıcı etkide buldukları tespit edilmiştir.
Rehan vd. (2019)	Pakistan/ 1995:Q1-2018:Q4	ARDL Sınır Testi	GSYH ve kişi başına gelir değişkenlerinin uzun dönemde yurtiçi tasarrufları pozitif yönde etkilediği belirlenirken, enflasyon değişkeninin kısa ve uzun dönemde tasarruflar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki yaratmadığı tespit edilmiştir.
Göçer (2019)	Türkiye/ 1975-2018	Johansen Eşbütünlük Testi/DOLS Yöntemi	Kişi başına gelir ve enflasyonun tasarruflar için belirleyici faktörler olduğu vurgulanmıştır. Analiz sonucunda enflasyondan tasarruflara doğru geçici, milli gelirden tasarruflara doğru ise kalıcı bir nedensellik etkisi olduğu belirlenmiştir.
Pervez & Khan, (2020)	Pakistan/2010-2020	En Küçük Kareler	Enflasyon değişkeninin brüt tasarruflar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönde bir etki yarattığı tespit edilmiştir.
Iqbal vd. (2021)	Pakistan, Hindistan, Çin, Endonezya ve Bangladeş/ 1990-2019	Tam Değiştirilmiş Sıradan En Küçük Kareler (FMOLS)	Kişi başı GSYH'nin tasarruflar üzerindeki etkisinin olumlu yönde olduğu tespit edilirken, enflasyonun tasarrufları azalttığı belirlenmiştir.
Beyaz Sipahi (2021)	Türkiye/2018	Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi	Tasarruf oranının kişi başına gelir artışlarından pozitif yönde etkilendiği tespit edilmiştir.

Literatürde yer alan araştırmalar incelendiğinde; tasarrufları etkileyen faktörlere yönelik olarak yapılan ampirik analizlerin yeterli düzeyde olduğu görülmekle birlikte, kullanılan etki değişkenlerinin farklılaştırılması ile incelenen faktörlerin tasarruflar üzerindeki etkileşimli sonuçlarının değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Dış tasarruflar için belirleyici bir niteliği olan yurtiçi tasarruflar açısından, özellikle azalma yaşanan dönemlerde hangi makroekonomik değişkenlerin izlenmesi gerektiğinin tespit edilmesi noktasında yatırımcısına yüksek getiri sağladığı gündem ülkeler olarak anılan MIST ülke grubunun ele alındığı bu çalışma ile literatürün çeşitlendirilmesi ve politika yapıcılara katkı sağlanması hedeflenmektedir.

3. YÖNTEM VE BULGULAR

MIST ülkelerinde gerçekleşen yurt içi tasarrufların 1990-2019 sürecine ait yıllık verileri kullanılarak yapılan bu çalışmada reel GSYH, sabit sermaye, hükümete ait nihai tüketim harcamaları, GSYH deflatörü bazlı enflasyon oranı ve cari işlemler dengesi oluşumları kullanılarak ilgili değişkenlerin tasarrufları ne kadar ve ne yönde etkilediği araştırılmıştır. Söz konusu analizde kullanılan tüm değişkenlere ait zaman serilerine Dünya Bankası veri tabanından ulaşılmıştır. Eksik veri olmaması nedeniyle dengeli panel analizinin kullanıldığı

çalışmada yararlanılan değişkenlere ilişkin açıklamalar Tablo 3'te ve bazı istatistik tanımlamalar Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 3. Veri Setine Ait Bilgiler

Görevi	Tanımlamalar	Kısaltma	Kaynak
Bağımlı Değişken	Logaritmik Brüt Yurtiçi Tasarruflar (GSYH'nin Yüzdesi)	LYİT	
Bağımsız Değişken	Logaritmik Reel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (2010 Bazlı)	LRGSYH	World Bank (2020a)
	Logaritmik Brüt Sabit Sermaye Oluşumları (GSYH'nin Yüzdesi)	LBSSO	
	Logaritmik Genel Hükümet Nihai Tüketim Harcamaları (GSYH'nin Yüzdesi)	LHH	
	GSYH Deflatörü Bazlı Enflasyon Oranı (%)	DEF	
	Cari İşlemler Dengesi (GSYH'nin Yüzdesi)	CD	World Bank (2020b)

Tablo 4. Veri Setine Ait Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Matrisi

Tanımlayıcı İstatistikler						
Göstergeler	YİT	RGSYH	BSSO	HH	DEF	CD
Ortalama	0.2777	81029	0.2644	0.1120	0.1572	-0.0073
Ortanca	0.2602	7.68e+11	0.2654	0.1105	0.0734	-0.0134
Max.	0.3892	14828	0.3896	0.1716	1.4364	0.1046
Min.	0.1698	30982	0.1635	0.0569	-0.0123	-0.0887
Std. Sapma	0.0617	30881	0.0525	0.0244	0.2347	0.0319
Çarpıklık	1.6873	1.9330	2.1594	2.3239	11.9793	3.6622
Basıklık	0.1942	0.2222	0.2094	0.1236	2.8496	0.6136
Jarque-Bera	9.37	6.68	4.41	2.591	565.4	9.723
Olasılık	0.0092	0.0354	0.1103	0.2737	2.e-123	0.0077
Gözlem	120	120	120	120	120	120
Korelasyon Matrisi						
	RGSYH	BSSO	HH	DEF	CD	
RGSYH	1					
BSSO	0.0534 (0.5624)	1				
HH	0.5428 (0.0000)	0.2035 (0.0258)	1			
DEF	-0.4836 (0.0000)	-0.3002(0.0009)	-0.1046 (0.2557)	1		
CD	0.1109 (0.2278)	0.0660 (0.4739)	0.0660 (0.4736)	-0.0122 (0.8951)	1	

Not: Parantez içinde belirtilen değerler korelasyon katsayılarının olasılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 4'teki bulgulara göre, 120 gözlem değerine sahip olan değişkenlerden YİT, RGSYH, BSSO ve HH serileri doğal logaritmaları alınarak analize dahil edilirken, DEF ve CD değişkenleri ise negatif değerler içerdiği için herhangi bir logaritmik dönüşüme tabi tutulmamıştır. Ek olarak incelenen Jarque-Bera değerleri bakıldığında ise test kapsamında değişkenlerin normal dağıldığını öngören temel hipotezin YİT, RGSYH ve CD değişkenleri için reddedildiği, başka bir ifadeyle ilgili değişkenlerin normal dağılıma sahip olmadığı izlenmiştir. Bununla birlikte, bağımsız değişkenler kapsamında elde edilen ve istatistiki olarak anlamlı olduğu tespit edilen korelasyon katsayılarının çok yüksek düzeyde olmaması nedeniyle regresyon için bir tehlike oluşturmaması beklenmektedir.

Tablo 3'te açıklanan değişkenlerin 30 zaman boyutu ve 4 birim için incelendiği analizde, ilk olarak uygulanması gereken durağanlık sınaması yönteminin belirlenebilmesi amacıyla yatay kesit bağımlılık incelemesine yer verilmiştir. Bu kapsamda Pesaran (2015) tarafından önerilen ve birimler arasında zayıf yatay kesit bağımlılığın olduğunu ifade eden temel hipotezin sınıandığı güncel bir CD testinden yararlanılmıştır. Bu testin ayırt edici özelliği, yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesi durumunda, başka bir ifadeyle hata terimine etki eden bir şokun tüm panel birimlerini etkilemesi halinde etki düzeyine ilişkin bilgi verebilmesidir. Pesaran (2015) CD yatay kesit bağımlılık testine ait sonuçlar Tablo 5'te raporlanmıştır.

Tablo 5. Pesaran (2015) Yatay Kesit Bağımlılık Testi Sonuçları

Değişken	Alpha	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
LYİT	0.6375	-0.028	0.978
LRGSYH	1.0122		
LBSSO	0.7001		
LHH	1.0122		
DEF	1.0122		
CD	0.5434		

Tablo 5'teki bulgulara göre, Pesaran (2015) testi kapsamında öngörülen temel hipotezin reddedilemediği görülmektedir. Elde edilen test istatistiğinin olasılık değerinin 0.978 olması kalıntıların zayıf birimlerarası korelasyonlu olduğunu göstermektedir. Bu çerçevede, incelenen tüm değişkenler için zayıf düzeyde bir yatay kesit bağımlılığının belirlenmesi, regresyon üzerinde etkili olabilecek düzeyde bir problemin olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır. Söz konusu bulgular, panel birimleri bağlamında uygulanması gereken birim kök analizlerinde 1. Nesil panel birim kök yaklaşımlarından yararlanabileceğini göstermektedir. Bu çalışmada 1. Nesil panel birim kök testlerinden olan Levin vd. (2002) (LLC) testinden yararlanılmıştır. Panele ait yatay kesitlerin tümünde homojen birim kök

olduğu varsayımına dayanan bu test, birim (N) boyutunun zaman (T) boyutundan küçük olması halinde tercih edilebilmektedir.

Çalışmada yer alan LLC testinin ilk aşamasında, incelenecek olan değişkenlerin sabit terim ve trend içerip içermediği tespit edilmiş, teste ait gecikme uzunluklarının belirlenmesi aşamasında ise Akaike (AIC) bilgi kriterinden yararlanılmıştır. Söz konusu incelemede LYİT ve LRGSYH değişkenleri dışındaki panel birimlerinde trende rastlanmamıştır. Dolayısıyla ilgili birim kök analizleri iki değişken için sabit terimli ve trendli, diğer değişkenler için ise sadece sabit terimli formda yürütülmüştür. AIC bilgi kriteri kapsamında tüm birimler için 9 olarak belirlenen gecikme uzunluğu altında yürütülen LLC testine ait bulgular Tablo 6'da rapor edilmiştir.

Tablo 6. LLC Birim Kök Testi Sonuçları

Değişken	Düzeltilmiş Test İstatistiği (Düzy)	Düzeltilmiş Test İstatistiği (1.fark)
LYİT	-2.8803 (0.0020)	-
LRGSYH	-1.9677 (0.0245)	-
LBSSO	-1.5873 (0.0562)	-
LHH	0.2415 (0.5954)	-10.1028 (0.0000)
DEF	-2.4142 (0.0079)	-
CD	-2.2084 (0.0136)	-

Tablo 6'dan elde edilen bulgulara göre, panellerin birim kök içerdiğini ifade eden H_0 hipotezi LYİT, LRGSYH, DEF ve CD değişkenleri için 0,05 ve LBSSO değişkeni için 0,10'dan düşük olasılık değerlerinin hesaplanmış olması nedeniyle reddedilerek söz konusu değişkenlerin seviyesinde durağan oldukları belirlenmiştir. LHH değişkeni için ise birinci fark alma işlemi ardından hesaplanan test istatistiğine ait olasılık değerinin %1 düzeyinde istatistiki anlamlılığa sahip hale gelmesi değişkenin fark durağan olduğu sonucuna işaret etmektedir. İlgili belirlemenin ardından tahminlenecek olan panel regresyonun birim ve/veya zaman etki içerip içermediğinin tespiti amacıyla F testi ve LR testinden yararlanılmıştır. Buna ek olarak, hangi tahmin yönteminin kullanılması gerektiğine ilişkin olarak Hausman (1978) testine başvurulmuştur. Bu test, tesadüfi etkiler modelinin uygun olduğunu öneren temel hipotez üzerinde kurulmakta ve temel hipotezin reddilmesi durumunda sabit etkiler modelinin (SEM) tercih edilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda gerçekleştirilen söz konusu testlere ait bulgular Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 7. Tahminci Belirlemeye Yönelik Sınama Sonuçları

Testler	H_0 hipotezi	Test istatistiği	Olasılık Değeri	Karar
---------	----------------	------------------	-----------------	-------

F Testi	Birim etki yoktur.	F(3,107)=10.20	0.0000	H₀ red
	Zaman etki yoktur.	F(28,82) = 0.74	0.8136	H ₀ kabul
LR Testi	Birim etki yoktur.	$\chi^2(2) = 6.63$	0.0364	H₀ red
	Zaman etki yoktur.	4.0e-13	1.0000	H ₀ kabul
Hausman Testi	Tesadüfi etkiler modeli uygundur.	$\chi^2(5) = 11.35$	0.0448	H₀ red

Tablo 7'deki sonuçlara göre, F ve LR testlerinin her ikisinde birim etkinin olmadığını ifade eden hipoteze ait test istatistiklerinin sırasıyla %1 ve %5 istatistiki anlamlılık düzeyleri için reddedildiği, zaman etkinin olmadığını ifade eden hipotezin ise hesaplanan test istatistiklerine ait olasılık değerlerinin her ikisinin de %10 dan büyük olması nedeniyle reddedilemediği görülmektedir. Buna göre, tahmin edilecek olan panel regresyonda birim etkinin olduğu belirlenmiştir. Hausman Testi bulgularına göre ise, tesadüfi etkiler modelinin uygun olduğunu ifade eden temel hipotezin %5 anlamlılık düzeyi kapsamında reddedilmesi ile SEM'in tercih edilmesi gerektiği tespit edilmiştir.

Hangi tahmin modeli olursa olsun tahmin edilecek olan regresyonun sağlıklı olup olmadığını belirlemek amacıyla değişkenler arasındaki korelasyon düzeylerinin incelenmesi gerekmektedir. Çünkü yüksek korelasyon sahte regresyona sebep olabilecektir. Bu noktada modele ait hata terimlerinin normal dağılıma sahip olup olmaması uygulanacak olan korelasyon analizinin belirlenmesi açısından önem taşımaktadır. Nitekim normal dağılımın olmaması durumunda Spearman korelasyon analizinin tercih edilmesi daha uygun görülmektedir (Hair vd., 2002, s. 588). Bu çerçevede yürütülen normalite sınaması ve Spearman korelasyon analizine ait sonuçlar Tablo 8'de belirtilmiştir.

Tablo 8. Normalite Sınaması ve Spearman Korelasyon Analizi Sonuçları

Shapiro & Wilk (1965) Normalite Sınaması					
n	W	V	z	Olasılık Değeri	
116	0.9516	4.529	3.378	0.0003	
Spearman Korelasyon Matrisi					
Değişken	LRGSYH	LBSSO	LHH	DEF	CD
LRGSYH	1				
LBSSO	0.0861	1			
LHH	0.4831***	0.1923**	1		
DEF	-0.6554***	-0.4450***	-0.3489***	1	
CD	0.0616	0.0542	0.0542	-0.2477***	1

Not: *** ve ** simgeleri sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 8'de yer alan ve 116 gözleme dayalı olarak oluşturulan normalite testinin olasılık değerinin %5'ten küçük olması hata terimlerinin normal dağılıma sahip olmadığını göstermektedir. Spearman korelasyon analizine ait bulgular incelendiğinde ise, korelasyon

kaynaklı bir sahte regresyon problemi ile karşılaşılmayacağı düşünülebilecektir. Ancak yine de belirlenen bu korelasyon durumunun regresyon için herhangi bir risk unsuru taşıyıp taşımadığını belirlemek için varyans büyütme faktörü (VIF) değerlerinin incelenmesine yer verilebilmektedir. İlgili VIF değerlerinin 10 ve 10'dan küçük olması ortaya çıkabilecek bir çoklu doğrusallık probleminin regresyon için herhangi bir tehdit içermediği şeklinde yorumlanmaktadır (Hair vd., 2002, s. 588). Bu kapsamda incelenen panel regresyona ait VIF katsayıları Tablo 9'da rapor edilmiştir.

Tablo 9. VIF Değerleri

Değişken	VIF
LRGSYH	1.99
LBSSO	1.26
LHH	1.54
DEF	1.64
CD	1.01
VIF Ortalama	1.49

Tablo 9'da yer verilen VIF değerlerinin 10'dan küçük olması korelasyona dayalı bir risk probleminin beklenmediğini teyit etmektedir. İlgili belirlemelerin ardından uygun olduğu belirlenen birim etkili SEM ve bu modelde herhangi bir varsayımsal sapmanın olup olmadığının belirlenmesi amacıyla uygulanan diagnostik testlere ait sonuçlar Tablo 10'da rapor edilmiştir.

Tablo 10. SEM (Birim Etkili) ve Diagnostik Test Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t	P> t
c	-2.1537	0.8616	-2.50	0.014
LRGSYH	0.0522	0.0293	1.78	0.077
LBSSO	0.4033	0.0860	4.69	0.000
DLHH	-0.5504	0.1477	-3.73	0.000
DEF	-0.1635	0.0540	-3.03	0.003
CD	0.8192	0.4326	1.89	0.061
R²=0.7295		Rho= 0.7152		
Diagnostik Testler			Test İstatistiği	
Değişen Varyans Sınaması	Değiştirilmiş Wald Testi		$\chi^2=108.89$ (0.0000)	
Otokorelasyon Sınaması	Baltagi-Wu LBI Testi		0.9976	
	Durbin-Watson Testi		0.9106	
Birimlerarası Korelasyon Sınaması	Friedman		20.462 (0.0001)	
	Frees		0.129 (%5 kritik değer= 0.1160)	

Tablo 10'dan görüleceği üzere, SEM çözümlemesinde yer verilen diagnostik testler söz konusu regresyon tahmininde herhangi bir değişen varyans, otokorelasyon ve/veya birimler arası korelasyon probleminin olup olmadığını tespit etmek amacıyla başvurulan analizlerdir.

Bu kapsamda oluşturulan modelde herhangi bir değişen varyans probleminin olup olmadığını tespit etmek amacıyla başvurulan ve Wald (1943) tarafından geliştirilen Değiştirilmiş Wald Testi sonuçları incelendiğinde, birimler arasında sabit varyans olduğunu öneren temel hipotezin reddedildiği görülmektedir. Otokorelasyon sınaması için Bhargava vd. (1982) tarafından geliştirilen Durbin-Watson ve Baltagi & Wu (1999)'nun LBI testinden yararlanılmıştır. Söz konusu sınama işlemleri sonucu elde edilen istatistik verilerinin her ikisinin de 2'den küçük olması otokorelasyon probleminin varlığına işaret etmektedir. Bu durumda, modelin hata terimleri arasında birinci dereceden otokorelasyon olduğuna karar verilmektedir. Birimler arası korelasyon sınaması için yararlanılan Friedman (1937) testine ait sonuçlar incelendiğinde ise birimler arası korelasyonun olmadığını ifade eden temel hipotezin reddedildiği görülmektedir. Benzer şekilde Frees (1995) test sonucu hesaplanan istatistik değerinin %5 anlamlılık düzeyindeki kritik değerden büyük ($0.129 > 0.1160$) olması da birimler arası korelasyonsuzluk varsayımının sağlanmadığını göstermektedir. Bu kapsamda panel veri analizlerinde zaman boyutunun birim boyutundan fazla olması durumunda tercih edilebilen söz konusu iki test de oluşturulan panel regresyonda birimler arası korelasyon probleminin olduğunu doğrulamıştır.

Panel veri analizlerinde ortaya çıkabilen otokorelasyon, değişen varyans ve/veya birimler arası korelasyon problemleri tahmin edilen modelin tutarlı sonuçlar vermesine engel olmakla birlikte ilgili modellemelerde güçlendirilmiş tahminciler kullanılarak söz konusu sorun çözülebilmektedir. Bu kapsamda değişkenlerin katsayı değerlerini değiştirmeden güçlendirilmiş standart hatalar hesaplanmalı veya tahmincinin bu duruma uygun seçilmesi gerekmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2012, s. 241). Dirençli tahmincilerden olan Driscoll & Kraay (1998) tahmincisi söz konusu üç problemin de ortaya çıkması durumunda kullanılabilen bir modelleme içermektedir. Bu nedenle analizde kovaryans matrisi tahmincisi parametrik olmayan Driscoll & Kraay (1998) tahmincisinden yararlanılmış ve tahmin sonuçları Tablo 11'de verilmiştir.

Tablo 11. Driscoll & Kraay Tahmin Bulguları

Değişkenler	Katsayı	Standart Hata	t	P> t
c	-2.1537	0.4153	-5.19	0.000
LRGSYH	0.0522	0.0151	3.47	0.002
LBSSO	0.4033	0.1007	4.00	0.000
DLHH	-0.5504	0.1671	-3.29	0.003
DEF	-0.1635	0.0784	-2.09	0.046
CD	0.8192	0.3174	2.58	0.015

$$R^2= 0.4731$$
$$F(5, 28) = 19.49 (0.0000)$$

Tablo 11'deki bulgulara göre, modelde kullanılan tüm değişkenlerin istatistiki olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu kapsamda yurtiçi tasarrufların GSYH içindeki payının LRGSYH, LBSSO ve CD değişkenlerinden pozitif; LHH ve DEF değişkenlerinden ise negatif yönde etkilendiği tespit edilmiştir. Modele ait katsayı değerlerine bakıldığında, yurt içi tasarruflar üzerinde en fazla etkisi olan değişkenin 0.82 katsayısı ile cari işlemler dengesi, en az etki düzeyine sahip değişkenin ise LRGSYH (0.05) olması dikkat çekmektedir. Bu kapsamda cari işlemler dengesinden sonra yapılacak etki düzeyi sıralaması ise DLHH, LBSSO ve DEF değişkenleri ile devam etmektedir. Örneğin, sabit sermaye oluşumlarının GSYH içindeki payı %1 artarsa yurtiçi tasarrufların GSYH içindeki payı %0.40 düzeyinde artmaktadır. Ayrıca R^2 değerinin 0.47 ve model için 19 olarak hesaplanan F istatistik değerinin %1 istatistiki anlamlılık düzeyinde anlamlı olması modelin açıklama etkinliğine sahip olduğunu ifade etmektedir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülke ekonomilerinin temel hedeflerinden biri birlikte sağlanan iç ve dış ekonomik dengedir. Bu anlamda özel ve kamu kesimi gelir-gider dengelerinin dış denge olarak adlandırabileceğimiz cari işlemler dengesine eşit olması önem arz etmektedir. Bununla birlikte özel kesim yatırım-tasarruf dengesi özellikle gelişmekte olan ekonomilerin ulaşmakta zorlandıkları bir hedef olarak düşünülebilir. Bu nedenle uzun yıllar tasarruf açığı veren ekonomilerin öncelikli politikaları arasında tasarrufları arttırmaya yönelik uygulamalara yer verildiği bilinmektedir. Dolayısıyla ülke sınırları içerisinde gerçekleşen tasarruf miktarının hangi makroekonomik değişkenlerden etkilendiği sıklıkla araştırılan konular arasında yer almaktadır.

MIST ülke grubunun 1990-2019 dönemi kapsamındaki yurt içi tasarrufları üzerine odaklanılan bu çalışmada, reel GSYH, sabit sermaye, hükümete ait nihai tüketim harcamaları, GSYH deflatörü bazlı enflasyon oranı ve cari işlemler dengesi oluşumlarının tasarruflar üzerindeki etki yönü ve boyutunun incelenmesi amaçlanmaktadır. Analize ait bulgular, araştırma kapsamındaki ülkelerde gerçekleşen yurtiçi tasarrufların GSYH içindeki payının LRGSYH, LBSSO ve CD değişkenlerinden pozitif; LHH ve DEF değişkenlerinden ise negatif yönde etkilendiğini göstermektedir. Ayrıca yurt içi tasarruflar üzerinde en fazla etkisi olan değişkenin cari işlemler dengesi, en az etki düzeyine sahip değişkenin ise LRGSYH olması dikkat çekmektedir. Elde edilen bulguların değerlendirilmesi durumunda ilgili sonuçların

genel olarak iktisadi beklentilere uygun olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim ekonomik büyüme ve sabit sermaye oluşumlarında yaşanan genişlemelerin artan gelirden pozitif yönde etkilenmesi beklenen tasarruflar üzerinde olumlu etki yaratması iktisat teorisine uygunluk arz etmektedir. Bununla birlikte cari işleme dengesi ile tasarruflar arasında tespit edilen pozitif yönlü etkileşim beklentilere aykırı bir görünüm arz etmektedir. Ancak cari işlemler dengesindeki iyileşmelerin iç ekonomik denge üzerinde yaratacağı olumlu etki ile birlikte yurtiçi tasarruf artışının gerçekleşmesi olası bir durumdur. Elde edilen bu sonuç (Edwards, 1996; Dayal- Ghulati & Thimann, 1997; Masson vd., 1998; Park & Shin, 2009; Grigoli vd., 2016 ve Otiwu vd., 2018) tarafından yapılan çalışmalarla uyumluluk göstermektedir.

Yurtiçi tasarrufları negatif yönde etkilediği tespit edilen DEF değişkeninin enflasyon oranını temsil etmesi ve enflasyonist ortamlarda artan tüketim harcamalarının tasarrufları azaltması sık rastlanan bir ekonomik durumdur. Nitekim, hanehalkı tarafından makroekonomik istikrarın bozulması olarak algılanan enflasyonist baskı durumu ileriye dönük enflasyonist beklentileri olumsuz etkileyerek tüketim artışına sebep olabilmektedir. Tespit edilen bu etkinin, yüksek enflasyonun belirsizlik yaratarak tasarrufları azalttığını ifade eden Shiimi & Kadhikwa (1999) ve Khalil & Haider (2013) tarafından yapılan çalışmalarda da aynı yönde olduğu görülmektedir. Buna ek olarak, hükümet tarafından yapılan tüketim harcamaları ile yurtiçi tasarruflar arasındaki negatif yönlü ilişki teorik beklentilerine uyumlu görünmemektedir. Ancak bu noktada hükümetlerin söz konusu harcamaları nasıl finanse ettikleri önem kazanmaktadır. Nitekim bu harcamaların vergilerle finanse edilmesi durumunda tasarruflarda azalma yaşanması beklenebilecek bir olgudur.

Çalışmada elde edilen bulgular genel olarak değerlendirildiğinde MIST ülkelerinin S/GSYH oranları üzerinde etkili olduğu tespit edilen ve seçilmiş göstergeler arasında en fazla etkisi olan değişkenlerin sırasıyla cari işlemler dengesi ve hükümet tarafından yapılan tüketim harcamaları olduğu görülmektedir. Araştırma bulgularına göre, brüt yurtiçi tasarrufların GSYH içindeki payı, cari işlemler dengesinin GSYH içindeki payında gerçekleşecek %1'lik bir artış sonucunda %0.82 düzeyinde artmakta; hükümet tüketim harcamalarının GSYH payında meydana gelecek %1 düzeyindeki bir artış sonucunda ise %0.55 azalmaktadır. Bununla birlikte enflasyon ve ekonomik büyümenin tasarruflar üzerindeki etkisinin düşük düzeylerde olması kamu dengesi ve dış dengeye yönelik politikalara öncelik verilmesi gerektiğini göstermektedir. Bu kapsamda ulaşılan ampirik sonuçlara göre S/GSYH oranı, reel GSYH'de gerçekleşen her %1'lik artış karşısında %0.05 artarken; enflasyon oranında yaşanacak 1 puanlık artışlar karşısında ise %0.16 düzeyinde azalmaktadır. Ayrıca tahvil ve

hisse senedi yatırımcıları için cazip olarak değerlendirilen ilgili ülke grubuna ilişkin uluslararası risk algısının aynı iyimserlikte olmadığını söylemek mümkündür. Söz konusu ülkelerde yaşanan tasarruf yetersizliğine rağmen enflasyon ve büyümenin birlikte hareket ettiği dönemler incelendiğinde ise büyümenin finansmanına dikkat edilmesi önem arz etmektedir. Nitekim cari işlemler açığı ile büyüyen ekonomilerde dış tasarruf artışı dikkatli izlenmelidir. Çünkü ekonomik büyüme ile aynı anlama gelmeyen ekonomik refah artışı söz konusu şartlar altında ulaşılamayacak bir hedef olabilmektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ekonomilerin ülke şartları kapsamında optimum enflasyon oranını hedeflemesi ve tüketim odaklı büyüme algısı yerine yurtiçi tasarrufları arttıran uygulamalara yönelmesi gerekmektedir.

Ülke vatandaşlarının ekonomik refah düzeylerinin arttırılması ve sürdürülebilir bir hayat standardının temin edilmesi açısından son derece önemli olan ulusal tasarruflar enflasyon, cari işlemler dengesi ve ekonomik büyüme gibi makroekonomik performans göstergelerinden ayrı düşünülmemelidir. Örneğin, enflasyon ile mücadele eden ekonomilerde azalan enflasyon ile ortaya çıkabilecek olan refah artışının tüketime değil tasarruflara yönlendirilmesi gerekmektedir. Aksi durumda, tüketim artışının ithalatı arttırması söz konusu olduğunda cari açık sorunu kaçınılmaz olabilmektedir. Nitekim artan refah ile birlikte döviz talebi artarsa ulusal paranın değer kaybetmesi ve temin edilen ekonomik refahın bozulmaya başlaması da gündeme gelebilmektedir. Bununla birlikte, özellikle tüketim odaklı davranış biçiminin yoğunluk kazandığı ekonomilerde hane halkının sahip olduğu yaşam standardını devam ettirme arzusu ekonomik büyüme ortamı mevcut olsa bile dış kaynak ihtiyacını arttırabilecektir. Bu durum ise finansal kırılganlık, dışa bağımlılık ve cari açık problemlerini de beraberinde getirecektir. Bu anlamda, ekonomik refah düzeyini arttırmak isteyen ekonomilerde parasal aktarım mekanizmalarının işlerliğinin sağlanmasını ve tasarrufların yatırımlara dönüştürülmesini hedefleyen politika uygulamalarına ağırlık verilmesi son derece önemlidir. Uygulanabilecek politika önlemleri ise zorunlu tasarruf düzenlemeleri, özel sektör kredilerinin arttırılması, çeşitli tasarruf fonlarının oluşturulması, yatırım ve ihracat teşvik politikaları, mali ürün yelpazesinin genişletilmesi ve ilgili ürünlerin tercih edilmesine yönelik devlet destekleri şeklinde sıralanabilecektir.

KAYNAKÇA

Abasimi, I. & Martin, A.Y. (2018). Determinants of national saving in four west African countries. *International journal of economics and finance*, 10(5), 67-74.

- Altunöz, U. (2018). Cari Açık, Bütçe Açığı ve Yatırım-Tasarruf Açığı Bağlamında Türkiye'nin Üçüz Açık Analizi. *Maliye Dergisi*, 175, 115-139.
- Athukorola, P. C. & Sen, K. (2004). The determinants of private saving in India. *World development*, 32(3), 491-503.
- Baltagi, B. H. & Wu, P. X. (1999). Unequally spaced panel data regressions with AR(1) disturbances. *Econometric theory*, 15, 814-823.
- Barış, S. & Uzay, N. (2015). Yurtiçi tasarruflar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye örneği. *Erciyes üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 46, 119-151.
- Barro, R. J. (1991). Economic growth in a cross section of countries. *The quarterly journal of economics*, 106(2), 407-443.
- Beyaz Sipahi, B. (2021). Hanehalkı tasarruf oranının ekonomik ve demografik belirleyicileri: GMM yaklaşımı. *Journal of Yasar university*, 16(61), 248-263.
- Bhandari, R., Dhakal, D., Pradhan, G. & Upadhyaya, K. P. (2007). Determinants of private saving in South Asia. *South Asia economic journal*, 8, 205-217.
- Bhargava, A., Franzini, L. & Narendranathan, W. (1982). Serial correlation and fixed effect models. *The review of economic studies*, 49, 533-549.
- Callen, T. & Thimann, C. (1997). *Empirical determinants of household saving: evidence from OECD countries*. IMF working paper, 181.
- Campell, J. (1987). Does savings anticipate declining labour income? an alternative test of the permanent income hypothesis. *Econometrica*, 55, 1251-1270.
- Chobanov, D. & Mladenova, A. (2009). *What is the optimum size of government?*. Institute for Market Economics, Bulgaria.
- Corbo, V. & Hebbel, K. S. (1991). Public policies and saving in developing countries. *Journal of development economics*, 39, 89-115.
- Dayal-Ghulati, A. & Thimann, C. (1997). *Saving in Southeast Asia and Latin America compared: Searching for Policy Lessons*. IMF working paper, No.97/110.
- Değirmen, S. & Şengönül, A. (2012). Türkiye'de net özel tasarruf-yatırım açığının belirleyicileri. *Türkiye ekonomisi kurumu*, 114.
- Dornbusch, R & Fischer, S. (1990). *Macroeconomics*. Sixth editions, McGraw-Hill.
- Driscoll, J. C. & Kraay, A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *Review of economics and statistics*, 80(4), 549-560.
- Duesenberry, J. (1949). *Income, saving and the theory of consumer behavior*. Harvard University Press.
- Edwards, S. (1996). Why are Latin America's saving rates so low? An international comparative analysis. *Journal of development economics*, 51, 5-44.
- Fisher, I. (1930). *The theory of interest*. MacMillan.

-
- Frees, E.W. (1995). Assessing cross-sectional correlation in panel data. *Journal of econometrics*, 69(2), 393-414.
- Friedman, M. (1937). The use of ranks to avoid the assumption of normality implicit in the analysis of variance. *Journal of the american statistical association*, 32(200), 675-701.
- Friedman, M. (1957). *A theory of the consumption function*. Princeton University Press.
- Fry, M. (1986). Terms-of-trade dynamics in Asia: an analysis of national saving and domestic investment responses to terms of-trade changes in 14 Asian LDCs. *Journal of international money and finance*, 5, 57-73.
- Göçer, I. (2019). Determinants of domestic saving rate in Turkey: a new generation econometric analysis. *Theoretical and applied economics*, 26(3), 135-150.
- Grigoli, F., Herman, A. & Schmidt-Hebbel, K. (2016). The impact of terms of trade and macroeconomic regimes on private saving. *Economic letters*. 145, 172-175.
- Gupta, K. L. (1971). Dependency rates and saving rates: comment. *American economic review*, 61, 469-471.
- Hair, J. F., Bush, R. P. & Ortinau, D. J. (2002). *Marketing research: within a changing information environment*. Second Edition, McGraw Hill.
- Hausman, J. A. (1978). Specification test in econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251-1271.
- Hondroyannis, G. (2006). Private saving determinants in European Countries: a panel cointegration approach. *The social science journal*, 43, 553-569.
- Iqbal, M., Ur Rehman, H., Arshed, N. & Sardar, M. S. (2021). The macroeconomic and demographic determinants of saving behavior in selected countries of Asia. *Journal global policy and governance*, 10(1), 49-65.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and Money*. MacMillan.
- Khalil A. & Haider M., (2013). Macroeconomic determinants of national savings revisited: a small open economy of Pakistan. *World applied sciences journal*, 21(1), 49-57.
- Kostakis, I. (2013). The determinants of household's savings during recession: evidence from Greece. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2323559>.
- Levin, A., Lin, C. & Chu, C. (2002). Unit root tests in panel data: asymptotic and finite-sample properties. *Journal of econometrics*, 108, 1- 24.
- Loayza, N., Hebbel, K. S. & Serven, L. (2000). What drivers private saving across the world?. *The review of economics and statistics*, LXXXII; 2, 165-181.
- Masson, P. R., Bayoumi T. & Samei, H. (1998). International evidence on the determinants of private saving. *World Bank economic review*, 12(3), 483-501.
- Modigliani, F. (1966). The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. *Social research*, 33(2), 160-217.
- Modigliani, F. (1986). Life cycle, individual thrift and the wealth of nations. *The american economic review*, 76(3), 297-313.

- Modigliani, F. & Brumberg, R. H. (1954). *Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data*. Post-Keynesian Economics, Rutgers University Press.
- Nickel, C. & Vansteenkiste, I. (2008). *Fiscal policies, the current account and ricardian equivalence*. ECB Working Paper, 935.
- Obstfeld, M. & Rogoff, K. (1996). *Foundations of international macroeconomics*. The MIT Press.
- Otiwu, K., Okere, P. A. & Uzowuru, L. N. (2018). Determinants of private domestic savings in Nigeria (1981-2015). *International journal for innovation education and research*, 6(2), 21-40.
- Özcan, K. M., Günay, A. & Ertaç, S. (2003). Determinants of private savings behaviour in Turkey. *Applied economics*, 35, 1405-1416.
- Park, D. & Shin, K. (2009). Saving, investment, and current account surplus in developing Asia. ADB economics working paper series. No 158.
- Pervez, H. & Khan, R. (2020). Determinants of gross saving: evidence from Pakistan. *Global economics review*, V(I), 276-285.
- Pesaran, M. H. (2015). Testing weak cross-sectional dependence in large panels. *Econometric reviews*, 34(6-10), 1089-1117.
- Ramsey, F. P. (1928). A mathematical theory of saving. *The economic journal*, 38(152), 543-559.
- Rehan, M., Khan, M. K. & Jadoon A. U. (2019). The effect of economic variables on national saving of Pakistan. *European academic research*, VII(8), 4035-4056.
- Shapiro, S.S. & Wilk, M.B. (1965). An analysis of variance test for normality (complete samples). *Biometrika*, 52(3/4), 591-611.
- Shiimi, I. W. & Kadhiwa, G. (1999). *Savings and investment in Namibia*. Bank of Namibia Research Department, 2, 1-29.
- Uslu, H. (2020). Yurtiçi tasarruf-yatırım dengesinin cari işlemler dengesine etkileri: Türkiye ekonomisi için dönemsel karşılaştırmalı bir analiz. *Finansal araştırmalar ve çalışmalar dergisi*, 12 (22), 315-343.
- Uygur, E. (2012). *Türkiye'de tasarrufların seyri ve etkileyen bazı unsurlar*. Turkish Economic Association, 108.
- Wald, A. (1943). Tests of statistical hypotheses concerning several parameters When the Number of Observations is Large. *Transactions of the american mathematical society*, 54 (3), 426-482.
- World Bank (2020a). World Bank national accounts data. <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 05/06/2021

World Bank (2020b). International Monetary Fund, Balance of Payments Statistics Yearbook and data files, and World Bank and OECD GDP estimates. <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators#>

Erişim Tarihi: 05/06/2021

Yaraşır, S. & Yılmaz, B. E. (2011). OECD ülkelerinde özel tasarruflar: bir bakış (1999-2007). *Maliye dergisi*, 160, 139-153.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2012). *Panel veri ekonometrisi*. Beta Yayınevi.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages:50-73

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 29.07.2021

Accepted / Kabul: 13.12.2021

2000 YILI SONRASI TÜRKİYE’DE KAMU BORÇLANMASININ EKONOMİK ANALİZİ

Mehmet Sadık AYDIN¹

Kübra SAYANER²

Öz

Devletin ekonomideki rolü ile ilgili tartışmalar geçmişten günümüze süregelmektedir. Özellikle 1929 krizi ile müdahaleci devlet yaklaşımının benimsenmesi ile devletin ekonomideki rolü artmıştır. Kamusal finansman kaynakları arasında gösterilen borçlanma ile ilgili düşünceler önceki dönemlerde olumsuz kabul edilirken, 1929 krizi sonrasında çeşitli gerekçelerle başvurulabilecek kaynaklar arasında kabul edilmiştir. Bir maliye politikası aracı olarak kabul edilen kamu borçlanması aracılığıyla devletin birçok ekonomik fonksiyonun gerçekleştirilmesi beklenmektedir. Bu çalışmada kamu borçlanmasının teorik çerçevesi çizilerek, borçlanma ile ilgili kavramlar açıklanmakta borçlanma türleri ve ekonomik etkileri anlatılmaktadır. Ardından 1980 sonrası dönemde Türkiye’de kamu borçlanmasının gelişimi ilgili kurumların verileri kullanılarak analiz edilmektedir. Çalışmada literatür taraması yapılacak olup veri analizi yöntemi benimsenmektedir. Çalışma ile borçlanma konusunun ekonomik analizinin yapılarak politika yapıcılara yol gösterici öneriler sunulması ve alanda çalışma yapmayı düşünen araştırmacılar açısından literatür oluşturulması amaçlanmaktadır. Çalışma sonucunda; Türkiye’de borçlanma yaklaşımlarının dönemler bazında değişiklik gösterdiği, ekonomik açıdan olumsuz gelişmeler yaşanan dönemlerde borçlanma göstergelerinin olumsuz seyrettiği, özellikle 2000 sonrası dönemde mali disiplin sürecine geçişle birlikte borçlanma açısından olumlu gelişmelerin yaşandığı ve kamu borçlanması açısından OECD ortalamasının altında bulunduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Anahtar Kelime: Borçlanma, Kamu Borçlanması, Faiz, Faiz Oranı.

Jel Kodları: H63, H68, E43.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Mardin Artuklu Üniversitesi, sadik.aydin@artuklu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7587-5109.

²Öğr. Gör. Bartın Üniversitesi, ksayaner@bartin.edu.tr ORCID: 0000-0002-4998-7307.

Atıf/Citation

Aydın, M. S. (2022). 2000 yılı sonrası Türkiye’de kamu borçlanmasının ekonomik analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 50-73.

ECONOMIC ANALYSIS OF PUBLIC DEPT IN TURKEY AFTER 2000

Abstract

Discussions about the role of the state in the economy have continued from the past to the present. Especially with the adoption of the interventionist state approach with the 1929 crisis, the role of the state in the economy increased. While the dept, which was shown among the public finance resources in the pre-1929 period, was negatively approached, it was accepted among the resources that could be applied for various reasons after the 1929 crisis. It is expected that many economic functions of the state will be realized through public dept, which is accepted as a fiscal policy tool. In this study, the theoretical framework of public dept will be drawn, concepts related to dept will be explained, types of dept and its economic effects will be explained. Then, the development of public debt in Turkey in the post-1980 period will be analyzed using the data of the relevant institutions. In the study, literature review will be done and data analysis method will be adopted. With the study, it is aimed to provide guiding suggestions to policy makers by making an economic analysis of the debt issue and to create a literature for researchers who are considering working in the field. In the results of working; It has been found that dept approaches in Turkey change over periods, the dept indicators are negative in periods when there are negative economic developments, positive developments are experienced in terms of dept, especially in the post-2000 period, with the transition to the fiscal discipline process, and it is below the OECD average in terms of public dept.

Keywords: Dept, Public Dept, Interest, Interest Rates.

Jel Codes: H63, H68, E43.

1. GİRİŞ

Günümüzde ülkelerin ekonomi içerisindeki rolünün artması, devletlerin kamu harcamalarının artışını da beraberinde getirmiştir. Gerçekleştirilen kamu harcamaları ise vergi ve benzeri kamu gelirleriyle karşılamakta olup, kamu harcamalarının kamu gelirlerinden fazla olması, ekonominin karşı karşıya bulunduğu en önemli sorunlardan birisi haline gelmiştir. Bu nedenle, kamu harcamalarının gerçekleştirilmesi için gerekli finansmanın sağlanması amacıyla diğer finansman kaynaklarına başvurulmaktadır. Bu finansman kaynaklarından en önemlisi borçlanmadır. Çeşitli sınıflandırmalara tabi tutulan borçlanma, genel olarak iç ve dış borçlanma şeklinde açıklanmaktadır. Türkiye’de iç borçlanma 1980’li yıllara gelinene kadar çok sık başvuru alan bir borçlanma türü değilken, liberalleşmenin Türkiye’de de etkin bir şekilde arttığı bu dönemden sonra kamu açıklarının finansmanında başvuru alan önemli bir kamu geliri aracı olarak görülmektedir. Dış borçlanmada ise, Osmanlı Devleti’nden devralınan borç ödemelerinin 1954’e kadar devam etmesi nedeniyle Cumhuriyet’in ilk yıllarında borçlanmadan kaçınılmış, özellikle dış borçlanmadan uzak durulmuştur. Bu tarihten sonra bir finansman yöntemi olarak başvurulmaya başlanan dış borçlanma, siyasal istikrarsızlıkların yanı sıra dünya genelinde yaşanan ekonomik kriz ve şokların da etkisiyle sürekli bir artış eğilimi göstermiştir. Çalışmada, kamu açıklarının finansmanında sıklıkla başvuru alan bir kamu finansmanı aracı olan borçlanma hususunda Türkiye’nin yirmi birinci yüzyıldaki mevcut durumunun veriler çerçevesinde değerlendirilmesi hedeflenmektedir. Bu

açından çalışmada ilk olarak, kavramsal çerçevede borç ve borçlanma kavramları ele alınmış; yapılan bir sınıflandırma ile ekonomi üzerindeki etkilerine kısaca değinilmiştir. Daha sonra 2000 yılı sonrası Türkiye’de borçlanmanın gelişimi, iç borçlanma ve dış borçlanma çerçevesinde ele alınarak, veriler çerçevesinde değerlendirilmiştir. Ancak çalışmada tablo ya da grafik olarak gösterilen verilerin başlangıç yılları değişiklik göstermektedir. Bunun nedeni ise, kamu borçlarına ilişkin verileri sunan kurumlarca verilerin başlangıç tarihine bu şekilde ulaşılabiliyor olması, daha eski yıllara net bir şekilde ulaşılamamadır. Son olarak, Türkiye ile OECD ülkelerinin belirli yıllardaki toplam kamu borçlarının GSYH içerisindeki payı, satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcu tutarı şeklinde veriler çerçevesinde karşılaştırılarak değerlendirilmiştir.

2. TEORİK AÇIDAN KAMU BORÇLANMASI

“Borçlanma” kavramı, “borç” sözcüğünden türetilmiştir. Ödünç alınmış herhangi bir şey karşılığında yerine getirilmesi gereken yükümlülük “borç” olarak ifade edilirken (Erol, 1992, s.13), belirli bir süre sonra geri ödenmek üzere para ve benzeri değerlerin ödünç alınması ise “borçlanma” olarak tanımlanmaktadır (Erdem, 1996, s. 96). Bir ülkenin herhangi bir dönemdeki kamu ve özel kesime ait iç ve dış borçlarının toplamı “borç stoku” olarak ifade edilirken, ülkenin belirli bir dönemdeki toplam borç stokunun o dönemdeki GSYH’ye oranı ise “borç yükü” olarak tanımlanmaktadır (Eğilmez, 2007, s.87-88).

Günümüz devlet anlayışındaki değişmelere bağlı olarak, kamu kesiminin yerine getirmesi gereken görevlerde meydana gelen değişiklikler ve devletin ekonomi içerisindeki rolünün zaman içerisinde artması, kamu harcamalarının artışını da beraberinde getirmiştir. Söz konusu kamu harcamalarının finansmanını ise, vergi ve benzeri kamu gelirleri oluşturmaktadır. Ancak kamu harcamalarının artması nedeniyle kamu gelirlerinin kamu harcamalarını karşılayamaması sonucu kamu kesimi açığı ortaya çıkmaktadır. Bu açığın kapatılması için ya kamu gelirlerinin artırılması ya da kamu harcamalarının kısılması gerekmektedir. Ancak kısa sürede bu politikaların uygulanması ekonomik ve sosyal açıdan çeşitli sorunları da beraberinde getirecektir (Ulusoy, 2013, s.1). Bu gibi nedenler devletin artan kamu harcamalarının finansmanını gerçekleştirmek için, yeni kaynaklar bulmasını zorunlu hale getirmektedir. Bu nedenle diğer finansman araçlarından biri olan borçlanma yoluna gidilmektedir. Bununla birlikte zaman içerisinde sosyoekonomik hedeflere ulaşılması, makroekonomik istikrarın sağlanması ve benzeri gibi amaçların gerçekleştirilmesinde devletin ekonomiye müdahalesinde bir araç haline gelen borçlanma, vergi gibi devletin olağan gelirleri

arasında yer almaya başlayarak, günümüz modern kamu maliyesi içerisinde de önemli bir yer edinmiştir (Doğan, 2012, s.64).

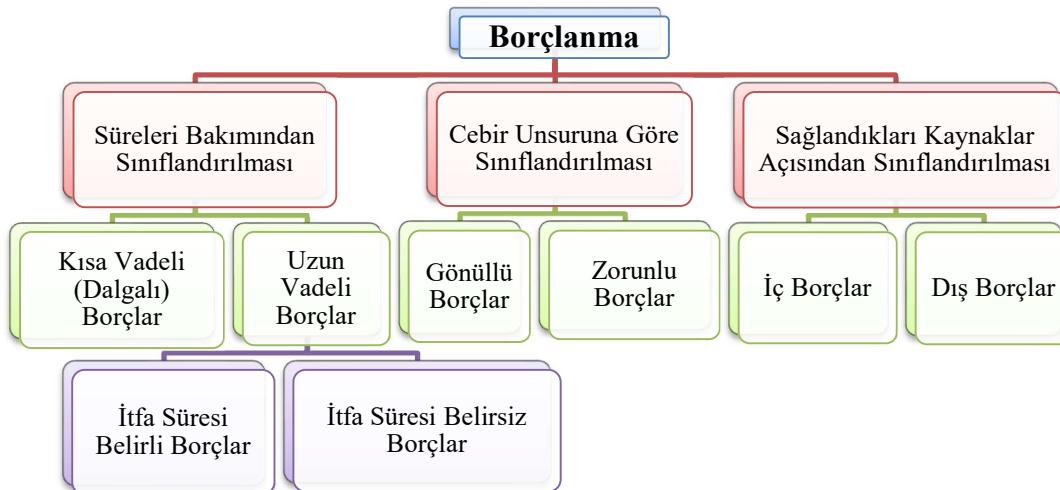
Günümüzde devletlerin gelir elde etmesinde olağan bir yol olarak görülen borçlanma, ulaştığı miktar ve ekonomik değişkenler üzerindeki etkisi itibariyle önemli bir kamu geliri olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, borçlanma yoluyla elde edilen gelir devlet için geçici bir gelir kaynağı oluştururken, vadesi geldiğinde faiziyle birlikte geri ödenmesi nedeniyle ek bir maliyet oluşturmaktadır (Edizdoğan, Çetinkaya ve Gümüş, 2010, s.498). Bu açıdan, devletin borçlanma ile piyasadan çektiği paranın üretici alanlara aktarılması büyük önem taşımaktadır. Bununla birlikte, söz konusu borçların gelecek kuşaklar üzerinde büyük yüklerle yol açmaması için gerekli önlemlerin alınması da hayati önem taşımaktadır (Altay, 2015, s.219).

Devlet tarafından bir gelir elde etmek ya da ekonomik veya sosyal amaçlarla gerçekleştirilen borçlanma, türleri bağlamında değerlendirildiğinde ekonomi üzerinde çeşitli etkilere neden olmaktadır. Bu nedenle, borçlanmanın sınıflandırılması ekonomik açıdan bir politika olarak kullanılması açısından büyük önem arz etmektedir.

3. BORÇLANMANIN SINIFLANDIRILMASI

Borçlanma; süreleri bakımından, cebir unsuruna göre ve sağlandıkları kaynaklar açısından olmak üzere temelde üç şekilde sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma aşağıdaki şekil yardımıyla gösterilmektedir.

Şekil 1. Borçlanmanın Sınıflandırılması



(Kaynak: Ulusoy, 2013, s.43)

Her borçlanma işleminde bir vade mevcut olmakla birlikte, borcun geri ödenme tarihi borcun süresini göstermektedir. Süreleri bakımından sınıflandırma, kamu borçlarının

sınıflandırılmasında en sık kullanılan bir ayırımdır. Genellikle vadesi 1 yıla kadar olan borçlanmalar kısa vadeli borçlanma olarak adlandırılırken, vadesi bir yılı geçen borçlanmalar ise, uzun vadeli borçlanmalar olarak ifade edilmektedir. Bazen borçlanma kısa, orta ve uzun vadeli şekilde de bir ayrıma tabi tutulabilmektedir. Vadesi 1 yıla kadar olan borçlanma kısa vadeli, vadesi 1-5 yıl arasında olanlar orta vadeli ve son olarak vadesi 5 yıldan daha uzun olan borçlanmalar uzun vadeli borçlanma olarak ifade edilebilmektedir (Ulusoy, 2013, s.43).

Genellikle devletler açısından kısa vadeli borçlanma, faiz oranlarının uzun vadeli borçlanmaya göre daha düşük olması, borç verenler açısından ise vadesinin kısa olması sebebiyle tercih edilebilmektedir. Çünkü, ellerinde likit bulunan büyük firma ve bankalar fonlarını ellerinde nakit olarak tutmak yerine, kısa vadeli olarak borç vererek hızlı ve kolay bir şekilde değerlendirmiş olurlar (İnce, 2001, s.37).

Konsolide borçlar olarak da ifade edilen uzun vadeli borçlanmalar, sermaye piyasasından karşılanması nedeniyle bir yatırım için ayrılmış olan uzun vadeli tasarruflarla finanse edilmektedir (Tural, 1992, s.36). Uzun vadeli borçlar uygulama ve çeşitli yazınlarda itfa süresi belli olan borçlar ve itfa süresi belli olmayan borçlar olarak ikiye ayrılmaktadır. İtfa süresi belli olan borçlar, adından da anlaşılacağı üzere, borç servisinin yani borç anapara ve faiz ödemelerinin ne zaman yapılacağı belli olduğu borçlardır. Süreli borçlanma olarak da isimlendirilen itfa süresi belirli borçlar, normal kamu borçlanması şekli olup, uzun vadeli borçların en yaygın görülen şeklidir. Bu borçlanmaya göre, borç öncesinde alacaklı ile devlet arasında ödemenin şekil ve tarihlerinin kapsandığı bir ödeme planı yapılmaktadır (İnce, 2001, s.53). İtfa süresi belirsiz olan borçlar ise, devlet borçlanma koşulları içinde herhangi bir şekilde vade belirtmediği ve devletin ödeme taahhüdünde bulunmadığı borçlar olarak ifade edilmektedir. Borç olarak verilen anaparanın geri ödeme şeklini ve zamanını devlet tek taraflı olarak kararlaştırır. Devlet sadece borçlanma koşulları içinde belirlenen faizi ödemek durumunda olup anaparayı ödeme zamanını seçmekte serbesttir. Devletin bu şekilde ihraç ettiği borç senetlerinden alanlar yalnızca belirlenen faiz oranı üzerinden faiz geliri elde edeceğinden, faiz oranları diğer borçlara kıyasla yüksektir. Faiz oranlarının yüksek olması, tasarruf sahiplerinin bu borçlanma senetlerini almalarında etkili olmaktadır. Bu borçlanma çeşidi, Türkiye’de uygulanmamakla birlikte, Avrupa ülkelerinde denenmiştir (Ulusoy, 2013, s.45).

Kişilerin ve kurumların herhangi bir zorlamaya dayanmaksızın devlete borç vermesi durumu “gönüllü borçlanma” olarak tanımlanmaktadır. Borçlanmanın genellikle isteğe bağlı olarak yapılmasının yanı sıra, para ve sermaye piyasalarından borçlanmanın gerçekleştirilemediği,

siyasi ve ekonomik istikrarsızlık durumlarında devlet, zorunlu olarak bir borçlanma da gerçekleştirebilmektedir. Devlet kimi zaman mali ihtiyaçlarının karşılanması, kimi zaman da bireyleri tasarrufa yönlendirmek amacıyla, kişilerin ne kadar borçlanacağı, kendilerine ne kadar faiz ödeneceği, faiz ile anaparanın ne zaman ödeneceği konusunda tek taraflı olarak belirlediği borçlanma “zorunlu borçlanma” olarak tanımlanmaktadır (Ulusoy, 2013, s.47).

Sağlandıkları kaynaklar açısından borçlanma, içeriden sağlanan ve dışarıdan sağlanan olmak üzere temelde ikiye ayrılmaktadır. Bu kaynaklardan öncelikli olanı, devletin ilk olarak kendi iç kaynaklarına yönelmesi olmakla birlikte, bunların yeterli olmaması durumunda dışarıdan kaynak bulma yoluna gidilmesidir. Ancak bu doğal ve öncelikli yol dışında devlet, iç kaynaklardan önce dış kaynaklara yönelebilmektedir. Bu yönelmenin ilk sebebi, ülke ekonomisinin dışa bağımlı olması ve ülkeye yeterli döviz girişinin olmaması nedeniyle yeterli dış alımın gerçekleştirilememesidir. Diğer sebebi ise, ülke içerisinde yeterli kaynakların bulunmaması ve ülke gereksinimlerinin iç kaynaklardan karşılanmasının olanaksızlığı olarak ifade edilebilmektedir (Erol, 1992, s.49).

Bir borcun iç borç mu yoksa dış borç mu olduğu konusunda da çeşitli tartışmalar bulunmaktadır. Literatürde bu konu, alacaklının milliyeti ve borcun sağlandığı piyasa esasları ile değerlendirilmektedir (Yılmaz, 2008, s.28). Bu iki ölçüt şu şekildedir (İnce, 2001, s.74):

- ⊗ Borç verenin uyrukluğ: Devletin hazine tarafından ihraç ettiği iç borçlanma senetleri kendi yurttaşları tarafından alınıyorsa iç borçlanma, yabancılar tarafından alınıyorsa ya da bir diğer ifade ile borçlanma yabancı ülkelere ya da bu ülkelerin kaynaklarından sağlanıyorsa dış borçlanma söz konusudur.
- ⊗ Borcun sağlandığı piyasanın uyrukluğ: Buna göre, borcun ulusal piyasadan mı yoksa yabancı piyasadan mı sağlanmakta olduğuna bakılmakta olup, ulusal piyasadan ise iç borçlanma, yabancı piyasadan ise dış borçlanma olarak kabul edilmektedir.

İç borçlar ülke içi kaynaklardan elde edilen borçlar olarak tanımlanırken, bu borçlarda alacaklı ve borçlu yine aynı ekonomi ve aynı toplum olması sebebiyle, iç borçlar "kendi kendimize borçluyuz" şeklinde de ifade edilmektedir. Bu sebeple, iç borçlar ekonomi içerisinde fonların transferlerini gerçekleştirmektedir (Arsan, 1979, s.43). İç borçlar, ekonomideki toplam kaynakların artmasının ya da azalmasının söz konusu olmadığı, yurt içindeki toplam talebin ya da toplam arzın miktar ve bileşiminde ortaya çıkan değişimi ifade etmektedir (Batirel, 2007, s.162).

İç borçlanma nedenlerine geçmeden önce, iç borçlanmaya dair iç borç stoku ve iç borç servisi kavramlarının açıklanmasında yarar vardır. Piyasaya sürülen devlet tahvili, hazine bonosu ve merkez bankasından alınan kısa vadeli avanslar ile çeşitli kaynaklardan sağlanan ya da kısa vadeli borçların konsolidasyonu suretiyle meydana gelen konsolide borçlar, iç borçların toplamını meydana getirmektedir. İç borç stoku, yalnızca kamu kesimi borçlarının hesaplamaya dâhil edilmesidir. Bir diğer kavram olan iç borç servisi ise, iç borç anapara taksiti ve faiz ödemeleri toplamından oluşmaktadır (Orhan, 1996, s.10).

Kullanılabilir gelirin bir kısmının özel ya da kamu kurumlarından devlete aktarılması olarak ifade edilen iç borçlanma, ekonomik ve sosyal çeşitli nedenlerle tercih edilmektedir. Bu nedenler şu şekilde ifade edilebilir (Işık vd., 2005, s.66; Ulusoy, 2013, s.53):

- ⊗ Yeni vergi koymanın ya da mevcut vergilerin arttırılmasının siyasi, ekonomik ve sosyal nedenlerle sınırlı olması,
- ⊗ Normal gelir kaynakları ile karşılanamayan kamu borcunun ödenmesi için yeniden borçlanması,
- ⊗ Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) başta olmak üzere, kamu kuruluşlarının finansman ihtiyacının karşılanması,
- ⊗ Devlet gelir ve giderleri arasında yer ve zaman bakımından uyumsuzluk olması, diğer bir ifade ile geçici bütçe açıkları,
- ⊗ Dış borç krizi yaşanması nedeniyle, dış piyasalardan fon bulma imkanının olmaması,
- ⊗ Gelir ve tasarrufları etkileyen iç ve dış şokların yaşanmasına karşı bir politika aracı olarak iç borçlanmaya başvurulması,
- ⊗ İzlenen ekonomi ve maliye politikaları sebebiyle, politika aracı olarak iç borçlanmaya gidilebilmesi,
- ⊗ Diğer kamu gelirlerinin toplanmasında meydana gelebilecek aksamalar nedeniyle devlet, iç borçlanmaya başvurabilmektedir.

Ülkemizde devlet adına iç borçlanma görevini yürüten T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı Borçlanma Genel Müdürlüğü'nün borçlanabileceği başlıca iç kaynaklar şunlardır:



İç borçlanmanın sayılan bu kaynaklardan hangisinden yapılması gerektiği, ekonominin içinde bulunduğu konjonktürel durum gibi çeşitli etkenler göz önüne alınarak yapılması gerekmektedir. Ekonomi tam istihdam yakınlarında ve enflasyon içerisinde bulunuyorsa kişilerden ve şirketlerden borçlanmak, toplam talebin kontrol altında tutulması açısından tercih edilmektedir. Ancak bunun tam tersi durumunda ekonomik işsizliğin ve durgunluğun olduğu bir dönemde toplam harcamaların desteklenmesi açısından bankalardan, öncelikli olarak da merkez bankasından borçlanılmasının tercih edilmesi uygun olmaktadır (Orhan, 1996, s.8).

İç borçlanmanın en önemli kaynağı, Merkez Bankası olmakla birlikte, esas itibariyle devlet tahvili satın alma hususunda diğer bankalardan farklı bir durumu bulunmamaktadır. Devletin Merkez Bankası’na borçlanması sonucu, ticari bankalarda mevduat artışının meydana gelmesi ile birlikte bankalarca kullanılan kredi ve fonlar artmaktadır. Böylece, toplumun yeni satın alma gücünün arttırılması ile ekonomideki talep hacmi artmaktadır ki, Merkez Bankası’ndan borçlanma ekonomi üzerinde genişletici bir etki ortaya çıkarmaktadır (Erol, 1992, s.51).

Bir diğer borçlanma kaynağı olan bankalar ise, devlet tahvillerinin en büyük alıcılarıdır. Özellikle ekonomide durgunluğun olduğu zamanlarda devlet, bankalarda atıl duran fonları borç olarak alarak ekonomiye aktarmaktadır. Ancak devlet bazen piyasayı kontrol etmek ve ticari kredileri azaltmak amacıyla bankalara tahvil satmanın yolunu aramaktadır (İnce, 2001, s.82).

Dış borçlanma ise, bir ekonomide alındığında ekonomik kaynakları arttıran, ancak geri ödenirken anaparanın yanında faiz ile birlikte ödendiğinden ulusal geliri azaltan borçlanma türü olarak ifade edilmektedir (Batirel, 2007, s.162). Başka bir açıdan dış borçlanmaya bakılırsa, borçlanan ülkelerin geçici bir süre için borç veren ülkelerin mal ve hizmetleri üzerinde tasarruf hakkı elde ettiği görülmekle birlikte, elde edilen bu tasarruf hakkı başlangıçta ulusal gelire bir kaynak temin ediyor gibi görünse de borcun vadesi geldiğinde faizi ile birlikte ödendiğinde yurt dışına bir transfer gerçekleştiği görülmektedir. Aynı zamanda dış borçlanmanın bir de uluslararası ilişkilere ve ülkelerin politikalarına bağlı olması

nedeniyle siyasi özelliği de bulunmaktadır. Bu nedenle gerek borç alan gerekse borç veren ülkeler açısından siyasi tercihler ön planda tutulmaktadır (Tural, 1992, s.41).

Dış borçlanma genellikle uzun dönemli büyük finansman gerektirecek ve büyük fayda sağlayacak yatırımlar için gerçekleştirilmekle birlikte, borçlanılan yılda gerçekleştirilen harcamalardan dolayı ülkenin yatırım kapasitesi artmaktadır. Dış borçlar, döviz ile alınmaktadır. Ülkelerin dış borçlanmaya başvurma nedenleri şu şekilde sayılabilmektedir (Ulusoy, 2013, s.60):

- ⊗ Savaş, doğal afetler gibi olağanüstü harcamaların finansmanı,
- ⊗ Savunma harcamalarının finansmanı,
- ⊗ Sanayileşme ve kalkınmanın gerektirdiği önemli miktardaki finansmanın sağlanması,
- ⊗ Devletin kendi sermaye piyasasından borçlanma imkanının olmaması,
- ⊗ Dış ticaret ve ödemeler dengesindeki açıkların finansmanının sağlanması,
- ⊗ Büyük ölçekli yatırımlar ve ekonomik reformların finansmanının sağlanması,
- ⊗ Üretimin gerçekleştirilmesi için gerekli olan ham madde, ara ve yatırım mallarının gerektirdiği ithalatın finansmanının sağlanması, bir diğer ifadeyle döviz ihtiyacı,
- ⊗ Gelişmiş ülkelerin, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri siyasi çıkar sağlama düşüncesiyle borçlandırmaları şeklinde sıralanabilmektedir.

4. TÜRKİYE'DE İÇ BORÇLANMANIN GELİŞİMİ

Türkiye'de kamu borç yönetimine yönelik düzenlemeleri ve mali uygulamaları Cumhuriyet'in kuruluşuna kadar götürebilmek mümkündür. Ancak Cumhuriyetin kuruluşundan 1980'li yıllara gelinene kadar iç borçlanmaya çok nadir başvurulduğundan profesyonel anlamda bir borç yönetiminden söz etmek mümkün gözükmemektedir (Bal ve Özdemir, 2011, s.39).

Türkiye Cumhuriyeti ilk iç borçlanmaya kalkınma amaçlı yapılan yatırımlar nedeniyle, 1933 yılında gitmiştir. Ardından İkinci Dünya Savaşı'nın çıkması ile birlikte, askeri harcamalar için iç borçlanmaya gitmiştir. 1948 yılından sonra genel olarak borçlanmaya, bütçe açıkları ve yatırımların finansmanı için gidilmiştir. 1950'li yıllardan sonra ise borçlanmaya, genellikle uygulanan ekonomi politikaları gereği gidilmiştir. 1960 yıllarından sonra Birinci Beş Yıllık Kalkınma planının uygulamaya geçirilmesi ile, gerekli finansmanın sağlanamaması nedeniyle, hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için iç borçlanma ve dış borçlanmaya yoğun bir şekilde başvurulmuştur. 1980'li yıllarsa dünya genelinde liberalleşme eğilimlerinin artarak,

yaygınlaştığı bir dönem olarak ifade edilirken, Türkiye’de de liberalleşmenin etkin bir şekilde arttığı dönem olarak görülmektedir. 1980 yılında iki önemli olay meydana gelmiştir. Bunlardan ilki, 12 Eylül 1980 tarihinde askeri darbe ile siyasal iktidara son verilerek, askeri yönetimin başa geçmesidir. İkincisi ise, ekonomik istikrar tedbirleri olarak bilinen, ekonominin yapısal değişime uğradığı 24 Ocak 1980 kararlarının alınması ve uygulamaya konulmasıdır (İnce, 2001, s.128).

Türkiye, 1980 yılında ekonomik açıdan yeni bir döneme girmiş, 1980 öncesinde ithal ikamesine dayanan, dışa kapalı, sabit kur rejiminin izlendiği bir yapıdadır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla finansal liberalizasyonu ve ihracata yönelik sanayileşme stratejisini başlatarak, döviz kurunda ve faiz politikalarında reform düzeyinde değişiklikler meydana getirmiştir (Ural, 2003, s.17). 24 Ocak 1980 ekonomik istikrar kararlarıyla birlikte yeni bir döneme giren Türkiye’de bu kararlarla kısa vadede, temel makroekonomik istikrarsızlıkların giderilmesi, enflasyonun kontrol altına alınması, ödemeler bilançosu sorunlarının giderilmesi hedeflenirken; uzun vadede ise devletin ekonomideki yerinin daraltılması, piyasaya doğrudan müdahalelerin azaltılması, dış ticaretin serbestleştirilmesi gibi ekonomide temel yapısal dönüşümlerin gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir (Şahin, 2007, s.194-196).

1980’li yılların sonrasında borçlanmaya kalkınma amacından daha çok bütçe açıklarının ve borçların geri ödemesi için başvurulmuştur. 1980 öncesi KİT açıklarından kaynaklanan finansman ihtiyacı, sonrasında bütçe açıklarından kaynaklanmaya başlamıştır. 1980 öncesinde kamu finansman açıkları için ağırlıklı olarak merkez bankası kaynakları kullanılmıştır. Özellikle 1986 yılından sonra Türkiye ekonomisine net dış kaynak girişinin azalması ve devletin ana gelir kaynağı olan vergi gelirlerinin düşük düzeyde kalmasından dolayı iç borçlanma tercih edilmiş, bu tarihten sonra iç borç stoku hızlı bir artış göstermiştir (Ulusoy, 2013, s.122). 1980 yılından sonra iç borçlanma, 1980 öncesi döneme göre nitel ve nicel anlamda önemli farklılıklar göstererek devamlı kullanılan bir araç halini almıştır (Yılmaz ve Yılmaz, 2007, s.58).

1980 İstikrar Programı ile olağan finansman kaynağı olarak kabul edilen iç borçlanma araçlarından Merkez Bankası kaynaklarına başvuruda önemli ölçüde sınırlamalar getirildiği görülmüştür (Saçkan, 2006, s.22).

1985 Mali Yıl Bütçesi, TBMM’ye tanınmış olan “Bütçe Hakkı” ve “borçlanma yetkisi” yapılan bir düzenleme ile 1985 mali yılından itibaren yasama organından alınarak, yürütme organına bağlı olan Hazine Müsteşarlığı’nın bağlı olduğu bakanlığa devretmiş, 2002 yılına kadar bu yetki devri devam etmiştir (Yılmaz ve Yılmaz, 2007, s.60). Bu dönemde Hazine ve

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın kurulması, kamu borçları açısından önemli bir gelişme olup, iç ve dış borç işlemlerinin izleme yetkisi, kamu borçlarının yönetimi bu kuruluşa bırakılmıştır. Bu dönemde olumsuz bir gelişme de kamu finansmanında kullanılan ve her türlü denetimden uzak bütçe dışı fonların, başı boş bir şekilde artması ve bütçe dışı harcamaların keyfi bir şekilde artmasıdır. Bu dönemde kurulan Toplu Konut Fonu, Teşvik Fonu gibi fonlara yeni kaynaklar meydana getirilmiş olmakla birlikte, kamu borçları ve bütçe açıkları sürekli bir şekilde artış göstermiştir (İnce, 2001, s.128).

1989 yılında finansal serbestliğe geçiş ile birlikte uluslararası sermaye girişleri, faiz oranlarında yükseltici bir etki ortaya çıkarmıştır. Bu durum hazinenin borçlanma maliyetlerinde bir artış meydana getirmiştir. Bunun bir sonucu olarak 1990 yılına kadar iç borç stokunda bir azalma görülse de 1991 yılından itibaren yeniden artmaya devam etmiştir (Yılmaz ve Yılmaz, 2007, s.63).

1993 yılının Kasım ayında cumhurbaşkanlığı seçiminden sonra iktidar, borçlanma hususunda maliyetleri düşürme arayışına girmiş, kasım ve aralık aylarında yapılması planlanan dokuz borçlanma ihalesini iptal etmiştir. Bununla birlikte, 1994 yılından itibaren borçlanmadan elde edilen faiz gelirlerine ek vergi getirilmiştir. Bu kararın ardından bankaların ve kişilerin kamu kağıtlarına olan talebi düşmüş, hazine iç piyasadan borçlanamaz hale gelmiştir. Bu kez hazine likidite fazlası dövize yönelmiş, hızlı bir sermaye çıkışı yaşamıştır. 1994 yılının ilk üç ayında dolar %70 oranında artarak TL karşısında değer kazanmış, Merkez Bankası'nın rezervleri yarıdan fazla azalmış, üç küçük bankanın da iflası ile ekonomi tarihin en büyük krizlerinden biri yaşamıştır (Ulusoy, 2013, s.128). Bu gelişmelerin ardından iç borç stoku %20,6 seviyesine ulaşmıştır. Bu dönemde IMF ile yapılan mutabakat sonucu 5 Nisan 1994 tarihinde ekonomik istikrar tedbirleri paketi açıklanmış ve uygulamaya koyulmuştur. Buna göre, 1995 yılında iç borç stoku %17,3'e gerilemiş, kısa süre sonra yeniden artma eğilimine girmiştir. Alınan tedbirler kısa süreli geçerli olmuş; iç borç, faiz ödemesi, kamu açıkları, tekrar borçlanma kısır döngüsünün devam etmesi sonucu, sürdürülemez borçlar, mali sistemdeki sağlıksız yapı ve diğer yapısal sorunlar sonucu, 1994 ve 1999 krizleri meydana gelmiştir (Ulusoy, 2013, s.128).

1998 yılında iç borç stoku %21,7, 1999 yılında iç borç stoku %29,3, 2000 yılında %29 iken 2001 yılında ani bir sıçramayla %69,2'ye yükselmiştir. Kasım 2000 ve Şubat 2001 tarihlerinde ekonomik krizlerin ortaya çıkmasıyla birlikte IMF desteği alınarak "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP)" uygulanmıştır. Programın başlıca amaçları; "*bankacılık sektörüne ilişkin tedbirlerin hızlı bir şekilde alınarak mali piyasalardaki belirsizliğin*

azaltılması, buna bağlı olarak faiz oranları ile döviz kurlarında istikrarın sağlanması, iktisadi etkinliği sağlayacak yapısal reformların gerçekleştirilmesi, makroekonomik politikaların enflasyonla mücadelede etkin bir şekilde kullanılması, sürdürülebilir büyüme ortamının temin edilmesi olarak belirtilmiştir. Bu çerçevede, kamu kesiminin artan borç yükünün sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması amacıyla maliye politikası daha da sıkıştırılmış, para politikasında Merkez Bankası’nın kısa vadeli faiz oranları üzerindeki etkisi artırılmış ve dalgalı kur sistemine geçilmiştir” (TCMB, 2002, s.13). Güçlü Ekonomiye Geçiş Programının uygulanmasının ardından iç borç stoku 2002 ve 2003 yıllarında %54,5’e, 2004 yılında %52,3’e ve 2005 yılında %50,3’e gerilemiştir.

Tablo 1. Kamu İç Borç Stoku Tutarı ve GSYİH İçerisindeki Payı (Milyar TL %)

Yıllar	Kamu Brüt İç Borç Stoku	Kamu Brüt İç Borç Stoku/GSYH	Yıllar	Kamu Brüt İç Borç Stoku	Kamu Brüt İç Borç Stoku/GSYH
2002	155,2	42,9	2012	407,0	25,7
2003	202,1	42,8	2013	428,8	23,5
2004	235,1	40,3	2014	439,5	21,4
2005	259,3	38,1	2015	470,2	20,0
2006	267,6	33,6	2016	509,5	19,4
2007	272,4	30,7	2017	589,4	18,8
2008	294,8	29,4	2018	665,0	17,7
2009	346,3	34,4	2019	846,1	19,6
2010	367,9	31,5	2020	797,7	15,8
2011	386,2	27,5			

(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, E.T. 22.06.2021)

Tabloya göre 2002 yılında kamu brüt iç borç stokunun GSYH içerisindeki payı %42,9 iken, 2008 yılında %29,4’e gerilemiştir. Ardından 2009 yılında yaşanan küresel krizin bir anda dengeleri bozması sonucu yeniden %34,4’e yükselmiştir. Bu tarihten sonra yeniden bir iyileşme başladığı görülmekte olup, 2020 yılının ikinci çeyreğinde iç borç stoku %15,8’e kadar gerilemiştir. Aşağıda genel yönetim iç borç faiz harcamaları bir tablo yardımıyla gösterilmektedir.

Tablo 2. Genel Yönetim İç Borç Faiz Harcamaları (Milyon TL)

Yıllar	İç Borç Faiz	Yıllar	İç Borç Faiz
2006	38,659	2014	38,818
2007	41,540	2015	39,179
2008	44,516	2016	36,746
2009	46,762	2017	39,310
2010	42,148	2018	49,202
2011	35,064	2019	70,554
2012	40,702	2020	90,847
2013	38,910		

(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri>, E.T. 22.06.2021)

Tabloda, genel yönetim iç borç faiz harcamaları 2006 yılında 38,659 milyon TL iken, 2009 yılına kadar bir yükseliş gösterdiği, ardından yeniden düşüşe geçerek dalgalı bir seyir izlediği görülmektedir. 2020 yılında 90,847 milyon TL olan iç borç faiz harcamaları 2021 yılının ilk iki çeyreğinde 56,022 milyon TL'ye ulaşmıştır.

Tablo 3. İç Borç Stokunun Elinde Bulunduranlara Göre Dağılımı

		Bankacılık Kesimi	Banka Dışı Kesim	TCMB	Yurt İçi Yerleşikler	Yurtdışı Yerleşikler	Toplam
2004	Milyar	108,2	97,4	18,4	224,0	17,2	241,2
	%	44,9	40,4	7,6	92,9	7,1	100
2005	Milyar	126,8	96,5	18,4	241,7	27,8	269,5
	%	47,0	35,8	6,8	89,7	10,3	100
2006	Milyar	134,2	83,2	18,8	236,2	37,2	273,4
	%	49,1	30,4	6,9	86,4	13,6	100
2007	Milyar	145,1	81,1	16,9	243,1	37,5	280,7
	%	51,7	28,9	6,0	86,6	13,4	100
2008	Milyar	164,1	90,0	13,6	267,7	30,7	298,4
	%	55,0	30,2	4,6	89,7	10,3	100
2009	Milyar	232,1	93,9	8,5	334,5	31,4	365,9
	%	63,4	25,7	2,3	91,4	8,6	100
2010	Milyar	249,1	89,1	8,0	346,1	49,2	395,3
	%	63,0	22,5	2,0	87,6	12,4	100
2011	Milyar	223,8	95,2	7,8	326,8	68,2	395,0
	%	56,7	24,1	2,0	82,7	17,3	100
2012	Milyar	221,1	106,7	8,5	336,2	101,6	437,9
	%	50,5	24,4	1,9	76,8	23,2	100
2013	Milyar	211,6	110,7	9,0	331,3	90,9	422,2
	%	50,1	26,2	2,1	78,5	21,5	100
2014	Milyar	219,5	132,1	9,2	360,8	99,1	459,8
	%	47,7	28,7	2,0	78,5	21,5	100
2015	Milyar	224,3	145,9	9,0	379,1	79,4	458,5
	%	48,9	31,8	2,0	82,7	17,3	100
2016	Milyar	236,4	160,6	13,9	410,8	86,0	496,8
	%	47,6	32,3	2,8	82,7	17,3	100
2017	Milyar	270,4	178,0	14,5	462,8	111,3	574,1
	%	47,1	31,0	2,5	80,6	19,4	100
2018	Milyar	339,5	191,3	13,6	544,4	88,9	633,4
	%	53,6	30,2	2,1	86,0	14,0	100
2019	Milyar	507,1	259,7	18,9	785,7	87,9	873,6
	%	58,0	29,7	2,2	89,9	10,1	100
2020	Milyar	823,0	252,6	89,3	1164,9	48,3	1213,2
	%	67,8	20,8	7,4	96,0	4,0	100

(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri>, E.T. 22.06.2021)

Tabloya göre, iç borç stokunu elinde bulunduranlar genel çerçevede bankacılık kesimi, banka dışı kesim ve TCMB'den oluşan yurt içi yerleşikler ve yurt dışı yerleşiklerden oluşmaktadır. Buna göre, 2004 yılında iç borç stokunun %92,9'unu yurt içi yerleşikler elinde bulunmaktayken, %7,1'i yurt dışı yerleşiklerin elinde yer almaktadır. Yurt içi yerleşiklerden bankacılık kesimi %44,9'unu, banka dışı kesim %40,4'ünü ve son olarak TCMB %7,6'sını

elinde bulundurmaktadır. 2020 yılına bakıldığında yurt içi yerleşiklerin elinde bulundurduğu iç borç stoku oranı %96’ya ulaşırken, yurtdışı yerleşiklerinin ise %4 oranındadır.

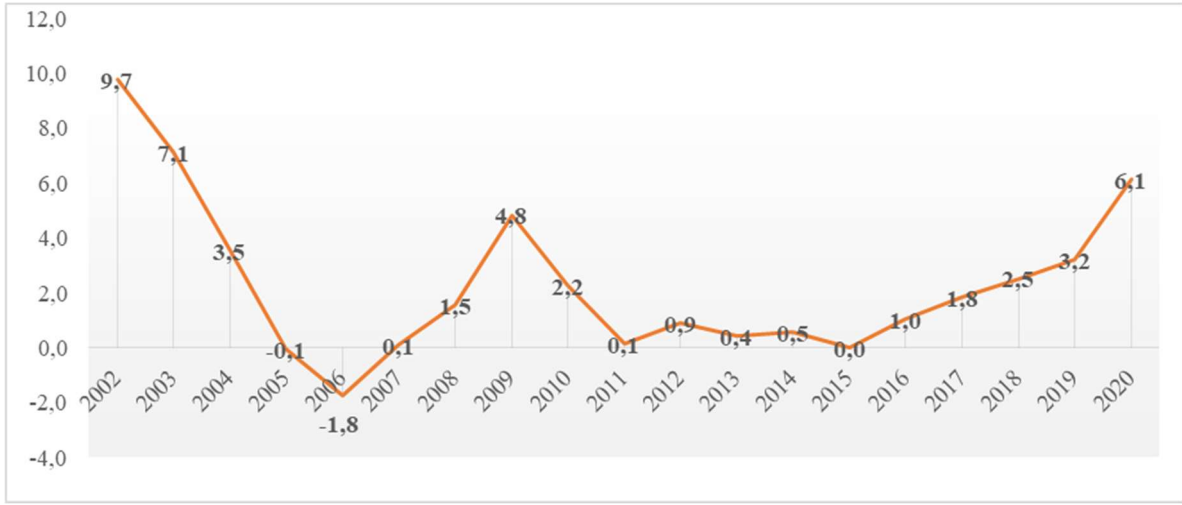
Tablo 4. Merkezi Yönetim İç Borç Stokunun Enstrümanlarına Göre Miktarı ve GSYH İçindeki Payı

	Milyar TL			GSYH		
	İç Borç Stoku	Hazine Bonosu	Devlet Tahvili	İç Borç Stoku	Hazine Bonosu	Devlet Tahvili
2003	194,4	25,4	169,0	41,2	5,4	35,8
2004	224,5	30,3	194,2	38,5	5,2	33,3
2005	244,8	17,8	227,0	36,0	2,6	33,4
2006	251,5	9,6	241,9	31,6	1,2	30,4
2007	255,3	6,1	249,2	28,8	0,7	28,1
2008	274,8	14,0	260,8	27,4	1,4	26,0
2009	330,0	14,0	316,0	32,8	1,4	31,4
2010	352,8	9,5	343,3	30,2	0,8	29,4
2011	368,8	0,0	368,8	26,2	0,0	26,2
2012	386,5	3,7	382,9	24,4	0,2	24,2
2013	403,0	0,0	403,0	22,1	0,0	22,1
2014	414,6	0,0	414,6	20,2	0,0	20,2
2015	440,1	0,0	440,1	18,7	0,0	18,7
2016	468,6	1,0	467,6	17,8	0,0	17,8
2017	535,4	1,0	534,5	17,1	0,0	17,1
2018	586,1	5,5	580,6	15,6	0,1	15,4
2019	755,1	18,3	736,8	17,5	0,4	17,1
2020	1060,4	0,0	1060,4	21,0	0,0	21,0

(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, E.T. 22.06.2021)

Tabloya göre, merkezi yönetim iç borç stokunun enstrümanlarından olan hazine bonusu ve devlet tahvili miktarı ve GSYH içerisindeki payı gösterilmektedir. Buna göre, 2003 yılında hazine bonusu 25,4 milyar TL iken 2019 yılında 18,3 milyar TL’ye düşmüştür. 2003 yılında 169 milyar TL olan devlet tahvili ise 2019 yılında 736,8 TL’ye ulaşmıştır. Buna göre, hazine bonusunun iç borç stokunda kullanımında bir düşüş yaşanırken, devlet tahvilinde ise büyük bir artışın meydana geldiği görülmektedir.

Devletin kamu açığını ölçmede kullanılan, bir diğer ifadeyle devletin söz konusu kamu açığının kapatılması için ne kadar borçlanması gerektiğini ölçülmesinde kullanılan kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH içerisindeki payının bilinmesi de büyük önem arz etmektedir. Kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH’ye oranı aşağıda bir grafik yardımıyla gösterilmektedir.

Grafik 1. Kamu Kesimi Borçlanma Gereğinin GSYH'ye Oranı

(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, E.T. 22.06.2021)

Grafikteki verilere bakıldığında, kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH içerisindeki payı 2002 yılında %9,7'ye ulaşırken, 2006 yılında ise bu oran %-1,8'e gerilemiştir. 2007 yılından itibaren yeniden yükselişe geçen kamu kesimi borçlanma gereği, 2009 yılına kadar sürekli artış göstermiş ve 2009 yılında %4,8'ye ulaşmıştır. Ardından yeniden düşmeye başlamış, 2011-2017 yılları arasında %0,1-2 değerleri arasında değişmekte olup, 2020 yılında ise %6,1'ya ulaşmıştır. Grafikte, kamu kesimi borçlanma gereğinin yıllara göre toplamına bakıldığı zaman dalgalı bir seyir izlediği görülmekle birlikte, kriz yıllarında çok yüksek seviyelere tırmandığı açık bir şekilde görülmektedir.

5. TÜRKİYE'DE DIŞ BORÇLANMANIN GELİŞİMİ

Türkiye'nin 1950'li yıllarda başlayan borçlanma süreci 1970 ve 1980'li yıllara kadar devam etmiştir. 1990'lı yıllar itibariyle artmaya yüksek seyreden dış borçlar ekonomiyi 1993-1994 yıllarında borç krizine sürüklemiştir. 1994 krizi ile birlikte hem iç borç hem de dış borç önemli miktarda artmıştır (Altıok, 2018, s.34).

1980 öncesi dönemde 1970'li yıllarda, özellikle 1973 ve 1978 yılları arasında petrol fiyatlarında %300 artış meydana gelmesi sonucu yaşanan petrol şokları, o dönemin toplam ithalat içindeki petrol ithalatının yeri dikkate alındığında, bu durum kısa vadeli borç yığılmasına yol açmış, aynı zamanda Kıbrıs Barış Harekatı ile ülkede yaşanan siyasal istikrarsızlıklar, dış borçlanmanın artmasına neden olmuştur (Yörük, 2006, s.107). Bu dönemde özel kesimin finansman gereksinimi ise Döviz Çevrilebilir Mevduat (DÇM) ile karşılanmaya çalışılmış olup, bu borçlar başta özel borçlar olarak nitelendirilse de zaman içerisinde kamu borcuna dönüşmüştür. 1976-1978 yılları arasında kısa vadeli borçların uzun

vadeli borçlardan fazla olması, krizlerin en önemli belirtileri olarak nitelendirilebilmektedir. 1979 ve 1980 yıllarında IMF ile yapılan görüşmeler ve stand-by anlaşmaları sonucu borçlar yeni takvime bağlanarak ertelenmiştir (Ulusoy, 2013, s.183). 1978 yılının sonu itibariyle 13.925 milyon dolar olan toplam dış borcun %52’si kısa vadeli borçlardan oluşmaktadır. Ertelenen kısa vadeli ticari borçların tutarı ise 1,2 milyar dolardır. Bununla birlikte, 1979 yılında 2,2 milyar dolarlık DÇM borcu da Merkez Bankası borcuna dönüştürülerek 3 yıl ödemesiz olmak üzere 7 yıl ertelenmiştir. Bu borç 1989 yılında tamamen ödenmiştir (Yörük, 2006, s.107).

1993 yılı sonuna kadar kamu kesimi borçlanma gereğinin sürekli olarak artış göstermesi, finansman ihtiyacını arttırmıştır. Bununla birlikte, 1993 yılının sonu, 1994 yılı başında uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye’nin kredi notunu düşürmeleri sonucu ülke ekonomisi krize sürüklenmiş, kredibilitesi düşen Türkiye’nin uluslararası piyasalardan da borçlanma imkânı azalmıştır. Krizin atlatılması amacıyla IMF ile yapılan stand-by anlaşması çerçevesinde 5 Nisan kararları alınmıştır. Bu kararlar sıkı maliye politikasının uygulanması, bütçe açığı ve borçlanma ihtiyacının azaltılması, finansal baskıların kaldırılması, özelleştirme ve vergi reformunun yapılması, gümrük duvarlarının düşürülerek ithalatın serbestleştirilmesi şeklindeki ekonomik tedbirlerden oluşmaktadır. Bu tedbirlerle kısa süre içerisinde bir toparlanma yaşanmış olsa da devam eden yıllarda yeniden borçlar artmaya başlamıştır (Ulusoy, 2013, s.191).

Türkiye’de 2000’li yıllara gelindiğinde devletin borç yükü artmaya devam etmiştir. Fakat 2001 krizinden sonra uygulanmaya başlanan mali disiplin ve kontrollü borç yönetimi ile Türkiye’deki borçlar önemli düzeyde gerilemiş ve borçlanma sürdürülebilir bir hal almıştır (Yavuz, 2009, s.204). Aşağıdaki tabloda Türkiye’de brüt dış borç stoku miktarı ve GSYH içindeki payı gösterilmektedir.

Tablo 5. Brüt Dış Borç Stoku Miktarı ve GSYH İçindeki Payı

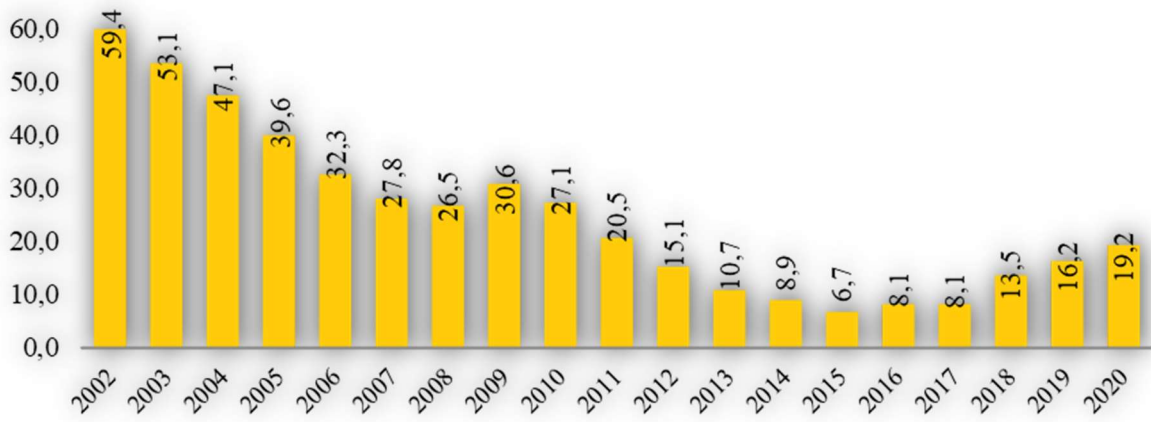
	Brüt Dış Borç Stoku (Milyar TL)	Brüt Dış Borç Stoku/GSYH (%)		Brüt Dış Borç Stoku (Milyar TL)	Brüt Dış Borç Stoku/GSYH (%)
2002	101,6	28,1	2012	154,4	9,8
2003	95,4	20,2	2013	192,6	10,6
2004	97,9	16,8	2014	206,6	10,1
2005	91,4	13,4	2015	247,8	10,5
2006	97,3	12,2	2016	305,1	11,6
2007	81,8	9,2	2017	358,0	11,4
2008	111,5	11,1	2018	505,1	13,4
2009	117,4	11,7	2019	602,7	14,0

2010	127,6	10,9	2020	614,2	12,2
2011	158,5	11,3			

(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, E.T. 22.06.2021)

Tabloya göre, 2002 yılında Türkiye'nin brüt dış borç stokunun GSYH içerisindeki payı %28,1 iken, 2007 yılında bu oran %9,2'ye gerilemiştir. Yeniden yükselişe geçen dış borç stokunun GSYH içerisindeki payı 2008 ve 2009 yıllarında yaklaşık %12 oranına yükselirken, 2012 yılında bu oran %9,8 ile yeniden düşüşe geçmiştir. 2012 yılından itibaren %10-14 arasında yükselme eğilimi göstermiş, 2020 yılında ise yeniden %12,2'ye gerilemiştir.

Grafik 2. Türkiye'de Kamu Net Borç Stokunun GSYH İçindeki Payı (%)

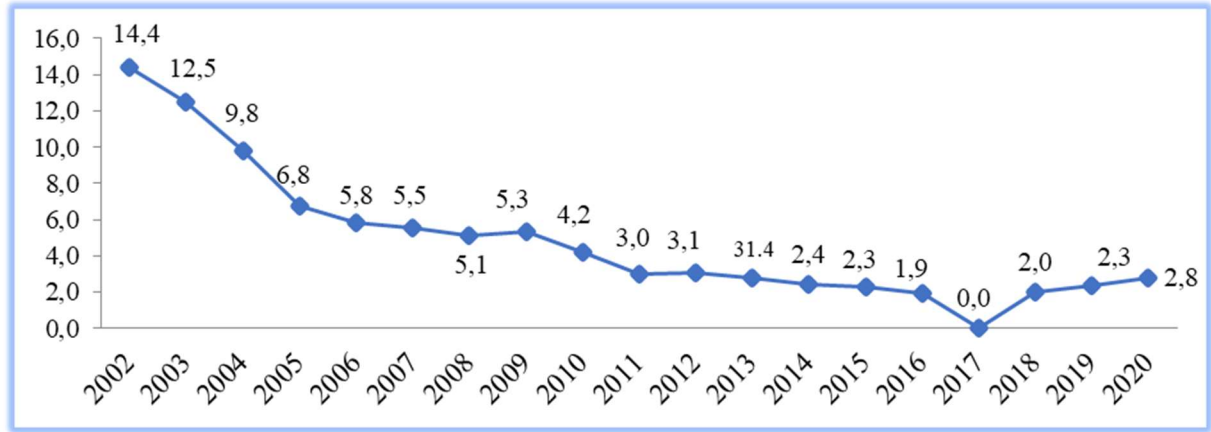


(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, E.T. 22.06.2021)

Grafiğe göre, kamu net borç stokunun GSYH içerisindeki payı 2002 yılında %59,4 iken, 2009 yılına kadar sürekli bir azalış göstermiş, 2009 yılında yaşanan kriz dolayısıyla yeniden artarak %30,6'ya yükseldiği söylenebilir. Ardından 2018 yılına kadar azalış gösteren net borç stoku, yeniden artış eğilimine geçmiş, 2020 yılında %19,2'ye ulaşmıştır.

Türkiye Cumhuriyeti kurulduğu günden günümüze kadar, özellikle iç tasarruf yetersizliği ile dış ticaret açıklarının sürekli olarak yaşanması nedeniyle bir kaynak yetersizliği ortaya çıkmıştır. Buna göre, bu kaynak yetersizliği iç ve dış borçlanmalar yapılarak giderilmeye çalışılmıştır. Borçlanmalarda, borç geri ödemesinin anaparanın yanında faiz ile birlikte ödenmesinden dolayı, ödemenin yapılması hususunda ekonomide önemli sorunlara yol açmıştır (Ulusoy, 2013, s.115). Türkiye'nin dış borç faiz ödemelerinin GSYH içerisindeki payı aşağıda bir grafik yardımıyla gösterilmektedir.

Grafik 3. Merkezi Yönetim Bütçesi Faiz Harcamalarının GSYH İçerisindeki Payı (%)

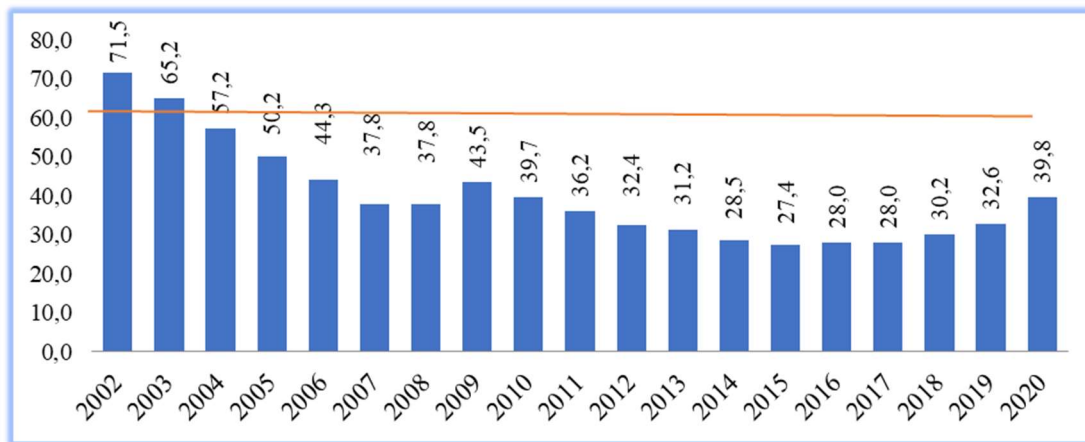


(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, E.T. 22.06.2021)

Grafikte, Türkiye’de merkezi yönetim bütçesi faiz harcamalarının GSYH içerisindeki payı gösterilmektedir. 2002 yılında %14,4 oranında olan faiz harcamaları 2008 yılında %5,1 oranına gerilemiştir. Ardından sürekli bir azalış eğilimine giren faiz harcamaları, 2020 yılında %2,8 oranında gerçekleşmiştir.

Türkiye, 1959 yılında AB’ye üye olabilmek amacıyla yaptığı başvurusu nedeniyle, 1959’dan bu yana AB’ye uyum sağlama süreci geçirmektedir. Bu uyum sürecinde Türkiye, makro ekonomik istikrarın sağlanması amacıyla 1992 yılında yapılan Maastricht Anlaşması’nı imzalayarak, mali alana ilişkin bütçe açığının GSMH’ye oranının %3’ü aşmaması ile kamu borç stokunun GSMH’ye oranının %60’ı geçmemesi gerektiği kriterlerini yerine getirmesi gerekmektedir (Yılmaz, 2008, 264). Aşağıda AB tanımlı genel yönetim borç stoku bir grafik yardımıyla gösterilmektedir.

Grafik 4. AB Tanımlı Genel Yönetim Borç Stoku (% GSYH)



(Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, E.T. 22.06.2021)

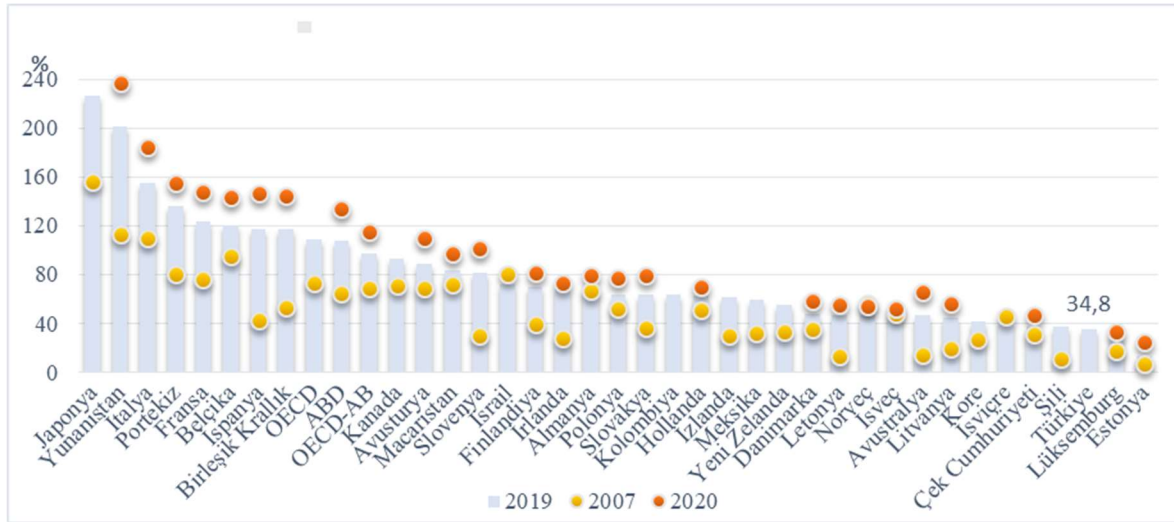
Grafikte, AB tanımlı genel yönetim borç stokunun GSYH içerisindeki payı gösterilmektedir. Türkiye'nin AB'ye uyum sağlama sürecinde Maastricht Kriterleri gereği kamu borç stokunun oranının %60'ı geçmemesi gerektiği göz önüne alınırsa, 2002 ve 2003 yıllarında bu oran sırasıyla %71,5 ve %65,2 olması nedeniyle bu yıllarda sağlanamadığı görülmektedir. Buna karşın 2004 yılından itibaren 2020 yılı da dahil olmak üzere bu kriteri sağladığı görülmektedir.

6. BORÇLANMANIN OECD ÜLKELERİ İLE KARŞILAŞTIRILMASI

Genellikle gelişmekte olan ülkelerin, kalkınma aşamasında karşılaştıkları sorunların başında sermaye birikiminin yetersiz olması, tasarruf-yatırım açığı ve dış ticaret-döviz açığı yer almaktadır. Ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi için yeterli sermayenin olmaması, karar alıcıları çeşitli finansman kaynakları bulmaya zorlamaktadır. Bu finansman kaynaklarından birisi de borçlanmadır.

Borçlanma, uygulandığı politika açısından değerlendirildiğinde ekonomide genişletici ya da daraltıcı bir etki yaratmaktadır. Bununla birlikte, ödenirken faiziyle birlikte ödenmesi nedeniyle, ülke ekonomileri üzerinde bir yük oluşturmaktadır. Bu nedenle borç yükü, sadece Türkiye'nin değil, tüm ülkelerin önemli bir sorunudur. Aşağıdaki grafik yardımıyla bazı ülkelerin toplam kamu borcunun GSYH'ye oranı gösterilmektedir.

Grafik 5. OECD Üye Ülkelerde Toplam Kamu Borcunun GSYH'ye Oranı



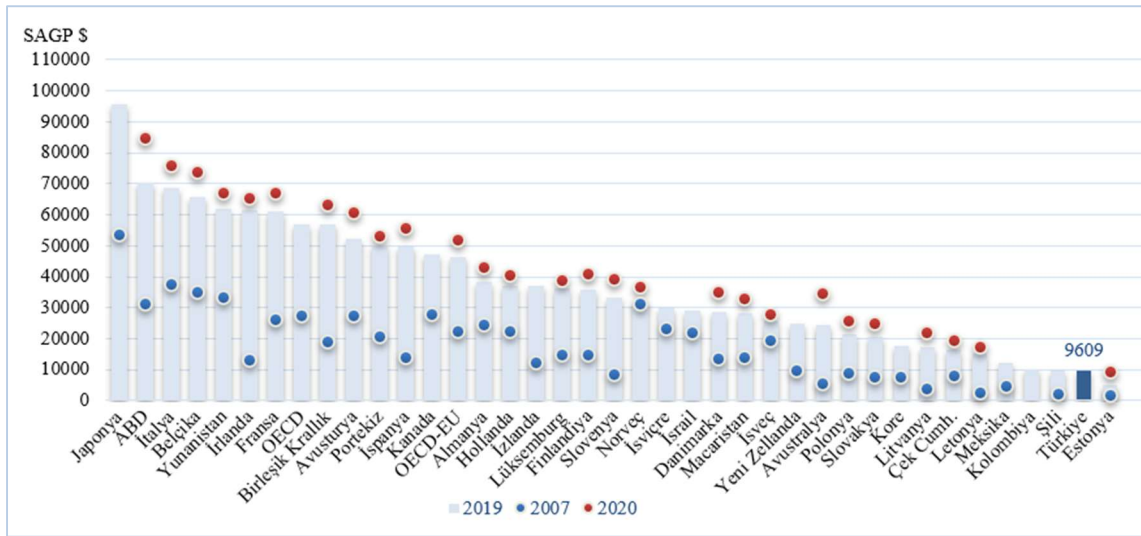
(Kaynak: OECD, https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2021_1c258f55-en, Government at a Glance 2021 E.T. 22.06.2021)

Grafikte görülen değerlere göre, belirli yıllardaki ülkelerin toplam kamu borçlarına bakılırsa, 2019 yılında Japonya verilen ülkeler arasında en fazla genel devlet borcuna sahip olan ülke

olduğu görülmekte olup, Japonya’yı Yunanistan takip etmekte olup, ardından İtalya gelmektedir. Toplam kamu borcunun GSYH’ye oranı en düşük olan ülkenin Estonya olduğu görülmektedir. Ardından Lüksemburg en düşük borç oranına sahiptir. Türkiye ise diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, toplam kamu borcunun GSYH ‘ye oranı %34,8 oranında olduğu görülmektedir ve OECD ortalamasının altında yer almaktadır.

Bir ülkenin kamu borcunun ne tutarda olduğunun yanı sıra satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcunun ne düzeyde olduğu da büyük önem taşımaktadır. Aşağıda bir grafik yardımıyla bu veriler gösterilmektedir.

Grafik 6. Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına Düşen Kamu Borcu



(Kaynak: OECD, https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2021_1c258f55-en, Government at a Glance 2021 E.T. 22.10.2021)

Grafikte OECD ülkelerinin satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcu tutarı gösterilmektedir. Buna göre, 2019 yılında satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcu tutarı en yüksek olan ülke, yaklaşık olarak 95.000 \$ ile Japonya’dır, bu sırayı yaklaşık 70.000 \$ ile ABD ve İtalya takip etmektedir. Satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcu en düşük olan ülkenin ise Estonya olduğu görülmektedir. Genel itibarıyla 2019 ve 2020 yıllarında OECD ülkelerinin satın alma gücü paritesine göre kişi başına borç tutarı 2007 yılındaki borç tutarıyla kıyaslandığında önemli ölçüde artış gösterdiği gözlemlenmektedir. Türkiye perspektifinde bakıldığında diğer OECD ülkeleriyle kıyaslandığında 9.609 \$ ile satın alma gücü paritesine göre kişi başına kamu borcu tutarı en düşük olan ikinci ülke olduğu görülmektedir.

7. SONUÇ

Türkiye Cumhuriyeti her ne kadar Osmanlı Devleti'nden sonra yeni ve bağımsız bir devlet olarak kurulmuş olsa da Osmanlı'dan önemli tutarda bir borç mirası devralmış olup, borçlanma tarihi de bu bakiye üzerinden başlamıştır. Osmanlı Devleti'nden devralınan bu borçların ödenmesi, 1954'e kadar devam etmesi nedeniyle Cumhuriyet'in ilk yıllarında borçlanmadan kaçınılmış, özellikle dış borçlanmadan uzak durulmuştur.

Türkiye Cumhuriyeti ilk iç borçlanmaya kalkınma amaçlı yapılan yatırımlar nedeniyle, 1933 yılında gitmiştir. Ardından İkinci Dünya Savaşı'nın çıkması ile birlikte, askeri harcamalar için iç borçlanmaya gitmiştir. 1948 yılından sonra genel olarak borçlanmaya, bütçe açıkları ve yatırımların finansmanı için gidilmiştir. 1950'li yıllardan sonra ise borçlanmaya, genellikle uygulanan ekonomi politikaları gereği gidilmiştir. 1960 yıllarından sonra Birinci Beş Yıllık Kalkınma planının uygulamaya geçirilmesi ile, gerekli finansmanın sağlanamaması nedeniyle, hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için iç borçlanma ve dış borçlanmaya yoğun bir şekilde başvurulmuştur. 1980'li yılların sonrasında borçlanmaya kalkınma amacından daha çok bütçe açıkları ve borç geri ödemesi için başvurulmuştur. 1980 yılında uygulanan İstikrar Programı sonrasında hükümetlerin Merkez Bankası kaynaklarına başvurması büyük ölçüde sınırlandırılmış, ancak kamunun fon ihtiyacının giderilmesinde iç borçlanma olağan finansman kaynağı haline gelmiştir.

İç borç, faiz ödemesi, kamu açıkları, tekrar borçlanma kısır döngüsünün devam etmesi sonucu, sürdürülemez borçlar, mali sistemdeki sağlıksız yapı ve diğer yapısal sorunlar, krizlerin meydana gelmesine neden olmuştur. Kasım 2000 ve Şubat 2001 tarihlerinde ekonomik krizlerin ortaya çıkmasıyla IMF desteklerine başvurularak, bankacılık sektöründe hızlı karar alma mekanizmaları işletilerek belirsizlik minimize edilmeye çalışılmış, döviz kurları ile faiz oranları belli bir sistem içerisinde oturularak kısa vadeli spekülasyon hareketlerin önüne geçilmiş, bunun bir yansıması olarak da faiz oranları belli bir seviyeye oturularak döviz kurları da kontrol altına alınmış, ekonomik istikrarın sağlanması amacıyla yapısal dönüşümlerin hayata geçirilmesine yönelik politikalar uygulanmıştır. Ayrıca makroekonomik politikaların enflasyonla mücadelede etkin bir şekilde kullanılması, sürdürülebilir büyüme ortamının temin edilmesi için "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP)" uygulanmıştır. Artan borç yükü ile mücadelede sıkı maliye politikaları uygulamalarına başvurulmuş, para politikasında Merkez Bankası'nın kısa vadeli faiz oranları üzerindeki etkisi artırılmış ve dalgalı kur sistemine geçilmiştir. Türkiye'de iç borçlanmasının son yıllarına bakılırsa, GSYH içerisindeki payı 2017 yılında %17,2 oranındadır.

Dış borçlanma açısından asıl yoğun dönem 1950’den sonra başlamıştır. 1990’lı yıllar itibariyle artışı yükselen dış borçlar ekonomiyi 1994 yılında borç krizine sürüklemiş, bu kriz ile birlikte hem iç borç hem de dış borç önemli miktarda artmıştır. 5 Nisan tedbirleriyle ilk başta bazı ekonomik göstergelerde belirli bir iyileşme söz konusu olsa da devam eden süreçte bu ekonomik göstergelerde yeniden kötüleşmelerin başladığı söylenebilmektedir. 2000’li yıllara gelindiğinde devletin borç yükü artmaya devam etmiştir. Fakat 2001 krizinden sonra uygulanmaya başlanan mali disiplin ve kontrollü borç yönetimi ile birlikte Türkiye’deki borçlar önemli düzeyde gerilemiş ve borçlanma sürdürülebilir bir hal almıştır. Bununla birlikte, Türkiye’nin son yıllarda kamu net borç stokunun GSYH içerisindeki payına bakılırsa, 2020 yılında %19,2 oranında gerçekleşmiştir. Bunun dışında, kamu sektörünün toplam dış borç stokunun azaldığı görülmekte olup, özel sektörün toplam dış borç stokunun özellikle son on yılda büyük oranda artış gösterdiği görülmektedir. Borçlanmaların miktarını siyasal istikrarsızlıklar, askeri darbeler, seçim dönemleri, kriz yılları özellikle etkilemektedir. Son dönemlerde ise devletin borçlanmasındaki temel nedenler olarak büyük yatırımların finanse edilmesi, vadesi gelen borçların ödenmesi, devletin sosyal devlet olma anlayışından kaynaklı artan kamu harcamalarının finansmanının sağlanması şeklinde sayılabilmektedir.

OECD ülkelerinin toplam kamu borçlarının GSYH’ye oranı 2019 yılı bağlamında değerlendirildiğinde, en yüksek borç stokuna sahip olan ülkelerin sırasıyla Japonya, Yunanistan ve İtalya olduğu, en düşük borç stokuna bakıldığında ise sırasıyla Estonya, Lüksemburg ve Türkiye olduğu görülmektedir. Türkiye’nin toplam kamu borçlarının GSYH’ye oranı %34,8 olarak gerçekleştiği görülmekte olup, bu oranla OECD ortalamasının altında yer almaktadır. OECD ülkelerinin satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcu tutarı bağlamında bir değerlendirme yapıldığında ise, 2019 yılında satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcu tutarı en yüksek olan ülkeler sırasıyla, yaklaşık olarak 95.000 \$ ile Japonya, yaklaşık 70.000 \$ ile ABD ve yaklaşık 68.000 \$ ile İtalya’dır. Satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen kamu borcu en düşük olan ülke ise Estonya’dır. Türkiye perspektifinde bakıldığında diğer OECD ülkeleriyle kıyaslandığında 9.609 \$ ile satın alma gücü paritesine göre kişi başına kamu borcu tutarı en düşük olan ikinci ülke olduğu görülmektedir. Bu bağlamda diğer OECD ülkeleriyle kıyaslandığında Türkiye’nin kamu borç yönetiminin daha iyi olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Altay, A. (2015). *Kamu maliyesi teorisi, gelişimi, kapsamı*. Seçkin Yayıncılık.
- Altıok, Ş. B. (2018). *Türkiye’de devlet borçlanmasında bazı makroekonomik göstergelerin etkileri: 2002-2007 dönemi için dinamik bir analiz*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Kayseri: Nuh Naci Yazgan Üniversitesi SBE.
- Arslan, Ür. (1979). Kamu borçlarının sınıflandırılmaları, *Ankara üniversitesi siyasetal bilgiler fakültesi dergisi*, 34 (1), 43-50.
- Bal, H. ve Özdemir, P. (2011). İç borç yönetimi ve Türkiye. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 38-64.
- Batırel, Ö. F. (2007). *Kamu maliyesi ve yönetimi*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları.
- Edizdoğan, N., Ö. Çetinkaya ve E. Gümüş (2010). *Kamu maliyesi*. 11. Baskı, Ekin Yayınevi.
- Eğilmez, M. (2007). *Hazine*. 6. Basım. Remzi Kitabevi.
- Erdem, M. (1996). *Devlet borçlanması*. Ekin Kitabevi.
- Erol, A. (1992). *Ekonomik etkileri açısından Türkiye’de devlet borçları*. Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı Yayın No: 1992/324.
- Gürler, A.S. (1998). *Devlet iç borç yönetimi OECD ülkeleri ve Türkiye uygulaması*. Yayınlanmış Uzmanlık Tezi. Devlet Planlama Teşkilatı Yayın No: 2488.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı (2021), <https://www.hmb.gov.tr/ekonomik-gostergeler>, 22.06.2021 (Erişim Tarihi)
- Hazine ve Maliye Bakanlığı (2021), <https://www.hmb.gov.tr/kamu-finansmani-istatistikleri>, 22.06.2021 (Erişim Tarihi)
- Işık, K., E. Karayılmazlar, İ. Organ ve H. Işık (2005). *Devlet borçları*. Ekin Kitabevi Yayınları.
- İnce, M. (2001). *Devlet borçları ve Türkiye*. Gazi Kitabevi.
- OECD, https://www.oecd-ilibrary.org/governance/government-at-a-glance-2021_1c258f55-en, Government at a Glance 2021 22.06.2021 (Erişim Tarihi)
- Orhan, O. Z. (1996). *Türkiye’de iç borç sorunu ve çözüm önerileri*, İstanbul Ticaret Odası. Yayın No: 1996-47.
- Pehlivan, O. (2012). *Kamu maliyesi*. Murathan Yayınevi.
- Saçkan, O. (2006). *Genel fiyat düzeyinin belirlenmesinde para ve maliye politikası dominant rejimleri: Türkiye örneği, 1988-2005*. Merkez Bankası Uzmanlık Tezi.

-
- Şahin, H. (2007). *Türkiye’deki kamu borçlarının gelişim süreci ve ekonomi üzerine etkileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi SBE.
- TCMB (2002). *2002 yıllık rapor*.
- Tural, A. (1992). *Devlet borçları*. Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı Yayın No: 1992/325.
- Ulusoy, A. (2013). *Devlet borçlanması*. 7. Baskı, Celepler Matbaacılık.
- Yavuz, A. (2009). Başlangıcından Bugüne Türkiye’nin Borçlanma Serüveni: Durum ve Beklentiler, *SDÜ fen edebiyat fakültesi sosyal bilimler dergisi*, 20, 203-226.
- Yılmaz, B.E. (2008). *Türkiye’nin değişmeyen kaderi (Osmanlı’dan günümüze 1854-2007) – borç çıkmazı*. Derin Yayınları.
- Yılmaz, G.A. ve A. Yılmaz (2007). *Türkiye’de borç sarmalı ve makro ekonomik istikrar*. Arıkan Yayıncılık.
- Yörük, U. V. (2006). *Türkiye’de kamu borçlanması ve IMF programları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi BSE.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 74-92

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 29.11.2021

Accepted / Kabul: 22.12.2021

İSTANBUL FİNANS MERKEZİ PROJESİNİN KATILIM BANKALARI PERSPEKTİFİNDEN ETKİLEŞİMLERİ

Nevzat TETİK¹

Öz

Türkiye'nin uluslararası finans merkezi olma hedefini oluşturan önemli projelerinden biri de 2009 yılında çalışmalara başlanmış olup 2022 yılında aktif olması planlanan İstanbul Finans Merkezi (İFM) projesidir. İFM Projesi, varlığa dayalı finansmanı öne çıkaran “katılım finansı” ve dijitalleşen dünyaya yeni açılımlar kazandıran Fintek ile gelişmeyi hedefleyen bir strateji etrafında dizayn edilmiştir. Dolayısıyla, katılım finansının kurumsal yansımaları olan katılım bankaları da İFM projesinin kuşkusuz iki önemli temel ayağından bir tanesidir.

Türkiye’de yaklaşık otuz yedi yıllık bir geçmişe sahip olan katılım bankaları, 2021 yılı itibarıyla altı katılım bankasıyla bankacılık sektöründe faaliyet göstermektedir. Katılım bankalarının bütün bankacılık sistemi içindeki payının 2025 yılında %15 seviyesine çıkarılması temel amaçlar arasında bulunmaktadır. Ayrıca, katılım finansı sahasında bölgenin en büyük ve dünyanın da sayılı merkezleri arasında yer alması öncelikli hedefleri olarak değerlendirilmektedir. Birbirlerini besler ve destekler olarak düşünülen İFM projesinin ve katılım bankalarının, arzuladıkları hedefleri yakalayabilmeleri söz konusu yaşanan süreçte bir fırsat olarak öngörülmektedir.

İFM projesinin ve katılım bankalarının karşılıklı pozitif sinerji gücüyle uluslararası arenada hedeflenen konuma gelmelerini irdelemek ve öneriler geliştirmek çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır. Bu bağlamda, literatür taramasıyla birlikte katılım bankalarının ulusal ve uluslararası sektörden aldıkları paylar çerçevesinde değerlendirmeler yapılmıştır. İFM projesi amacına yönelik; hukuki, idari, mali ve teknolojik altyapı çalışmalarının ve öngörülen düzenlemelerin ivedilikle tamamlanması gerekmektedir.

Anahtar Kelime: Katılım Finans, Katılım Bankaları, İstanbul Finans Merkezi, İslami Finans.

Jel Kodları: F30, F68, G20.

¹Doç. Dr., İnönü Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü, E-posta: nevzat.tetik@inonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3152-8217.

Atıf/Citation

Tetik, N. (2022). İstanbul Finans Merkezi projesinin katılım bankaları perspektifinden etkileşimleri. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 74-92.

THE INTERACTIONS OF THE ISTANBUL FINANCIAL CENTER PROJECT BY THE PERSPECTIVE OF THE PARTICIPATION BANKING

Abstract

One of the essential projects that set Turkey's goal of becoming an international financial center is the Istanbul Finance Center (IFC) project, which was started in 2009 and is planned to be active in 2022. The IFC-Istanbul Project has been designed around a strategy that aims to develop with "Participation Finance" which emphasizes asset-backed finance, and Fintech which brings new expansions to the digitalized world. Therefore, participation banks, which are the institutional reflection of participation finance, are undoubtedly one of the two essential pillars of the IFC-Istanbul project.

Participation Banks have a history of approximately thirty-seven years in Turkey, which operates in the banking sector with six participation banks as of 2021. Participation Banks aim to increase their share in the total banking system to 15% by 2025. In addition, being one of the largest centers in the region and one of the few centers in the world in the field of participation finance is considered as its priority target. It is envisaged as an opportunity for the IFC-Istanbul project and participation banks, which are thought to support each other, to achieve the targets they desire.

The main subject of the study is to examine the IFC project and the Participation banks to reach the targeted position in the international arena with the mutual positive synergy power and developing suggestions. In this context, this study evaluates the shares of Participation banks from the national and international sectors, together with the literature review. For IFC project; legal, administrative, financial and technological infrastructure works and envisaged regulations should be completed immediately.

Keywords: Participation Finance, Participation Banking, Istanbul Finance Center, Islamic Finance.

Jel Codes: F30, F68, G20.

1. GİRİŞ

Uluslararası İstanbul Finans Merkezi (İFM) projesi bugün itibarıyla T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi tarafından koordine edilerek yürütülmektedir. İFM projesi, küresel finans mimarisinin yeniden tasarlandığı günümüzde, bir finansal çekim merkezi olmayı planlamaktadır. Uzun dönemde ise, küresel finans merkezleri arasında üst seviyelere yerleşmeyi hedeflemektedir. Proje, varlığa dayalı finansmanı öne çıkaran “katılım finansı” ve dijitalleşen dünyaya yeni açılımlar kazandıran Fintek ile gelişmeyi hedefleyen bir stratejiden oluşmaktadır. Dolayısıyla, katılım finansın güçlü kurumsalları olan katılım bankaları, İFM projesinin de iki önemli saç ayağından bir tanesidir.

Kamu bankalarının, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının ve finans kesimi düzenleyici ve denetleyici otoritelerinin de içinde yer aldığı projenin, 2022 yılında aktif duruma getirilerek işlerlik kazandırılması hedeflenmektedir (<https://cbfo.gov.tr/ifm-hakkinda/>). Finansal ağırlık merkezinin coğrafi olarak değiştiği yeni dünya düzeninde İFM hak ettiği yere konuşlanmayı amaçlamaktadır. İFM; bankacılık ve banka dışı finans kurumları, sermaye piyasaları kuruluşları, finansal yatırım ve portföy yönetim şirketleri vb. finansal kuruluşları kendi bünyesine katmayı planlamaktadır. Söz konusu kurumların yeni değişim sürecinde İFM

projesinde etkin olarak yer alması için her türlü alt yapı çalışmaları ve gerekli düzenlemeler yapılmaktadır. Bu çalışmaların kuşkusuz önemli bir ağırlık noktasını da faizsiz finansal sistemin yeniden regüle edilmesi faaliyetleri oluşturmaktadır.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından 12 Mart 2021 tarihinde resmi gazetede yayınlanan Ekonomi Reform paketinde, faizsiz finansal sistemi güçlendirmek başlığı altında bir dizi eylem planları sıralanmaktadır. Özellikle İFM ile bağlantılı olarak Uluslararası standartlarda bir katılım finans tahkim mekanizması İstanbul Tahkim Merkezi bünyesinde hayata geçirileceği ve İFM'ye özel bir tahkim merkezi kurulacağı vurgulanmaktadır. Ayrıca özerk bir Katılım Finans Kanunu hazırlanarak, farklı kanunlar altında düzenlenen katılım finans sektörü tek bir yapı altında toplanarak, katılım finans bünyesinde bulunan bütün sektörlerle yönelik uluslararası standartlarda Merkezi Danışma Kurulu hayata geçirileceği belirtilmektedir (T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2021, s. 36).

İslami finansın varlığa dayalı yapısı, risk paylaşım ilkesi ve geleneksel finans sistemine nispeten düşük risk içermesi, katılım bankalarına yönelik artan ilginin altında yatan en önemli nedenlerden birisi olduğu düşünülmektedir (Güçlü & Kılıç, 2020, s. 89). Katılım bankalarının direkt reel sektörü hedef alan çalışma prensipleri ve kurumsal yapılanmaları, faizsiz finansal ürün ve hizmet yelpazeleriyle birlikte özellikle faiz hassasiyeti olan bireyleri ekonomiye kazandırma işlevleriyle finansal derinleşmeye ve ülke ekonomisine fevkalade katkıları olduğu söylenebilir.

Dünya genelinde İslami finans alanında faaliyet gösteren bankalar ağırlıklı olarak İslami bankalar veya kısmen faizsiz bankacılık olarak isimlendirilirken Türkiye'de kendine özgü bir tanımlamayla katılım bankası olarak ifade edilmektedir. Türkiye'de yaklaşık otuz yedi yıllık bir geçmişe sahip olan katılım bankaları, 2021 yılı itibarıyla altı katılım bankasıyla bankacılık sektöründe faaliyet göstermektedir. Katılım bankalarının toplam bankacılık sistemi içindeki payının 2020 yılında en yüksek seviyeye ulaştığı %7,2'lik payının, 2025 yılı itibarıyla %15 seviyesine çıkarılması ve küresel İslami piyasadan aldıkları payı maksimize etme hedefleri temel vizyonları arasında bulunmaktadır (TKBB, 2015, s. 24). Katılım bankalarının %15'lik pazar payına kavuşma amacı, Katılım Bankacılığı Strateji Güncelleme Raporu içerisinde de geçerliliğini korumaktadır. Bu büyüme ile 2025'de katılım bankacılığı aktiflerinin 1,77 trilyon Türk lirasına erişmesi öngörülmektedir. Bununla birlikte, katılım bankalarının İstanbul'un dünyada ilk sıralarda yer alan aktör bir finans merkezi olmasına katkıda bulunmak misyonları da bulunmaktadır (TKBB, 2021, s. 33). Katılım bankalarının, gerek İFM projesi ve ekonomi reformları paketi eylem planları çerçevesinde başat olarak yer almasıyla gerekse İFM projesinin

katılım bankaları için küresel düzeyde oluşturacağı pozitif kaldıraç etkisiyle ülke kalkınmasına ayrı bir katma değer katacağı düşünülmektedir.

İFM ana temalı bugüne kadar yapılan çalışmalar literatür çerçevesinde incelendiğinde, ağırlıklı olarak teorik düzeyde ve genel kapsamda olduğu görülmektedir. İlk yapılan çalışmaların; İstanbul'un finans merkezi olma potansiyeli ve dünyadaki finans merkezlerinin kuruluş ve gelişiminin ülkemizdeki uygulamalarla karşılaştırılması çizgisinde olduğu gözlenmektedir. İFM projesinin son yıllarda ayaklarının yere basmaya başlamasıyla birlikte, yapılan çalışmaların; para piyasalarının, sermaye piyasalarının, mevcut hukuk ve vergi sisteminin İFM'ne uyum süreçleri üzerine bina edildiğini söyleyebiliriz.

İFM projesinin ve katılım bankalarının belirlenen hedeflere kavuşabilmesi için değerlendirmelerde bulunmak çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Bu amaçla çalışmada, öncelikle İFM projesinin gelişim süreci özetlenerek irdelemelerde bulunulmuştur. İFM projesinin önemli bir unsuru olan katılım bankalarının, ulusal ve uluslararası mevcut durumunu yansıtmak amacıyla sektör verileri ve yapılan ampirik araştırmalardan elde edilen bulgular kapsamında değerlendirmeler yapılmaya çalışılmıştır. Sonuç bölümünde, İFM ile katılım bankalarının birbirlerini besler ve destekler nitelikte pozitif etkileşim içerisinde bulunabilmeleri için öneriler geliştirilmiştir.

2. İSTANBUL FİNANS MERKEZİ PROJESİNİN GELİŞİM SÜRECİ VE DEĞERLENDİRİLMESİ

Bütün dünyaya farklı derecelerde yansımaları olan 2008 küresel ekonomik krizi, ülkelerin finansal mimari arayışlarına yönelmesini tetiklemiştir. Uluslararası yatırımların asgari seviyeye çekildiği bu dönemden itibaren çoğu ülke gibi Türkiye de farklı arayışlara girmiştir. Bölgesel ve küresel sermayenin yönlendirilmesinde, İstanbul'un öncü rol oynayabilmesi ve rekabetçi üstünlüğe ulaşabilmesi için İFM projesinin hayata geçirilmesi fevkalade önemlidir. Bu öngörülerle, Dokuzuncu Kalkınma Planında Uluslararası Finans Merkezi Stratejisi ve Eylem Planı 29 Eylül 2009 tarihli ve 2009/31 sayılı Yüksek Planlama Kurulu Kararıyla onaylanarak 2 Ekim 2009 tarihli ve 27364 sayılı Resmi Gazetede yayımlanıp yürürlüğe girmiştir.

Ekonomik kalkınmanın desteklenmesi ve katma değeri büyük olan finans sektörünün güçlendirilmesi düşüncesiyle İFM çalışmalarına 2009 yılı sonlarında start verilmiştir. Kaynakların etkin olarak toplanmasını ve dağıtılmasını sağlayan ve uluslararası alanda hizmet ihraç edebilen bir finans sektörünün oluşumuna destek sağlanması açısından, İFM çalışmalarına kararlılıkla devam edilmesi kaçınılmazdır. İstanbul'un uluslararası sahada rekabet gücüne sahip

bir finans merkezine evrilebilmesi için; reel sektörün gereksinimlerini giderecek, farklı finansal enstrümanların ihraç edilebildiği, güçlü bir fiziksel, beşeri ve teknolojik altyapıya sahip, etkin bir şekilde denetlenen şeffaf bir piyasa yapısının tesis edilmesi hedeflenmektedir.

2010/11 sayılı İstanbul Uluslararası Finans Merkezinin İdari Yapılanması konulu Başbakanlık Genelgesinde, strateji ve eylem planının üç yılın sonunda revize edilerek güncellenmesine karar verilmiştir. İlerleyen süreçte, İFM Öncelikli Dönüşüm Programı Eylem Planı hazırlanmıştır. Programın temel hedefleri; İstanbul'un dünyada ilk 25 uluslararası finans merkezi içerisinde bulunması, Türkiye'nin finansal gelişmişlik bakımından ilk 30 ülke sıralamasında bulunması ve finansal hizmetler sektörünün GSYH içindeki payının %6'ya çıkarılması olarak sıralanmıştır.

İFM projesi çerçevesinde belirlenen eylemlerin gerçekleştirilmesinde; Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Borsa İstanbul (BIST), Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK), Kalkınma Bakanlığı, İstanbul Valiliği, İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) aktif olarak yer almaktadır. Finans merkezinde oluşturulacak birçok kuruluşta yapılacak işlemler için iletişim altyapısının geliştirilmesine ilişkin politikaları, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve İBB birlikte gerçekleştirecektir. Faizsiz finans sistemi hizmetleri ve ürün çeşitliliğine yönelik politikaların belirlenmesinde BIST ve TCMB ilgili kuruluşlar olarak yer alacaklardır. Kalifiye insan ihtiyacının karşılanması ve buna yönelik belirli eğitim faaliyetlerinin icrasında, Yükseköğretim Kurulu, Milli Eğitim Bakanlığı ve SPK yetkili kurumlardır (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2015, s, 1-4).

Eylemler sistematik olarak belirlenirken alt başlıklar olarak politikalar oluşturulması çizgisinde bir strateji öngörülmüştür. Söz konusu politikalar değerlendirildiğinde, özel sektörün İFM bünyesinde daha fazla aktif olmasını desteklemeye ağırlık verildiği gözlenmektedir. Eylem planı kapsamında karara bağlanan; finansal ürün çeşitliliğinin artırılması, piyasaların geliştirilmesi ve vergi düzenlemelerinde yapılacak yenilikler ülkemizde finansal hizmet sektörünün gelişmesine katkı vereceği söylenebilir.

24 Haziran 2018 tarihinde Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'ne geçilmesiyle, İFM organizasyon şemasında güncellenmeye gidilmiştir. 10 Temmuz 2018 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 1 nolu Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi kurulmuştur. 2019 tarihinde Ek:RG-24/10/2019-30928-CK-48/9 md.ile İFM projesini yürütmek ve gelişmeleri takip etmek görevi T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisine verilmiştir. T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi yetkilileri tarafından yapılan

açıklamalara göre İFM'nin 2022 yılında aktif olarak kullanılabilir duruma getirilmesi planlanmaktadır.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, öncelikle İFM Projesi çerçevesinde bütün paydaşlar ile fikir alışverişinde bulunmuştur. Gerçekleştirilen görüşmelerin sonucunda, bütün paydaşları içine alan bütüncül bir ortak akıl ortaya koymak amacıyla 11-12 Haziran 2019'da İFM Eylem Planı Çalıştayı yapılmıştır. Çalıştaya doksan özel sektör, doksan kamu sektörü kuruluşu katılımcı olarak katılmıştır. Çalıştayı birinci gününde özel sektör temsilcilerinin görüşleri, diğer gün ise kamu kuruluşlarının görüşleri alınmıştır. Çalıştay da ortaya çıkan bütüncül yaklaşım kapsamında sekiz bileşen belirlenmiştir. Bunlar; Fiziki Altyapı Çalışmaları ve Kümelenme Bölgeleri, Finans Kesimi Nitelikli İnsan Kaynağı, Finansal Teknolojilerin Geliştirilmesi, Finansal Ortamın İyileştirilmesi, Vergi ve Teşvik Düzenlemeleri, Hukuki Altyapı ve Düzenleyici Çerçeve, Katılım Finans Yapısının İyileştirilmesi, Tanıtım ve İmaj. Hazırlanan Taslak İFM Eylem Planı, otuz dokuz ana eylem başlığından meydana gelmektedir.

Taslak İFM Eylem Planı maddelerine yönelik yapılması gerekenler, paydaş kurumlarla karşılıklı görüşülerek gerçekleştirilmektedir. Bu görüşmeler sonucunda, İFM Projesi'nin ihtiyaçlarını gidermek için bütüncül bir İstanbul Finans Merkezi Kanununun zorunluluğu belirlemiştir. Söz konusu kanunun hazırlanması faaliyetleri 2021 yılı sonu itibarıyla henüz tamamlanmamıştır (<https://cbfo.gov.tr/ifm-eylem-planı/>).

Bugüne kadar yapılan çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye'nin kalkınmasında önemli bir lokomotif güç olacağı düşünülen İstanbul'un uluslararası bir finans merkezi olma projesine yönelik eylemlerin büyük bir kısmı hayata geçirilmiştir. Bütün kamuoyu tarafından, İFM projesi kapsamındaki uzun vadeli planlama ve stratejilerin en kısa sürede daha fazla gecikmeye uğratılmadan sonuçlandırılması heyecanla beklenmektedir.

Uluslararası düzeyde yüksek performansları ile öne çıkan finans merkezlerinin başarılarının arkasında yatan ortak yapı taşlarına bakıldığında dokuz unsur göze çarpmaktadır. Bunlar;

1. Bağımsız Uluslararası Tahkim Merkezine sahip olmaları,
2. Küresel ekonomideki değişime uygun farklı stratejik politikaların takip edilmesi,
3. Adil ve güvenilir hukuk sistemi yapılarıyla, hukukun üstünlüğü endekslerinde üst sıralarda yer almış olmaları,
4. Finansal ürün yelpazesinin ve hizmet çeşitliliğinin geniş olması,

5. Bürokratik işlemler azaltılarak ve vergisel destekleyici teşvikler sağlanarak yatırımcılar için cazip bir yatırım merkezi oluşturmaya yönelik düzenlemelerin olması,
6. Ülke genelinde yapısal reform hareketlerinin her alanda yapılması,
7. Eğitim sistemi günün şartlarına göre revize edilmesi,
8. Bilişim teknolojilerinin eğitimin her aşamasında etkin olarak kullanılmasının sağlanması,
9. Başta Fintek olmak üzere teknoloji alt yapılarının tüm alanlarda modern ve güçlü olmasıdır.

Bu unsurların, uzun vadede yatırımcılar için her açıdan uygun ortamın tesis edilmesini sağlayacak ve birbirlerini destekleyecek nitelikte olduğunu söyleyebiliriz. Söz konusu unsurların, reform paketlerinde ve İFM projesinde ana eylem planları çerçevesinde genel hatlarıyla dikkate alındığı görülmektedir. Ancak planlanan eylemlerin rasyonelliği ve isabetli oluşu şüphesiz etkin olarak uygulama boyutlarında kendisini gösterecektir.

Uluslararası finans merkezi olmanın önemli kriterlerinden birisi makroekonomik gelişmelere paralel sürdürülebilir bir vergi sisteminin tesis edilmesidir. Türkiye’de uygulanan kurumlar vergisi oranı rekabet halinde olunan diğer finans merkezlerine kıyasla yüksek seviyelerde bir çizgi seyretmektedir. Türkiye’de yabancı yatırımcılar için cazip teşvikler yapılmadığından ve indirimli kurumlar vergisi uygulamasında da ağır şartlar istenildiğinden, vergi uygulamaları yatırımcıların karşısına çıkan bürokratik bir handikap olarak gözlenmektedir. Söz konusu problemlerin çözüme kavuşturulması için Türkiye’de uluslararası standartlarla uyumlu bir vergi rejiminin hayata geçirilmesi zaruridir.

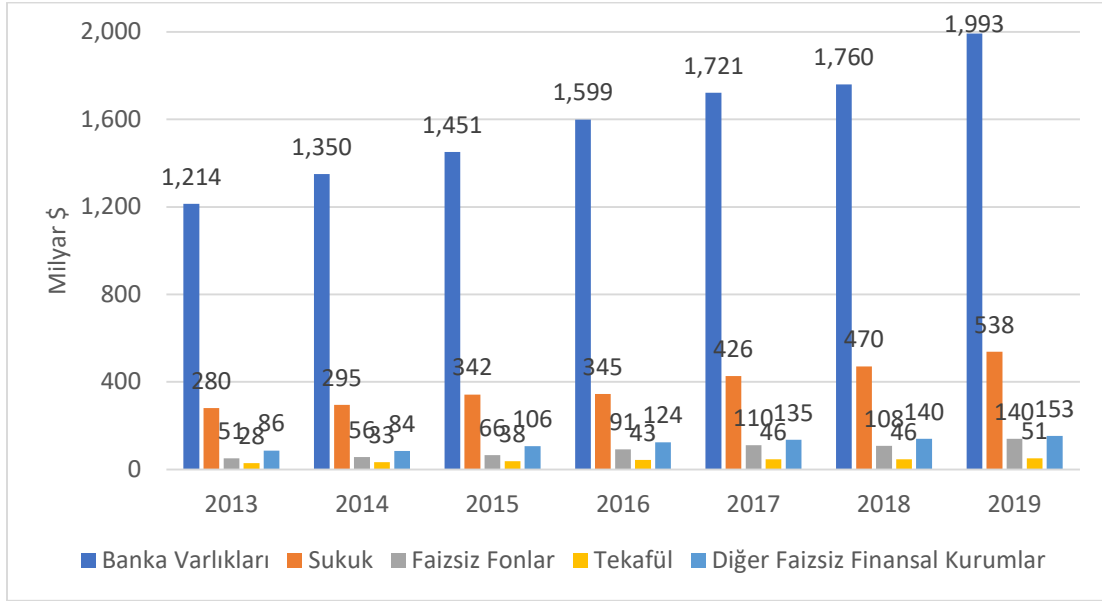
Öte yandan, Türkiye’nin finans merkezi olması amacıyla atılması zorunlu diğer bir adım da finans sektörünün hukuki altyapısının güçlendirilmesidir. Finansal hizmetler sektöründe yaşanan sorun ve anlaşmazlıkların çözümü için ivedilikle ihtisas mahkemelerinin oluşturulması, adalet mekanizmasının sağlam zemine oturtulması açısından önemlidir. Hukuk kurallarının uluslararası standartlarla uyumlu ve evrensel seviyede kabul görmüş bir hukuki sisteme entegre edilmesi kritik öneme sahiptir. Sağlıklı bir hukuksal kurumsal yapı, Türkiye’nin uluslararası standartlara ulaşmasında etkin bir rol oynayacaktır. Hukuki düzenlemelerin güçlü ve bürokratik işlemlerin ise minimize edilmiş olması, yabancı yatırımcılar ve işletmeler bakımından Türkiye’ye duyulan güvenin ve inancın olumlu olmasını sağlayacaktır. Uluslararası iş ağının genişlemesiyle Türkiye yabancı yatırımcılar açısından daha cazip bir konuma gelebilecektir. Ayrıca faizsiz bankacılık konusunda yatırımcılar açısından cazibe

oluşturacak yeniliklere gidilerek körfez sermayesinin de finans sisteminin içine girmesinin sağlanmasıyla, Türkiye'nin uluslararası finans piyasaları sıralamasında ilk sıralarda yer alabileceği şüphesizdir (Karagöl vd., 2017, s. 57-60).

3. KATILIM BANKALARININ KÜRESEL İSLAMİ FİNANS PİYASASINDAKİ POZİSYONU

Katılım bankalarının gerek küresel düzeyde gerekse ulusal düzeyde hak ettiği yerde olduğunu söylemek mümkün olmamaktadır. Günümüzde yükselen İslami finansal teknolojilerin de etkisiyle, İslami bankacılık geniş bir coğrafi alana yayılmıştır. İslami finans varlıklarının 2024 yılında 3.69 trilyon dolara erişeceği öngörülmektedir. Küresel İslami finans ekosistemine bakıldığında, 2019 yılı itibarıyla 72 ülkede 526 İslami banka, 1.526 diğer İslami finansal kuruluşlar bulunmaktadır. İslami bankalar küresel İslami finans varlıklarının % 69.2'sine karşılık gelen 1 trilyon 993 milyar dolarlık finansal varlığa sahiptir. İslami Finans Gelişim Raporu global 2019 yılı sonu itibarıyla verilerine bakıldığında (<https://icd-ps.org/en/publications>), İslami finans varlıkları 2019'da %14 artışla yaklaşık 2.88 trilyon dolara yükselmiştir. Şekil 1 ışığında finansal varlıkların dağılımına yıllar itibarıyla bakıldığında, birinci derecede finansal varlıkların banka varlıklarından oluştuğu görülmektedir. Sukuk ise her yıl artan oranda paya sahip olarak ikinci sırada yer almaktadır. Diğer finansal varlıklar ise diğer faizsiz finansal kurumların ürünleri, faizsiz fonlar ve tekaful olarak sıralanabilir.

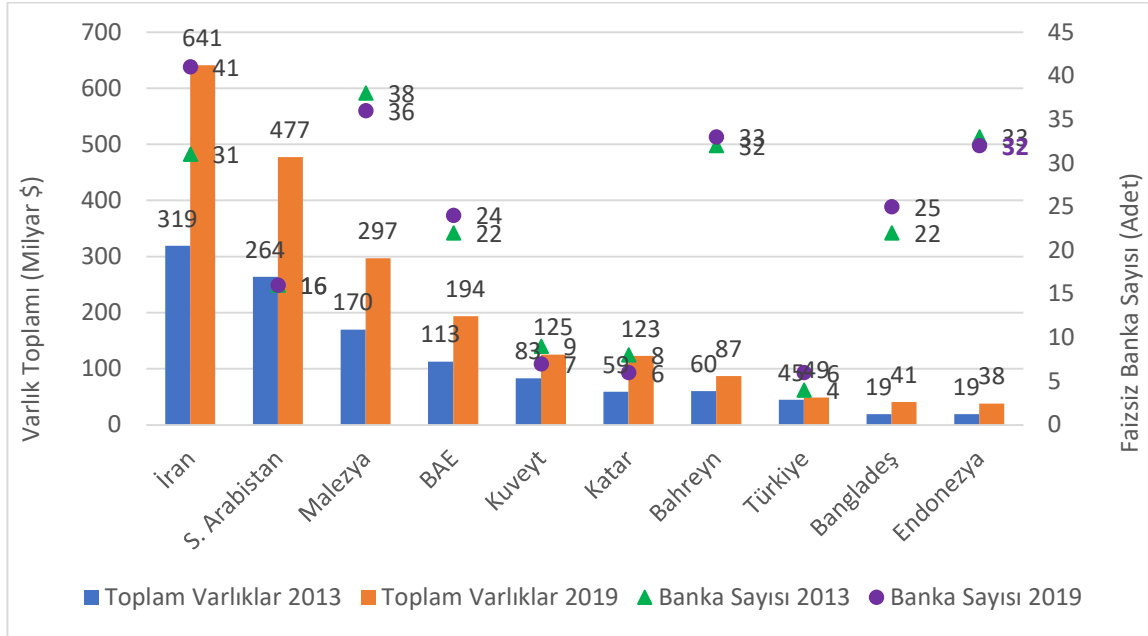
Şekil 1. Finansal Varlıkların Dağılımı



Kaynak: ICD-REFINITIV tarafından yayınlanan İslami Finans Gelişim Raporlarından (IFDI) yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

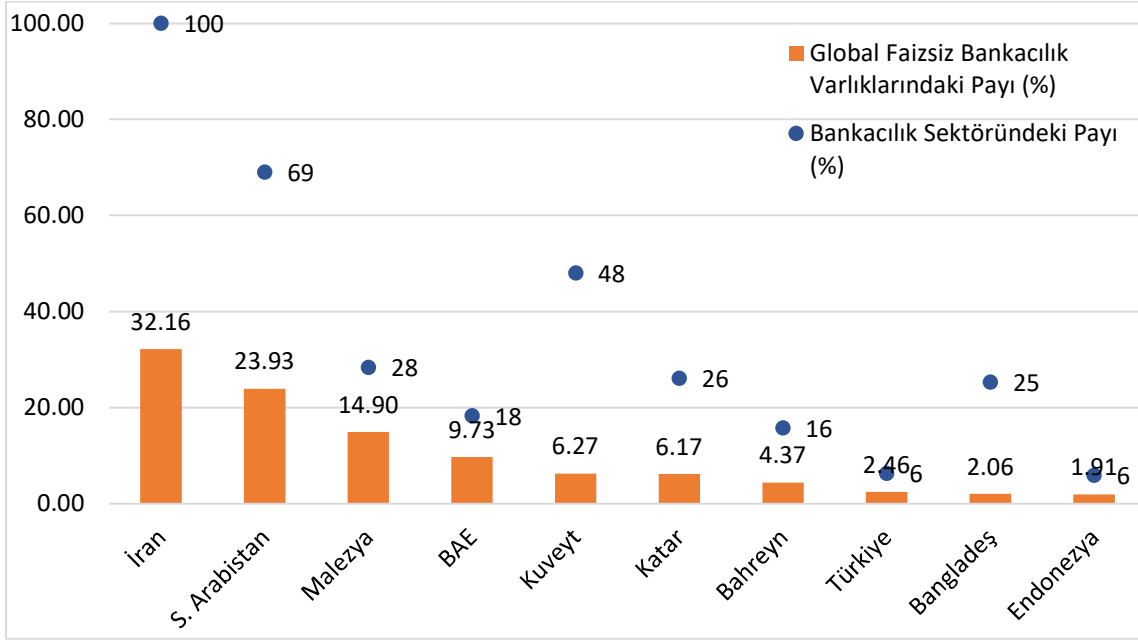
Ülkelerin global finansal varlıklardan aldıkları payları açısından şekil 2 incelendiğinde, genellikle ilk üç sırayı İran, Suudi Arabistan ve Malezya almaktadır. Türkiye son yıllarda nispeten gösterdiği ivme ile 2019 yılı itibarıyla küresel İslami finans varlıklarının %2.46'lık payına karşılık gelen yaklaşık 49 milyar dolarlık pazar payı ile sekizinci sırada yer almaktadır. Şekil 3'de ayrıca ülkelerin bankacılık sektöründen aldıkları paylara bakıldığında da sıralamanın değişmediği görülmektedir. Diğer bir ifade ile, ülkelerin ulusal bankacılık sektöründen aldıkları paylar, global faizsiz bankacılık varlıklarındaki paya benzer bir görünüm sergilemektedir. Türkiye diğer ülkelere göre oldukça az olan altı katılım bankası ile söz konusu performansı yakalamıştır. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin mevcut nüfusu ve ekonomik göstergeleriyle ileriye dönük oldukça büyük potansiyel taşıdığı öngörülebilir.

Şekil 2. İslami Bankacılık Varlıklarının Dağılımı



Kaynak: ICD-REFINITIV tarafından yayımlanan İslami Finans Gelişim Raporlarından (IFDI) yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Şekil 3. Ülkelerin Global İslami Bankacılık Sistemindeki Payları



Kaynak: ICD-REFINITIV tarafından yayımlanan İslami Finans Gelişim Raporlarından (IFDI) yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

İFM projesi, İslami finans sahasında Türkiye'nin güçlü bir finansal kurumsal yapıya ulaşması açısından önemli bir atılımdır. Uluslararası piyasalarla birlikte son dönemlerde İslami finans sahasına artan iç talep de dikkate alındığında, İFM projesi Türkiye'nin bu sahadaki potansiyele kavuşması için fevkalade önemli bir fırsat sunmaktadır. Türkiye'nin gerek nüfusuna oranla iç talebi gerekse de İslam coğrafyasındaki ülkelerle olan iletişimi, ilişkisi ve yatırım potansiyeli dikkate alındığında, İslami finanstaki payının ve mevcut konumunun geliştirilmesi gerekmektedir (Karagöl vd., 2017, s. 60-61). Bu bağlamda, İFM projesi Türkiye'nin İslami finans sahasındaki rekabetçi konumunun ivme kazanmasına katkı sağlarken İFM'de toplanan İslami fonlarla finansal yapısını daha da güçlendireceği düşünülebilir.

4. KATILIM BANKALARININ TÜRKİYE BANKACILIK SEKTÖRÜNDEKİ KONUMU

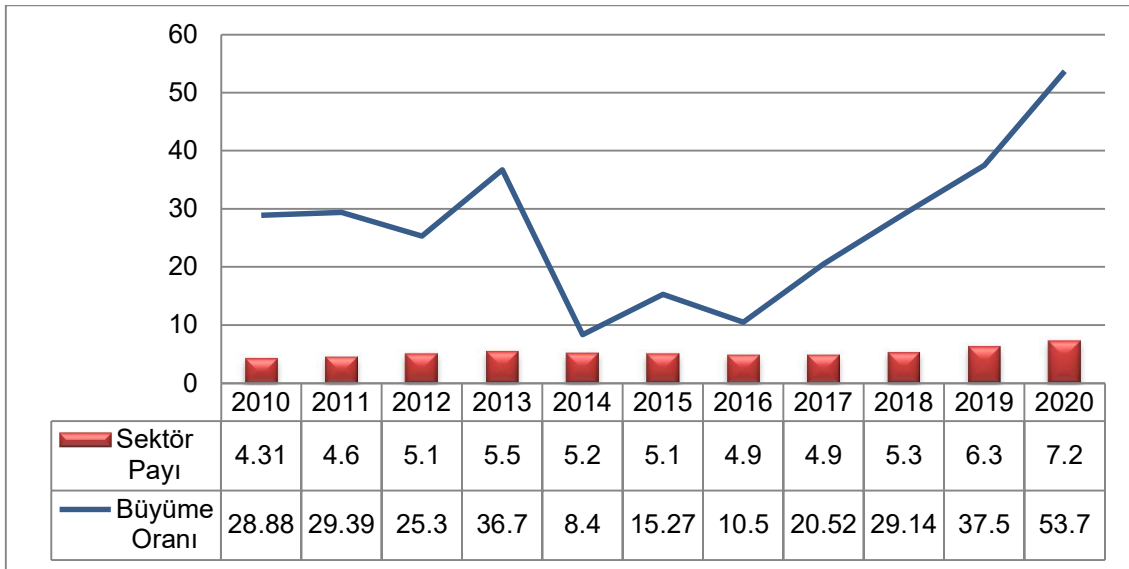
Türkiye'de 2021 cari döneminde faaliyet gösteren altı katılım bankasının bankacılık sektöründen aldıkları paylar ve diğer gelişim trendleri aşağıda veriler çerçevesinde incelenmeye çalışılmıştır. Katılım bankalarının toplam bankacılık sektörü içindeki payının, 2025 yılı itibarıyla %15 düzeyine çıkarılması hedeflenmektedir. Yapılan analitik değerlendirmelerde de görüleceği üzere katılım bankaları küresel çapta olduğu gibi yerel düzeyde de arzu edilen pozisyonda bulunmamaktadır. İFM projesinin beraberinde getireceği fırsatların değerlendirilmesi derecesinde katılım bankalarının hedeflerine ulaşacağı söylenebilir. Ancak

Türkiye’de katılım bankalarının sorunlarına yönelik yapılan çok sayıda teorik ve ampirik araştırma sonuçlarına bakıldığında (Çalık, 2021; Çetin, 2020; Güngör, 2018; Keleş, 2020; Topdağ ve Işık, 2019), çözüme kavuşturulması beklenen temel bazı sorunların olduğu da görülmektedir. Katılım bankalarının temel sorunları; kalifiye personel sorunu, müşteriye etkin olarak ulaşımda yetersizlik, reklam, tanıtım ve bilgi yetersizliği, şube azlığı, bankacılık sektörüne kıyasla düşük aktif büyüklük, kamuoyunda itibar ve güven imajındaki zedelenmeler, az sayıda alternatif finansal ürünler ve hukuksal mevzuat sorunları olarak sıralanabilir.

4.1. Aktif Büyüklük

Katılım bankaları aktif büyüklükte son on yıl içerisindeki en yüksek paya, şekil 4’de görüldüğü üzere %7,2’lik oran ile 2020 yılı sonunda sahip olmuşlardır. Mevcut durum, katılım bankalarının büyüme trendin de olduğu ve 2014-2016 yılları arasında yaşanan negatif ivmenin üç kamu katılım bankasının sektöre girmesiyle hızlı bir şekilde atlatıldığı düşüncesini vermektedir. Söz konusu ivme, sektör payı açısından ise oldukça düşüktür. Bu düşüklük, katılım bankalarının kâr payı oranlarının konvansiyonel bankalarda geçerli faiz oranlarından etkilenmesine neden olabilmektedir. Devletin teşvikleriyle birlikte sektöre son yıllarda üç kamu bankasının katılmasına karşın, katılım bankacılığının aktif büyüklüğünün 2025’de bankacılık sektöründe %15’lik orana erişmesi önceki yıllarda gerçekleşen ivmelerdeki artış oranları dikkate alındığında oldukça güç olacağı öngörülmektedir.

Şekil 4. Katılım Bankalarının Aktif Büyüklükleri

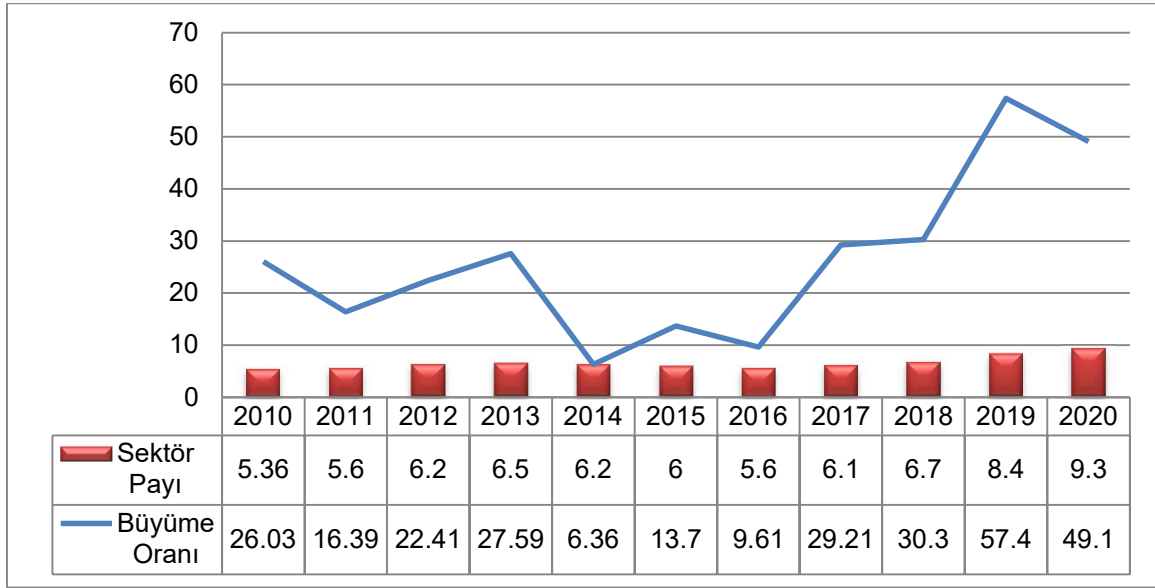


Kaynak: BDDK ve TKBB internet sitelerindeki sektör raporlarından yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

4.2. Toplanan Fonlar

Günümüzde katılım bankaları büyük oranda mudarebe yani kâr-zarar ortaklığı yöntemiyle fon toplamaktadır (Aktepe, 2017, s. 177). Şekil 5'deki verilere göre katılım bankalarının topladığı fonlarda her yıl artış yaşanmıştır. Katılım bankalarının toplanan fonlardaki sektör payı incelendiğinde, aktif büyüklüğe paralel şekilde 2014-2016 dönemleri dışında diğer bütün yıllarda payının arttığı görülmektedir. 2014-2016 yılları arasında sektör payında azalma yaşanmasına rağmen toplanan fonlar da ise bir önceki yıla göre artış olmuştur. Bu trend, ekonomide yaşanan sıkıntılara rağmen müşterilerin katılım bankalarına güven duyduklarını ve fonlarını katılım bankalarında değerlendirmeye devam ettiklerinin göstergesi olarak yorumlanabilir. Katılım bankaları, 2019 yılı itibariyle toplam fonlarını son on yıldaki en yüksek oran olan %57,4 tutarında artırmış ve sektör payını da %8,4'lik çitasına taşımıştır. Sektör payı 2020 yılında ise %9,3 olmuştur. Birer güven kurumu olan kamu katılım bankalarının 2016 yılı ile birlikte sektörde faaliyet göstermeye başlamasıyla oluşan pozitif sinerji, toplanan fonların ivme kazanmasını sağlamıştır. Toplanan fonlar ve artış yüzdeleri dikkate alındığında, katılım bankalarının uzun vadede arzulanan büyümeyi yakalamasının oldukça güç olacağı öngörülmektedir.

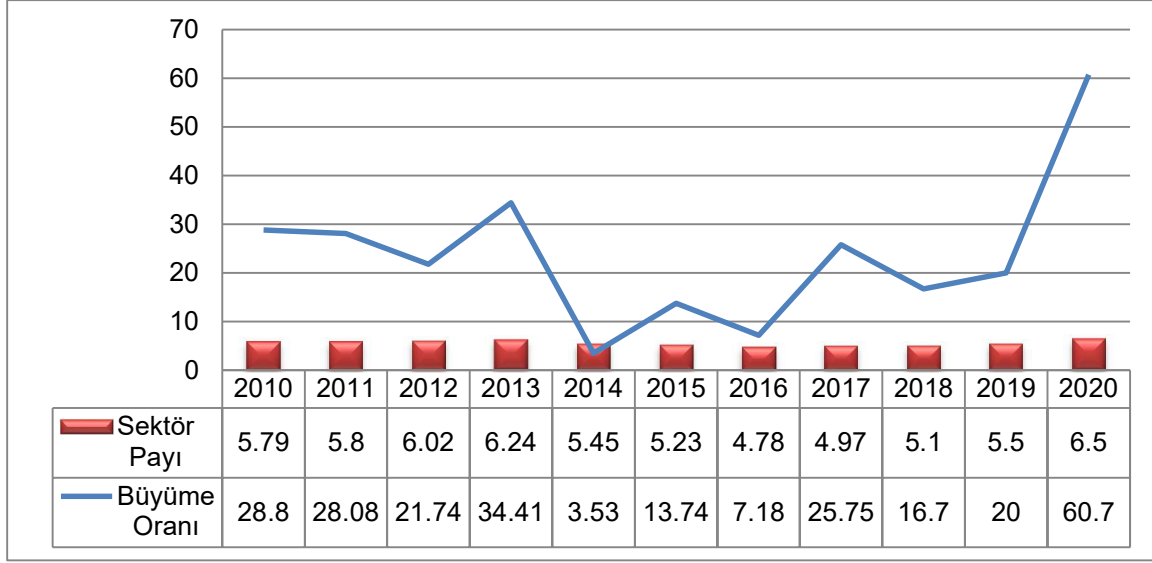
Katılım bankalarında fonlarını değerlendiren ağırlıklı kesimin faiz hassasiyeti olan bireyler olduğu düşünüldüğünde, toplanan fonların ivme kazanması için bu bankalara olan güveni ve imajı sarsacak işlemlerden kaçınılması önemlidir. Katılım bankalarının diğer geleneksel bankalarla aynı kanun içerisinde yer alması da savunulan temel ilkelerin pratikte uygulanması açısından güveni zedelemektedir. Bu açıdan bakıldığında, ivedilikle katılım bankalarının müstakil bir kanun çerçevesinde faaliyet göstermesi gerekmektedir. Kamu otoritesi tarafından katılım bankalarının hukuksal altyapısının küresel ölçekte rasyonel bir şekilde geliştirilmesi, İFM oluşumdan karşılıklı beklenen faydaların maksimize edilmesini kolaylaştıracaktır.

Şekil 5. Katılım Bankalarının Topladığı Fonlar

Kaynak: BDDK ve TKBB internet sitelerindeki sektör raporlarından yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

4.3. Kullandırılan Fonlar

Katılım bankalarında kullandırılan fonlar, şekil 6'da görüldüğü gibi hem sektör payı hem de büyüme oranları açısından sürekli dalgalı bir trend çizmiştir. Son beş yıl değerlendirildiğinde, sektörün fon kullandırma performansının volatilitesi yüksek piyasa koşullarına rağmen küçük de olsa ivmeli seyir çizdiği gözlenmektedir. Kullandırılan fonlarda istikrarlı sıçramaların gerçekleşmemesinde kurumsal bazı sıkıntıların olmasıyla birlikte, ekonomik birimlerin geleneksel bankacılık hizmet ve finansal araçlarına yönelim alışkanlıklarının da devam ettiğini düşündürmektedir. Katılım bankalarının müşterilerine yönelik ürün yelpazesinin çeşit ve etkinlik açısından yeterli olmadığı da söylenebilir. Söz konusu sorunların çözümü için, özellikle İFM'nin kaldıraç etkisi kullanılarak yeni ürünler oluşturulup küresel pazara daha etkin pazarlanması sağlanabilir.

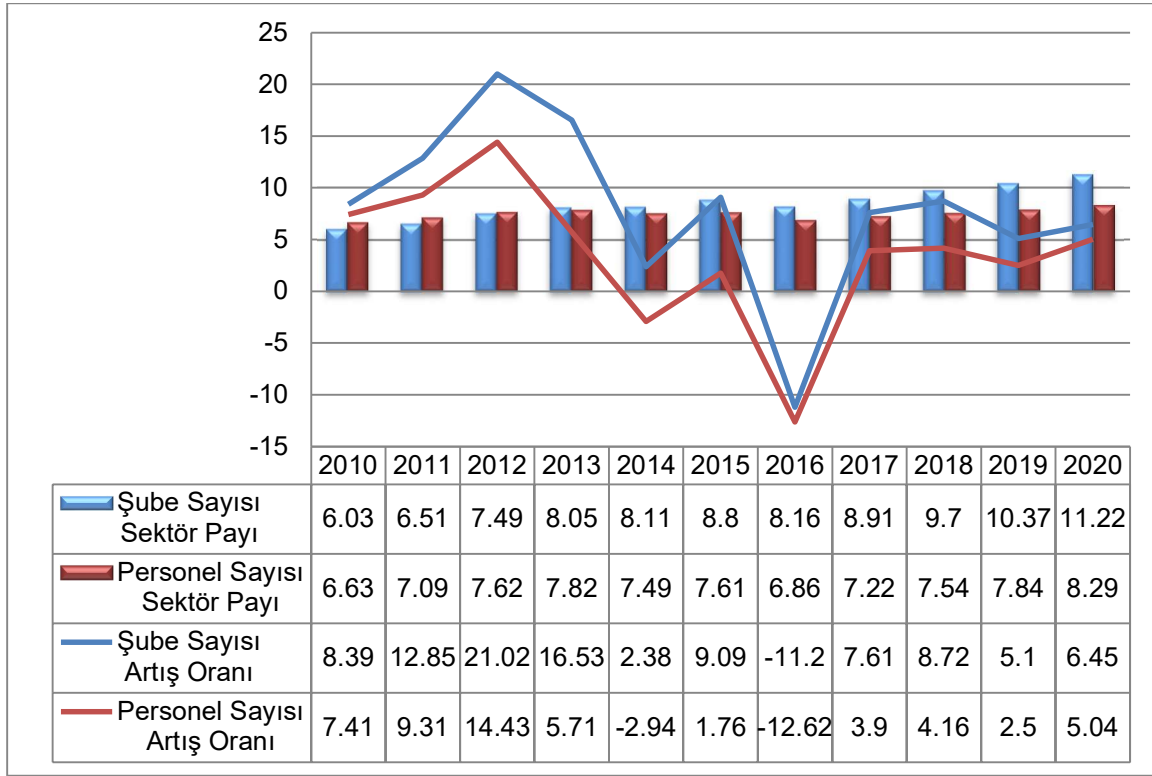
Şekil 6. Katılım Bankalarının Kullandığı Fonlar

Kaynak: BDDK ve TKBB internet sitelerindeki sektör raporlarından yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

4.4. Şube ve Personel Sayıları

Katılım bankalarının şube ve personel sayılarındaki gelişim şekil 7’de gösterilmiştir. Bank Asya’nın TMSF’ye devredilmesi dönemi olan 2014-2016 yılları istisnası dışında, şube ve personel sayılarındaki pozitif ivme sektör ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. İleriki yıllarda sektöre katılan üç kamu sermayeli katılım bankasının hızla şubeleşmeye gitmesi ve personel istihdam etmesi ile birlikte katılım bankalarındaki söz konusu artış trendi daha fazla hissedilmiştir.

Katılım bankalarının yerel ve küresel hedefleri dikkate alındığında, potansiyel müşterilere ulaşmak bağlamında şube ağının ve kalifiye personel sayısının arzu edilen düzeyde olmadığı söylenebilir. Ayrıca bazı kesimlerce dijitalleşmenin ve mobil bankacılık trendinin artmış olması nedeniyle şubeleşme masrafının yapılmasına ihtiyacın kısmen daha az olması görüşü de (Görmüş & Yabancı, 2019, s. 130) çok rasyonel görülmemektedir. Kamuoyunda katılım bankalarına karşı devam eden kalıplaşmış olumsuz ön yargılar ve ağır eleştiriler geçmişe göre nispeten azalsa da devam etmektedir. Özellikle müşteriler ile doğrudan sıcak iletişim ve etkin finansal ürün pazarlama açısından önem kazanan şube ağının sınırlı sayıda olması, geleneksel bankalarla rekabeti olumsuz etkilemektedir. Bu bağlamda, gerek yerel gerekse küresel düzeyde belirlenen hedeflere ulaşılabilmesi amacıyla; kontrollü şubeleşme ve ehliyetli personel sayısının artırılmasına hız verilmesi gerekmektedir.

Şekil 7. Katılım Bankalarının Şube ve Personel Sayıları

Kaynak: BDDK ve TKBB internet sitelerindeki sektör raporlarından yararlanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Son yıllarda ülkelerin ekonomi politikalarına bakıldığında, sınır ötesi uluslararası yatırımcıları ülkelere çekmek amacıyla finans merkezleri oluşturma girişimleri içinde bulunduğu gözlenmektedir. Türkiye'nin ekonomik olarak kalkınmasında önemli bir katalizörlük misyonu üstleneceği tahmin edilen projelerinden birisi de 2022 yılında faaliyete geçmesi planlanan uluslararası İFM projesidir. İFM Projesi, varlığa dayalı finansmanı öne çıkaran “katılım finansı” ve dijitalleşen dünyaya yeni açılımlar kazandıran Fintek ile gelişmeyi amaçlayan bir strateji etrafında şekillenmektedir. Dolayısıyla, katılım finansının kurumsal yansıması olarak katılım bankaları, İFM projesinin iki önemli temel ayağından bir tanesidir.

Türkiye’de üçü özel sektörden diğer üçü ise kamu sektöründen olmak üzere altı katılım bankası 2021 yılı itibarıyla sektörde faaliyet göstermektedir. Katılım bankaları, bankacılık sektöründe 2020 yılı itibarıyla bugüne kadar ulaştıkları maksimum oran olan %7.2 aktif büyüklük oranını 2025 hedefleri olarak %15 seviyesine çıkarmak ve küresel İslami finansta düşük seviyedeki paylarını maksimum seviyeye çıkarmak amacını taşımaktadır. Ayrıca katılım bankalarının temel misyonları arasında İstanbul’un dünyada lider bir finans merkezi olmasına katkıda bulunmak hedefleri de bulunmaktadır. Söz konusu hedeflerin gerçekleşmesi derecesinde,

katılım bankalarının İFM'nin küresel bir katılım finans merkezi olmasına da çok büyük destek ve katkı sağlayacağı söylenebilir.

Küresel finans mimarisinin yeniden organize edilerek tasarlandığı son dönemlerde, katılım bankaları ve İFM projesinin hedeflenen amaçlara ulaşmada birbirlerini farklı açılardan pozitif olarak besleyen ve destekleyen iki oluşum olduğu öngörülebilir. Bu oluşumlardan arzu edilen katma değerli beklentilerin, olumlu sinerjinin gerçekleşmesi için bazı adımları atılması ve gerekli görülen günün şartlarına paralel düzenlemelerin ivedilikle uygulamaya geçirilmesi gerekmektedir. Yapılabilecek uygulamalar aşağıda tartışılmaya çalışılmıştır.

Günümüzde Fintek alanındaki gelişmeler katılım bankalarını da faaliyet yelpazesi ve çeşitleri açısından kuşkusuz etkilemektedir. Bununla birlikte, dijitalleşmeyle birlikte bireysel bankacılık hizmetleri daha çok öne çıkmaktadır. Dolayısıyla yeni dijital dünyada İnsanlara sahip oldukları değerler ve beklentiler çerçevesinde farklı alternatif ürün ve hizmetlerin sunulması gerekmektedir. Bu amaçla, İFM kaldıracı etkisiyle küresel çapta İslami finans alanında öne çıkan ülke, kurum ve kuruluşlarla stratejik iş birlikleri tesis edilmelidir. Ayrıca, rasyonel bir finans mühendisliği ile katılım finansın ruhuna uygun, özgün yeni Fintek ürünler geliştirilerek yaygınlaştırılabilir.

Söz konusu enstrümanların küresel anlamda derin olarak finansal tabana yayılmasında, katılım bankalarının terminolojik olarak farklı adlandırılmalarından kaynaklanan asimetrik bilgi sorununun aşılması gerekmektedir. Bunun için, gerekli olan isim değişikliğinin gerçekleştirilmesi veya aynı isim ile yola devam edilecekse etkin tanıtımın yapılması zorunludur. Böylelikle dünyadaki faizsiz fonların ve özellikle literatürde Arap coğrafyasındaki sermaye hareketlerini tanımlamak amacıyla kullanılan Körfez sermayesinin daha etkin olarak Türkiye'nin finansal sisteminde birikmesi ve kullanılması sağlanabilir. Sukuk, küresel İslami piyasada olduğu gibi Türkiye'de de trendi yükselen bir finansal üründür. Farklı sukuk türlerinin sisteme kazandırılmasıyla, Türkiye'nin küresel İslami piyasadan aldığı pay artırılabilir. Ayrıca, Türk Hazinesinin ihraç ettiği sukuk ile kaynak açığı bulunan ülkemize yüksek tutarlarda sermaye kazandırılması söz konusu olabilir.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası altı ayda bir Finansal İstikrar Raporu yayınlamaktadır. Bu raporda, hane halkının bütün birikimlerinin resmi finansal sistemde kayıtlı olanlar da bulunmaktadır. Kayıt dışı olanlarda, farklı ihtimaller ve gözlemlerle hesaplanarak eklenmektedir. Yıllar itibarıyla hane halkının finansal varlıklarının dağılım verileri incelendiğinde, özellikle son dönemlerde yaşanan finansal krizlerin ve pandemi sürecinin

oluşturduğu geleceğe dönük kaygı ve her türlü kuruma güvensizlik olgusunun etkisinin yatırımlara da yansıdığı gözlenmektedir. Diğer gelişmiş ülkelere göre nispeten düşük olan mevcut tasarrufların önemli bir kısmının da yastık altında tutulduğu bulgular arasındadır. Hane halkı tarafından değerlendirilen finansal varlıkların dağılımına bakıldığında, genel olarak ağırlıklı kısmı oldukça kısa vadeli mevduat ve TL mevduata çok yakın olarak yabancı para, altın ve menkul kıymetler olarak tutulduğu görülmektedir. Bankalarda olan mevduat hesaplarının da önemli kısmının reel ekonomiye aktarılamayacak derecede kısa vadede olduğu dikkate alınır, fonlama maliyetlerinin ne kadar arttığı ayrı bir gerçek olarak belirlemektedir. Küresel düzeyde yaşanan finansal krizler, pandemi ve gittikçe yaşanan nüfusun etkisiyle tüm dünyada insanların tasarruf oranları ve alternatif yatırım araçları tercihleri artma eğilimi göstermektedir. Bu açıdan bakıldığında, İFM ile tesis edilecek bir yüksek güven imajı ile her kesim yatırımcıya hitap eden uluslararası yatırım araçları portföyüne yeni modern finansal araçların eklenerek tesis edilecek zengin yatırım araçları alternatifleriyle arzulan hedeflere daha hızlı ulaşılabileceği söylenebilir.

Bütün dünya ülkeleri ile birlikte özellikle Dünya Bankası, tüketicinin korunması ve finansal okuryazarlığın hane halkının tüm kesimleri için artırılmasının finansal piyasaların uzun vadeli istikrarı için önemine sürekli vurgu yapmaktadır. Çalışma konusu bağlamında geliştirilen önerilerin ve politika yapıcılar tarafından planlanan eylemlerin arzulan hedeflere kavuşması açısından, hane halkının düşük olan finansal okuryazarlık düzeyinin optimal seviyeye çıkarılması için gerekli olan eğitim faaliyetlerinin yaygın olarak yapılması zorunludur. Katılım bankacılığı strateji güncelleme raporunda da vurgulandığı üzere, sektör çalışanlarının katılım finans okuryazarlığının artırılması için gerekli eğitim çalışmalarının da etkin bir şekilde yapılması gerekmektedir.

Uluslararası yatırımcıların yatırım yapacakları ülkelerde kuşkusuz ilk arayacakları özelliklerden birisi, vergi oranlarının cazip oranlarda olması ve vergilendirme mevzuatının da sade ve anlaşılır olmasıdır. Bu açıdan bakıldığında, yatırımcıların lehine vergi kanunlarında yapılacak düzenlemelerin, İFM'nin ve katılım bankalarının rekabet gücünü artıracığı öngörülebilir. Yatırımcılar tarafından aranan diğer özelliğin ise, haklarının korunmasının teminat altına alınacağına ilişkin güvenleridir. Türkiye'de yargılama hizmetlerinde ciddi sorunların olduğu bilinen bir gerçektir. Olası ticari uyuşmazlıkların; adil ve hızlı şekilde olmakla birlikte, yüksek tutarlarda olmayan yargılama gideri ve harç ödemeleriyle sonuçlandırılması önemlidir. İFM projesinin Bir parçası olarak 6570 sayılı kanun ile 26 Ekim 2015 tarihinde yürürlüğe giren İstanbul Tahkim Merkezi (ISTAC) uluslararası yatırımcıların

tercih edilebileceği nitelikte bir yargı mercii olduğu söylenebilir. İSTAC ve benzeri oluşumların, süreklilik arz edecek şekilde etkin kılınması zorunludur.

Çağımızda, her alanda süratli değişim ve gelişimler genişleyerek çeşitlenmektedir. Devlet mahkemelerinde görev yapan hakimlerin de kendilerini geliştirmelerini sağlayacak zeminin oluşturulması, sağlıklı kararlar alınması açısından gereklidir. Ayrıca, amaca hizmet edecek tarzda yaygın olarak ihtisas mahkemeleri kurulmalıdır. Özellikle veya teknik bilgi isteyen spesifik ticari uyuşmazlık konularında alanında uzman bilirkişi, arabulucu ve uzman hakem havuzunun etkin olarak varlığı kaçınılmazdır. Bununla birlikte, dünya standartlarında Fintek gelişmesine paralel mevzuat ve regülasyonu içeren hukuki alt yapılar, dinamik finansal ekosistem ile örtüşecek şekilde tesis edilmelidir. Söz konusu uygulamaların uzun vadede sağlam zeminde yürüyebilmesi için, başta hukuk fakülteleri olmak üzere bütün eğitim müfredatı programlarının günün şartlarına göre güncellenerek revize edilmesi zaruridir. Böylelikle her alanda sahasında uzman, nitelikli, tecrübeli eleman ihtiyacı ve istihdamı sağlanabileceği öngörülebilir.

Sonuç olarak, küresel finansal sistemde büyük bir dönüşüm ve evrilme yaşanırken Türkiye’de de İstanbul merkezli stratejik yeni finansal cazibe merkezi oluşturma teşebbüsleri bulunmaktadır. Yeni oluşumlar şüphesiz farklı fırsatları ve tehditleri de beraberinde getirmektedir. Küresel ölçekte adaptasyon kabiliyeti yüksek rasyonel ve sağlıklı uygulamalar ile kazanımların artabileceği ve belirlenen hedeflerin sürdürülebilir şekilde gerçekleştirilebileceği söylenebilir. Bu bağlamda, İFM’nin ve katılım bankalarının dinamik olarak finansal hizmetler sektörüne hizmet ederken karşılıklı olarak birbirlerine destek de sağlayabileceğini öngörebiliriz.

İFM temelli bundan sonra yapılacak çalışmalar, İFM’i bünyesinde faaliyet gösterecek olan diğer finansal kurumlar odaklı olabilir. Ayrıca İFM bütün paydaşlarıyla ve kurumsal yapısıyla Türkiye ekonomisine entegresinin sağlanmasından sonra İFM’nin SWOT analizi teorik ve ampirik bulgulardan oluşan geniş bir veri tabanı çerçevesinde ele alınarak daha detaylı sağlıklı çalışmalar uzun vadede yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Aktepe, İ. E. (2017). *katılım finans*. TKBB yayınları. Erişim adresi: <https://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Finans.pdf>
- Çalık, E.B. (2021). katılım bankası personelinin islami finansal bilgi düzeyinin ve faizsiz bankacılık ilkelerine duyarlılığının ölçülmesine yönelik bir araştırma. *Van yüzüncü yıl üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü dergisi*, (52), 361-392.

- Çetin, A. (2020). türkiye’de finansal tabana yayılmanın artırılmasında katılım bankacılığının rolü ve yeri. *Ekonomik ve sosyal araştırmalar dergisi*, 16(1), 155-171.
- Görmüş, Ş. & Yabancı, A. (2019). *yaşayan ve gelişen katılım bankacılığı*. TKBB yayınları. 100-135.
- Erişim adresi: <https://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Yasayan-ve-Gelisen-Katilim-Bankaciligi.pdf>
- Güçlü, F. & Kılıç, M. (2020). islami finansın dünyadaki gelişimi ve islami finansa yön veren uluslararası kuruluşlar üzerine bir inceleme. *Uluslararası yönetim iktisat ve işletme dergisi*, 16(1), 75-91.
- Güngör, K. (2018). katılım bankacılığının türkiye’deki işleyişine dair bazı tespitler. *Göller bölgesi ekonomi ve kültür dergisi*, 5(60), 60-66.
- <http://www.tkbb.org.tr/veri-seti> 05.10.2021
- <https://www.bddk.org.tr/> 11.10.2021
- <https://icd-ps.org/en/publications> 01.09.2021
- <https://cbfo.gov.tr/ifm-eylem-plani/> 15.09.2021
- <https://cbfo.gov.tr/ifm-hakkinda/> 01.11.2021
- ICD-REFINITIV (2020). *islamic finance development report 2020*. Erişim adresi: https://icd-ps.org/uploads/files/ICD-efinitiv%20IFDI%20Report%2020201607502893_2100.pdf
- Karagöl, E.T., Koç, Y.E., & Kızılkaya, M. (2017). *istanbul’un finans merkezi olma arayışı*. SETA yayınları.
- Keleş, Y. (2020). katılım bankacılığı: yapı, uygulama ve yasa bağlamında temel sorunlar. *Uluslararası islam ekonomisi ve finansı araştırmaları dergisi*, 6(3), 357-388. 10.25272/ijisef.707169
- T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2021). *ekonomi reformları*.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2015). *istanbul uluslararası finans merkezi programı eylem planı*.
- TKBB (2015). *türkiye katılım bankacılığı strateji belgesi 2015- 2025*. TKBB yayınları.
- TKBB (2021). *katılım bankacılığı strateji güncelleme raporu 2021-2025*. TKBB yayınları.
- Topdağ, D., Işık, N. (2019). katılım bankacılığının gelişimi ve türkiye’deki katılım bankaları üzerine bir nedensellik analizi. *Uluslararası islam ekonomisi ve finansı araştırmaları dergisi*, 5(3), 65-86.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 93-108

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.12.2021

Accepted / Kabul: 23.12.2021

HASTA MERKEZLİ İLETİŞİM VE HİZMET KALİTESİ İLİŞKİSİ: HİZMET SUNUCUYA GÜVENİN ARACI ETKİSİ

Cuma ÇAKMAK¹

Özgür UĞURLUOĞLU²

Öz

Hasta merkezli iletişim, hasta merkezli bakımın temelinde yer alan önemli bir kavramdır. Hasta merkezli iletişim, hekimin hastaların ihtiyaçlarını anlamasını, hastalara yeterli bilgi vermeyi ve hastalar ile hekim arasında güven oluşturmayı amaçlayan önemli bir iletişim tarzıdır. Hasta merkezli iletişimin; hasta memnuniyeti, hastanın kalite algısı, hastanın tedaviye katılımı, hasta ve hekim arasında güvenin tesis edilmesi ve klinik sonuçlar üzerinde olumlu etkilerinin olduğu ortaya koyulmuştur. Bu çalışmada, hasta merkezli iletişim ve hizmet kalitesi algısı arasındaki ilişkide sağlık hizmet sunucusuna olan güvenin aracı rolü incelenmiştir. Bu doğrultuda 261 hastadan elde edilen veriler değerlendirilmiştir. Verilerin analizinde hiyerarşik regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre hasta merkezli iletişim hekime güven ve hizmet kalitesini olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca hasta merkezli iletişim ve hizmet kalitesi ilişkisinde hizmet sunucuya olan güvenin kısmi aracı rolünün olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Hasta Merkezli İletişim, Hizmet Sunucusuna Güven, Hizmet Kalitesi Algısı, Hiyerarşik Regresyon, Aracı Etki.

Jel Kodları: D83, C29, I10.

¹Arş. Gör., Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, E-posta: cuma.cakmak@dicle.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4409-9669.

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

Atıf/Citation

Çakmak, C. & Uğurluoğlu, Ö. (2022). Hasta merkezli iletişim ve hizmet kalitesi ilişkisi: hizmet sunucuya güvenin aracı etkisi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 93-108.

THE RELATIONSHIP BETWEEN PATIENT-CENTERED COMMUNICATION AND SERVICE QUALITY: THE MEDIATOR EFFECT OF TRUST IN THE SERVICE PROVIDER

Abstract

Patient-centered communication is an important concept underlying patient-centered care. Patient-centered communication is a vital communication style that aims to enable the physician to understand the patients' needs, provide sufficient information to the patients, and build trust between the patients and the physician. It has been revealed that patient-centered communication positively affects patient satisfaction, patient perception of quality, patient participation in treatment, establishing trust between patient and physician, and clinical outcomes. This study examined the mediating role of trust examined between patient-centered communication and perception of service quality. Accordingly, 261 patients' data were analyzed. The hierarchical regression was used in the analysis of the data. According to the results obtained, patient-centered communication positively affects the trust and service quality of the provider. In addition, it has been determined that there is a partial mediating role of trust in the service provider between the relationship between patient-centered communication and service quality.

Keywords: Patient-Centered Communication, Trust in Service Provider, Perception of Service Quality, Hierarchical Regression, Mediator Effect

Jel Codes: D83, C29, I10.

1. GİRİŞ

Hasta merkezli iletişim, bir tedavi ekibi tarafından hastaların bakış açılarının aktif olarak arandığı bir iletişim biçimi olarak tanımlanmaktadır (Stewart, 1984). Hastalarla güvene, saygıya ve karşılıklı işbirliğine ve aynı zamanda müzakere edilen hedef ve beklentilere dayalı bir ilişki olarak önerilen hasta merkezli iletişim (Mead ve Bower, 2000) kavramına yönelik ilgi Amerikan Tıp Enstitüsü'nün raporu ile daha da çok araştırma konusu olmaya başlamıştır. Amerikan Tıp Enstitüsü'nün 2001 yılında yayınladığı raporda, tıbbi bakımın daha hasta merkezli yani hasta ihtiyaçlarına ve bakış açılarına daha duyarlı hale gelmesi ve hasta değerlerinin karar vermeye rehberlik etmesi gerektiği belirtilmektedir (Institute of Medicine, 2001). Önemli bir hekim yeterliliği olarak tanımlanan hekim-hasta iletişimini tanımlayan bileşenlerle ilgili son zamanlarda fikir birliği olduğu görülmektedir. Hasta merkezli iletişim kapsamında hekimin iletişim becerilerinin değerlendirilmesine vurgu yapılmaya devam edilmektedir (King ve Hoppe, 2013).

Stewart (2001) hasta merkezli iletişimi, hekim ile hasta veya hastanın ailesi arasındaki ilişkinin kalitesini artırabilen iletişimsel davranışlar dizisi olarak tanımlanmaktadır. Hasta merkezli iletişim, hekimlerin hastaların ihtiyaçlarını anlamasını, hastalara yeterli bilgi vermeyi ve hastalar ile hekimler arasında güven oluşturmayı amaçlamaktadır (Levinson ve diğerleri, 2010). Hasta merkezli iletişimin farklı tanımları olmak ile birlikte ortak temel bileşenlerinin olduğu ifade edilebilir. Epstein ve Street (2007) hasta merkezli iletişimin işlevsel bir tanımını şu şekilde

yapmaktadır: (1) Hastanın bakış açısını ortaya çıkarmak ve anlamak (endişeler, fikirler, beklentiler, ihtiyaçlar, duygular ve işlevsellik), (2) hastayı kendine özgü psikososyal ve kültürel çevresi içinde anlamak ve (3) hasta sorunları ve hasta değerleriyle uyumlu tedaviler hakkında ortak bir anlayışa ulaşmak.

Hasta merkezli iletişim, terapötik ilişki, hasta katılımı ve tedavi süreci açısından bakım kalitesinin iyileştirilmesi için kilit bir unsurdur (Maatouk ve diğerleri, 2016). Hastalar ve hekimlerin iletişim kurma şeklinin hasta sağlığı ve sağlık bakımı ile ilgili çeşitli olumlu sonuçları etkilediği bilinmektedir. Yapılan çalışmalar, iletişimde aktif rol alan hastaların, hekimlerden daha empati içerikli cevaplar ve net açıklamalar alarak endişelerini çözmeye yönelik daha fazla fırsatlara sahip olduklarını bu durumun da sağlık hizmetlerinden memnuniyetlerini artırdığını göstermektedir. Hasta memnuniyeti, hastaların hekimleri ile nasıl iletişim kurdukları ile doğrudan ilişkilidir (Hong ve Oh, 2020). Ayrıca bu iletişimin hasta memnuniyeti yanında, bağlılık ve daha olumlu sağlık çıktıları gibi sonuçlarla ilişkilendirildiği tespit edilmiştir (Stewart, 1995). Bu çalışmada, hasta merkezli iletişim, hastaların sağlık hizmeti kalitesi algısı değerlendirmelerini artıran ana değişken olarak tasarlanmış ve hizmet sunucusuna güvenin bu ilişkideki aracı değişken olarak etkisinin araştırılması amaçlanmıştır.

1.1. Hasta Merkezli İletişimin Sonuçları

Yapılan araştırmalar hasta merkezli iletişimin hasta sonuçları üzerinde olumlu sonuçlarının olduğunu göstermektedir. Örneğin, Williams ve diğerleri (1998), yürütülen birçok çalışmada hekim-hasta iletişiminin hasta memnuniyetini artırdığını belirtmektedir. Bunun yanında diğer bazı çalışmalarda hasta merkezli iletişimin hastanın tedaviye katılımı (Rosenberg,1997) ve hastanın sağlık durumunda olumlu tıbbi sonuçlar (Kaplan ve diğerleri, 1989) ortaya çıkardığı, aynı zamanda malpraktise yönelik şikâyetleri azalttığını (Levinson ve diğerleri, 1997) göstermiştir. Hasta merkezli iletişimin hastanın tedaviden çekinmesini önlediği ve daha iyi klinik sonuçların ortaya çıkmasına neden olduğu ortaya koyulmuştur (Moore ve diğerleri, 2004; Clever ve diğerleri, 2006). Bu tür bilgiler, iletişim tarzının, hasta ile ilgili sonuçları nasıl etkilediğine dair bir anlayış geliştirebilir, hekimlerin iletişimlerini bireysel hasta tercihlerine göre uyarlamalarına yardımcı olabilir ve nihayetinde hasta memnuniyetini ve sağlık sonuçlarını iyileştirebilir (Swenson ve diğerleri, 2004). Bu olumlu etkilere dayalı olarak, hasta merkezli iletişim teşvik edilerek sağlık hizmetleri maliyetlerinin de önemli ölçüde azaltılabileceği ifade edilebilir (Hong ve Oh, 2020).

1.2. Hasta Merkezli İletişim ve Araştırma Değişkenleri Arasındaki İlişkiler

Hasta Merkezli İletişim ve Hizmet Sunucuya Güven Arasındaki İlişki

Hekim-hasta ilişkisinin temeli olan ve hastaların hekimlerine olan güvenini etkileyen faktörlerin daha iyi anlaşılması önemlidir (Kao ve diğerleri, 1998). Hastaların hekime olan güveni, memnuniyetlerini ve sağlık sonuçlarını etkileyebilir. Güvenin potansiyel önemine rağmen, hekim ve hasta iletişimde hekimin iletişim becerilerinin ölçen ve iletişim becerilerinin güven üzerindeki etkilerini araştıran çok az çalışma mevcuttur (Fiscella ve diğerleri, 2004). Mevcut sınırlı çalışmalar; hastaların hekimini seçmelerine izin verildiğinde ve hekim-hasta arasındaki iletişim süresinin fazla olması durumunda hizmet sunucuna olan güvenin arttığını göstermektedir (Hall ve diğerleri, 2002; Kao ve diğerleri, 1998; Balkrishnan ve diğerleri 2003). Hekimlerin hastalarla etkileşim kurmalarında üç temel amaç bulunmaktadır. Bunlar; hekime olan güveni artırmak, bu yolla bilgi alışverişini kolaylaştırmak ve hastaları karar verme sürecine dâhil ederek kişilerarası iyi ilişkiler kurmaktır (Hong ve Oh, 2020). Bellet ve Maloney (1991), hasta merkezli iletişim sayesinde, hastaların hekimleri tarafından duygularının anlaşıldığını hissettiklerinde bu durumun hastaların hekimlerine olan güvenlerini artırdığını belirtmektedir.

Yukarıdaki literatür bilgilerine dayalı olarak hasta merkezli iletişimin güven değişkeni üzerinde bir etkisi olduğu anlaşılmaktadır. Bu doğrultuda aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H1: Hastaların hasta merkezli iletişim algıları, hizmet sunucuya duydukları güveni anlamlı ve pozitif yönde etkiler.

Hasta Merkezli İletişim ve Hizmet Kalitesi Algısı Arasındaki İlişki

Birçok araştırmada, hasta merkezli iletişimin, hastanın hizmet kalitesi algısını olumlu yönde değerlendirmesine yol açtığı belirtilmektedir. Hasta merkezli iletişim, yüksek kaliteli sağlık hizmetlerinin önemli bir bileşeni olarak görülmektedir. (Epstein ve diğerleri, 2005). Hastalar aldıkları bakımın kalitesini hekimin iletişim becerilerine göre değerlendirmektedir (Wanzer ve diğerleri, 2004). Hekim-hasta iletişiminin hasta memnuniyeti ve hastalıkla başa çıkma (Ong ve diğerleri, 1995), hastaların hekime tekrar muayene olma niyetleri üzerinde etkisi olduğu, hasta merkezli iletişim becerilerini benimseyen ve kullanan hekimlerin, kullanmayanlara kıyasla hastalardan daha yüksek memnuniyet geri dönüşleri aldığı belirtilmektedir (Yoo ve diğerleri, 2000; Hong ve Oh, 2020). Hastaların, tıbbi prosedürleri veya tanıları değerlendirmek için gerekli yeterliliğe sahip olmadığı ancak hekimlerle kurmuş olduğu iletişimin niceliği ve kalitesine dayalı olarak almış oldukları sağlık hizmeti deneyimlerini değerlendirebildikleri

ifade edilmektedir (Rice, 1996). İletişim aracılığıyla memnuniyet geri dönüşlerinde bulunan hastaların hizmet kalite algılarının da farklılaşabileceği bilinmektedir. Wanzer ve diğerleri (2004), hasta merkezli iletişimin memnuniyet üzerinde etkisini incelemişler. Bu noktada iki tür memnuniyet türünü incelemişlerdir. Birincisi, hekimin hastalarla empati kurması onlardan daha yüksek iletişim memnuniyeti elde etmelerini sağlamıştır. Diğeri ise hekimlerin hastalara net, açık ve şeffaf olmaları ve onları dinlemesi hastaların tıbbi bakımın kalitesine yönelik algıların daha yüksek olmasına dolayısıyla hizmet kalitesine ilişkin yüksek memnuniyet bildirmelerini sağlamıştır.

Yukarıdaki literatür bilgisine dayalı olarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H2: Hastaların hasta merkezli iletişim algıları, hizmet kalite algılarını anlamlı ve pozitif yönde etkiler.

Hizmet Sunucusuna Güven ve Hizmet Kalitesi Algısı Arasındaki İlişki

Sağlık hizmeti kalitesinin tanımlanması diğer hizmetlere göre daha zordur; çünkü hastanın kendisi ve yaşam kalitesi aldığı hizmetin kalitesi kapsamında değerlendirilmektedir (Eiriz ve Figueiredo, 2005). Hekimlerin iletişim becerilerinin hastanın güveni üzerindeki etkisi sağlık kuruluşlarının hızla değişen pazarlara yanıt vermesini ve bakım kalitesinin iyileştirmesini sağlamaktadır (Lee, 2021). Hekim-hasta ilişkilerinin kalitesi inkâr edilemez derecede önemli sonuçlar ortaya koymaktadır ve bu sonuçların çoğu güvenle ilgilidir. Ayrıca hekime güven hastanın sağlık sonuçları ve diğer tutumları ile hizmet kalite algısı ve memnuniyet düzeylerini etkileyen en temel unsur niteliğindedir. Nitekim daha önce gerçekleştirilen çalışmalar, güvenin hizmet kalitesi ve hasta memnuniyeti üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermiştir (Chang ve diğerleri, 2013; Hall ve diğerleri, 2002). Chang ve diğerleri (2013) Tayvan'da 285 hasta ile gerçekleştirdikleri çalışmanın sonuçlarına göre, kişilerarası iletişim ile tıbbi hizmet sunumu, hizmet kalitesini ve hasta memnuniyetini olumlu yönde etkilemektedir.

Eisingerich ve Bell (2007) tarafından yapılan araştırmaya göre, algılanan hizmet kalitesi müşteri sadakati ve güvenin birbiri ilişkili değişkenler olduğu, bu değişkenler arasında bir ilişkinin mevcut olduğu ve güvenin, hizmet kalitesi algısı ve dolayısıyla yeniden satın alma niyetleri üzerinde önemli bir etkisinin olduğu ortaya koyulmuştur.

Yukarıdaki literatür bilgilerine dayalı olarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H3: Hastaların hizmet sunucusuna duydukları güven, hizmet kalitesini anlamlı ve pozitif yönde etkiler.

Yapılan ampirik çalışmalar, güven unsurunun yüksek olduğu hizmet sektöründe, hizmet kullanıcılarında güven tesis etmenin algılanan hizmet kalitesinin önemini artırdığını göstermektedir (Alrubaiee ve Alkaa'ida, 2011). Güven, hastaların hekim ve diğer sağlık hizmeti sunucuları ile olan ilişkilerinde hayati öneme sahiptir. Ayrıca kritik öneme sahip davranışlar ve klinik sonuçlar üzerinde aracılık edebilir (Hall ve diğerleri, 2002). Özellikle, hizmet kalite algısı yüksek olan hastalar hekime daha sık ziyaretlerde bulunduğundan iletişim ve sağlık hizmeti kalitesi arasındaki güvenin aracılık etkisinin daha büyük olması muhtemeldir (Hong ve Oh, 2020). Bu literatür bilgilerine dayalı olarak aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H4: Hizmet sunucuya duyulan güven, hastaların hasta merkezli iletişim algıları ile hizmet kalitesi arasındaki ilişkiye aracılık eder.

2. GEREÇ VE YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada, hasta merkezli iletişimin hizmet kalitesi algısı ve hekime güven üzerindeki etkisi ve hekime güvenin hasta merkezli iletişim ile hizmet kalitesi algısı arasındaki ilişkideki aracı etkisi incelenmiştir.

2.2. Araştırmanın Etik Yönü

Araştırmayı gerçekleştirmeye yönelik Etik kurul kararı Dicle Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'ndan alınmıştır. Etik Kurul kararına istinaden Sağlık Bilimleri Üniversitesi Gazi Yaşargil Eğitim ve Araştırma Hastanesi Başhekimliği 'ne başvurulmuş ve Başhekimlik onayı ile Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon biriminde anket çalışması yürütülmüştür.

2.3. Araştırmanın Verileri

Çalışmanın verileri fizik tedavi ve rehabilitasyon polikliniğe başvuran hastalardan elde edilmiştir. Kas-iskelet sistemine yönelik fizik tedavi hem spesifik hem de spesifik olmayan etkileri içermektedir. Yapılan araştırmalar hasta, terapist ve tedavi ortamıyla ilişkili spesifik olmayan değişkenler ve hasta-terapist etkileşimlerinin (iletişimi) klinik sonuçları etkileyebileceğini göstermektedir (O'Keeffe ve diğerleri, 2016). Bahsedilen gerekçe ile çalışmanın fizik tedavi ve rehabilitasyon biriminde yürütülmesine karar verilmiştir.

Veriler, anket yöntemi ile pandemi kurallarına yüksek düzeyde riayet edilerek (maske, mesafe, hijyen) hastalarla yüz yüze görüşmeler yapılarak toplanmıştır. 15 Kasım-25 Kasım tarihleri arasında fizik tedavi ve rehabilitasyon biriminden hizmet alan toplamda 280 hasta ile görüşme sağlanmıştır. Ancak bazı anket formlarının eksik olması bazı katılımcıların ise araştırmaya

katılmak istememesi sebebiyle 19 anket araştırmaya dâhil edilmeyerek toplamda 261 anket ile çalışma tamamlanmıştır.

2.4. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları

Araştırma kapsamında kullanılan anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Bunlar; “Demografik Veri Formu”, “Hasta Merkezli İletişim Ölçüm Aracı”, “Hizmet Sunucusuna Güven Ölçüm Aracı” ve “Hizmet Kalitesi Algısı Ölçüm Aracı” kullanılmıştır. Ölçüm araçlarının kullanımı için gerekli izinler alınmıştır. Öncelikle dil geçerliliğine yönelik tüm prosedürler uygulanarak ölçüm araçları Türkçe’ye çevrilmiştir. Çalışmanın amacına uygun olarak hazırlanan anket formu dikkatlice gözden geçirilmiştir. Araştırma kapsamında demografik soru formunun yanında kullanılan veri toplama araçlarına yönelik detaylı bilgiler aşağıda verilmiştir.

Hasta Merkezli İletişim

The Health Information National Trends Survey (HINTS) düzenli olarak Amerikan halkının kanser ve sağlık ilgili bilgileri, bu konudaki tutumları ve bu bilgileri kullanım düzeylerini incelemek için ulusal düzeyde veriler toplamaktadır. Bu verileri, hızla gelişen sağlık iletişimi ve sağlık bilgi teknolojisi alanlarındaki değişiklikleri izlemek ve farklı popülasyonlar arasında daha etkili sağlık iletişim stratejileri oluşturmak için kullanılmaktadır (HINTS, 2021). Bu bağlamda Hasta Merkezli İletişimi ölçen bir ölçüm aracı geliştirmişlerdir. Ölçek katılımcıların son 12 ayda sağlık hizmeti aldığı hizmet sunucularını değerlendirdikleri 4’lü Likert tipi (4=Her zaman, 3= Genellikle, 2= Bazen, 1= Hiçbir zaman) 7 sorudan oluşmaktadır. “Doktorunuz veya sağlık çalışanları.....” öncülü ile başlamakta olan sorular şunlardır: S1: “Sağlığınız veya sağlık bakımınızla ilgili belirsizlik duygularıyla başa çıkmanıza ne sıklıkla yardımcı oldular?”; S2: “Sizinle ne sıklıkla yeterince zaman geçirdiler?”; S3: “Olayları ne sıklıkla anlayabileceğiniz şekilde açıkladılar?”; S4: “Sağlığınıza dikkat etmeniz için yapmanız gereken şeyleri anladığınızdan ne sıklıkla emin oldular?”; S5: “Sağlığınızla ilgili kararlara sizi ne sıklıkla dâhil ettiler?”; S6: “His ve duygularınıza yönelik ihtiyaç duyduğunuz dikkati ne sıklıkla verdiler?”; S7: “Size ne sıklıkla sağlıkla ilgili tüm sorularınızı sorma şansı verdiler?”.

Ölçeğin kullanımı için HINTS’ten izin alınmıştır. Ölçekten elde edilen yüksek puanlar hizmet sunucu ve hasta arasında yüksek düzeyli bir iletişimin olduğunu göstermektedir. Ölçeğe yönelik yapılan faktör analizi (özdeğer=4,69; faktör yükleri=0,77~0,85) sonucunda 7 maddenin tek boyutta toplandığı ve toplam varyansın %67’sini oluşturduğu görülmektedir. Ölçeğin Cronbach

Alpha değeri 0,918'dir. Bu durum 7 maddelik "Hasta Merkezli İletişim Ölçeği'nin" geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir.

Hizmet Sunucusuna Güven

Sağlık hizmeti sunucularına olan güven düzeyini ölçmek için iki soru kullanılmıştır. 4'lü Likert tipinde olan bu sorular şunlardır: S1; "Son 12 ayda almış olduğunuz sağlık hizmeti için sağlık uzmanlarına ne sıklıkla güvenirsiniz? (1 =Asla; 2 = Bazen; 3 = Genellikle; 4 = Her zaman). S2; "Doktorunuzdan aldığınız sağlık/tıbbi bilgilere ne kadar güvenirsiniz?" (1= Hiç; 2 = Az; 3 = Biraz; 4 = Çok). Bu iki sorunun ortalaması alınmıştır ve sorulardan alınan yüksek puanlar hekime olan güven düzeyinin de arttığını göstermektedir (Hong ve Oh, 2020).

Hizmet Kalitesi Algısı

Hizmet kalitesini ölçmek için katılımcılara "Son 12 ayda hastalığınızla ilgili aldığınız sağlık hizmetinin kalitesini nasıl değerlendirirsiniz?" sorusu sorulmuştur. Ölçek 4'li Likert (1=Yetersiz; 2=İyi; 3= Çok iyi; 4= Mükemmel) tipindedir (Hong ve Oh, 2020).

2.5. Verilerin Analizi

Verilerin analizi için SPSS 23 paket programı kullanılmıştır. Katılımcılara yönelik tanımlayıcı bulgular elde edilmiş ardından aracı etkiyi ölçmek için hiyerarşik regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır. Ayrıca hiyerarşik regresyon kapsamında Sobel Testi analizi de yapılmıştır.

3. BULGULAR

Tanımlayıcı Bulgular

Bu bölümde araştırma kapsamında yer alan toplam 261 katılımcıya ilişkin tanımlayıcı bulgular, araştırma değişkenleri olan hasta merkezli iletişim, hizmet sunucuya güven ve hizmet kalitesi algısı değişkenlerine ait temel istatistikler ve söz konusu değişkenlerin birbirleriyle olan korelasyon değerlerine yer verilmiştir.

Tablo 1. Katılımcılara Yönelik Tanımlayıcı Bilgiler

Değişkenler	n	%	
Yaş	39 yaş ve altı	147	56,3
	40 ve üstü	114	43,7
Cinsiyet	Kadın	111	42,5
	Erkek	150	57,5
Medeni Durum	Bekâr	90	34,5

	Evli	171	65,5
Eğitim Durumu	İlköğretim	21	8,0
	Lise	77	29,5
	Ön lisans	66	25,3
	Üniversite	97	37,2
Meslek	Çalışıyor	145	55,6
	Ev Hanımı	29	11,1
	Emekli	26	10,0
	Çalışmıyor	61	23,4
Gelir	0-2000TL	67	25,7
	2001-4000TL	93	35,6
	4001-5000TL	51	19,5
	5000TL ve üzeri	50	19,2

Tablo 1’de katılımcılara yönelik tanımlayıcı bilgiler sunulmuştur. Katılımcıların yaşlarının ortalama ve standart sapma değerleri $39,69 \pm 13,14$ ’dür. Katılımcıların 147’si (%56,3) 39 yaş ve altında iken 114’ü (%43,7) 40 yaş ve üzerindedir. Erkek katılımcılar (%57,5) kadın katılımcılardan (%42,5) daha fazladır. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu (%65,5) evlidir. Eğitim durumu açısından bakıldığında %37,2’si lisans ve üzeri eğitim düzeyine, %25,3’ü ön lisans, %29,5’i lise, %8’i ilköğretim düzeyinde bir eğitime sahiptir. Katılımcıların %55’i tam zamanlı veya yarı zamanlı olarak bir işte çalışmaktadır. Katılımcıların %35,6’sı 2001-4000TL arası gelire sahiptir.

Tablo 2. Değişkenlere Yönelik Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Değerleri

	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3
1.Hasta Merkezli İletişim Ölçeği	2,92	0,76	1	0,676	0,527
2.Hizmet Sunucuya Güven Ölçeği	3,14	0,80	0,676	1	0,525
3. Hizmet Kalitesi Algısı Ölçeği	2,42	0,90	0,527	0,525	1

Korelasyon değerleri $p < 0,01$ (2 yönlü)

Tablo 2’de analiz kapsamında kullanılan değişkenlere yönelik ortalama ve standart sapma değerleri verilmiştir. Maksimum 4 puan üzerinden değerlendirilecek bir ölçümde en yüksek ortalama değere sahip olan değişken hizmet sunucuya güven ($3,14 \pm 0,80$) değişkeni iken sırasıyla hasta merkezli iletişim ($2,92 \pm 0,76$) ve hizmet kalite algısı ($2,42 \pm 0,90$) değişkenleri takip etmektedir.

Hiyerarşik Regresyon Analizine Yönelik Bulgular

Araştırmada “*hizmet sunucuya güven*” değişkeninin “*hasta merkezli iletişim*” ve “*algılanan hizmet kalitesi*” arasındaki ilişkiye aracılık ettiğine yönelik ileri sürülen araştırma hipotezlerin test edilebilmesi için hiyerarşik regresyon analizinden yararlanılmıştır. Analizin yürütülmesinde Baron ve Kenny (1986) tarafından ortaya koyulan “üç aşamalı regresyon analizi” kullanılmıştır ve bu analizde bağımsız, bağımlı ve aracı değişken olmak üzere üç tür değişken yer almaktadır.

Analizde aracılık etkisinin varlığından söz edebilmek için aşağıdaki üç koşulun sağlanması gerekmektedir (Baron ve Kenny, 1986):

1. Bağımsız değişkenin aracı değişken üzerinde bir etkisi olmalıdır.
2. Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde bir etkisi bulunmalıdır.
3. Aracı değişken ikinci adımdaki regresyon analizine dâhil edildiğinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki regresyon katsayısı düşerken, aracı değişkenin de bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkisi olmalıdır. Eğer bu etki tamamen ortadan kalkıyorsa “*tam aracılık etkisi*”, tamamen ortadan kalkmayıp sadece bir düşüş gerçekleşiyorsa bu durumda da “*kısmi aracılık etkisi*” söz konusudur.

Tablo 3’de hasta merkezli iletişim ile hizmet kalitesi ilişkisinde “*hizmet sunucuya güvenin*” aracı değişken etkisinin ortaya koyulmasına yönelik hiyerarşik regresyon analizi sonuçları yer almaktadır. Buna göre, analizin ilk aşamasında bağımsız değişken olan “*hasta merkezli iletişimin*” aracı değişken olarak belirlenen “*hizmet sunucuya güven*” üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Analiz sonucunda hasta merkezli iletişimin, hizmet sunucuya güven üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu ($\beta=0,676$; $p<0,001$) ve hasta merkezli iletişimin hizmet sunucuya güveni %45,7 oranında açıkladığı belirlenmiştir ve bu sonuca dayalı olarak “*hastaların hasta merkezli iletişim alguları, hizmet sunucuya duydukları güveni anlamlı ve pozitif yönde etkiler*” şeklindeki “Hipotez 1” doğrulanmıştır.

Tablo 3: Hasta Merkezli İletişim ve Hizmet Kalitesi İlişkisinde “Hizmet Sunucuya Güvenin” Aracı Değişken Etkisinin Test Edilmesine Yönelik Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişkenler	Bağımsız Değişkenler	β	t	p	VIF
Hizmet Sunucuya Güven	Hasta Merkezli İletişim	0,676	14,779	<0,001	1,000

$$R=0,676; R^2=0,457; F=218,412; p<0,001; Durbin Watson=1,858$$

Hizmet Kalitesi	Hasta Merkezli İletişim	0,527	9,970	<0,001	1,000
R=0,527; R ² =0,277; F=99,401; p<0,001; Durbin Watson=1,980					
Hizmet Kalitesi	Hasta Merkezli İletişim	0,316	4,569	<0,001	1,843
	Hizmet Sunucuya Güven	0,311	4,498	<0,001	1,843
R=0,574; R ² =0,330; F=63,504; p<0,001; Durbin Watson=1,914					

Hiyerarşik regresyon analizinin ikinci aşamasında, bağımsız değişken olarak belirlenen “hasta merkezli iletişimin”, araştırmanın bağımlı değişkeni olan “hizmet kalitesi” üzerindeki etkisi incelenmiştir. Tablo 3’te yer alan sonuçlara göre, hasta merkezli iletişimin hizmet kalitesi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu ($\beta=0,527$; $p<0,001$) ve hasta merkezli iletişimin hizmet kalitesini %27,7 oranında açıkladığı tespit edilmiştir. Bu sonuca dayanılarak “*hastaların hasta merkezli iletişim algıları, hizmet kalite algılarını anlamlı ve pozitif yönde etkiler*” şeklindeki “Hipotez 2” doğrulanmıştır.

Hiyerarşik regresyon analizinin üçüncü ve son aşamasında aracı değişken olan “hizmet sunucuya güven” değişkeni de bağımsız değişkenlere dâhil edilerek hizmet kalitesi üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Analiz sonucunda “hizmet sunucuya güvenin”, “hizmet kalitesi” üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkisinin bulunduğu görülmüş ($\beta=0,311$; $p<0,001$) ve bu yönde kurulmuş olan “*hastaların hizmet sunucuya duydukları güven, hizmet kalitesini anlamlı ve pozitif yönde etkiler*” şeklindeki “Hipotez 3” kabul edilmiştir. Analiz sonuçları incelendiğinde, aracı değişken olan hizmet sunucuya güvenin sonradan analize dâhil edilmesiyle, hasta merkezli iletişimin hizmet kalitesi üzerindeki etkisinin devam ettiği ancak β katsayısı incelendiğinde β katsayısının düşerek bu etkinin azaldığı ($\beta=0,316$; $p<0,001$) görülmüştür. İki bağımsız değişkenin yer aldığı modelin hizmet kalitesini %33 oranında açıkladığı tespit edilmiştir. Araştırmanın bu bulgusuna dayalı olarak “hizmet sunucuya güvenin” hasta merkezli iletişim ile hizmet kalitesi arasındaki ilişkide “*kısmi aracılık etkisi*” olduğu ifade edilebilir.

Aracı etkinin anlamlılığını test etmek için “*Sobel Testi*” kullanılmış ve bu testin sonuçları da ortaya koyulan kısmi aracılık etkisinin anlamlılığını doğrulamıştır ($Z=4,310$; $p<0,001$). Bu bulgulara dayalı olarak “*hizmet sunucuya duyulan güven, hastaların hasta merkezli iletişim algıları ile hizmet kalitesi arasındaki ilişkiye aracılık eder*” şeklinde kurulan Hipotez 4 doğrulanmıştır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Hastaların hastalığa bakış açısını anlamak ve empati kurmak, hasta merkezli iletişimin temel özellikleri arasındadır (Hashim, 2017). Hastaların bedenlerine ve yaşamlarına bakış açılarının büyük ölçüde değişebileceği hastalık sürecinde, başta hekimler olmak üzere sağlık profesyonellerinin tutum ve davranışlarında, hasta ile olan ilişkilerinde güven temelli bir iletişimin benimsenmesi hastanın tedaviyi kabul etmesi/özümsemesini ve pozitif hizmet kalitesi algısına sahip olmasını sağlayabilmektedir.

Hızla gelişen kültürel, sosyal bağlamlar ve entelektüel düzey düşünüldüğünde, modern tıp ve sağlık hizmeti sunumunda özellikle hekimlerin paternalist yaklaşımı bırakıp etkili, verimli, kaliteli sağlık hizmeti sunumu için hasta merkezli iletişim konseptini benimsemeleri gerektiğinin önemi anlaşılmıştır (Grassi ve diğerleri, 2015). Hasta merkezli iletişimin hasta memnuniyetini ve bu sebeple hizmet kalitesini büyük oranda etkilediği bilinmektedir (Reynolds, 2009). Hasta merkezli iletişimin hasta memnuniyetini iki türlü artırdığı bilinmektedir. Biri iletişimden duyulan memnuniyet diğeri ise bu sebeple gerçekleşen hizmet tüketimi sonucu hizmet kalite algısı üzerinde bir memnuniyettir. Bu bulgulara paralel olarak bu çalışmada da hasta merkezli iletişimin hizmet kalitesi algısını artırdığı ortaya koyulmuştur.

Bu çalışma, hasta merkezli iletişimin, hastaların başta hekimler olmak üzere sağlık hizmeti sunucularına olan güveni ve sağlık hizmeti kalitesini değerlendirmeleri ile pozitif bir ilişkisi olduğunu göstermiştir. Ayrıca, araştırmanın odak noktasında bulunan hekim-hasta arasındaki iletişim ve hizmet kalite algısı arasındaki ilişkide hekime güven unsurunun kısmi aracı bir etkisinin olduğu ortaya koyulmuştur. Dolayısıyla güven olgusunun bilimsel temeller üzerinden uygun ölçüm yöntemleri ile araştırılması, hizmet kalitesi açısından yarattığı pozitif etkinin incelenmesine, hasta merkezli iletişim ve hizmet kalitesi algısı arasındaki ilişkide aracı rolünün ortaya konulmasına yardımcı olacaktır. Sosyal yaşantıda, tekrarlanan etkileşimler, kişilerarası güven üzerine kurulmaktadır; çünkü güven oluşturma süreci, ilişkilerdeki beklentileri karşılamayı ve beklentilerin gerçekleştirilip gerçekleştirilmediği test etmeyi içermektedir (Pearson ve Raeke, 2000). Güven unsuru koruyucu sağlık hizmetleri dâhil tüm basamaklarda hekim-hasta arasındaki ilişki de önemlidir. Özellikle HIV/AIDS gibi ciddi hastalıklarda hastanın hekime ve diğer sağlık profesyonellerine duyacağı güven hasta merkezli iletişimin daha da etkin olmasını sağlayacaktır (Dang ve diğerleri, 2017).

Bu çalışma kapsamında hasta merkezli iletişim hizmet kalitesi algısını ve hizmet sunucusuna olan güveni artırmaktadır. Ayrıca hizmet sunucuya güven unsuru iletişim ve kalite algısı arasındaki ilişkide kısmi aracı bir rol üstlenmektedir. McWhinney (1993), hasta ve hekim

arasında gerçekleştirilen konsültasyonların süregelen bir ilişki döneminin kısa kesitleri olduğu ve ilişkinin büyümesinin ise zamana ihtiyacı olduğunu belirtmektedir. Ziyaretlerin sık olduğu durumlarda hastaların hekimlerine olan güveninin ortaya çıkmasına neden olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca güven unsurunun ise iletişim ve diğer bazı çıktılar üzerinde aracılık ettiği ifade edilmektedir. Sağlık hizmeti sunucularına daha fazla güven duyan bireylerin tıbbi ortamlarda daha fazla soru sorarak ve kararlara daha aktif katılabilecekleri varsayılarak zaman içinde daha fazla tıbbi ziyaret gerçekleştireceği dolayısıyla güven yoluyla aracı etkinin güçleneceği böylelikle iletişim ve kalite veya iletişim ile diğer çıktılar arasındaki ilişkide aracı rolünün güçlenebileceği ifade edilmektedir (Hong ve Oh, 2020).

Bu çalışma aynı zamanda hasta ile hekim arasındaki güvene dayalı bir ilişkinin, hastanın sağlık hizmeti kalitesini değerlendirmesinde önemli bir faktör olduğunu doğrulamaktadır. Dolayısıyla;

Elde edilen bulgular sonucunda aşağıdaki önerilerde bulunulabilir:

- Hekim-hasta arasındaki ilişkide güvene dayalı bir iletişim kurulması hastaların hizmet kalite algılarını artırabilir.
- Hekimlerin ve sağlık kurumlarının hastaların taleplerini belirlemeye ve sağlık hizmetlerinden deneyimlerini ve memnuniyetlerini iyileştirmeye çalışırken iletişimi dikkate almaları gerektiği söylenebilir.
- Hekim-hasta iletişime yönelik müfredatta çok kısıtlı eğitimler verilmektedir. Dolayısıyla, kurumsal olarak, sağlık otoritelerinin, yöneticilerin, çalışanlarının iletişim becerilerini artıracak eğitim programları vermeleri önerilir.
- Hasta merkezli iletişim, hastalara daha fazla dikkat etmeyi ve onları dinlemeyi gerektirdiğinden, hasta muayene sürelerinde artışlar olabilir. Bu noktada, hekim ve hasta arasında nitelikli bir iletişim süresinin ayarlanması için önlemler alınmalıdır. Ayrıca uzun muayene süreleri hekimler açısından şikâyet unsuru olabileceği için ek ödeme veya teşvik politikaları ile bu durumun üstesinden gelinebilir.
- Hekimine güvenen hastalar, hekimleri tıbbi hatalar karşısında daha az şikâyet edebilir. Nitekim tatmin olmamış ve güveni olmayan bir hasta daha çok şikâyet kanallarına yönelebileceğinden hekim-hasta arasında güvenin tesis edilmesi gerekir.

- Hasta merkezli iletişim kalite algısını yükselttiği için iletişimi teşvik eden hastanelerde daha yüksek kalite algıları oluşacağından tekrar viziteler, kulaktan kulağa olumlu iletişim ve potansiyel gelir elde etme açısından avantaj sağlayabilir.

KAYNAKÇA

- Alrubaiee, L., & Alkaa'ida, F. (2011). The mediating effect of patient satisfaction in the patients' perceptions of healthcare quality-patient trust relationship. *International Journal of Marketing Studies*, 3(1), 103.
- Balkrishnan, R., Dugan, E., Camacho, F. T., & Hall, M. A. (2003). Trust and satisfaction with physicians, insurers, and the medical profession. *Medical care*, 1058-1064.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173.
- Bellet, P. S., & Maloney, M. J. (1991). The importance of empathy as an interviewing skill in medicine. *Journal of the American Medical Association*, 266, 1831–1832. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/1909761>
- Chang, C. S., Chen, S. Y., & Lan, Y. T. (2013). Service quality, trust, and patient satisfaction in interpersonal-based medical service encounters. *BMC Health Services Research*, 13, 22. doi:10.1186/1472-6963-13-438
- Clever, S. L., Ford, D. E., Rubenstein, L. V., Rost, K. M., Meredith, L. S., Sherbourne, C. D., ... Cooper, L. A. (2006). Primary care patients' involvement in decision-making is associated with improvement in depression. *Medical Care*, 44, 398–405. doi:10.1097/01.mlr.0000208117.15531.da
- Dang, B. N., Westbrook, R. A., Njue, S. M., & Giordano, T. P. (2017). Building trust and rapport early in the new doctor-patient relationship: a longitudinal qualitative study. *BMC Medical Education*, 17(1), 1-10.
- Eiriz, V., & Figueiredo, J. A. (2005). Quality evaluation in health care services based on customer-provider relationships. *International journal of health care quality assurance*.
- Eisingerich, A. B., & Bell, S. J. (2007). Maintaining customer relationships in high credence services. *Journal of Services Marketing*.
- Epstein RM, Street RL Jr. (2007). *Patient-Centered Communication in Cancer Care: Promoting Healing and Reducing Suffering*. Bethesda, MD: National Cancer Institute; National Institutes of Health Publication 07-6225.
- Epstein, R. M., Franks, P., Fiscella, K., Shields, C. G., Meldrum, S. C., Kravitz, R. L., & Duberstein, P. R. (2005). Measuring patient-centered communication in patient–physician consultations: theoretical and practical issues. *Social science & medicine*, 61(7), 1516-1528.

- Fiscella, K., Meldrum, S., Franks, P., Shields, C. G., Duberstein, P., McDaniel, S. H., & Epstein, R. M. (2004). Patient trust: is it related to patient-centered behavior of primary care physicians?. *Medical care*, 1049-1055.
- Grassi, L., Caruso, R., & Costantini, A. (2015). Communication with patients suffering from serious physical illness. *Clinical Challenges in the Biopsychosocial Interface*, 34, 10-23.
- Hall, M. A., Zheng, B., Dugan, E., Camacho, F., Kidd, K. E., Mishra, A., & Balkrishnan, R. (2002). Measuring patients' trust in their primary care providers. *Medical care research and review*, 59(3), 293-318.
- Hashim, M. J. (2017). Patient-centered communication: basic skills. *American family physician*, 95(1), 29-34.
- HINTS. (2021). <https://hints.cancer.gov/> (Erişim Tarihi: 1.11.2021).
- Hong, H., & Oh, H. J. (2020). The effects of patient-centered communication: exploring the mediating role of trust in healthcare providers. *Health communication*, 35(4), 502-511.
- Institute of Medicine. Committee on Quality of Health Care in America (2001). *Crossing the Quality Chasm: A New Health System for the 21st Century*. Washington, DC: National Academies Press; 2001.
- Kao, A. C., Green, D. C., Davis, N. A., Koplan, J. P., & Cleary, P. D. (1998). Patients' trust in their physicians: effects of choice, continuity, and payment method. *Journal of general internal medicine*, 13(10), 681-686.
- Kaplan, S. H., Greenfield, S., & Ware Jr, J. E. (1989). Assessing the effects of physician-patient interactions on the outcomes of chronic disease. *Medical care*, S110-S127.
- King, A., & Hoppe, R. B. (2013). "Best practice" for patient-centered communication: a narrative review. *Journal of graduate medical education*, 5(3), 385-393.
- Lee, C. (2021). Patient loyalty to health services: the role of communication skills and cognitive trust. *International Journal of Healthcare Management*, 14(4), 1254-1264.
- Levinson, W., Lesser, C. S., & Epstein, R. M. (2010). Developing physician communication skills for patient-centered care. *Health Affairs*, 29, 1310e1318. <http://dx.doi.org/10.1377/hlthaff.2009.0450>
- Levinson, W., Roter, D. L., Mullooly, J. P., Dull, V. T., & Frankel, R. M. (1997). Physician-patient communication: the relationship with malpractice claims among primary care physicians and surgeons. *Jama*, 277(7), 553-559.
- Maatouk-Bürmann, B., Ringel, N., Spang, J., Weiss, C., Möltner, A., Riemann, U., ... & Jünger, J. (2016). Improving patient-centered communication: results of a randomized controlled trial. *Patient education and counseling*, 99(1), 117-124.
- McWhinney, I. R. (1993). Why we need a new clinical method. *Scandinavian Journal of Primary Health Care*, 11, 3-7. doi:10.3109/02813439308994894

- Mead, N., & Bower, P. (2000). Patient-centredness: a conceptual framework and review of the empirical literature. *Social science & medicine*, 51(7), 1087-1110.
- Moore, P. J., Sickel, A. E., Malat, J., Williams, D., Jackson, J., & Adler, N. (2004). Psychosocial factors in medical and psychological treatment avoidance: The role of the doctor-patient relationship. *Journal of Health Psychology*, 9, 421-433. doi:10.1177/1359105304042351.
- O'Keeffe, M., Cullinane, P., Hurley, J., Leahy, I., Bunzli, S., O'Sullivan, P. B., & O'Sullivan, K. (2016). What influences patient-therapist interactions in musculoskeletal physical therapy? Qualitative systematic review and meta-synthesis. *Physical therapy*, 96(5), 609-622.
- Ong, L. M., De Haes, J. C., Hoos, A. M., & Lammes, F. B. (1995). Doctor-patient communication: a review of the literature. *Social science & medicine*, 40(7), 903-918.
- Pearson, S., & Raeke, L. (2000). Patients' trust in physicians: Many theories, few measures, and little data. *Journal of General Internal Medicine*, 15, 509-513. doi:10.1046/j.1525-1497.2000.11002.x
- Reynolds, A. (2009). Patient-centered care. *Radiologic Technology*, 81(2), 133-147.
- Rice, B. (1996). Are patient-satisfaction surveys fair to doctors? *Medical Economics*, 73, 55-68.
- Rosenberg, E. E. (1997). Lessons for Clinicians From Physician-Patient. *Arch Fam Med*, 6, 279-283.
- Stewart, M. A. (1984). What is a successful doctor-patient interview? A study of interactions and outcomes. *Social science & medicine*, 19(2), 167-175.
- Stewart, M. (1995). Effective physician-patient communication and health outcomes: A review. *Canadian Medical Association Journal*, 152, 1423-1433.
- Stewart, M. (2001). Towards a global definition of patient centered care: The patient should be the judge of patient centered care. *British Medical Journal*, 322, 444-445.
- Swenson, S. L., Buell, S., Zettler, P., White, M., Ruston, D. C., & Lo, B. (2004). Patient-centered communication. *Journal of general internal medicine*, 19(11), 1069-1079.
- Wanzer, M. B., Booth-Butterfield, M., & Gruber, K. (2004). Perceptions of health care providers' communication: Relationships between patient-centered communication and satisfaction. *Health Communication*, 16, 363-384. doi:10.1207/S15327027HC1603_
- Williams, S., Weinman, J., & Dale, J. (1998). Doctor-patient communication and patient satisfaction: a review. *Family practice*, 15(5), 480-492.v
- Yoo, J. W., Kim, C. A., & Choi, M. I. (2010). A study on how patients' perceptions of the communication style of their doctors affect the patients' intent to revisit them with an emphasis on the intermediary effects of the patients' therapeutic satisfaction and of their loyalty to their doctors. *Korean J Advert Public Relat*, 12(3), 77-101.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 109-122

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 29.11.2021

Accepted / Kabul: 26.12.2021

VADELİ VE SPOT PİYASALAR ARASINDAKİ GETİRİ VE VOLATİLİTE ETKİLEŞİMİ: BORSA İSTANBUL ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Ethem KILIÇ¹

Öz

Bu çalışmanın temel amacı vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilité etkileşimi belirlemektir. Bu doğrultuda BIST 30 vadeli işlem sözleşmeleri endeksi ile spot piyasalarında işlem gören BIST 30 Vadeli, BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Hizmet, BIST Turizm ve BIST Sanayi Endekslerinin 29.06.2012 – 28.07.2021 dönemine ait günlük verileri kullanılmıştır. Vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilité etkileşimi VAR-EGARCH modelinin yardımıyla analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda BIST Banka, BIST Hizmet, BIST 100, BIST Sanayiye ile BIST 30 Vadeli tek yönlü getiri etkileşimi gerçekleşmektedir. BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Turizm, BIST Sanayi ile BIST 30 Vadeli doğru tek yönlü volatilité yayılımı mevcuttur. Elde edilen bulgulara göre sadece BIST Hizmet ile BIST 30 Vadeli arasında çift yönlü volatilité yayılımı bulunmaktadır.

Anahtar Kelime: Vadeli Piyasalar, Spot Piyasaları, VAR-EGARCH

Jel Kodları: D53, G11, G13.

¹Dr. Öğr. Gör. Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, etemkic@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-6247-9024.

Atıf/Citation

Kılıç, E. (2022). Vadeli ve spot piyasalar arasındaki getiri ve volatilité etkileşimi: Borsa İstanbul üzerine bir uygulama. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 109-122.

RETURN AND VOLATILITY INTERACTION BETWEEN FUTURE AND SPOT MARKETS: AN APPLICATION ON BORSA ISTANBUL

Abstract

The main purpose of this study is to determine the interaction of return and volatility between futures and spot markets. In this respect, the daily data of the BIST 30 Futures, BIST 100, BIST 30, BIST Bank, BIST Services, BIST Tourism and BIST Industry indices traded on spot markets with the BIST 30 futures contracts index for the period 29.06.2012-28.07.2021 were used. The interaction of return and volatility between futures and spot markets is analyzed with the help of VAR-EGARCH model. As a result of the analyzes made, a one-way return interaction with BIST Bank, BIST Service, BIST 100, BIST Industry and BIST 30 Term is realized. There is a one-way volatility spread towards BIST 100, BIST 30, BIST Bank, BIST Tourism, BIST Industry and BIST 30 Futures. There is a bidirectional volatility spread only between BIST Service and BIST 30 Futures.

Keywords: Futures Markets, Spot Markets, VAR-EGARCH.

Jel Codes: D53, G11, G13.

1. GİRİŞ

1970’li yıllarda Bretton Woods sisteminin çökmesiyle tüm dünyada sabit kur sisteminden dalgalı kur sistemine geçilmeye başlanmıştır. Bu geçişte kur riski tüm piyasalar üzerinde etkili olmuştur. Yaşanan süreçte riskin yönetilmesi önem arz etmiş ve finansal araçlara ilişkin sözleşmeler işlem görmeye başlamıştır. Aynı süreçte vadeli işlemlerin riskin kontrol altına alınması amacıyla ortaya çıktığı gözlenmiştir. Vadeli işlem piyasalarının iki temel görevi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi risk transferi sağlamak, ikincisi ise geleceğe ilişkin fiyat oluşturmaktır. Sağlanan bu görevler ile korunma amaçlı işlem yapanlar, spekülâtörler ve arbitrajörler olmak üzere üç grup yatırımcıya fayda sağlanmaktadır (Korkmaz, vd. 2017 s.739).

Dünyada oluşan rekabet ortamı ve finansal işlem hacimlerinde yaşanan değişimler, beraberinde ödeme sistemlerinin yanı sıra bireysel ve kurumsal tasarruflarda da değişimi getirmiştir. Bu durumda vadeli işlem piyasaları kadar spot piyasaları da finansal ilişkilerde önem kazanmaya başlamıştır. Küreselleşme ve dış ticaret hacimlerinde tüm ülkeler açısından meydana gelen artıştan dolayı döviz endeksli ödemeler sistemde kullanılmaya başlanmıştır. Bu süreçte işlemlerin vadeli işlem piyasalarına dayandırılmaktadır. Böylece vadeli işlem piyasalarında ticari ilişkiler devamlı hale gelmektedir. Bu kapsamda uzun dönemli karar ihtiyacı artmakta, bu durum da finansal piyasalardaki belirsizlik ve risk düzeyini artırmaktadır.

Vadeli işlem piyasaları gelecekte belirli bir tarihte belirli bir malı ve standartlaştırılmış miktarda bugünden belirlenen fiyat üzerinden satmak ve satın almak amacıyla yapılan sözleşmeler olarak ifade edilmektedir. Yapılan bu sözleşme ile söz konusu varlığın toplam

bedelinin bir kısmını karşılamak amacıyla yatırım yapılmaktadır. Bu durum spot piyasalarında farklı olarak işlem ücreti peşin olarak ödenmektedir (Polat, vd. 2019, s.86).

Literatür incelendiğinde vadeli işlem ve spot piyasaları arasındaki ilişkinin, vadeli işlem piyasalarından spot piyasalarına doğru olduğu söylenebilir. Yani vadeli işlem piyasaları spot piyasalarına öncülük etmektedir. Bu varsayımın temelinde; vadeli işlem maliyetlerinin daha düşük olması ve endeksleri oluşturan unsurların fiyat dalgalanmalarına karşı korunma altına alınması hususları yatmaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilité etkileşimi araştırmaktır. Çalışmada getiri ve volatilité etkileşimini belirlemek amacıyla VAR-EGARCH modeli kullanılmıştır. Bu doğrultuda çalışmanın giriş bölümünde vadeli ve spot piyasalar hakkında bilgi verilmiş, literatür bölümünde yurtiçinde ve yurtdışında yapılan benzer çalışmaların bir kısmı özetlenmiştir. Çalışmanın veri seti ve yöntem kısmında; analizlerde kullanılan değişkenler tanımlanmış ve yöntem açıklanmıştır. Devamında analizlerde elde edilen bulgular raporlanıp-yorumlanmış ve nihayetinde elde edilen sonuçlar sunulmuştur.

2. LİTERATÜR

Spot ve vadeli piyasalar arasındaki ilişkiyi ele alan birçok çalışma bulunmaktadır. Örneğin; Tokat ve Tokat (2010) çalışmalarında vadeli ve spot piyasaları arasındaki volatilité etkileşimini incelemişlerdir. Çalışma neticesinde, incelenen tüm piyasa sistemleri için, oynaklık yayılmalarının anlamlı ve çift yönlü olduğunu tespit etmişlerdir. Spot ve vadeli işlem piyasaları arasındaki oynaklık yayılma ilişkisini araştıran Kang vd. (2013) da paralel sonuçlar elde etmişlerdir. Bhar (2001) ise Avustralya'daki hisse senedi piyasası ile vadeli işlem piyasası arasındaki getiri ve volatilité etkileşimini araştırmıştır. Yapılan inceleme sonucunda hisse senedi piyasası ile vadeli işlem piyasası arasında getiri ve volatilité etkileşimi olduğunu tespit etmiştir. Çalışmada ayrıca volatilitenin asimetric bir yapı sergilediği belirlenmiştir. Kore'de spot ve vadeli işlem piyasaları arasındaki getiriler ve oynaklıklar arasındaki ilişkiyi Min ve Najand (1999) araştırmışlardır. Araştırmacılar, spot ve vadeli işlem piyasaları arasında çift yönlü etkileşim olduğunu saptamışlardır.

Kavussanos ve Visvikis (2004), spot ve vadeli işlem piyasaları arasındaki hem getiriler hem de oynaklıklardaki öncü-gecikme ilişkisini incelemişlerdir. İki yönlü öncü-gecikme ilişkisinin sonuçları, çoğu vadeli işlem piyasasındaki sonuçlarla uyumludur. Chen vd. (2002), Tayvan Menkul Kıymetler Borsası örneğinde spot ve vadeli işlemler piyasaları arasındaki ilişkiyi Vektör hata düzeltme (VECM) ve EGARCH modeli aracılığıyla incelemişlerdir. Çalışma

neticesinde Tayvan Menkul Kıymet Borsasında spot piyasasının getiri ve oynaklık açısından vadeli işlem piyasasına hakim olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca Gürbüz ve Şahbaz (2021) Borsa İstanbul örneğinde yaptıkları çalışmada vadeli piyasalarından spot piyasalarına doğru volatilitate yayılımı olduğunu tespit etmişlerdir. Debasish (2009) ise Nifty endeksinde vadeli işlemlerinin piyasaya sürülmesinin Hindistan spot piyasalarının oynaklığı üzerindeki etkisini incelemiştir. Spot piyasalarındaki getiri oynaklığının, NSE Nifty'de vadeli işlem ticaretinin ortaya çıkmasından sonra spot piyasasının getirileri açıklamadaki önemini sınırlı olduğunu saptamıştır. İtalyan Menkul Kıymetler Borsası örneğinde vadeli işlemlerin borsada görülmesi ile hisse senetlerinin oynaklığı üzerindeki etkisini Bologna ve Cavallo (2002) incelemiştir. Araştırma sonucunda vadeli işlemlerin hisse senedi piyasası oynaklığının azalmasına yol açtığını ve vadeli işlemlerin başlamasının temeldeki piyasa oynaklığı üzerindeki etkisinin muhtemelen kısa zamanda gerçekleşeceğini tespit etmişlerdir.

Liu ve Wang (2014) spot ve vadeli işlem piyasaları arasındaki çapraz korelasyonları incelemiştir. Spot ve vadeli işlemlerin getirileri ve oynaklıkları arasındaki etkileşimleri modellemek için vektör hata düzeltme modelini ve iki değişkenli BEKK-GARCH'ı kullanmışlardır. Spot ve vadeli işlem piyasaları arasındaki oynaklık yayılımının doğrusal olmayan çapraz korelasyona büyük katkıda bulunduğunu, ortalama yayılmanın katkısının ise çok küçük olduğunu belirlemişlerdir. Chuang (2003) ise spot ve endeks vadeli işlem fiyatı, MSCI Tayvan endeksi ve TAISEX endeks vadeli işlem sözleşmeleri için uzun vadeli ilişkiyi araştırmıştır. Piyasalar arası oynaklık yayılma etkisi sadece TAISEX endeks sözleşmesinde spot piyasadaki vadeli işlem piyasasına doğrudur. Bi-Variate E-GARCH tekniğini kullanarak S&P CNX Nifty endeksindeki vadeli işlemlerinin spot piyasa oynaklığı üzerindeki etkisini Rajput vd. (2013) incelemiştir. Spot ve vadeli işlem piyasaları arasındaki oynaklık yayılımının spottan vadeli işlemlere tek yönlü olduğunu ve spot piyasanın getiri ve oynaklık açısından vadeli işlem piyasasına hakim olduğunu tespit etmişlerdir. Lafuente (2002) ise spot ve vadeli işlem piyasalarındaki getiriler ve oynaklıklar arasındaki gün içi öncül/ardıl ilişkiyi ele almıştır. Çalışma sonucunda vadeli işlemlerden spot piyasa getirilerine tek yönlü çapraz etkileşim olduğu saptanmıştır.

Hou ve Li (2020) 2015'teki piyasa çöküşü sırasında Çin spot piyasası ve vadeli işlem piyasaları arasındaki oynaklık ve çarpıklık yayılımını incelemiştir. Vadeli işlemlerden spot piyasalara volatilitate yayılımının önemli olduğu ve vadeli işlemlerden spot piyasalara hem oynaklığın hem de çarpıklığın yayılmasını artırdığını bulmuşlardır. Türkiye'de vadeli ve spot piyasa arasındaki volatilitate yayılımını İşeri ve Kaçmaz (2017) araştırmışlardır. 2011-2015

dönemini kapsayan araştıra sonucunda vadeli piyasaların spot piyasalarındaki volatilitiyi azalttığı yönünde bulgular elde etmişlerdir. Özdemir (2020) ise VIX endeksi, BIST 30 ile BIST 30 vadeli işlemler sözleşmesi getirilerinin volatilitelerine etkisini karşılaştırmıştır. Çalışma sonucunda her iki değişken için kaldıraç etkisi olduğu ve hisse senedi piyasasındaki negatif bilgi şokların pozitif bilgi şoklarına göre daha etkin olduğu saptanmıştır.

Yapılan literatür araştırmasına göre vadeli ve spot piyasaları arasındaki ilişkiyi ele alan birçok çalışma bulunmaktadır. Ancak vadeli ve spot piyasaları arasında tam bir fikir birliğinin sağlanmadığı görülmektedir. Bu nedenle vadeli ve spot piyasaları arasındaki ilişkinin farklı modeller ve örneklemelerden incelenmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilitate etkileşimi çok değişkenli GARCH modellerinde olan VAR-EGARCH modeli ile araştırılmaktadır. Çalışmanın VAR-EGARCH modeli ile incelenmesinin finans literatürüne katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada BIST 30 Vadeli İşlemler Sözleşmesi, BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Hizmet, BIST Turizm ve BIST Sanayi Endekslerinin 29.06.2012 – 28.07.2021 dönemine ait günlük verileri kullanılmıştır. Değişkenlere ait veriler investin.com adresinden alınmıştır. Serilerin logaritması alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Analizler EViews 9 ile WinRATS 10.0 paket programları ile gerçekleştirilmiştir.

VAR-EGARCH modeli uygulanmadan önce değişkenlerin durağanlıkları araştırılmıştır. Değişkenlerin durağan olup olmadığı ADF ve PP birim kök testleri yardımıyla analiz edilmiştir.

Koutmos ve Booth (1995) çok değişkenli EGARCH modeli Nelson (1991) geliştirdiği tek değişkenli EGARCH modelinden hareketle geliştirilmiştir. Piyasalar arasındaki getirinin modellenmesinden kullanılan çok değişkenli GARCH modelin, tek değişkenli GARCH modellerine göre bazı avantajlara sahiptir. Öncelikle bu model aracılığıyla iki aşamalı işlem prosedürü ortadan kalkmaktadır. Böylece tahmini regresyon ile ilgili ortaya çıkması muhtemel olan problemler engellenmiş olacaktır. Modelin sağladığı başka bir avantaj ise etkinlik ve piyasalar arasındaki etkileşimi belirlemek amacıyla yapılan testlerin gücünü artırmaktadır. Piyasanın kendi şoklarının yanı sıra çapraz piyasalar arasındaki şokların volatilitesi üzerindeki etkileri çok değişkenli EGARCH modeli aracılığıyla ölçülmektedir. Böylece çok değişkenli EGARCH modeli volatilitate etkileşimi mekanizmasında asimetri olasılığını incelemek için uygun bir model olduğunu söylenebilir (Koutmos ve Booth, 1995, s.749).

$$R_{i,t} = \beta_{i,0} + \sum_{j=1}^n \beta_{i,j} R_{j,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad i, j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (1)$$

$$\sigma_{i,t}^2 = \exp[\alpha_{i,0} + \sum_{j=1}^n \alpha_{i,j} f_j(z_{j,t-1}) + \gamma_i \ln(\sigma_{i,t-1}^2)] \quad i, j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (2)$$

$$f_i(z_{j,t-1}) = (|z_{j,t-1}| - E(|z_{j,t-1}|) + \delta_j z_{j,t-1}) \quad j = 1, 2, 3, \dots, n \quad (3)$$

$$L(\theta) = -0,5(NT) \ln(2\pi) - \frac{1}{2} \sum_{t=1}^T (\ln |S_t| + \varepsilon_t' S_t^{-1} \varepsilon_t) \quad (4)$$

Denklem (1) VAR-EGARCH modelindeki ortalama denklemini ifade etmektedir. Ortalama denklemi ile her piyasanın kendi geçmiş getirileri ile çapraz piyasalarının geçmiş getirilerini açıklamaktadır. $\beta_{i,j}$ katsayısı ise piyasalar arasındaki öncül/ardıl ilişkileri açıklamakta, istatistiki olarak anlamlı olması durumunda $\beta_{i,j}$ katsayısı, i piyasasının j piyasasına öncülük etmektedir. j piyasasındaki mevcut getirinin i piyasasının gelecekteki getirisi üzerinde etkisi olduğunu ifade etmektedir (Çelik vd.,2018, s.222).

Denklem (2) VAR-EGARCH modelindeki varyans denklemini açıklamaktadır. $\sigma_{i,t}^2$, koşullu varyans, her bir piyasanın kendi geçmiş şoklarını yanı sıra diğer piyasaların standartlaştırılmış üssel fonksiyonu temsil etmektedir. $\alpha_{i,j}$ terimi istatistiki olarak anlamlı olması ile i ve j piyasaları arasındaki volatilitenin etkileşiminin olduğunu açıklamaktadır. γ_i terimi ise modeldeki volatilitenin kalıcılığı hakkında bilgi vermektedir (Kılıç ve Polat, 2020, s.1468).

Denklem (3) geçmiş standartlaştırılmış şokların asimetrik fonksiyonunu $f(\cdot)$ ile ifade edilmektedir. δ_j terimi modelin asimetrik yapısı hakkında bilgi vermektedir. Modelin asimetrik yapı sergilediğini söyleyebilmek için δ_j teriminin istatistiki açıdan anlamlı olması gerekmektedir. Modelin asimetrik yapı sergilemesi durumunda bu yapının hangi yönde olduğunu açıklamaktadır. $\alpha_{i,j}$ 'nin pozitif olduğu varsayımına göre $z_{j,t-1}$ 'nin büyüklüğü beklenen değeri $E|z_{j,t-1}|$ 'den büyük ise $z_{j,t-1}$ 'in koşullu varyans ($\sigma_{i,t}^2$) üzerindeki etkisi pozitif/negatif yönlü olacaktır. $\delta_j z_{j,t-1}$ ise fonksiyonun işaret etkisini temsil etmektedir (Kılıç ve Polat, 2020, s.1468).

Denklem (4) Koutmos (1996) normallik varsayımı altında çok değişkenli VAR-EGARCH modeli için log olabilirlik fonksiyonunu temsil etmektedir. VAR-EGARCH modelinin olabilirlik fonksiyonu için, N denklem sayısını, T gözlem sayısını, θ tahmin edilecek olan parametre vektörünü temsil etmektedir. $\varepsilon_t' = [\varepsilon_{1,t} \varepsilon_{2,t} \dots \varepsilon_{i,t}]$ t anındaki şokların $1 \times i$ vektörünü, S_t ise zamana bağlı olarak değişen koşullu varyans kovaryans matrisini ifade etmektedir (Koutmos, 1996, s.978).

Çok değişkenli VAR-EGARCH modelinin tahmin edilmesinden sonra modelin otokorelasyon ve ARCH etkisi içerip içermediği test edilmektedir. Modelin tahmin edilmesi ardında her denklem için standartlaştırılmış hatalar belirlenir. Elde edilen standartlaştırılmış hataların karelerine Ljung-Box Q (LB-Q) testi uygulanarak modelin otokorelasyon etkisi içerip içermediği tespit edilmektedir. LB-Q testinin istatistiki olarak anlamsız olmalıdır. Bu durumda modelin otokorelasyon etkisi içermediği söylenebilir. Modelin ARCH etkisi içerip içermediğini test etmek amacıyla uygulanan ARCH-LM test istatistiğinin istatistiksel açıdan anlamsız olmalıdır (Gök, 2017, s.19).

4. BULGULAR

Vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilité etkileşimi belirlemek amacıyla VAR-EGARCH modeli ile uygulanmıştır. VAR-EGARCH modeli ile analizler yapılmadan önce değişkenlere ait gecikme uzunlukları tespit edilmiştir. AIC bilgi kriterine göre gecikme uzunluğunun 2 olduğu saptanmıştır.

Tablo 1. Birim Kök Testi Sonuçları

	ADF		PP	
	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
BIST 30 Vadeli	-48.1966	-48.1949	-48.1964	-48.1950
BIST 100	-48.8745	-48.8638	-48.8745	-48.8638
BIST 30	-49.1353	-49.1254	-49.1343	-49.1245
BIST Banka	-48.2181	-48.2126	-48.2336	-48.2286
BIST Hizmet	-48.9341	-48.9236	-48.9214	-48.9110
BIST Turizm	-47.2585	-47.3023	-47.5666	-47.5561
BIST Sanayi	-48.4580	-48.4622	-48.4720	-48.4711
	Kritik Değerler			
%1	-3.4330	-3.9621	-3.4330	-3.9621
%5	-2.8626	-3.4118	-2.8626	-3.4118
%10	-2.5674	-3.1278	-2.5674	-3.1278

Değişkenlere ait birim kök testleri sonuçları Tablo 1’de sunulmuştur. Değişkenlerin durağanlıklarını sınamak için ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır. Değişkenlerin seviye değerlerinde durağan oldukları tespit edilmiştir. ADF ve PP testlerinin sonuçları birbirini desteklemektedir.

Tablo 2. BIST 30 Vadeli İşlem Sözleşmeleri Endeksi İçin VAR (2) – EGARCH Modeli
Tahmin Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Anlamlılık
Ortalama Denklemi				
<i>R</i> Sabit	-0.8536	0.2935	-2.9080	0.0036
<i>R</i> BIST 30 Vadeli, BIST 30 Vadeli	0.0052	0.0012	4.4691	0.0000
<i>R</i> BIST 30 Vadeli, BIST 100	1.0129	0.9281	1.0914	0.2751
<i>R</i> BIST 30 Vadeli, BIST 30	-1.2610	1.0619	-1.1874	0.2351

$R_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Banka}$	0.2192	0.0013	162.9738	0.0000	
$R_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Hizmet}$	0.4450	0.1022	4.3527	0.0000	
$R_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Turizm}$	0.0644	0.0000	5023.6802	0.0000	
$R_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Sanayi}$	-0.3785	0.2590	-1.4616	0.1439	
Varyans Denklemi					
α_{Sabit}	1.7794	0.0008	2283.8102	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ 30\ Vadeli}$	0.4922	0.0284	17.3184	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ 100}$	0.0396	0.0026	15.0692	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ 30}$	0.0167	0.0013	13.1665	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Banka}$	0.0262	0.0017	15.5362	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Hizmet}$	-0.4962	0.0278	-17.8179	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Turizm}$	0.0345	0.0020	16.8928	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ Sanayi}$	0.0526	0.0035	14.8853	0.0000	
δ_1	-2.6221	0.0401	-65.3177	0.0000	
γ_1	0.4315	0.0002	2298.6247	0.0000	
			Q İstatistiği	Anlamlılık	
Tanı Testleri			LB-Q (12)	1.1505	0.9999
			ARCH-LM (12)	1.1379	0.9999

Vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilité etkileşiminin belirlenmesi amacıyla yapılan analiz sonucunda getiri etkileşimini ifade eden ortalama denklemi bulgularına göre; BIST 30 vadeli kendi geçmiş şoklarının yanı sıra BIST Banka, BIST Hizmet, BIST Turizm geçmiş getirilerinden etkilenmektedir. Volatilité etkileşimini açıklayan varyans denklemine göre ise BIST 30 vadeli kendi geçmiş şokları ile birlikte spot piyasalarında işlem gören BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Hizmet, BIST Turizm ve BIST Sanayi endekslerinin geçmiş şoklarından etkilendiği tespit edilmiştir. BIST 30 vadeli piyasasında meydana gelen negatif şokların etkin olduğu ve ortaya çıkan şokların kalıcı olduğu belirlenmiştir. Varyans denkleminin artıklarında yapılan LB-Q ve ARCH-LM tanı testlerinin % 5 anlam düzeyinde yüksek olması nedeniyle modelde otokorelasyon ve ARCH etkisi bulunmamaktadır.

Tablo 3. BIST 100 İçin VAR (2) – EGARCH Modeli Tahmin Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Anlamlılık	
Ortalama Denklemi					
R_{Sabit}	0.0233	0.0120	1.9385	0.0526	
$R_{BIST\ 100, BIST\ 30\ Vadeli}$	-0.0102	0.0019	-5.3309	0.0000	
$R_{BIST\ 100, BIST\ 100}$	0.4414	0.0019	238.3662	0.0000	
Varyans Denklemi					
α_{Sabit}	0.1442	0.0021	69.9621	0.0000	
$\alpha_{BIST\ 100, BIST\ 30\ Vadeli}$	-0.0162	0.0536	-0.3031	0.7618	
$\alpha_{BIST\ 100, BIST\ 100}$	0.0742	0.0015	51.0859	0.0000	
δ_2	-0.8729	0.0418	-20.8829	0.0000	
γ_2	0.5095	0.0090	56.8906	0.0000	
			Q İstatistiği	Anlamlılık	
Tanı Testleri			LB-Q (12)	10.5053	0.5715
			ARCH-LM (12)	0.9293	0.9999

BIST 100'ün getirileri kendisinin bir önceki günün getirilerinden kaynaklandığı gibi BIST 30 Vadeli'nin geçmiş getirilerinden de kaynaklanmaktadır. BIST 30 Vadeli'nin bir önceki günün

şokları BIST 100'ün mevcut günün şokları hakkında bilgi veren varyans denkleminin sonucu istatistiki olarak anlamlı değildir. δ_2 parametresi volatilitenin asimetrik yapısı hakkında bilgi vermektedir. δ_2 parametresinin istatistiki açıdan anlamlı olduğu BIST 100'den meydana gelen şokların asimetrik yapı sergilediği tespit edilmiştir. Ayrıca negatif bilgi şoklarının baskın olduğu tespit edilmiştir. γ_2 parametresi ise volatilitenin kalıcılığı hakkında bilgi vermektedir. γ_2 parametresinin % 1 önem seviyesine göre anlamlı ve BIST 100'de meydana gelen şokların kalıcı olduğu saptanmıştır. Tanı testlerine göre modelde otokorelasyon etkisi ve ARCH etkisi olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 4. BIST 30 İçin VAR (2) – EGARCH Modeli Tahmin Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Anlamlılık
Ortalama Denklemi				
R_{Sabit}	0.0181	0.0066	2.7380	0.0062
$R_{BIST\ 30,\ BIST\ 30\ Vadeli}$	-0.0094	0.0014	-6.8855	0.0000
$R_{BIST\ 30,\ BIST\ 30}$	-0.1608	0.0018	-90.6179	0.0000
Varyans Denklemi				
α_{Sabit}	0.2343	0.0032	73.6458	0.0000
$\alpha_{BIST\ 30,\ BIST\ 30\ Vadeli}$	-0.0140	0.0258	-0.5412	0.5884
$\alpha_{BIST\ 30,\ BIST\ 30}$	0.1066	0.0038	27.9554	0.0000
δ_3	-0.3098	0.1085	-2.8554	0.0043
γ_3	0.4422	0.0149	29.6912	0.0000
			Q İstatistiği	Anlamlılık
Tanı Testleri	LB-Q (12)		10.6285	0.5604
	ARCH-LM (12)		1.2146	0.9999

Vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilitte etkileşimini belirlemek için uygulanan VAR-EGARCH modelindeki ortalama denkleme göre BIST 30'un getirileri hem kendisinin bir önceki günün getirisi hem de BIST 30 Vadeli'nin bir önceki günün getirisinden kaynaklanmaktadır. Volatilitte etkileşimini açıklayan varyans denkleme göre ise BIST 30 kendisinin bir önceki şoklarında etkilenmektedir. Ancak BIST 30 Vadeli'nin bir önceki şoklarında etkilenmemektedir. BIST 30'da ortaya çıkan şokların asimetrik bir yapı sergilemesinin yanı sıra negatif bilgi şoklarının da daha etkin olduğu saptanmıştır. Ayrıca volatilitenin kalıcılığı hakkında bilgi veren γ_3 parametresinin istatistiki açıdan anlamlı olması BIST 30'da ortaya çıkan şokların kalıcı olduğu söylenebilir. Tanı testlerine göre modelde ARCH etkisi ve otokorelasyon problemi olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 5. BIST Banka İçin VAR (2) – EGARCH Modeli Tahmin Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Anlamlılık
Ortalama Denklemi				
R_{Sabit}	0.0003	0.0447	0.0059	0.9953
$R_{BIST\ Banka,\ BIST\ 30\ Vadeli}$	-0.0054	0.0039	-1.4013	0.1611
$R_{BIST\ Banka,\ BIST\ Banka}$	-0.2093	0.0042	-49.6224	0.0000
Varyans Denklemi				

α Sabit	0.5101	0.0109	46.6144	0.0000
α BIST Banka, BIST 30 Vadeli	-0.0156	0.0423	-0.3688	0.7123
α BIST Banka, BIST Banka	0.1956	0.0065	29.9128	0.0000
δ_4	-0.3683	0.1313	-2.8058	0.0050
γ_4	0.4374	0.0088	49.9292	0.0000
			Q İstatistiği	Anlamlılık
Tanı Testleri	LB-Q (12)		13.6166	0.3226
	ARCH-LM (12)		2.0921	0.9992

BIST Banka kendi geçmiş getirilerinde etkilenmekte, ancak BIST 30 Vadelinin geçmiş getirilerinde etkilenmediği görülmektedir. Aynı zamanda BIST 30 Vadelinin geçmiş şoklarının da BIST 30'un şoklarının üzerinde etkisi olmadığı saptanmıştır. Fakat BIST 30 kendi geçmiş şoklarında etkilendiği belirlenmiştir. BIST Banka'da meydana gelen şoklar asimetrik yapı sergilemektedir. Negatif bilgi şokları pozitif bilgi şoklarından daha etkin olduğu saptanmıştır. Ayrıca BIST Banka'daki şokların kalıcı olduğu da belirlenmiştir. Tanı testleri sonuçlarına göre modelde otokorelasyon ve ARCH etkisi sorunu bulunmamıştır.

Tablo 6. BIST Hizmet İçin VAR (2) – EGARCH Modeli Tahmin Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Anlamlılık
Ortalama Denklemi				
R Sabit	0.0698	0.0463	1.5090	0.1313
R BIST Hizmet, BIST 30 Vadeli	-0.0138	0.0114	-1.2100	0.2263
R BIST Hizmet, BIST Hizmet	-0.1233	0.0042	-29.1891	0.0000
Varyans Denklemi				
α Sabit	0.0028	0.0048	0.5843	0.5590
α BIST Hizmet, BIST 30 Vadeli	-0.0695	0.0189	-3.6872	0.0002
α BIST Hizmet, BIST Hizmet	0.1071	0.0036	29.4190	0.0000
δ_5	-0.3758	0.1808	-2.0783	0.0377
γ_5	0.5774	0.1406	4.1074	0.0000
			Q İstatistiği	Anlamlılık
Tanı Testleri	LB-Q (12)		8.1052	0.7771
	ARCH-LM (12)		1.3798	0.9999

Getiri etkileşimini açıklayan ortalama denklemine göre BIST 30 Vadeli'nin istatistiki açıdan anlamlı olmamasından dolayı BIST Hizmet getirisi üzerinde etkisi olmadığı saptanmıştır. BIST Hizmet kendi geçmiş getirilerinde etkilenmektedir. Volatilite etkileşimini ifade eden varyans denklemi sonuçlarına göre BIST Hizmet hem kendi geçmiş şoklarında hem de BIST 30 Vadeli'nin geçmiş şoklarından etkilenmektedir. $\delta_5 = -0.3758$ parametresi BIST Hizmette negatif bilgi şokların daha etkin olduğu tespit edilmiştir. $\gamma_5 = 0.5774$ parametresinin istatistiki açıdan anlamlı olması volatilitenin kalıcı olduğu saptanmıştır. LB-Q ve ARCH-LM testlerinin % 5 anlam düzeyinden yüksek olmasından dolayı model de ARCH etkisi ve otokorelasyon sorunu olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Tablo 7. BIST Turizm İçin VAR (2) – EGARCH Modeli Tahmin Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Anlamlılık
Ortalama Denklemi				

R_{Sabit}	0.1163	0.0630	1.8464	0.0648
$R_{BIST\ Turizm, BIST\ 30\ Vadeli}$	0.0222	0.1185	0.1875	0.8512
$R_{BIST\ Turizm, BIST\ Turizm}$	-0.0176	0.0138	-1.2782	0.2012
Varyans Denklemi				
α_{Sabit}	0.2998	0.0700	4.2858	0.0000
$\alpha_{BIST\ Turizm, BIST\ 30\ Vadeli}$	0.0069	0.0451	0.1537	0.8779
$\alpha_{BIST\ Turizm, BIST\ Turizm}$	0.6318	0.0275	22.9907	0.0000
δ_6	0.0283	0.3868	0.0733	0.9416
γ_6	0.5277	0.0268	19.6891	0.0000
			Q İstatistiği	Anlamlılık
Tanı Testleri	LB-Q (12)		21.4273	0.0512
	ARCH-LM (12)		1.4562	0.9999

Vadeli ve spot piyasaları arasındaki getiri ve volatilite etkileşimini belirlemek için VAR-EGARCH modeli ile analiz edilmiştir. VAR-EGARCH modelindeki ortalama denklemi getiri etkileşimi hakkında bilgi vermektedir. Ortalama denkleme göre BIST 30 Vadeli'nin BIST Turizm getirileri üzerinde etkisi olmadığı saptanmıştır. Volatilite etkileşimini açıklayan varyans denkleme göre BIST Turizm kendi geçmiş şokları etkilenmektedir. Ancak BIST Turizm'den ortaya çıkan şokların BIST 30 Vadeli'den kaynaklanmadığı görülmektedir. δ_6 parametresi istatistiki açıdan anlamlı olmamasından dolayı BIST Turizm'den ortaya çıkan şokların asimetrik olmadığı saptanmıştır. $\gamma_6 = 0.5277$ terimi volatilitenin kalıcı olduğunu ifade etmektedir. Tanı testleri bulgularına göre modelde ARCH etkisi ve otokorelasyon olmadığı söylenebilir.

Tablo 8. BIST Sanayi İçin VAR (2) – EGARCH Modeli Tahmin Sonuçları

	Katsayı	Standart Hata	T-İstatistiği	Anlamlılık
Ortalama Denklemi				
R_{Sabit}	0.0502	0.0235	2.1399	0.0324
$R_{BIST\ Sanayi, BIST\ 30\ Vadeli}$	-0.0112	0.0043	-2.5819	0.0098
$R_{BIST\ Sanayi, BIST\ Sanayi}$	-0.0158	0.0044	-3.5555	0.0004
Varyans Denklemi				
α_{Sabit}	-0.0229	0.0026	-8.7352	0.0000
$\alpha_{BIST\ 30\ Vadeli, BIST\ 30\ Vadeli}$	-0.0134	0.0607	-0.2198	0.8260
$\alpha_{BIST\ Sanayi, BIST\ Sanayi}$	0.0352	0.0128	2.7535	0.0059
δ_7	-2.5534	0.1643	-15.5406	0.0000
γ_7	0.6715	0.0338	19.8879	0.0000
			Q İstatistiği	Anlamlılık
Tanı Testleri	LB-Q (12)		16.5290	0.1679
	ARCH-LM (12)		0.7290	0.9999

BIST Sanayi ve BIST 30 Vadeli arasındaki getiri ve volatilite etkileşiminin belirlenmesi için uygulanan VAR-EGARCH modeli sonuçlarına göre BIST Sanayinin getirileri hem kendisinin bir önceki getirisinde hem de BIST 30 Vadelinin bir önceki günün getirisinden kaynaklanmaktadır. BIST 30 Vadelinin geçmiş şokları BIST Sanayi mevcut şokları üzerinde etkisi olmadığı belirlenmiştir. $\delta_7 = -2.5534$ parametresinin istatistiki açıdan anlamlı olması ile BIST Sanayinin volatilitesinde negatif bilgi şoklar daha etkin olduğu görülmektedir. Ayrıca

$\gamma_7 = 0.6715$ teriminin istatistiki açıdan anlamlı olması ile BIST Sanayinin şoklarının kalıcı olduğu tespit edilmiştir. Model ARCH etkisi ve otokorelasyon sorunu ile karşılaşmamıştır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

1980’li yıllarından bu yana vadeli işlemler piyasasında işlem hacmi artmakta ve bu durum finansal piyasalar için önem arz etmektedir. Bu çerçevede vadeli işlemler bireysel ve kurumsal yatırımcılar tarafından çokça tercih edilmektedir. Vadeli işlemlerin finansal piyasalarda rol oynamaya başladığından bu yana sözleşmelerinin de çeşitlenmesine yönelik yeni arayışların ortaya çıktığı görülmektedir. Günümüzde birçok finansal araç üzerine vadeli işlem sözleşmeleri yapılabilmektedir.

BIST Banka ve BIST Hizmetten BIST 30 Vadeliye doğru tek yönlü getiri etkileşimi bulunmaktadır. BIST 30 Vadeliden BIST 100 ve BIST Sanayiye doğru tek yönlü getiri etkileşimi gerçekleşmektedir. Spot piyasalarında; BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Turizm ve BIST Sanayiden BIST 30 Vadeliye doğru tek yönlü volatilité etkileşimi gerçekleşmektedir. Ancak BIST Hizmet ile BIST 30 Vadeli arasında çift yönlü volatilité etkileşimi olduğu tespit edilmiştir. BIST 30 Vadeli, BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Hizmet ve BIST Sanayideki volatilitenin asimetrik bir yapı sergilediği ve negatif bilgi şoklarının pozitif şoklara göre daha etkin olduğu belirlenmiştir. Bu bulgu Özdemir (2020) çalışmasına paralel bulgular elde edilmiştir. BIST 30 Vadeli, BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Hizmet, BIST Turizm ve BIST Sanayideki volatilitenin kalıcı olması elde edilen bir diğer bulgudur. Araştırma bulgularına göre spot piyasalarından BIST Hizmet ile BIST 30 Vadeli arasında çift yönlü etkileşim Kavussanos ve Visviki (2004), Min ve Najand (1999) paralellik göstermektedir. BIST 100, BIST 30, BIST Banka, BIST Turizm ve BIST Sanayiden BIST 30 Vadeliye doğru tek yönlü etkileşim Chuang (2003), Rajput (2013), Bhar (2001), Gürbüz ve Şahbaz (2021), Bologna ve Cavallo (2002), Liu ve Wang (2014), Lafunte (2002), Hou ve Li (2020), İşeri ve Kaçmaz (2017) çalışmalarına benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Sonuç olarak vadeli işlemler genel olarak spot piyasalar için öncülük etmediği, fakat spot piyasalarından önde gelen piyasaların vadeli işlemler piyasalarına öncülük ettiği söylenebilir. Müteakip çalışmalarda vadeli ve spot piyasaları arasındaki ilişkinin farklı yöntemlerle incelenip karşılaştırılmasının finans literatürüne katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Bhar, R. (2001). Return and volatility dynamics in the spot and futures markets in australia: an intervention analysis in a bivariate EGARCH-X framework. *The Journal of Futures Markets*, 21(9), 833–850.
- Bologna, P. & Cavallo, L. (2002). Does the introduction of stock index futures effectively reduce stock market volatility? Is the 'futures effect' immediate? Evidence from the Italian stock exchange using GARCH. *Applied Financial Economics*, 12(3), 183-192.
- Chuang, C. C. (2003). International Information Transmissions between Stock Index Futures and Spot Markets: The Case of Futures Contracts Related to Taiwan Index. *Tamsui Oxford Journal of Management Sciences*, 19(1), 51-78.
- Çelik, İ., Özdemir, A., Gürsoy, S. & Ünlü, H. (2018). Gelişmekte olan hisse senedi piyasaları ile kıymetli madenler arasındaki getiri ve volatilite yayılımı, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 18(2), 217-230.
- Debasish, S. S. (2009). Effect of futures trading on spot-price volatility: evidence for NSE Nifty using GARCH. *The Journal of Risk Finance*, 10(1), 67-77.
- Gök, İ. Y.(2013). Türkiye ve AB Pay Piyasaları Arasında Getiri ve Volatilite Yayılımı: Çok Değişkenli VAR-EGARCH Modeli ile Ampirik Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Gürbüz, S. & Şahbaz, A. (2021). Investigating the volatility spillover effect between derivative markets and spot markets via the wavelets: The case of Borsa İstanbul. *Borsa Istanbul Review*, 9, 1-11.
- Hou, Y. & Li, S. (2020). Volatility and skewness spillover between stock index and stock index futures markets during a crash period: new evidence from China. *International Review of Economics & Finance*, 66, 166-188.
- İşeri, M. ve Kaçmaz, M. (2017). 2011-2015 Yılları arasında BİST 30 endeksi ve BİST 30 endeks vadeli işlem sözleşmeleri arasındaki volatilite ilişkisinin irdelenmesi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 39 (1) , 171-194.
- Kang, S., H., Cheong, C. & Yoon, S. M. (2013). Intraday volatility spillovers between spot and futures indices: evidence from the Korea an stock market. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 392(8), 1795-1802.
- Kavussanos, M. G. & Visvikis, I. D. (2004). Market interactions in returns and volatilities between spot and forwardshipping freight markets. *Journal of Banking & Finance*, 28, 015–2049.
- Kılıç, E. & Polat, M. (2020). MIST ülkelerinin hisse senedi piyasaları ile döviz kurları arasındaki getiri ve volatilite etkileşimi. *Gaziantep University Journal Of Social Sciences*. 19(4), 1463-1479.
- Koutmos, G. & Booth, G. G. (1995). Asymmetric Volatility Transmission in International Stock Markets. *Journal of International Money and Finance*, 14(6), 747-762.

- Korkmaz, T., Çevik, E. İ. ve Uygurtürk, H. (2017). Spot ve Vadeli Piyasalar Arasında Risk Durumunda Nedensellik İlişkisi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (2), 737-756.
- Koutmos, G. (1996). Modeling the Dynamic Interdependence of Major European Stock Markets. *Journal of Business Finance & Accounting*, 23(7), 975-988.
- Lafuente, J. (2002). Intraday return and volatility relationships between the Ibex 35 spot and futures markets. *Spanish Economic Review*, 4, 201–220.
- Lin, C.C., Chen, S. Y., Hwang, D. Y. & Lin, C. F. (2002). Does index futures dominate index spot? evidence from Taiwan market. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 5(1), 255-275.
- Liu, L. & Wang, Y. (2014). Cross-correlations between spot and futures markets of nonferrous metals. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 400, 20-30.
- Min, J. H. & Najand, M. (1999). A further investigation of the lead–lag relationship between the spot market and stock index futures: Early evidence from Korea. *The Journal of Futures Markets*, 19(2), 217–232.
- Özdemir, L. (2020). VIX endeksinin BİST30 endeks ve BİST30 vadeli işlem getirisi volatilitelerine etkisinin EGARCH modeli ile karşılaştırılması. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 15(59), 534-543.
- Polat, M., Kanmaz, D. & Vergi, H. (2019). Vadeli ve spot piyasalar arasında nedensellik ilişkisi: Borsa İstanbul Örneği. *Bitlis Eren Üniversitesi Akademik İzdüşüm Dergisi*, 4(1), 84-69.
- Rajput, N., Kakkar, R. & Batra, G. (2013). Futures trading and its impact on volatility of Indian stock market, *Asian Journal of Finance & Accounting*, 5(1), 289-305.
- Tokat, E., & Tokat, H. A. (2010). Shock and volatility transmission in the futures and spot markets: evidence from Turkish markets. *Emerging Markets Finance and Trade*, 46(4), 92-104.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 123-140

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 02.12.2021

Accepted / Kabul: 01.01.2022

AKADEMİSYEN VE ÖĞRENCİLERİN ZOOM YORGUNLUĞUNUN İNCELENMESİ: İSTANBUL ÖRNEĞİ

Fatma KANTAŞ YILMAZ¹

Haşim ÇAPAR²

Öz

Korona virüs pandemisi ile ortaya çıkan “Zoom Yorgunluğu”, göz rahatsızlıkları, fiziksel inaktivite, asosyallik ve kullanıcılarıdaki bilişsel yükün artması gibi sorunları da beraberinde getirmiştir. Zoom yorgunluğunun, çevrimiçi araçlar ile iş, toplantı veya eğitim gibi faaliyetleri sürdürenler arasında daha yaygın olduğu ifade edilmektedir. Bu durum, özellikle de uzaktan eğitime geçen akademisyen ve öğrencilerin maruz kaldığı “zoom yorgunluğu” fenomenini incelemeyi önemli kılmaktadır. Bu sebeple, akademisyen ve doktora öğrencilerinin zoom yorgunluğunun incelenmesi amaçlanmıştır. Tanımlayıcı, kesitsel ve nicel araştırma alt türlerinden biri olan nedensel karşılaştırma tipinin kullanıldığı bu çalışma, İstanbul ilinde yer alan bir devlet ve bir vakıf üniversitesinin sağlık bilimleri fakültesinde akademisyen ve doktora öğrencisi olan 201 kişi ile yapılmıştır. Araştırmanın akademisyen ve doktora öğrencileri ile yapılmasının sebebi, bu grubun zoom yorgunluğunun kaynağı olan çevrimiçi araçları sıklıkla kullanmasıdır. Çalışma verileri, 12.07.2021 ile 03.09.2021 tarihleri arasında çevrimiçi olarak toplanmıştır. Verilerin analizi için iki grup için Bağımsız Örneklem t-Testi, ikiden fazla grup için Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır. Online toplantılara katılım sıklığı arttıkça akademisyen ve doktora öğrencilerinin genel zoom yorgunluğunun arttığı, buna karşın göz yorgunluğu ve motivasyonel yorgunluğunun ise, değişmediği tespit edilmiştir. Online toplantıların oturum süresi arttıkça göz yorgunluğu hariç, genel yorgunluk, sosyal yorgunluk, motivasyonel yorgunluk, duygusal yorgunluk ve zoom yorgunluğu istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde artmaktadır. Eğitim gibi önemli bir işlevin sürekliliği önemli olmak ile birlikte bu işlevin yerine getirileceği yerin online platformlar olmadığı ya da bu platformların az kullanılması gerektiği, kullanılsa dahi yüz yüze olacak uygulamalar ile birlikte hibrit modele göre verilmesi önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Akademisyen, Öğrenci, COVID-19, Zoom Yorgunluğu, Türkiye.

Jel Kodları: I14, I21, I23.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Sağlık Bilimleri Üniversitesi, E-posta: fatma.kantasyilmaz@gmail.com, ORCID:0000-0003-0512-382X.

²Öğr. Gör., İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, E-posta: hasim.capar@izu.edu.tr, ORCID:0000-0001-7056-7879.

Atıf/Citation

Kantaş Yılmaz, F. & Çapar, H. (2022). Akademisyen ve öğrencilerin zoom yorgunluğunun incelenmesi: İstanbul örneği. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 123-140.

EXAMINING ZOOM FATIGUE OF ACADEMICS AND STUDENTS: THE CASE OF ISTANBUL

Abstract

"Zoom Fatigue", which emerged with the corona virus pandemic, has brought problems such as eye disorders, physical inactivity, asociality and increased cognitive load in users. It is stated that Zoom fatigue is more common among those who carry out activities such as work, meetings or education with online tools. This makes it important to examine the phenomenon of "zoom fatigue", which academics and students who switch to distance education are exposed to. For this reason, this study was conducted to examine the zoom fatigue of academicians and doctoral students. This study, in which the causal comparison type, which is one of the descriptive, cross-sectional and quantitative research sub-types, was used, was conducted with 201 academicians and doctoral students in the health sciences faculty of a state and a foundation university in Istanbul. The reason why the research was conducted with academicians and doctoral students is that this group frequently uses online tools, which is the source of zoom fatigue. Study data were collected online between 12.07.2021 and 03.09.2021. Independent Sample t-Test for two groups and One-Way Analysis of Variance for more than two groups were used for data analysis. As the frequency of participation in online meetings increased, it was determined that the general zoom fatigue of academicians and doctoral students increased, while eye strain and motivational fatigue did not change. As the session duration of online meetings increases, excluding eyestrain, general fatigue, social fatigue, motivational fatigue, emotional fatigue and zoom fatigue increase statistically. Although the continuity of an important function such as education is important, it is recommended that the place where this function will be fulfilled is not online platforms or that these platforms should be used sparingly, and that even if used, it should be given according to the hybrid model with face-to-face applications.

Keywords: Academician, Student, COVID-19, Zoom Fatigue, Turkey.

Jel Codes: I14, I21, I23.

1. GİRİŞ

COVID-19 pandemisi, 2019'un sonlarından bugüne insan yaşamını ciddi boyutlarda tehdit etmekle birlikte bireysel, ekonomik ve sosyal hayatı her yönüyle etkilemiştir (Luo vd., 2020, s.6). Bu dönemde, karantina ve sosyal izolasyon önlemleri nedeniyle yüz yüze verilen dersler yerini uzaktan eğitime bırakmış ve yeni bir dönemin başlangıcı olmuştur (Agarwal & Kaushik, 2020, s.1; Ferrel & Ryan, 2020, s.3). Birçok insanın eğitim ve iş faaliyetlerini evden sürdürmeye başlaması Zoom, Google Meet, Skype gibi sesli ve görüntülü görüşme sağlayan platformları hayatımızın bir parçası haline getirmiştir (Akduman, 2021, s.22-25). Pandemi öncesi, Aralık 2019'da günde yaklaşık 10 milyon Zoom toplantısı katılımcısı mevcut iken bu sayı Eylül 2020'de 485 milyon katılımcıya ulaşmıştır. Bu süreçte, 45 milyar dakikadan fazla web semineri ve 90.000'den fazla okulun pandeminin zirvesinde Zoom uygulamasını kullandığı görülmektedir (Businessofapps.com, 2021).

Pandeminin başından günümüze kadarki süreçte insanların evlerinden çevrimiçi iletişim kurması ve bu sistemlerin en yaygınının Zoom uygulaması olması zaman içerisinde medyada "Zoom Yorgunluğu" teriminin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu yorgunluk; göz

rahatsızlıkları, fiziksel inaktivite, asosyallik ve kullanıcılardaki bilişsel yükün artması gibi sorunları da beraberinde getirmiştir. Zoom platformunun, birçok yerde kullanılması ve birçok kişinin video konferans yerine fiil olarak "Zoom" kelimesini kullanması ve genelleştirmesi göz önüne alındığında, yaşanan yorgunluğa atıfta bulunarak Fauville vd. (2021, s.1) tarafından yapılan çalışmada Zoom Yorgunluğu terimi kullanılmıştır. Zoom yorgunluğunu video konferans görüşmelerine katılmaktan kaynaklanan yorgunluk hissi olarak tanımlamışlar ve Zoom Yorgunluğu Ölçeği'ni geliştirmişlerdir (Fauville vd., 2021, s.1). Ülkemizde, bu ölçeğin geçerlik ve güvenilirlik çalışması Akduman (2021, s.18) tarafından yapılmıştır.

Pandemi döneminde eğitimin canlı senkronize dersler aracılığıyla gerçekleşmesi, eğitimin devamlılığının sağlanmasına, sorunların hızla netleştirilmesine, izolasyonu azaltmaya ve sosyal birlikteliği iyileştirmeye büyük katkı sağlamaktadır. Ancak, bu canlı oturumların uzun derslere dönüşmesi, dikkatin dağılmasına, kişilerin yorgun ve gergin (fustrated) hissetmesine neden olmaktadır (Lowenthal vd., 2020, s.388). Bu durum, sınırlı fiziksel hareketlilik nedeniyle boyun ve omuz ağrıları şeklinde fiziksel yorgunluğu, canlı dersleri yakın mesafeden dinlemek ve izlemenin getirdiği zihinsel yorgunluğu, göz ağrısı ve bulanıklığıyla birlikte ses yorgunluğunu da beraberinde getirmektedir (Fauville vd., 2021, s.7).

Bu çalışma, İstanbul ilinde bulunan bir devlet ve bir vakıf üniversitesinin sağlık bilimleri fakültesinde görev yapan akademisyen ve doktora programlarına kayıtlı öğrencilerin video görüşmelerden kaynaklanan genel, görsel, sosyal, motivasyonel ve duygusal yorgunluk düzeyini ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Makalenin yöntem bölümünde, araştırmanın modeli ve amacı, veri toplama araçları, veri toplama yöntemi, evren ve örneklem, verilerin analizi ve araştırmanın etik yönüne yer verilmiştir. Makalenin analizleri sonucunda elde edilen betimleyici ve istatistiksel bulgular, bulgular alt bölümünde verilmiş ve bulgular ışığında sonuç ve tartışmaya yer verilmiştir.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırmanın Modeli ve Amacı

Bu çalışmada, tanımlayıcı, kesitsel ve nicel araştırma alt türlerinden biri olan nedensel karşılaştırma tipi kullanılmıştır. Bu çalışma tipinin seçilmesinin sebebi, nicel verilere sahip bireylerden belli bir zaman kesitinde veri toplanması, bu verilerin hem tanımlanması hem de çeşitli istatistiksel analizlerin kullanılmasına olanak tanınmasıdır.

Bu çalışmanın amacı, akademisyen ve doktora öğrencilerinin zoom yorgunluğunu ortaya koymak ve zoom yorgunluğunun video ve konferans sürelerine göre farklılığını ortaya koymaktır.

2.2. Veri Toplama Araçları

Verilerin toplanmasında yazarlar tarafından oluşturulan sosyo-demografik bilgi formu ve Fauville vd. (2021, s.9) tarafından online video konferans, toplantı veya ders etkinliklerine yönelik tutumları ve katılım sıklığını ve katılım sürelerini ölçen bir soru formu ile aynı yazar tarafından geliştirilen ve Akduman (2021, s.23) tarafından Türkçe geçerlik ve güvenilirlik çalışması yapılan “Zoom Yorgunluğu Ölçeği” kullanılmıştır.

Sosyo-demografik bilgi formu, cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, meslek, ekonomik durum, çevrimiçi toplantılara katılma sıklığı, ne sıklıkla harici kameranın kullanıldığı, online toplantılarda hangi görünümün kullanıldığı, kendi görünümünü gizleme sıklığı, kameranın ne sıklıkla kapalı tutulduğu, sohbet işlevinin ne sıklıkla kullanıldığı, online toplantıda konuşulmadığı zamanlarda kameranın kapalı tutulma sıklığı, online toplantıların hangi araç ile yapıldığı, rötuş özelliğini kullanma durumu, sanal bir arka planın kullanım sıklığı, konuşmama anında mikrofonun kapalı tutulma durumu, online toplantıda “el kaldır” işlevini kullanma sıklığı, toplantı sırasında ayakta kalma düzeneği kullanma durumu, online toplantıda ekranın paylaşılma sıklığı vb. değişkenlerden oluşmaktadır.

Online video konferans, toplantı veya ders etkinliklerine yönelik tutumları, katılım sıklığını ve katılım sürelerini ölçen soru formu, 5’li likert ile hazırlanmış 6 maddelik bir soru formudur.

Fauville vd. (2021, s.9) tarafından geliştirilmiş ve Akduman (2021, s.23) tarafından Türkçe geçerlik ve güvenilirlik çalışması yapılan “Zoom Yorgunluğu Ölçeği”, 5’li Likert tipi ile hazırlanmıştır. “Zoom Yorgunluğu Ölçeği”, genel yorgunluk (3 maddelik), göz yorgunluğu (3 maddelik), sosyal yorgunluk (3 maddelik), motivasyonel yorgunluk (3 maddelik) ve duygusal yorgunluk (3 maddelik) olmak üzere toplamda 15 maddelik 5 alt boyutlu bir ölçektir. Ölçekten alınabilecek minimum puan 15, maksimum puan ise 75’tir. Yüksek puanlar, yüksek zoom yorgunluğunu, düşük puanlar, düşük zoom yorgunluğunu göstermektedir. Her alt boyuttan alınan minimum puan 3, maksimum puan ise 15’tir.

2.3. Veri Toplama Yöntemi

Veriler, Google formlar aracılığı ile soru formu kullanılarak 12.07.2021 ile 03.09.2021 tarihleri arasında çevrimiçi olarak toplanmıştır.

2.4. Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evrenini, çevrimiçi toplantı araçlarını kullanan Türkiye'nin İstanbul ilinde bulunan bir devlet ve bir vakıf üniversitesinde akademisyen olarak görev yapan ve aynı fakültede doktora öğrencisi olan öğrenciler oluşturmaktadır. Zoom yorgunluğunun, çevrimiçi araçlar ile iş, toplantı veya eğitim gibi faaliyetleri sürdürenler arasında daha yaygın olduğu ifade edilmektedir. Bu durum, özellikle de uzaktan eğitime geçen akademisyen ve öğrencilerin maruz kaldığı “zoom yorgunluğu” fenomenini incelemeyi önemli kılmaktadır. Bu sebeple, akademisyen ve doktora öğrencilerinin zoom yorgunluğunun incelenmesi önem kazanmaktadır. Bu çalışmanın evrenini oluşturan popülasyona ulaşmanın zor olması sebebi ile örneklem seçimine gidilmiştir. Buna göre kolayda örnekleme yöntemlerinden olan amaçlı ve kartopu örnekleme yöntemleri kullanılarak olabildiğince maksimum kişiye ulaşılmaya çalışılmıştır. Araştırmaya dâhil etme ve dışlama kriterleri aşağıdaki gibidir:

Dahil etme kriterleri: i. İstanbul'da evreni oluşturan devlet veya vakıf üniversitesinin sağlık bilimleri fakültesinde akademisyen veya doktora öğrencisi olmak, ii. Haftada en az bir online toplantıya katılmak, iii. Araştırmaya katılmaya gönüllü olmak, iv. 18 yaş ve üstünde olmak.

Dışlama kriterleri: i. İstanbul'da bulunan ve evreni oluşturmayan diğer üniversitelerde öğrenci veya akademisyen olmak, ii. Online toplantı ile çalışmamak, iii. Araştırmaya katılmaya gönüllü olmamak, iv. 18 yaşın altında olmak.

Çalışmanın evrenini oluşturan 406 kişiye göre örneklem hesaplama yöntemi ve örneklem sayısı aşağıdaki gibidir (Sümbüloğlu & Sümbüloğlu, 2013, s.66-67);

$$n=(Nt^2 pq)/(d^2 (N-1)+t^2 pq)$$

N: Evrendeki birey sayısı

n: Örnekleme alınacak birey sayısı

p: İncelenen olayın görülüş sıklığı (gerçekleşme olasılığı)

q: İncelenen olayın görülmeşiş sıklığı (gerçekleşmeme olasılığı)

t: Belirli serbestlik derecesinde ve saptanan yanılma düzeyinde t tablosu teorik değeri

d: Olayın görülüş sıklığına göre yapılmak istenen \pm sapmayı ifade etmektedir.

Örneklem büyüklüğü %95 güven aralığı ve %5 hata payı baz alınarak hesaplanmıştır. Buna göre örneklem büyüklüğünün n=198 olması gerektiği bulunmuştur. Nihayetinde örneklem büyüklüğünden elde edilen sayının da üzerine çıkılarak dâhil etme ve dışlama kriterlerini

karşılıyan 210 kişi çalışmaya katılmıştır. Ancak verilen güvenlik sorusunu doğru cevaplamayan 9 kişinin bilgileri verilerden silinmiş ve geriye kalan 201 kişilik örneklem ile çalışmanın analizleri yürütülmüştür.

2.5. Verilerin Analizi

Katılımcıların sosyo-demografik özelliklerini ortaya koymak ve açıklamak için tanımlayıcı istatistiklerden elde edilen frekans ve yüzde değerleri kullanılmıştır. Katılımcıların online toplantı ve konferanslara ilişkin sıklık ve tutumlarına yönelik süreksiz değişkenler için frekans, yüzde değerleri ve sürekli değişkenler için ise, ortalama ve standart sapma değerleri kullanılmıştır. Ayrıca sürekli değişkenlerin normallik varsayımları için çarpıklık ve basıklık değerleri rapor edilmiştir. Zoom yorgunluğu ölçek skorlarının demografik verilere göre farklılığını tespit etmek için iki grup için Bağımsız Örneklem t-Testi, ikiden fazla grup için Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır. İstatistiksel anlamlılık için $p < 0.05$ kabul edildi ve sonuçları %95 güven aralığında analiz edildi. Tüm analizler IBM SPSS 25 yazılımı ile yapılmıştır (IBM Corp., 2017).

2.6. Araştırmanın Etik Yönü

Ölçeğin kullanılmasında, ölçek sahiplerinden gerekli izin alınmıştır. Ayrıca etik kurul izni bir devlet üniversitesinin “Bilimsel Araştırmalar Etik Kurulu”nun 27.07.2021 tarih ve 21/507 sayılı kayıt numarası ile alınmıştır. Katılımcıların da bilgilendirilmiş onamları alınmıştır.

3. BULGULAR

Bu araştırma sonucunda elde edilen bulgulara bu bölümde yer verilecektir. Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların çoğunluğunun kadın (%53,7; n=108), bekâr (%60,7; n=122), doktora eğitim seviyesine sahip (%82,6; n=166), yarısından azının akademisyen (%32,3; n=65) ve büyük bir kesiminin (%73,6; n=148) ise, ekonomik durumunun orta ve iyi olduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcıların yaş ortalaması $27,38 \pm 10,619$ olarak rapor edilmiştir (bkz. Tablo 1).

Tablo 1. Sosyo-Demografik Bilgiler (n=201)

Değişkenler		n	%
Cinsiyet	Kadın	108	53,7
	Erkek	93	46,3

Medeni Durum	Bekâr	122	60,7
	Evli	79	39,3
Eğitim Durunu	Yüksek Lisans	35	17,4
	Doktora	166	82,6
Meslek	Akademisyen	65	32,3
	Öğrenci	136	67,7
Ekonomik Durum	Kötü	53	26,4
	Orta	72	35,8
	İyi	76	37,8
Değişkenler		\bar{x}	sd
Yaş		27,38	10,619

Katılımcıların yarısından fazlası (%50,8, n=102) günde en az bir kez online bir toplantıya katıldığını ve katıldığı toplantıları çoğu zaman konuşma görünümünde yürüttüğünü (%29,4; n=60), online toplantının yapıldığı araç olarak daha çok bilgisayarın tercih edildiği (%40,8; n=82) tespit edilmiştir (bkz. Tablo 2).

Tablo 2. Katılımcıların Online Toplantı Sıklıkları ve Davranışlarına İlişkin Bilgiler (n=201)

Değişkenler		n	%
Online Toplantılara Katılım Sıklığı	Ayda bir kez	54	26,9
	Haftada bir kez	45	22,4
	Günde bir kez	47	23,4
	Günde birden çok kez	55	27,4
Kullanılan Görünüm Türü	Daima galeri görünümü	33	16,4
	Çoğu zaman galeri görünümü	55	27,4
	Aynı oranda galeri ve konuşma görünümü	39	19,4
	Çoğu zaman konuşma görünümü	60	29,4

	Daima konuşma görünümü	14	7,00
Online Toplantının Yapıldığı Araç	Hepsi bilgisayardan yapıldı	82	40,8
	Çoğu bilgisayardan yapıldı	41	20,4
	Yarısı bilgisayardan yarısı da tablet veya telefondan yapıldı	35	17,4
	Çoğu tablet veya telefondan yapıldı	21	10,4
	Hepsi tablet veya telefondan yapıldı	22	10,9
Değişkenler		\bar{x}	SS
Harici Kamera Kullanma Sıklığı		1,51	0,884
Rötuş ve Filtreleri Kullanma Sıklığı		1,34	0,733
Ekran Paylaşma Sıklığı		2,21	1,109
Kendi Video Görüntünü Gizleme Durumu		3,49	1,192
Kamerayı Kapalı Konumda Kullanma Sıklığı		3,75	1,099
Sohbet İşlevini Kullanma Durumu		2,91	0,912
Konuşulmadığı Zaman Kamerayı Kapalı Konuma Getirme Sıklığı		2,85	1,434
Sanal Arka Plan Kullanma Sıklığı		1,43	0,870
Konuşmama Durumunda Mikrofonu Kapatma Sıklığı		4,55	0,774

“El Kaldır” İşlevini Kullanma Sıklığı	2,40	1,016
Ayakta Kalmayı Sağlayan Bir Düzenek Kullanma Sıklığı	2,47	1,523

\bar{x} =ortalama, SS=standart sapma

Katılımcıların online toplantılarda kullanılan araçlar tarafından kullanıcıların kullanımına sunulan özelliklerden en çok konuşulmadığı zamanlarda mikrofonlarını kapattıkları, kameralarını kapalı konumda tuttukları, kendi video görüntülerini gizledikleri, sohbet işlevini kullandıkları ve konuşmadıkları zamanlarda kameralarını açmadıkları tespit edilmiştir. Katılımcıların online toplantılarda kullanılan araçlar tarafından kullanıcıların kullanımına sunulan özelliklerden en az kullandıkları ise rötuş ve filtreleme özelliği, sanal arka plan özelliği, harici bir kamera kullanma ve ekran paylaşımı özelliği olduğu görülmüştür (bkz. Tablo 2).

Tablo 3. Online Toplantılara (video konferans vb.) Yönelik Tutumlar (n=201)

Değişkenler		n	%
Rutin Bir Online Toplantının Süresi (dakika)	15 ila 30 dakika arası	18	9,10
	30 ila 45 dakika arası	47	23,4
	45 dakika ila 60 dakika arası	69	34,3
	60 dakikadan fazla	67	31,3
Rutin Online Toplantılar Arasındaki Süre (dakika)	60 dakikadan fazla	72	35,8
	45 dakika ila 60 dakika arası	31	15,4
	30 ila 45 dakika arası	30	14,9
	15 ila 30 dakika arası	36	17,9
	15 dakikadan az	32	15,9
Değişkenler		\bar{x}	SS
Rutin Bir Günde Online Toplantıya Katılma Sayısı		2,17	1,338

Online Toplantılara Katılmayı Sevme	2,61	0,943
Online Toplantıların Büyük Bir Yük Olduğunu Düşünme	3,90	1,185
Online Toplantılara Katılmaktan Hoşlanma	2,48	0,985

\bar{x} =ortalama, SS=standart sapma

Katılımcıların yaklaşık %90'ı rutin bir online toplantı süresinin 30 dakikanın üzerinde olduğunu ve yaklaşık %49'u ise yapılan iki rutin toplantı arasındaki sürenin de 45 dakikadan daha az olduğunu ifade etmiştir (bkz. Tablo 3).

Katılımcılar rutin bir günde yaklaşık ortalama iki online toplantıya katıldıklarını, online toplantılara katılmayı sevmediklerini, online toplantıları büyük bir yük olarak gördüklerini ve online toplantılara katılmaktan hoşlanmadıklarını ifade etmişlerdir (bkz. Tablo 3).

Tablo 4. Zoom Yorgunluğu ve Alt Boyutlarının Online Toplantılara Katılım Sıklığı, Süresi ve Toplantılar Arasındaki Süreye İlişkin ANOVA Sonuçları (n=201)

Değişken	Genel Yorgunluk		Göz Yorgunluğu		Sosyal Yorgunluk		Motivasyone İ Yorgunluk		Duygusal Yorgunluk		Zoom Yorgunluğu	
	\bar{x}	SS	\bar{x}	SS	\bar{x}	SS	\bar{x}	SS	\bar{x}	SS	\bar{x}	SS
Online Toplantılara Katılım Sıklığı												
Ayda bir kez	9,074	2,54	7,61	2,63	7,61	2,75	8,29	2,596	6,68	2,86	39,27	10,75
	6		1	8	1	0	6		5	0	7	1
Haftada bir kez	9,444	2,65	7,82	2,74	7,37	2,78	8,04	2,558	6,75	2,35	39,44	10,54
	9		2	9	7	2	4		5	6	4	7
Günde bir kez	9,851	2,75	8,36	3,57	8,51	3,02	8,80	3,353	7,80	3,72	43,34	14,19
	8		1	7	0	0	8		8	7	0	0
Günde birden çok kez	10,96	3,13	8,61	3,36	9,52	3,06	9,41	2,650	8,58	3,75	47,10	13,70
	3		8	3	7	0	8		1	4	9	8
<i>F</i>	4,620		1,186		5,863		2,421		4,093		4,703	
<i>p</i>	0,004**		0,316		0,000**		0,067		0,008**		0,003**	
Rutin Bir Online Toplantının Süresi (dakika)												

15 ila 30 dakika arası	7,888	1,875	7,388	2,615	6,944	2,312	7,000	3,143	5,944	3,455	35,166	11,152
30 ila 45 dakika arası	9,276	2,534	7,829	2,906	7,829	2,906	8,319	2,285	6,893	2,906	40,148	10,711
45 dakika ila 60 dakika arası	9,681	2,948	7,797	3,233	7,985	2,751	8,492	2,747	7,101	2,885	41,058	12,319
60 dakikada n fazla	10,970	2,828	8,820	3,379	9,298	3,266	9,537	2,935	8,701	3,655	47,328	13,466
<i>F</i>	7,604		1,873		4,526		4,784		5,423		6,486	
<i>p</i>	0,000**		0,135		0,004**		0,003**		0,001**		0,000**	

Rutin Online Toplantılar Arasındaki Süre (dakika)

60 dakikada n fazla	9,069	2,795	6,930	2,723	7,347	3,031	7,666	2,472	6,194	2,771	37,208	11,504
45 dakika ila 60 dakika arası	10,000	3,224	8,322	3,197	8,548	2,618	8,677	2,712	8,129	3,612	43,677	13,617
30 ila 45 dakika arası	10,500	2,596	8,866	3,329	9,266	2,875	9,266	2,462	8,733	3,183	46,633	11,877
15 ila 30 dakika arası	10,166	2,926	8,694	3,240	8,529	3,009	9,055	3,179	7,638	3,181	44,083	12,638
15 dakikada n az	10,531	2,590	9,187	2,810	9,000	3,048	9,906	2,987	8,406	3,662	47,031	12,251
<i>F</i>	2,364		4,663		3,247		4,608		5,083		5,548	
<i>p</i>	0,054		0,001**		0,013*		0,001**		0,001**		0,000**	

** $p < .01$, * $p < .05$

Tablo 4'te yer alan ölçek ve alt boyutlarının normallik varsayımları için çarpıklık ve basıklık değerleri kullanılmıştır. Çarpıklık ve basıklık değerleri için tavsiye edilen eşik değer olan -1,5 ile +1,5 kabul edilmiştir. Çarpıklık ve Basıklık değerleri -1,5 ile +1,5 arasında olan verilerin normal dağıldığı ifade edilmektedir (Manning & Munro, 2006, s. 165). Buna göre genel yorgunluk alt boyutu (çarpıklık=-,071, basıklık=-,583), göz yorgunluğu alt boyutu (çarpıklık=+,219, basıklık=-,904), sosyal yorgunluk alt boyutu (çarpıklık=+,169, basıklık=-,566), motivasyonel yorgunluk alt boyutu (çarpıklık=-,069, basıklık=-,511), duygusal yorgunluk alt boyutu (çarpıklık=+,435, basıklık=-,578) ve zoom yorgunluğu ölçeğinin çarpıklık ve basıklık değerleri (çarpıklık=+,137, basıklık=-,387) kabul edilebilir değerler arasında yer aldığından normallik varsayımının karşılandığı ifade edilebilir.

Online toplantılara katılım sıklığı arttıkça göz yorgunluğu ($F=1,186$; $p>,05$) ve motivasyonel yorgunluk ($F=2,421$; $p>,01$) hariç genel yorgunluk ($F=4,620$; $p<,01$), sosyal yorgunluk ($F=5,863$; $p<,01$), duygusal yorgunluk ($F=4,093$; $p<,01$) ve zoom yorgunluğu ($F=6,486$; $p<,01$) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde artmaktadır (bkz. Tablo 4).

Gruplar arasındaki anlamlılığın test edilmesi için yapılan Post Hoc testlerinden biri olan Tukey testi sonucuna göre, zoom yorgunluğu skoru en yüksek grubun günde birden çok kes online toplantıya katılanlar olduğu, buna karşın en düşük zoom yorgunluğu skoruna sahip olanların ise ayda bir kes online toplantıya katılanlar olduğu tespit edilmiştir. Bu durum anlamlı bulunan diğer alt boyutlar için de geçerlidir.

Online toplantıların oturum süresi arttıkça göz yorgunluğu ($F=1,873$; $p>,05$) hariç genel yorgunluk ($F=7,604$; $p<,01$), sosyal yorgunluk ($F=4,526$; $p<,01$), motivasyonel yorgunluk ($F=4,784$; $p>,01$), duygusal yorgunluk ($F=5,423$; $p<,01$) ve zoom yorgunluğu ($F=6,486$; $p<,01$) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde artmaktadır (bkz. Tablo 4).

Gruplar arasındaki anlamlılığın test edilmesi için yapılan Post Hoc testlerinden biri olan Tukey testi sonucuna göre, zoom yorgunluğu skoru en yüksek grubun günde birden çok kes online toplantıya katılanlar olduğu, buna karşın en düşük zoom yorgunluğu skoruna sahip olanların ise, ayda bir kes online toplantıya katılanlar olduğu tespit edilmiştir. Bu durum anlamlı bulunan diğer alt boyutlar için de geçerlidir.

Rutin online toplantılar arasındaki süre azaldıkça genel yorgunluk ($F=2,364$; $p>,05$) hariç göz yorgunluğu ($F=4,663$; $p<,01$), sosyal yorgunluk ($F=3,247$; $p<,05$), motivasyonel yorgunluk ($F=4,608$; $p>,01$), duygusal yorgunluk ($F=5,083$; $p<,01$) ve zoom yorgunluğu ($F=5,548$; $p<,01$) istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde artmaktadır (bkz. Tablo 4).

Gruplar arasındaki anlamlılığın test edilmesi için yapılan Post Hoc testlerinden biri olan Tukey testi sonucuna göre, zoom yorgunluğu skoru en yüksek grubun toplantıları arasındaki sürenin 15 dakikadan az olduğu, buna karşın en düşük zoom yorgunluğu skoruna sahip olan grubun ise toplantıları arasında 60 dakikadan fazla süre olduğu tespit edilmiştir. Bu durum anlamlı bulunan diğer alt boyutlar için de geçerlidir.

Katılımcıların sahip olduğu zoom yorgunluğu ölçek skoru ve diğer ölçek alt boyutlarının skorları arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif orta ve iyi düzeyde korelasyon olduğu tespit edilmiştir. Sadece yaş ile göz yorgunluğu arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif ancak zayıf korelasyon tespit edilmiştir. Diğer zoom yorgunluğu ölçek skoru ve alt boyutlarının skorları ile yaş arasında korelasyon tespit edilmemiştir (bkz. Tablo 5).

Sadece harici kamera kullanımı ile duygusal yorgunluk arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif ve zayıf korelasyon tespit edilmiştir. Harici kamera kullanımı ile zoom yorgunluğu ve diğer alt boyut skorları arasında bir korelasyon tespit edilmemiştir (bkz. Tablo 5).

Ekran paylaşma sıklığı ile zoom yorgunluğu veya alt boyutları arasında korelasyon tespit edilmemiştir. Kendi görüntüsünü gizleme sıklığı ile zoom yorgunluğu ve diğer bütün alt boyutları arasında istatistiksel olarak pozitif ve zayıf bir korelasyon tespit edilmiştir (bkz. Tablo 5).

Rötuş özelliği kullanma sıklığı ile zoom yorgunluğu ve diğer alt boyutlar arasında korelasyon tespit edilmemiştir. Kamerayı kapalı tutma sıklığı ile zoom yorgunluğu ve diğer bütün alt boyut skorları arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif orta ve iyi korelasyon tespit edilmiştir (bkz. Tablo 5).

Sadece sohbet işlevini kullanma ile genel yorgunluk arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif korelasyon tespit edilmiştir. Sohbet işlevini kullanma ile zoom yorgunluğu ve diğer alt boyut skorları arasında istatistiksel olarak anlamlı korelasyon tespit edilmiştir. Sadece konuşurken kamerayı kullanma ile zoom yorgunluğu ve diğer bütün alt boyut skorları arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif zayıf ve orta düzeyli bir korelasyon tespit edilmiştir (bkz. Tablo 5).

Sanal bir arka plan kullanım sıklığı, el kaldır işlevini kullanım sıklığı ve ayakta kalmayı sağlayan bir düzeneği kullanma sıklığı ile zoom yorgunluğu ve alt boyutları arasında korelasyon tespit edilmemiştir. Konuşmama durumunda mikrofonu kapalı tutma ile zoom yorgunluğu ile genel ve motivasyonel yorgunluk arasında pozitif zayıf korelasyon tespit edildi (bkz. Tablo 5).

Tablo 5. Bazı Değişkenler ile Zoom Yorgunluğu ve Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Sonuçları

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	
(1) Genel Yorgunluk	1,00																		
(2) Göz Yorgunluğu	0,53	1,00																	
(3) Sosyal Yorgunluk	0,62	0,53	1,00																
(4) Motivasyonel Yorgunluk	0,70	0,54	0,70	1,00															
(5) Duygusal Yorgunluk	0,68	0,65	0,66	0,73	1,00														
(6) Zoom Yorgunluğu	0,83	0,78	0,83	0,86	0,89	1,00													
(7) Yaş	0,08	0,16	0,06	0,11	0,11	0,13	1,000												
(8) Harici kamera kullanma sıklığı	0,01	0,07	0,01	0,09	0,17	0,09	0,036	1,00											
(9) Ekran paylaşma sıklığı	0,03	-	0,05	0,07	-	0,01	0,319	0,20	1,00										
(10) Rötüş özelliği kullanma sıklığı	0,01	0,11	0,02	0,09	0,10	0,08	-	0,02	-	1,00									
(11) Kendi görüntünü gizleme sıklığı	0,19	0,18	0,16	0,25	0,20	0,23	-	-	-	0,00	1,00								
(12) Kamerayı kapalı tutma sıklığı	0,30	0,15	0,20	0,32	0,22	0,28	-	0,11	-	0,00	0,67	1,00							
(13) Sohbet işlevini kullanma sıklığı	-	0,04	-	-	-	-	0,008	0,10	0,16	0,05	-	-	1,00						
(14) Sadece konuşurken kamerayı açma sıklığı	0,21	0,18	0,14	0,24	0,33	0,26	-	0,11	-	0,09	0,23	0,33	0,00	1,					
(15) Sanal bir arka plan kullanma	0,00	0,07	0,04	0,11	-	0,05	0,152	0,11	0,25	0,37	-	-	0,04	0,	1,				
(16) Konuşmama durumunda mikrofonu kapalı tutma sıklığı	0,21	0,07	0,11	0,15	0,05	0,14	-	-	-	-	0,17	0,34	-	0,	-	1,			
(17) "El kaldırır" işlevini kullanma sıklığı	-	0,07	-	0,00	0,03	-	-	0,18	0,16	0,02	-	-	0,36	0,	0,	-	1,		
(18) Ayakta kalmayı sağlayan bir düzeneği kullanma sıklığı	0,03	0,11	0,10	0,05	0,10	0,10	-	0,15	-	0,13	0,13	0,10	0,21	0,	-	-	0,	1,	

**p<.01, *p<.05

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

4.1. Tartışma

Bu çalışma, İstanbul’da bulunan bir devlet ve bir vakıf üniversitesinin sağlık bilimleri fakültesinde görev yapan akademisyen ve doktora programında okuyan öğrencilerin Zoom yorgunluğunu incelemeyi amaçlamıştır. COVID-19 pandemisi (Dünya Sağlık Örgütü, 2020; Buruk & Ozlu, 2020, s. 3), sebebi ile okulların kapanması, eğitim ve öğretim faaliyetlerinin uzaktan çevrimiçi araçlar ile verilmeye başlanması (Bailenson, 2021, s. 10; Bozkurt, 2020, s. 138) özellikle hem akademisyenlerin hem de öğrencilerin süreç içerisinde “zoom yorgunluğu” adı verilen fenomene maruz kaldığı ifade edilebilir. Bu sebeple öğrenci ve akademisyenlerin zoom yorgunluğunun incelenmesinin önemli bir konu olduğu düşünülmektedir. Zira öğrenci ve akademisyenlerin “Zoom Yorgunluğu” ile mücadele ettiği ifade edilmektedir (Harper, 2020). Ayrıca yapılan literatür araştırmasına göre, Türkiye’de doğrudan bu konu ile ilgili yapılmış bir çalışmanın olmaması, bu çalışmanın yapılma istek ve önemini arttırmıştır.

Bu araştırmadan elde edilen bulgulara göre; online toplantılara katılım sıklığı arttıkça akademisyen ve doktora öğrencilerinin genel, sosyal, duygusal yorgunluğunun ve zoom yorgunluğunun istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde arttığı buna karşın göz yorgunluğu ve motivasyonel yorgunluğunun ise değişmediği tespit edilmiştir. Göz yorgunluğunun, online toplantılara katılım sıklığı ile artmamasının sebebi olarak, yüz yüze yapılan toplantılara göre online toplantıların her düzeyde göz yorgunluğunu arttırması olduğu düşünülmektedir. Zira Bailenson’a göre (2021, s. 11) online bir toplantıda hiç konuşmamış olan kişilere dahi gözün bakmak zorunda kalması göz yorgunluğunu arttırmaktadır. Motivasyonel yorgunluk alt boyutu online toplantı katılım sıklığına göre bir farklılık göstermemiştir. Bunun temel sebebinin az veya çok fark etmeksizin online toplantı sonrasında bireylerin yorulması sonucu tekrar başka bir iş yapmak üzere motivasyonlarının olmadığını göstermektedir (Lowenthal vd., 2020, s. 386; Bailenson, 2021, s. 9; Fauville vd., 2021, s. 8).

Online toplantıların oturum süresi arttıkça genel yorgunluk, sosyal yorgunluk, motivasyonel yorgunluk, duygusal yorgunluk ve zoom yorgunluğu istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde artmaktadır. Zira bireyler, online bir toplantıda uzun bir vakit kalınca genel anlamda yorgun düştüğü, motivasyonunun düştüğü, sosyal etkileşimde bulunmadığı için sosyal yorgunluk hissettiği ve yüz yüze olan yakınlığı hissetmediği için de duygusal çöküntü yaşadığı ifade edilmektedir (Logitech, 2021; Bailenson, 2021, s. 10).

Rutin olarak yapılan online toplantılar arasındaki süre azaldıkça göz yorgunluğu, sosyal yorgunluk, motivasyonel yorgunluk, duygusal yorgunluk ve zoom yorgunluğu istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde artmaktadır. Degges-White (2020) ve Wiederhold (2020, s. 437) gibi yazarlar tarafından da aynı durum rapor edilmiştir. Bu durumun en önemli sebebinin, bireyin sosyal online bir hayattan tekrar gerçek hayata dönmek için toparlanma süresi gerektirmesinden kaynaklı olduğu düşünülmektedir. Zira bireylerin uzun vakitler online toplantılar ile yorulması sonucu tekrar yüz yüze olan iletişime dönmek için toparlanma süresi ihtiyacı duyduğu ifade edilebilir.

Özellikle bireylerin yüz yüze olan toplantılarda yapmadığı faaliyetler, bireylerin yorgunluğunu arttırmıştır. Örneğin, bireylerin sohbet işlevini kullanması ile yorgunluk düzeyi artmıştır. Zira bireyler hem gözlerini ayırmadan toplantıyı dinlemesi hem de sohbet kısmında gelen soru veya cevaplardan haberdar olması ve yazmak durumunda kalması genel yorgunluk seviyesini arttırdığı düşünülmektedir. Yine bireyler konuşmadıklarında mikrofonunu kapalı tutmuş ve bu durum onların yorgunluğunu az da olsa azaltmıştır. Bu durumun sebebi ise, mikrofonun kapalı olduğu anda, bireyin stresten uzaklaştıracak bir faaliyette bulunabilmesi olarak gösterilebilir. Örneğin, müzik dinlemek ya da gelen bir telefonu cevaplamak bireyin sosyal bir aktivitede bulunmasını sağlayacağı ve yorgunluğunu azaltacağı düşünülmektedir.

4.2. Sonuç

Bu araştırmanın sonucunda, akademisyen ve öğrencilerin genel yorgunluk, göz yorgunluğu, motivasyonel yorgunluk, sosyal yorgunluk ve zoom yorgunluğunun yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Özellikle de bu yorgunluk türlerinin, online toplantıların artması, toplantılar arasındaki sürenin azalması ve online toplantı oturum sürelerinin artması ile arttığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda, online olarak yapılan ders ve toplantıların gerek akademisyenlerin gerek ise de öğrencilerin yorgunluk seviyesini arttırdığı bu sebeple verimliliğin düştüğü ifade edilebilir. Özellikle de yapılan toplantı sayısının azaltılması ve iki rutin toplantı arasındaki sürenin azaltılması ve toplantı oturum sürelerinin azaltılması ile zoom yorgunluğunun azaltılabileceği düşünülmektedir.

Eğitim gibi önemli bir işlevin sürekliliği önemli olmak ile birlikte bu işlevin yerine getirileceği yerin online platformlar olmadığı ya da bu platformların az kullanılması gerektiği, kullanılsa dahi yüz yüze olacak uygulamalar ile birlikte hibrit modele göre verilmesi önerilmektedir. Bu veriler ışığında, eğitim planlayıcılarının daha sağlıklı kararlar vereceği düşünülmektedir.

Bu çalışmadan elde edilen sonuçlar, tüm akademisyen ve öğrencilere ulaşılamamış olması sebebi ile sadece kısıtlı bilgiler sağladığı ve gelecekte araştırmacıların daha büyük ve farklı örneklem grupları ile yeni çalışmalar yapması önerilmektedir. Ayrıca özellikle de eğitim planlayıcılarının olağanüstü durumlar için yeni eğitim ve öğretim modelleri geliştirmesi ve uygulaması gerektiği önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Agarwal, S., & Kaushik, J. S. (2020). Student's Perception of Online Learning during COVID Pandemic. *The Indian Journal of Pediatrics*, 87(7), 554–554. <https://doi.org/10.1007/s12098-020-03327-7>
- Akduman, G. (2021). Zoom Yorgunluğu Ölçeğinin Türkçe Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması. *İş'te Davranış Dergisi*, 6(1), 16-28. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/idd/issue/59234/936195> Erişim tarihi: 17.11.2021
- Bailenson, J. N. (2021). Nonverbal overload: A theoretical argument for the causes of zoom fatigue. *Technology, Mind, and Behavior*, 2(1), 1-13. <https://doi.org/10.1037/tmb0000030>
- Bozkurt, A. (2020). Koronavirüs (Covid-19) pandemi süreci ve pandemi sonrası dünyada eğitime yönelik değerlendirmeler: Yeni normal ve yeni eğitim paradigması. *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 112-142. <https://dergipark.org.tr/en/pub/auad/issue/56247/773769> Erişim tarihi: 17.11.2021
- Buruk, K., Ozlu, T. (2020). *New Coronavirus: SARS-COV-2. Mucosa*. 3(1), 1-4. <https://doi.org/10.33204/mucosa.706906>
- Degges-White, S. (2020). *Zoom Fatigue: Don't Let Video Meetings Zap Your Energy. Some 'cheats' to help you beat Zoom fatigue before it beats you. Psychology Today*. <https://www.psychologytoday.com/us/blog/lifetime-connections/202004/zoom-fatiguedont-let-video-meetings-zap-your-energy> Erişim tarihi: 17.11.2021
- Dünya Sağlık Örgütü. (2020). *Joint ICAO- WHO Statement on COVID-19. World Health Organisation*. <https://www.icao.int/Security/COVID-19/Pages/Statements.aspx> Erişim tarihi: 17.11.2021
- Fauville, G., Luo, M., Queiroz, A. C. M., Bailenson, J. N., & Hancock, J. (2021). Zoom Exhaustion & Fatigue Scale. *Computers in Human Behavior Reports*, 4, 100119. <https://doi.org/10.1016/j.chbr.2021.100119>
- Ferrel, M. N., Ryan, J. J. (2020). The Impact of COVID-19 on Medical Education. *Cureus*. 12(3): e7492. <https://doi.org/10.7759/cureus.7492>
- Harper, R. (2020). *Sore Eyes and Tired Minds: Students and Professors Struggle With 'Zoom Fatigue'*. <https://thehoya.com/sore-eyes-and-tired-minds-students-and-professors-struggle-with-zoom-fatigue/> Erişim tarihi: 17.11.2021

-
- IBM Corporation. (2017). *IBM SPSS Statistics for Windows [WWW Document]. Cite IBM SPSS Stat. Earlier Versions SPSS*. <https://www.ibm.com/support/pages/how-cite-ibm-spss-statistics-or-earlier-versions-spss> Erişim tarihi: 17 Kasım 2021
- Logitech, (2021). *Video Fatigue Is Widespread – But Manageable*. <https://www.logitech.com/en-us/video-collaboration/resources/think-tank/articles/video-meeting-fatigue-part-2.html> Erişim Tarihi: 17 Kasım, 2021
- Lowenthal, P., Borup, J., West, R., & Archambault, L. (2020). Thinking beyond Zoom: Using asynchronous video to maintain connection and engagement during the COVID-19 pandemic. *Journal of Technology and Teacher Education*. 28(2), 383-391. <https://www.learntechlib.org/primary/p/216192/> Erişim Tarihi: 17 Kasım, 2021
- Luo, M., Guo, L., Yu, M., & Wang, H. (2020). The Psychological and Mental Impact of Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) on Medical Staff and General Public – A Systematic Review and Meta-analysis. *Psychiatry Research*, 113190. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.113190>
- Manning, M., & Munro, D. (2006). *The Survey Researcher's SPSS Cookbook (Edition Unstated Edition)*. Frenchs Forest, N.S.W. Pearson.
- Wiederhold, B. K. (2020). Connecting Through Technology During the Coronavirus Disease 2019 Pandemic: Avoiding “Zoom Fatigue”. *Cyberpsychology, Behavior, And Social Networking*. 23(7), 437-438. <https://www.liebertpub.com/doi/pdfplus/10.1089/cyber.2020.29188.bkw> Erişim Tarihi: 17 Kasım, 2021



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 141-158

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 07.11.2021

Accepted / Kabul: 11.01.2022

EKONOMİK ÖZGÜRLÜK ENDEKSİ, İNSANİ GELİŞME ENDEKSİ VE EKOLOJİK AYAK İZİ: E7 ÜLKELERİ İÇİN AMPİRİK BİR ANALİZ

Çağla BUCAK¹

Öz

Bu çalışmada 2000-2017 döneminde E7 ülkelerinde (Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Türkiye, Meksika ve Endonezya) ekonomik özgürlük endeksinin ve ekolojik ayak izinin insani gelişme endeksi üzerindeki etkisi ve ekonomik özgürlük endeksinin ve insani gelişme endeksinin ekolojik ayak izi üzerindeki etkisi panel veri analizi yöntemleri kullanılarak analiz edilmektedir. Yapılan analiz sonucunda seriler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğu görülmüş, değişkenlerin heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Westerlund ECM eşbütünleşme testinin sonucuna göre seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisi söz konusudur. Ortak İlişkili Etkiler (Common Correlated Effect- CCE) tahminine ait sonuçlara göre ekonomik özgürlük endeksi %1 arttığında insani gelişme endeksi %0.07 artmaktadır. İnsani gelişme endeksinde görülen %1'lik artış ekolojik ayak izini %2,38 artırmakta, ekonomik özgürlük endeksi %1 arttığında ise ekolojik ayak izi %0,35 azalmaktadır.

Anahtar Kelime: Ekonomik Özgürlük, İnsani Gelişme, Ekolojik Ayak İzi, Panel Veri Analizi.

Jel Kodları: O1, O15, O44.

¹Arş. Gör., Ege Üniversitesi, E-posta: caгла.bucak@ege.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3169-110X.

Atıf/Citation

Bucak, Ç. (2022). Ekonomik özgürlük endeksi, insani gelişme endeksi ve ekolojik ayak izi: E7 ülkeleri için ampirik bir analiz. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 141-158.

ECONOMIC FREEDOM INDEX, HUMAN DEVELOPMENT INDEX AND ECOLOGICAL FOOTPRINT: AN EMPIRICAL ANALYSIS FOR E7 COUNTRIES

Abstract

This study investigates the impacts of the economic freedom index and the ecological footprint on the human development index and the effects of the human development index and economic freedom index on ecological footprint for E7 countries (China, India, Brazil, Russia, Turkey, Mexico, and Indonesia) over the period of 2000-2017. According to empirical results, the variables are heterogeneous and cross-sectionally dependent. The results derived from Westerlund ECM cointegration test indicate that there is a long-term cointegration relationship between these variables. According to the Common Correlated Effect model, a 1% increase in the economic freedom index increases the human development index by 0.07%. A 1% increase in the human development index increases ecological footprint by 2,38% and a 1% increase in economic freedom index decreases ecological footprint by 0,35%.

Keywords: Economic Freedom, Human Development, Ecological Footprint, Panel Data Analysis.

Jel Codes: O1, O15, O44.

1. GİRİŞ

İnsani gelişme, insana ait özgürlükleri artırmakla ve bu özgürlükleri artırırken tek bir reçete sunmaktansa insanların sahip olduğu farklı değerlere göre kendi yollarını belirlemeleri için seçenekler sunmakla ilgili bir kavramdır. Ayrıca insani gelişme, bireylerin pasif değil aktif olmalarını savunan, temel ihtiyaçların giderilmesinin ötesinde bir kavramdır (UNDP, 2020a, s. 6). Bu noktaları ön plana koyan insani gelişmenin anlaşılması ve ülkeler arasında bir karşılaştırma yapılması açısından hesaplanan endeks değeri ise insani gelişme endeksidir (İGE). 0 ile 1 arasında değer alan endeks değeri 1'e yaklaştıkça insani gelişme artmaktayken 0'a yaklaşan bir değer, insani gelişmenin azaldığını ifade etmektedir. Uzun ve sağlıklı bir yaşam, bilgiye erişebilirlik ve insana yakışır bir hayat standardı boyutlarına sahip olan endekse bakıldığında insani gelişmeyi belirleyen tek etmenin ekonomik büyümenin artmasının olmadığı, bunun yanı sıra ülkelerdeki bireylerin eğitim ve sağlık koşullarının da belirleyici olduğu görülmektedir. Bunlara ek olarak, insani gelişmeyi ve ülkelerin kalkınmalarını etkileyen etmenlerin başında artık iklim değişikliği de gelmektedir. Zira iklim değişikliği ve devasa boyutlara ulaşan karbon salımı nedeniyle kasırgalar, yangınlar gibi felaketler nedeniyle türler yok olmakta, insanlar ve tüm canlılar gerek ekonomik gerekse refah ve kalkınma açısından büyük yaralar almaktadır. Ayrıca ekolojik tehditler arttıkça sosyal kırılganlık ve eşitsizlikler de artmaktadır (UNDP, 2020a, s. 3). Böylece, artık çevre, ağaçlar ve doğa görmezden gelinerek kalkınmanın sağlanması düşünülemez bir hâl almıştır (UNDP, 2020a, s. 5). Bu bağlamda kalkınmayı ve insani gelişmeyi düşünürken çevresel bozulmayı temsil eden göstergeler de dikkate alınmalıdır. Bu göstergelerden biri ekolojik ayak izidir.

Ekolojik ayak izi, bireylerin bitkisel ve hayvansal gıda üretimi, kereste ve orman ürünleri tüketimi, fosil yakıt kullanımından kaynaklanan karbondioksit emisyonlarının emilimi, altyapının inşa edilmesi gibi taleplerini karşılamak için ne kadar verimli alanın gerektiği hesaba katılarak ölçülmektedir (Global Footprint Network, 2021a). Ekolojik ayak izi kavramı, kapitalist üretim sürecinin ilgilenmediği ve bireylerin gözden kaçırdığı, ancak üretim aşamasında oluşan atıkları, kullanılan biyo-üretken kara ve deniz alanını ön plana koymakta ve bunlara önem vermektedir. Bu nedenle ekolojik ayak izi ekilebilir arazi, orman, otlaklar ve balıkçılık gibi birincil ürünlerin sağlanması için gereken alanları göz önünde bulundurarak hesaplanmaktadır. Bu noktada biyokapasite kavramı önem kazanmaktadır. Bu kavram, mevcut teknoloji ve yönetim uygulamaları kullanılarak bir nüfusun tükettiği kaynakları temin etmek ve atıkları masnetmek için mevcut olan biyolojik olarak verimli kara ve deniz alanının miktarıyla ölçülmektedir. Biyokapasite, ekolojik ayak izi ile ilişkili olup biyolojik kapasitenin kaç kişi tarafından paylaşıldığı göz önünde bulundurularak hesaplanmaktadır. Bu iki kavram arasındaki ilişki ekolojik rezerv veya ekolojik açık kavramlarını meydana getirmektedir. Ekolojik rezervleri fazla olan bir ülkenin ekolojik ayak izi biyokapasitesinden küçükken, ekolojik açığı olan bir ülkenin ekolojik ayak izi biyokapasitesini aşmaktadır. Biyokapasite ve ekolojik ayak izi kavramları alan cinsinden hesaplanıp küresel hektar (kha) olarak gösterilmektedir. Dünyadaki nüfusun %85'inden fazlasının ekolojik açığa sahip olması, durumun aciliyetini ortaya koymaktadır (Global Footprint Network, 2021a; İklimBU, 2021).

İnsani gelişme ve ekolojik ayak iziyle ilişkili bir kavram da ekonomik özgürlüktür. Ekonomik özgürlük, kişisel seçim, piyasalar tarafından koordine edilen gönüllü değişim, piyasaya serbest giriş ve rekabet etme özgürlüğü, bireylerin ve mülkiyetlerinin başkaları tarafından uğratılabilecek zararlara karşı korunması noktalarından oluşan bir kavramdır. Bireylerin ekonomik özgürlüğe sahip olmaları, hile, cebir, dolandırıcılık, hırsızlık olmadan elde ettikleri mülklerini başkaları bunlara zarar vermeden özgürce kullanabilmesi, aynı hakları ihlal etmeden başkalarının mülkiyet haklarını kullanmalarına olanak tanınması, mülklerini değiştirmek, kullanmak ya da vermek konusunda özgürlüğe sahip olması ve başkalarının bunları yapmasına engel olmaması ile mümkün olmaktadır. Ekonomik olarak özgür bir birey seçim yapma, ticaret yapma, iş birliği yapma ve rekabet etme özgürlüğüne sahiptir. Ekonomik özgürlüğün hâkim olduğu bir ülkede devletin temel rolü, bireyleri ve mülklerini korumaktır. Ekonomik özgürlük endeksi ise bir ulusun kurumlarının ve politikalarının bu koruyuculuk işleviyle ne kadar uyumlu olduğunu, bireylerin kendi ekonomik kararlarını verme özgürlüklerini ölçmek için tasarlanmış bir endekstir. Böylece endeks, devletin sadece ulusal

savunma, karşılığı olan para basımı gibi kamusal malları üretmekle sınırlandırılmış olma durumunu ölçmektedir (Fraser Institute, 2021a). Ekonomik özgürlüğün bileşenlerine bakıldığında bu özgürlüğün, günümüz kapitalist üretim biçiminin oluşmasını sağlamış olduğu görülmektedir. Böylesine sınırsız bir serbesti, insani gelişmenin bileşenlerinden biri olan ekonomik büyümeyi gerçekten de muazzam ölçüde artırmış olsa da doğal kaynakların, çevrenin ve doğanın fütursuzca sömürülmesini de beraberinde getirmiştir. Neoliberal politikaların neticesinde önem kazanan ekonomik özgürlükler sayesinde zenginleşen ülkeler iklim değişikliklerinin ve iklim krizinin oluşmasına sebebiyet vermiştir (Freeman & Topuzkanamış, 2015, s. 187). Bu süreçle beraber gündeme gelen iklim krizi, gündemdeki yerini gitgide sağlamlaştırmaya hâlâ devam etmektedir.

Yukarıda değinilen noktalar göz önünde bulundurularak bu çalışmada ekolojik ayak izi ve ekonomik özgürlüklerin insani gelişme üzerindeki etkisi; ayrıca ekonomik özgürlükler ve insani gelişmenin ekolojik ayak izi üzerindeki etkisi E7 ülkeleri (Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Türkiye, Meksika, Endonezya) için incelenecektir. Ekolojik ayak izi ile ekonomik özgürlük değişkenlerinin insani gelişmeyi nasıl etkilediğinin anlaşılması, bu ülkelerde kalkınmanın ve refahın sağlanması için gerekli politika çıkarsamalarının yapılabilmesi bakımından büyük bir önem teşkil etmektedir. İnsani gelişme ile ekonomik özgürlüklerin ekolojik ayak izine olan etkisinin anlaşılması ise kalkınmanın ve insan refahındaki artışın sağlanması için çevresel iyileştirmeler bağlamında gerekli politika önerilerinin de tartışılması bakımından gereklidir. Ayrıca bu konudaki literatür incelendiğinde ekonomik özgürlüklerin insani gelişmeyle; ekolojik ayak izinin insani gelişmeyle; ekonomik özgürlüklerin ekolojik ayak izi ile olan ilişkisinin ayrı ayrı ele alınmış olduğu, bu üç değişkeni analize tabi tutan bir çalışmanın olmadığı görülmüştür. Tarihsel süreç, artan büyüme oranlarının çevreyi ve refahı olumsuz etkilediğini göstermektedir. Bu nedenle bu üç değişken arasında bir ilişkinin olduğu düşünüldüğünden bu doğrultuda analiz gerçekleştirilecek ve gerekli politika tartışmaları yapılacaktır. Bu amaçla yapılan çalışmayı izleyen bölümde konuya ilişkin literatüre yer verilecek, üçüncü bölümde ekonometrik analiz yer alacak, sonuç kısmında ise ekonometrik analiz sonuçlarından hareketle gerekli politika önerileri tartışmaya açılacaktır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Konuya ilişkin literatüre bakıldığında, ekonomik özgürlük ve insani gelişme ilişkisinin nispeten daha çok incelenmiş olduğu, ekolojik ayak izi-insani gelişme ilişkisine ve ekolojik ayak izi-ekonomik özgürlük ilişkisine yer veren az sayıda çalışmanın olduğu görülmektedir. Ancak giriş bölümünde de açıklandığı üzere birbiriyle böylesine bağlantılı olan ekonomik

özgürlük, insani gelişme ve ekolojik ayak izi kavramlarını bir arada ele alan çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışma hem bu nokta itibariyle hem de ekolojik ayak izi-insani gelişme ve ekolojik ayak izi-ekonomik özgürlük ilişkisine yer vererek bu anlamda yapılan çalışmalara bir yenisini eklemek suretiyle literatüre bir katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Ekonomik özgürlüklerle insani gelişme ilişkisini ele alan literatür incelendiğinde öne çıkan çalışmalar ve bu çalışmalara ait bulguların şu şekilde olduğu görülmüştür: Akhter (2014), 75 ülkeye ait ekonomik küreselleşme, ekonomik özgürlük ve insani gelişme endeksi verilerini kullanarak analiz gerçekleştirmiştir. Maksimum olabilirlik yöntemi kullanılarak yapılan çalışmanın sonuçları, ekonomik özgürlüklerin insani gelişmeyi artırdığını göstermektedir. Kicsi & Burciu (2014), 178 ülkenin ekonomik özgürlük endeksi, insani gelişme endeksi ve kişi başına düşen GSYİH değişkenlerini kullanarak yaptıkları çalışmada ekonomik özgürlüğün insani gelişme üzerinde olumlu etkisinin olduğu sonucuna varmışlardır. Georgiou (2015), ekonomik özgürlük ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi ABD, Japonya, Avusturya, Belçika, Kıbrıs, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç ve İngiltere'nin 2000-2012 verilerini kullanarak panel veri analizi yardımıyla incelemiş, ekonomik özgürlüğün insani gelişmeyi artırdığı sonucuna varmıştır. Güney (2017), çalışmasında ekonomik özgürlük ve insani gelişme arasındaki ilişkiyi analiz etmek amacıyla 1990-2014 döneminde OECD ülkelerine ait ekonomik özgürlük endeksi ve insani gelişme endeksi değişkenlerini kullanmıştır. Sistem-GMM metodu kullanılarak yapılan analiz sonuçlarına göre ekonomik özgürlük insani gelişme üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Naanwab (2018), koşullu kantil regresyon yöntemi kullanarak yaptığı çalışmada 88 ülkenin değişkenlerini kullanarak ekonomik özgürlüklerin insani gelişme üzerindeki etkisini incelemiş, ekonomik özgürlüğün insani gelişmeyi olumlu şekilde etkilediğini, bu etkinin düşük insani gelişmeye sahip ülkelerde daha yüksek olduğunu bulmuştur. Çoban (2019), çalışmasında ekonomik özgürlüğün insani gelişme üzerindeki etkisini incelemek amacıyla 1995-2014 yıllarında Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovak ve Polonya'ya ait insani gelişme endeksi, ekonomik özgürlük endeksi ve bu endekse ait iki alt bileşeni, sağlık harcamalarının ve kamu eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payı ve enflasyon oranı değişkenlerini kullanarak panel veri analizi gerçekleştirmiş, ekonomik özgürlüğün insani gelişmeyi pozitif şekilde etkilediği sonucuna varmıştır. Güzel & Arslan (2019), insani gelişme endeksi, ekonomik özgürlük endeksinin alt bileşenlerinden olan mülkiyet haklarının korunması, ekonomide kamu kesiminin büyüklüğü ve sözleşmelerin uygulanması değişkenlerini, kanun ve düzen endeksi, ekonomik küreselleşme endeksi ve sermaye oluşumunu kullanarak 2000-

2015 dönemi için 34 OECD ülkesi için bir panel veri analizi gerçekleştirmiştir. Çalışmanın bulguları ülkelerin kapitalist sisteme uyumunun artmasının ve iktisadi küreselleşmenin kalkınmayı olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Özdemir & Salıhoğlu (2019), çalışmalarında 40 ülkenin insani gelişme endeksi, hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük endeksi, politik ve iktisadi istikrar ve yaşam memnuniyeti endeksi değişkenlerini kullanmış, dirençli en küçük kareler yönteminden faydalanmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre ekonomik özgürlük ve politik istikrar insani gelişmeyi pozitif şekilde etkilemektedir. Gezer (2020), 1996-2018 dönemi AB’de yer alan 11 geçiş ülkesinde ekonomik özgürlük ve insani gelişme ilişkisini CCE, AMG ve sabit etkiler modeline ait tahmincilerle analiz etmiş, ekonomik özgürlüklerin insani gelişmeyi artırdığı bulgusuna ulaşmıştır. Efeoğlu (2021), ilgili çalışmada insani gelişme açısından düşük, orta, yüksek ve çok yüksek gelişime sahip 128 ülkenin iktisadi hoşnutsuzluk endeksi, ekonomik özgürlük endeksi, politik istikrar ve demokrasi verilerini kullanarak panel sıralı nitel tercihi analizi gerçekleştirmiştir. Çalışmanın sonuçları ilgili değişkenlerin insani gelişmeyi etkileme derecesinin insani gelişme düzeyinin arttıkça arttığını göstermektedir.

Yukarıda ekonomik özgürlük ile insani gelişme arasındaki ilişkiye yer veren literatürde görüldüğü üzere ekonomik özgürlükler arttıkça insani gelişme de artmaktadır. Ekonomik özgürlüklerin büyüme ve gelir üzerinde artırıcı bir tesirinin olması, insani gelişmenin bileşenlerinden biri olan ekonomik büyüme kanalıyla insani gelişmenin de bu durumdan pozitif şekilde etkilendiğinin bir işareti olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak büyüme ve insani gelişme artarken çevrenin bundan nasıl etkilendiği sorusu, ekonomik özgürlüklerin ekolojik ayak izine olan etkisinin incelenmesini de gerekli kılmaktadır. İnsani gelişmeyle çevresel bozulma ilişkisini ele alan literatür incelendiğinde ise öne çıkan çalışmalar ve bulgular şu şekildedir:

Wang vd. (2019), OECD ülkelerinin 1990-2015 dönemine ait verilerini kullanarak uzun dönem PMG katsayılarını tahminlemiş, insani gelişmenin uzun dönemde karbon emisyonunu azalttığı sonucuna varmışlardır. Ayrıca yapılan nedensellik testi neticesinde insani gelişmenin karbon emisyonuna neden olduğu bulgusuna da ulaşılmıştır. Akbar vd. (2020), 33 OECD ülkesinde karbon emisyonu, insani gelişme endeksi ve sağlık harcamaları ilişkisini ele almış karbon emisyonunun insani gelişmeyi kötüleştirdiği sonucuna varmıştır. Kassouri & Altıntaş (2020), çalışmalarında 1990-2016 dönemi için 13 MENA ülkesinin ekolojik ayak izi, insani gelişme endeksi, finansal gelişme, küreselleşme, petrol geliri, şehirleşme, kişi başına biyokapasite değişkenlerini kullanarak panel veri analizi yapmıştır. Analiz yapılırken ekolojik

ayak izinin bağımlı değişken, insani gelişme endeksinin bağımsız değişken olarak kullanıldığı; ayrıca insani gelişme endeksinin bağımlı değişken, ekolojik ayak izinin ise bağımsız değişken olarak kullanıldığı iki ayrı model kurulmuştur. Çalışmanın bulgularına göre ekolojik ayak izi insani gelişmeyi artırmakta; insani gelişme de ekolojik ayak izini artırmaktadır. Çalışma, ekolojik ayak izi ile insani gelişme arasında bir değiş tokuş ilişkisi olduğunu göstermektedir. Yunani vd. (2020), çalışmalarında 30 yıllık dönemde ASEAN ülkelerinin kişi başına düşen gelir, mutluluk, insani gelişme ve ekolojik ayak izi değişkenlerini kullanarak yaptıkları analizde insani gelişmenin ekolojik ayak izi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ve ekolojik ayak izinin azaltılarak insani gelişmenin iyileştirilebileceği sonucuna varmışlardır. Mrabet vd. (2021), 1990-2016 periyodunda MENA bölgesinden 16 ülkenin verilerini kullanarak insani gelişme endeksi ve ekolojik ayak izi arasındaki ilişkiyi analiz etmiş, kalkınmanın ilk aşamasında insani gelişme artarken çevrenin bundan zarar gördüğünü, kalkınma arttıkça çevresel bozulmanın azaldığını bulmuştur. Pata vd. (2021), en yüksek ekolojik ayak izine sahip 10 ülkenin 1992-2016 dönemine ait değişkenlerini kullanarak analiz gerçekleştirmiştir. Yaptıkları analizin sonuçları, insani gelişmenin ekolojik ayak izini azalttığını göstermiştir. Pervaiz vd. (2021), 2000-2014 döneminde çeyreklik veriler kullanarak Brezilya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika için yapmış oldukları analizde insani gelişmenin karbon emisyonunu negatif şekilde etkilediğini bulmuşlardır. Bu çalışmaların gösterdiği gibi çevresel bozulmanın göstergesi olan karbon emisyonu ve ekolojik ayak izinin insani gelişme ile olan ilişkisi konusunda net bir çıkarımda bulunulamamakta, dönem, ülke ve yöntem özelinde sonuçların farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır.

Çevresel bozulma ile ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi ele alan literatüre bakıldığında ise öne çıkan çalışmalar ve sonuçları şu şekildedir:

Özler & Obach (2009), 1996-2003 dönemi için 110 ülkeye ait ekolojik ayak izi ve ekonomik özgürlük endeksi verilerini kullanarak yaptıkları analizde ekonomik özgürlüğün ekolojik ayak izini artırdığı, serbest piyasa sisteminin çevresel bozulmayla yakından ilişkili olduğu sonucuna varmıştır. Bjørnskov (2019), 1975-2015 yıl aralığında 155 ülkenin verilerini kullanarak karbon emisyonu ile ekonomik özgürlükler arasındaki ilişkiyi analiz etmiş, ekonomik özgürlüğün karbon emisyonunu azalttığı sonucuna ulaşmıştır. Mahmood vd. (2021), çalışmalarında enerji yoğunluğu, ekonomik özgürlük ve karbon emisyonu arasındaki ilişkiyi 41 Asya Pasifik ülkesi için analiz etmişlerdir. Analiz neticesinde ekonomik özgürlüğün karbon emisyonunu azalttığı görülmüştür. Rapsikevicius vd. (2021), ekonomik

özgürlüklerin çevrenin performansına olan tesirini inceledikleri çalışmada çok fazla özgürlüğün piyasa başarısızlığına neden olduğuna, ekonomik ve çevre performansının düştüğüne vurgu yapmışlardır. Shahnazi & Shabani (2021), 2000-2017 dönem aralığında yenilenebilir enerji, karbon emisyonu ve ekonomik özgürlük arasındaki ilişkiyi GMM metodu ile incelemiş, ekonomik özgürlüklerle karbon emisyonu arasında U şeklinde bir ilişkinin olduğunu bulmuştur. Literatüre bakıldığında ekonomik özgürlükler ile ekolojik ayak izi üzerine yapılan çok fazla çalışmanın olmadığı görülmektedir. Yapılan çalışmalara bakıldığında çevresel bozulma ile ekonomik özgürlük arasındaki ilişki için bir uzlaşımın söz konusu olmadığı görülmektedir.

İlgili çalışma ise ekonomik özgürlük, insani gelişme ve ekolojik ayak izi ilişkisini bir arada ele alması, ülke grubunun farklılığı ve en güncel dönemi içermesi bakımından literatüre katkı yapmayı amaçlamaktadır.

3. EKONOMETRİK ANALİZ

3.1. Veri Seti

Çalışmada ekonomik özgürlük ve ekolojik ayak izinin insani gelişme üzerindeki etkisini ve ekonomik özgürlük ve insani gelişmenin ekolojik ayak izi üzerindeki etkisini incelemek adına 2000-2017 dönemi için E7 ülkelerine ait ekonomik özgürlük endeksi, insani gelişme endeksi ve ekolojik ayak izi (kişi başına kha) değişkenleri kullanılmıştır. İGE, uzun ve sağlıklı bir yaşam, bilgiye erişebilirlik ve insana yakışır bir hayat standardı olmak üzere ülkelerin bu üç temel boyuttaki durumlarını göz önünde bulundurarak hesaplanmaktadır. Ülkelerin uzun ve sağlıklı bir yaşama sahip olma durumları, ülkedeki bireylerin beklenen ortalama yaşam süresiyle ölçülürken, bilgiye erişim 25 yaş ve üzerindeki bireylerin hayatları sürecince öğrenim gördükleri süre ve çocukların eğitim alacakları beklenen süreyle ölçülmektedir. İnsana yakışır bir hayat standardı ise 2017 sabit uluslararası dolara dönüştürülmüş kişi başına gayrisafi milli hasıla değeri vasıtasıyla ölçülmektedir (UNDP, 2020b, s. 2). Yıl aralığının 2000 ile başlamasının sebebi bu yıl aralığından sonra ekonomik özgürlük endeksi değerlerinin düzenli yıllık veriler hâlinde bulunabilmesinden, 2017'nin en güncel yıl olarak seçilmesi, ekolojik ayak izi verilerinin en son bu yıl için hesaplanmış olmasından kaynaklanmaktadır. 2050 yılında E7 ülkelerinin G7 ülkelerinin iki katı bir ekonomik büyüme oranına erişecekleri beklenmektedir (PwC, 2021). Böylesine büyümesi beklenen bu ülke grubunun bu dönem aralığında büyürken ekonomik özgürlüklerin ve ekolojik ayak izinin insani gelişmeyi; ekonomik özgürlüklerin ve insani gelişmenin ekolojik ayak izini nasıl etkilediği, refah ve kalkınmanın anlaşılması adına önem taşımaktadır. Bu nedenle çalışmada bu ülke grubunun

analiz edilmesi amaçlanmıştır. Ekonomik özgürlük endeksi (Economic Freedom Index- EFI) verileri Fraser Institute veri tabanından, insani gelişme endeksi (Human Development Index- HDI) değerleri UNDP veri tabanından, ekolojik ayak izi (ecological footprint- EcoF) verileri ise Global Footprint Network veri tabanından elde edilmiştir. Ekonomik analiz yapılırken E-Views 12 ve Stata 16.0 programlarından yararlanılmıştır.

Kassouri & Altıntaş (2020)'nin çalışmasında olduğu gibi bu çalışmada da insani gelişme endeksinin ve ekolojik ayak izinin bağımlı değişken olduğu iki ayrı model kurularak analiz gerçekleştirilmiştir. Kassouri & Altıntaş (2020)'nin çalışmasındaki modellerde ekonomik özgürlük endeksine yer verilmemiş olup bu çalışmada bağımsız değişken olarak bu değişken iki modele de dahil edilmiştir. Modeller 1 ve 2 numaralı denklemlerde verilmiştir.

$$\ln HDI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln EcoF_{it} + \alpha_2 \ln EFI_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\ln EcoF_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln HDI_{it} + \beta_2 \ln EFI_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

1. modelde insani gelişme endeksi bağımlı değişken, ekolojik ayak izi ve ekonomik özgürlük endeksi bağımsız değişken olup 2. modelde ekolojik ayak izi bağımlı değişken, insani gelişme endeksi ve ekonomik özgürlük endeksi bağımsız değişken olarak modele dahil edilmiştir. Serilerin doğal logaritmaları alınmıştır. Modellerde yer alan i yatay kesitleri, t zaman boyutunu, ε_{it} ise hata terimini göstermektedir. α ve β 'lar ise katsayıları ifade etmektedir.

3.2. Ekonometrik Metodoloji

3.2.1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Çalışmada ekonometrik yöntem olarak panel veri analizi kullanılacaktır. Panel veri analizini yapabilmek ve doğru çıkarımlarda bulunabilmek adına serilerin birim kök içermemesi gerekmektedir. Ancak çalışmada panel veri analizi kullanılacağı için birim kök testi yapılmadan önce hangi birim kök testlerinden yararlanılacağına anlaşılması adına serilerde yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı test edilmelidir.

Yatay kesit bağımlılığının test edilebilmesi için kullanılan testlerden biri Breusch-Pagan (1980) LM testidir. Bu teste ait eşitlik şu şekildedir (Pesaran, 2004, s. 5):

$$CD_{lm} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (3)$$

3 numaralı denklemde $\hat{\rho}$ parametresi artıkların ikili korelasyonunun örneklem tahminini vermekte olup, zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyükken kullanılan bu teste ait boş hipotez “yatay kesitler arasında bir ilişki yoktur” şeklindedir.

Yatay kesit bağımlılığının test edilebilmesi adına kullanılan bir başka test Pesaran (2004) CD_{LM} testidir. Bu teste ait eşitlik 4 numaralı denklemdeki gibidir (Pesaran, 2004, s. 9):

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \quad (4)$$

4 numaralı denklemdeki eşitlik zaman boyutunun yatay kesitinden büyük olduğu durumda kullanılmakta, boş hipotez yatay kesit bağımlılığının olmadığını ifade etmektedir.

Yatay kesit bağımlılığının test edilmesi adına kullanılan bir başka test Baltagi vd. (2012) tarafından geliştirilen LM testi olup bu teste ait eşitlik 5 numaralı denklemde verilmiştir (Baltagi vd., 2012, s. 8):

$$LM_{BC} = \sqrt{\frac{1}{n(n-1)}} \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n (T\hat{\rho}_{ij}^2 - 1) - \frac{n}{2(T-1)} \quad (5)$$

Bu teste ait boş hipotez yatay kesit bağımlılığının olmadığını ifade etmektedir.

3.2.2. Homojenlik Testi

Yatay kesit bağımlılığının sınanmasından sonra homojenlik sınavasının da yapılması gerekmektedir. Zira eşbütünleşme denkleminde yer alan eğim katsayılarının homojen veya heterojen olması, analizde kullanılacak testin seçimi için önem arz etmektedir. Ayrıca serilerde yatay kesit bağımlılığının olması durumunda ikinci nesil birim kök testlerinden hangisinin kullanılması gerektiğinin belirlenmesi adına da homojenlik testi uygulanmalıdır. Bu testlerden biri Hsiao (1986) homojenlik testidir. Bu test, üç farklı hipotez varsayımına sahip olup H1 hipotezi ve H2 hipotezine ait boş hipotez katsayıların homojen olduğunu, alternatif hipotez katsayıların heterojen olduğunu ifade ederken H3 hipotezinin alternatif hipotezi kısmi heterojenlik olduğunu göstermektedir.

3.2.3. Birim Kök Testi

Panel veri analizi yaparken birim kök içermeyen serilerle çalışmak, analizin güvenilirliği ve analiz sonuçlarından hareketle çıkarılacak politika tartışmalarının doğruluğu açısından zaruridir. Serilerde yatay kesit bağımlılığının olup olmaması hangi birim kök testinin seçilmesi gerektiğine işaret etmektedir. Yatay kesit bağımlılığının olmadığı durumlarda birinci nesil birim kök testlerinden faydalanılması gerekliken tam tersi durumda ikinci nesil birim kök testleri kullanılmalıdır. Bu çalışmaya ait serilerde yatay kesit bağımlılığın olması ve homojenliği ifade eden boş hipotezin reddedilmesi nedeniyle ikinci nesil panel birim kök testlerinden olan Pesaran (2007)'ye ait CIPS birim kök testi kullanılacaktır. Bu teste ait eşitlik şu şekildedir (Pesaran, 2007, s. 276):

$$CIPS(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (6)$$

6 numaralı denklemde $t_i(N, T)$ i. yatay kesit birimi için ADF test istatistiğini ifade etmektedir. Bu teste ait boş hipotez serinin durağan olmadığını, alternatif hipotez ise serinin durağan olduğunu ifade etmektedir

3.2.4. Eşbütünleşme Testi

Birim kök testleri sonrasında seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığının sınılanması için eşbütünleşme testleri yapılması gerekmektedir. Seriler yatay kesit içerdiği ve heterojenlik bulunduğu için bu çalışmada Westerlund ECM panel eşbütünleşme testinden faydalanılacaktır. Bu test, tüm serilerin I(1) olmasını gerektirmektedir, yani seriler birinci farkları alındığında durağan hale gelmelidir.

Bu testin test istatistikleri hesaplanırken 7 ve 8 numaralı denklemlerden faydalanılmaktadır (Westerlund, 2006, s. 10):

$$\Delta \tilde{y}_{it} = \Delta y_{it} - \hat{\delta}'_i d_t - \hat{\lambda}'_i x_{it-1} - \sum_{j=1}^{p_i} \hat{\alpha}_{ij} \Delta y_{it-j} - \sum_{j=0}^{p_i} \hat{\gamma}_{ij} \Delta x_{it-j} \quad (7)$$

$$\tilde{y}_{it-1} = y_{it-1} - \hat{\delta}'_i d_t - \hat{\lambda}'_i x_{it-1} - \sum_{j=1}^{p_i} \tilde{\alpha}_{ij} \Delta y_{it-j} - \sum_{j=0}^{p_i} \tilde{\gamma}_{ij} \Delta x_{it-j} \quad (8)$$

Tüm panel için hata katsayısı ve standart sapma hesaplanırken ise 9 ve 10 numaralı denklemler kullanılmaktadır:

$$\hat{\alpha} = \left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \hat{y}_{it-1}^2 \right]^{-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \frac{1}{\hat{\alpha}_{i(1)}} \tilde{y}_{it-1} \Delta \tilde{y}_{it} \quad (9)$$

$$S.E(\hat{\alpha}) = (\hat{S}_N^2)^{-1} \left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \hat{y}_{it-1}^2 \right]^{-1/2} \quad (10)$$

Tüm bu işlemler sonucunda panel eşbütünleşme istatistiklerine ait hesaplamalar denklem 11 ve 12'deki gibidir:

$$P_T = \frac{\hat{\alpha}}{S.E(\hat{\alpha})} \quad (11)$$

$$P_\alpha = T \hat{\alpha} \quad (12)$$

Bu teste ait boş hipotez, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını ifade ederken alternatif hipotez, değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu göstermektedir.

3.2.5. Panel Eşbütünleşme Katsayılarının Tahmini

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olması durumunda eşbütünleşme katsayılarının tahminini yapan yöntemler mevcuttur. Bu çalışmada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan, Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCE (Common Correlated Effects - Ortak İlişkili Etkiler) yöntemi kullanılacaktır. Bu yöntem, 13 ve 14 numaralı eşitlikte belirtilen heterojen panel veri regresyon modeline dayalıdır (Pesaran, 2006, s. 4):

$$y_{it} = \alpha_i' d_t + b_i' x_{it} + e_{it} \quad (13)$$

$$e_{it} = \gamma' f_t + \varepsilon_{it} \quad (14)$$

Denklemlerde yer alan d gözlemlenebilen ortak etkileri, f ise gözlemlenemeyen ortak etkileri göstermektedir. Bu denklemlerden hareketle hesaplanan katsayı sonuçları yorumlanabilmektedir.

3.3. Ekonometrik Bulgular

Bu bölümde ekonometrik metodolojide yer alan sırayla gerekli testler yapılmıştır. Çalışmada panel veri analizi yapıldığı için öncelikle yatay kesit bağımlılığının olup olmadığı test edilmiştir. Sonuçlar Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

	HDI	EFI	EcoF
Breusch-Pagan LM	361,7051 (0.0000*)	201,322 (0.0000*)	139,8181 (0.0000*)
Pesaran scaled LM	52,57194 (0.0000*)	27,82429 (0.0000*)	18,33403 (0.0000*)
Bias-corrected scaled LM	52,36605 (0.0000*)	27,61841 (0.0000*)	18,12814 (0.0000*)

Not: Parantez içi değerler olasılık (p) değerlerini ifade etmektedir. *'lı değerler %1 anlamlılık düzeyindeki sonucu ifade etmektedir.

Tablo 1'de görüldüğü üzere üç test sonucuna göre de seriler yatay kesit bağımlılığı içermektedir. Zira olasılık değerlerinin 0.01'den küçük olması nedeniyle boş hipotez reddedilmektedir. Yatay kesit bağımlılığının yanı sıra eşbütünleşme testinin ve hangi tahmin yönteminin seçilmesi gerektiğinin anlaşılması adına eğim katsayılarının homojen veya heterojen olduğunun anlaşılması için Hsiao homojenlik testi yapılmış, sonuçlar Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Hsiao Homojenlik Test Sonuçları

Hipotezler	F İstatistiği	Olasılık Değeri
H1	4,9097	0.0000 **
H2	1,7591	0.0658 ***
H3	10,3533	0.0000 **

Not: **'lı değerler %5 anlamlılık düzeyindeki, ***'lı değer ise %10 anlamlılık düzeyindeki sonucu ifade etmektedir.

Tablo 2'de görüldüğü üzere homojenliği ifade eden boş hipotez reddedilmekte, heterojenliği ele alan ikinci nesil birim kök testinin kullanılması gerektiği anlaşılmaktadır. Hem heterojenliği hem de yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Pesaran CIPS birim kök testine ait sonuçlar Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Pesaran CIPS Birim Kök Test Sonuçları (Düzeyde ve Birinci Farkı Alınmış)

Düzeyde	Panel CIPS Değeri	Kritik Değer
HDI	-1,4818	-3.20 (%1 anlam seviyesinde) -2.91 (%5 anlam seviyesinde) -2.75(%10 anlam seviyesinde)
EFI	-2,5412	
EcoF	-2,5336	
Birinci Farkında	Panel CIPS Değeri	Kritik Değer
HDI	-2,9871	-3.20 (%1 anlam seviyesinde) -2.91 (%5 anlam seviyesinde) -2.76 (%10 anlam seviyesinde)
EFI	-3,6555	
EcoF	-3,5285	

Tablo 3'te görüldüğü üzere tüm anlam seviyelerinde üç değişken de birim kök içermektedir. Bu sebeple tüm değişkenler birinci farkı alınarak tekrar birim kök testine tâbi tutulmuşlardır. Birinci farkı alınmış serilerle yapılan test sonuçlarına göre HDI değişkeni %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde durağan hâle gelmiş, EFI ve EcoF değişkenleri tüm anlam seviyelerinde durağan hâle gelmiştir. Zira panel CIPS değerleri mutlak değerce kritik değerlerden büyük hâle gelmiştir. Birinci farklarında durağan hâle gelmiş seriler arasındaki ilişkinin analiz edilmesi adına Westerlund panel eşbütünleşme testi yapılmıştır. Test sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Westerlund Eşbütünleşme Test Sonuçları

1. Modele Ait Sonuçlar	
İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
-12,868	0,0991 ***
2. Modele Ait Sonuçlar	
İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
-1,8517	0,032 **

Not: **'lı değerler %5 anlamlılık düzeyindeki, ***'lı değer ise %10 anlamlılık düzeyindeki sonucu ifade etmektedir.

Tablo 4'te görüldüğü üzere eşbütünleşme testine ait boş hipotez 1. model için %10 anlam seviyesinde, 2. model için ise %5 anlam seviyesinde reddedilmekte, her iki modelde de eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bulunan eşbütünleşmeye ait katsayı sonuçlarına ait sonuçlar Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. CCE Tahmin Sonuçları

1. Model Sonuçları: Bağımlı Değişken: HDI		
Değişken	Uzun Dönem Katsayısı	Olasılık Değeri
EFI	0,0712	0,001*
EcoF	0,0369	0,164
2. Model Sonuçları: Bağımlı Değişken: EcoF		
Değişken	Uzun Dönem Katsayısı	Olasılık Değeri
HDI	2,3867	0,095 ***
EFI	-0,3548	0,006 *

Not: %1, %5 ve %10 anlam düzeyine göre istatistiki olarak anlamlı sonuçlar sırasıyla *, **, *** ile gösterilmiştir.

Tablo 5’te görüldüğü üzere birinci model için EFI değişkenine ait katsayı %1, %5 ve %10 anlam düzeyinde istatistiki olarak anlamlı olup EFI %1 arttığında HDI %0,07 artmaktadır. Ekolojik ayak izine ait olasılık değeri istatistiki olarak anlamlı olmadığından yorum yapılamamaktadır. İkinci modelde ise HDI’ya ait katsayı %10 anlam düzeyinde istatistiki olarak anlamlı olup HDI’da görülen %1’lik artış EcoF değişkenini %2,38 birim artırmaktadır. Ayrıca EFI değişkenine ait katsayı %1, %5 ve %10 anlam düzeyinde istatistiki olarak anlamlı olup EFI %1 arttığında EcoF %0,35 azalmaktadır.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmada ekonomik özgürlük ve ekolojik ayak izinin insani gelişme üzerindeki ve ekonomik özgürlük ve insani gelişmenin ekolojik ayak izi üzerindeki etkisi 2000-2017 döneminde E7 ülkeleri için panel veri analizi yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucuna göre her iki modelde de değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin mevcut olduğu, ekonomik özgürlük endeksinin insani gelişme endeksini artırdığı; insani gelişme endeksinin ekolojik ayak izini artırdığı ve ekonomik özgürlük endeksinin ekolojik ayak izini azalttığı görülmüştür. Ekonomik özgürlük endeksinin insani gelişme endeksini artırması sonucu, Akhter (2014), Kicsi & Burciu (2014), Georgiou (2015), Güney (2017), Naanwab (2018), Çoban (2019), Güzel & Arslan (2019), Özdemir & Salihoğlu (2019) ve Gezer (2020) çalışmalarının bulgularıyla örtüşmektedir. İnsani gelişme endeksinin ekolojik ayak izini artırması bulgusu ise Kassouri & Altıntaş (2020)’ ait çalışmanın bulgusuyla uyumlu olup Pata vd. (2021)’ne ait çalışmanın bulgusuyla çelişmektedir. Ekonomik özgürlük endeksinin ekolojik ayak izini azalttığı sonucu ise Özler & Obach (2009)’a ait çalışmanın bulgularıyla çelişmekte, Rapsikevicius vd. (2021)’ne ait çalışmanın bulgularıyla örtüşmektedir.

Ekonomik özgürlükler artarken insani gelişmenin artması, bu ülkelerde ekonomik özgürlükleri artırıcı politikaların geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Özellikle

bireylerin bu anlamda özgürce karar almalarını sağlayacak ancak bunu yaparken hile, dolandırıcılık gibi yollara başvurmalarını ve bunlara uğramasını engelleyecek, bireylerin mülkiyet haklarını koruyacak, devletin kamu mallarıyla özel sektörü destekleyici politikalar yürütmesini sağlayacak adımlar atması bu ülke grubunun hem ekonomik büyümelerini hem de refah ve gelişmişliklerini artıracaktır. Bu koruyucu tedbirleri alırken devletin özgürlüklere engel olacak şekilde hareket etmemesi, insani gelişmenin artırılması adına büyük önem teşkil etmektedir. Ayrıca ekonomik özgürlükler artarken ekolojik ayak izinin azalması da bu politika önerisini destekler niteliktedir. Ancak insani gelişme artarken ekolojik ayak izinin artması, ekonomik özgürlüklere getirilmesi gereken belli kuralları da gündeme getirmektedir. Ekonomik özgürlükler artarken milli gelirlerin yükselmesi ve bu yolla insani gelişmenin artması, bu bağlantı yoluyla ekolojik ayak izini ve çevresel bozulmayı artıracak, refahı düşürecektir. Bu nedenle ekonomik özgürlükler güvence altına alınırken böyle bir özgürlüğe sahip olup çevreyi görmezden gelen, doğayı, dünyayı, canlı varlıkları düşünmeksizin bir üretim yapısına sahip firmaların böyle davranmasına engel olacak hükümet politikaları da gereklidir. Ancak temiz enerjiler benimseyen, yenilenebilir enerji tüketen, çevreyi ve doğayı korumayı ön plana koyan bireylerin ekonomik olarak özgür kılınması, bu ülkelerin refahını ve kalkınmasını artıracak, ekonomik özgürlükler de bu yolla korunacağından insani gelişme ve ekonomik büyüme de artmış olacaktır. Tüm bu politikalar uygulandığı takdirde, önümüzdeki yıllarda büyük orada büyümeleri beklenen bu ülke grubunun sadece niceliksel anlamda gelişmelerinden ziyade niteliksel anlamda da iyileşme gösterecekleri, refah ve kalkınmalarını sağlık, eğitim ve çevre alanında artırebilecekleri söylenebilir.

Bu çalışmada kurulan modellere, bu konudaki literatürde kullanılan başka bağımsız değişkenlerin dahil edilebileceği, başka panel veri analizi yöntemlerinden faydalanılabileceği çalışmanın kısıtları olarak göz önünde bulundurulmalıdır. Ayrıca ekolojik ayak izine ait veri seti 2017 sonrası için Global Footprint Network tarafından hesaplanıp günümüze daha yakın bir hale getirildiği takdirde ve ekonomik özgürlük endeksinin 2000 öncesi dönemde yıllık veriler halinde yayımlanması durumunda çalışmanın yeniden geliştirilebilmesi de söz konusu olacaktır.

KAYNAKÇA

Akbar, M., Hussain, A., Akbar, A. & Ullah, I. (2020). The dynamic association between healthcare spending, CO2 emissions, and human development index

- in OECD countries: evidence from panel VAR model. *Environment, development and sustainability*, 23, 10470-10489.
- Akhter, S. H. (2015). Is globalization what it's cracked up to be? Economic freedom, corruption, and human development. *Journal of world business*, 39(3) 283-295.
- Baltagi, B. H, Feng, Q. & Kao, C. (2012). A lagrange multiplier test for crosssectional dependence in a fixed effects panel data model. *Journal of the econometrics*, 170, 164–177.
- Bjørnskov, C. (2019). Economic freedom and the CO2 kuznets curve. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3508271>.
- Çoban, M. N. (2020). Ekonomik özgürlüklerin insani gelişmişlik üzerine etkisi: Visegrad dörtlüsü kapsamında panel veri analizi. *Tesam akademi dergisi*, 7(1), 143-162. <http://dx.doi.org/10.30626/tesamakademi.696203>.
- Efeoğlu, R. (2021). İnsani gelişmenin ekonomik ve politik belirleyicileri: panel sıralı nitel tercih analizi. *Alanya akademik bakış*, 5(2), 911-923.
- Fraser Institute. (2021a). *Economic freedom basics*. <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/economic-freedom-basics>
- Fraser Institute. (2021b). *Economic freedom rankings*. <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset?geozone=world&year=2018&page=dataset&min-year=2&max-year=0&filter=1&countries=TUR>
- Freeman, M. & Topuzkanamış, Ş. E. (2015). Neoliberal politikalar ve insan hakları. *D.e.ü. hukuk fakültesi dergisi*, 17(2), 165-188.
- Georgiou, M. N. (2015). Economic freedom and human development index - a panel data analysis (2000- 2012). 1-6. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2601736>.
- Gezer, M. A. (2020). The impact of economic freedom on human development in European transition economies. *Economic computation and economic cybernetics studies and research*, 3, 161-178.
- Global Footprint Network. (2021a). *Data and methodology*. <https://www.footprintnetwork.org/resources/data/>
- Global Footprint Network. (2021b). *Country trends*. <https://data.footprintnetwork.org/#/countryTrends?type=BCpc,EFCpc&cn=223>
- Güney, T. (2017). Ekonomik özgürlük ve insani gelişmişlik. *Hitit üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü dergisi*, 10(2), 1109-1120.
- Güzel, A. E. & Arslan, Ü. (2019). Piyasa ekonomisi kurumları, ekonomik küreselleşme ve insani gelişme: OECD ülkeleri için ampirik bir araştırma. *Erciyes üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 53, 39-58.
- Hsiao, C. (1986). *Analysis of panel data*. Cambridge.

- İklimBU. (2021). *Ekolojik ayak izi nedir?*. <http://climatechange.boun.edu.tr/ekolojik-ayak-izi-nedir/>
- Kassouri, Y. & Altıntaş, H. (2020). Human well-being versus ecological footprint in MENA countries: A trade-off?. *Journal of environmental management*, 263, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2020.110405>.
- Kicsi, R.I. & Burciu, A. (2014). Economic freedom – a catalyst for development. *The USV annals of economics and public administration*, 14(2), 29-38.
- Mahmood, M. T., Shahab, S. & Shahbaz, M. (2021). The relevance of economic freedom for energy, environment, and economic growth in Asia-Pacific region. *Environmental Science and Pollution Research*. doi:10.1007/s11356-021-15991-z.
- Mrabet Z. Alsamara, M., Mimouni, K. & Mnasri, A. Can human development and political stability improve environmental quality? New evidence from the MENA region. *Economic modelling*, 94, 28-44.
- Naanwaab, C. (2018). Does economic freedom promote human development? New evidence from a cross-national study. *Journal of developing areas*, 52(3), 183-198.
- Özdemir, A., & Salihoğlu, M. (2019). Ekonomik ve politik faktörlerin insani gelişmişlik üzerindeki etkileri. *Uluslararası ekonomik araştırmalar dergisi*, 5(3): 21-35.
- Özler, Ş. İ. & Obach, B. K. (2009). Capitalism, state economic policy and ecological footprint: an international comparative analysis. *Global environmental politics*, 9(1), 79–108.
- Pata, U. K., Aydin, M. & Haouas, I. (2021). Are natural resources abundance and human development a solution for environmental pressure? Evidence from top ten countries with the largest ecological footprint. *Resources policy*, 70, 101923. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2020.101923>.
- Pervaiz, R., Faisal, F., Rahman, S. U., Chander, R. & Ali, A. (2021) Do health expenditure and human development index matter in the carbon emission function for ensuring sustainable development? Evidence from the heterogeneous panel. *air quality, atmosphere & health*, 14, 1773–1784.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. Cesifo working paper. No: 1229. https://www.econstor.eu/bitstream/10419/18868/1/cesifo1_wp1229.pdf
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. CESifo Working Paper, No. 133. https://www.econstor.eu/bitstream/10419/18696/1/cesifo1_wp1331.pdf
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312.
- PwC. (2021). *The world in 2050*. <https://www.pwc.com/gx/en/research-insights/economy/the-world-in-2050.html>

- Rapsikevicius, J., Bruneckiene, J., Lukauskas, J. & Mikalonis, S. (2021). The impact of economic freedom on economic and environmental performance: evidence from European countries. *Sustainability*, 13(4), 2380.
- Shahnazi, R. & Shabani, Z. D. (2021). The effects of renewable energy, spatial spillover of CO2 emissions and economic freedom on CO2 emissions in the EU. *Renewable Energy*, 169, 293-307.
- UNDP. (2020a). *2020 insani gelişme raporu özeti: önümüzdeki sınır insani gelişme ve antroposen*.
https://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/library/human_development/hdr-2020.html
- UNDP. (2020b). *Türkiye bilgi notu*.
https://www.tr.undp.org/content/turkey/tr/home/library/human_development/hdr-2020.html
- UNDP. (2021). *Human development data center*. <http://hdr.undp.org/en/data>
- Wang, Z., Rasool, Y. Asghar, M. M. & Wang, B. (2019). Dynamic linkages among CO2 emissions, human development, financial development, and globalization: empirical evidence based on PMG long-run panel estimation. *Environmental science and pollution research*, 26, 36248-36263.
- Westerlund, J. (2006). Testing for error correction in panel data.
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.573.6836&rep=rep1&type=pdf>
- Yunani, A., Dalle, J. & Miar, S. M. (2020). Can life quality dimensions alter ecological footprint for sustainability of ASEAN countries? Role of per capita income, happiness and human development. *Journal of security and sustainability issues*, 9, 242-252.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 159-184

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 29.11.2021

Accepted / Kabul: 11.01.2022

KREDİ KARTI KULLANIMI, KOMPÜLSİF SATIN ALMA, BORCA KARŞI TUTUM VE FİNANSAL REFAH İLİŞKİSİ*

Elif ATAMAN¹

DURMUŞ YILDIRIM²

Öz

Bireylerin artan istek ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çeşitli ödeme araçlarına ihtiyaç duyulması kartlı ödeme sistemleri sektörünün ortaya çıkmasına ve hızla büyümesine katkı sağlamış, ödeme araçları içinde en fazla büyüme kredi kartı piyasasında görülmüştür. Kredi kartlarını bu kadar geniş kitlelerin tercih etmesi bilinçsiz tüketim ve aşırı kart kullanımı riskini de beraberinde getirmiştir. Bilinçsizce yapılan kredi kartı kullanımı özellikle gençler ve yetişkinler arasında büyük bir sorun haline almıştır. Kişinin aylık gelirinden daha fazlasını harcamasına sebep olan kredi kartları öğrencilerde sürekli devam eden ve bir türlü kurtulamadıkları bir borçluluk döngüsü yarattığı için, bu çemberin içinde kaybolan öğrenciler çeşitli psikolojik rahatsızlıklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu çalışma ile özellikle üniversite öğrencileri arasında hızla yayılan kredi kartı kullanımını etkileyen faktörler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Çalışma kapsamında Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin farklı fakültelerinde okuyan 1143 öğrenciye anket uygulanmış; kompulsif satın alma, finansal refah düzeyi ve borca karşı tutumun kredi kartı kullanımıyla ilişkisi analiz edilmeye çalışılmıştır. Analiz sonucunda kompulsif satın almanın kredi kartı kullanımını etkilediği, kredi kartı kullanımının ise hem finansal refah üzerinde hem de borca karşı tutum üzerinde etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Bu bulgulara ek olarak borca karşı tutumun finansal refah düzeyini etkilediği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Kredi Kartı Kullanımı, Kompulsif Satın Alma, Borca Karşı Tutum, Kredi Kartı Borcu.

Jel Kodları: G4, G5

* Bu araştırma "Kredi Kartı Kullanımının Belirleyicileri: Ondokuz Mayıs Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma" isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

¹ Öğr. Gör., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, e-mail: elif.ataman@omu.edu.tr, ORCID ID:0000-0003-1545-063X.

² Dr. Öğr. Üyesi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, e-mail: durmus.yildirim@omu.edu.tr, ORCID ID: 0000-0002-8004-3427.

Atıf/Citation

Ataman, E. & Yıldırım, D. (2022). Kredi kartı kullanımı, kompulsif satın alma, borca karşı tutum ve finansal refah ilişkisi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 159-184.

RELATIONSHIP BETWEEN CREDIT CARD USAGE, COMPULSIVE BUYING, ATTITUDES TOWARD DEBT, AND FINANCIAL WELL-BEING

Abstract

The need for various instruments of payment in order to satisfy the requests and needs of the individuals has contributed to the emergence and rapid advancement of the card payment systems industry, and the biggest advancement among the instruments of payment has been observed in the credit card market. The credit card preference by such large masses has been accompanied by the risk of unconscious consumption and credit card overuse. Unconscious credit card usage has become a huge problem, especially among the youth and adults. Causing the individuals to spend more than their monthly income, credit cards create a continuous and unavoidable debt cycle among students, and the students, who get lost within this cycle, come up against various psychological disorders. In this study, factors influencing the credit card usage that is rapidly spreading especially among university students were tried to be revealed. A questionnaire was conducted among 1143 students studying in various faculties of Ondokuz Mayıs University within the scope of the study, and the relationship between credit card usage and compulsive buying, financial well-being, and attitudes toward debt was tried to be analyzed. As a result of the analysis, it was observed that compulsive buying influences credit card usage and credit card usage influences both financial well-being and attitudes toward debt. In addition to these findings, it was observed that attitudes toward debt have an influence on financial well-being.

Keywords: Credit Card Usage, Compulsive Buying, Attitudes Toward Debt, Credit Card Debt.

Jel Codes: G4, G5

1. GİRİŞ

Kredi kartları insanların ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretilen mal ve hizmetleri, nakit para dışında satın almayı sağlayan bir ödeme aracıdır. Kredi kartları ilk piyasaya çıktığı dönemlerde sadece ödeme aracı olarak kullanılırken, günümüzde çeşitli türdeki hizmetlerle farklılaştırılıp zenginleştirilerek kart hamillerine çok sayıda ayrıcalık sunan bir ürün haline dönüşmüştür. Nakit taşıma riskini ortadan kaldırması, alışverişte kolaylık sağlaması, hesapta para olmasa da kredi imkânı sunması, taksitlendirme özelliğinin olması, borcun bir kısmını şimdi ödeyip kalanı ileri bir vadede ödeme imkânı sağlaması gibi avantajlar kredi kartlarının talep görmesini ve tüketiciler arasında hızlı bir şekilde yayılmasını sağlamıştır (Aydın, 1991, s.147). Kart kullanımının artmasının nedenlerinden bir diğeri de kredi kartları sayesinde kart hamillerinin dünyanın herhangi bir yerinden istedikleri bir ürünü oraya gitmeden satın alma şansı elde etmeleridir. Kredi kartları tüm bu avantajlarından dolayı bireylerin çok sık kullanmayı tercih ettiği bir ödeme aracı haline gelmiştir.

Bankalara ve kart çıkaran diğer kuruluşlara yüksek getiri sağladığı için, bankalar ve kart çıkarma yetkisine sahip diğer işletmeler de bu alana iyice yönelerek müşteri sayılarını arttırmak istemiştir. Dolayısıyla üniversite öğrencileri, bankalar ve diğer işletmeler için önemli bir kredi kartı pazarı haline gelmiştir (Akbulut & Özbolet, 2015, s.34).

Kredi kartının tüm bu avantajlarının yanı sıra dezavantajları da bulunmaktadır. En büyük dezavantajı insanların bilinçli bir şekilde alışveriş yapmasını engellemesidir (Başaran vd., 2012, s.67). Bu bilinçsiz tüketim yönelimi kompulsif satın almayı beraberinde getirmekte, kişinin gelirinden daha fazlasını harcamasına ve alışveriş bağımlılığına neden olmakta, kişileri lüks ürünleri satın almaya yönlendirmektedir (Aslanoğlu & Korga, 2017, s.148). Tüm bu davranışlar kişilerde aşırı kart kullanımı ve borçlanma sorununu doğurmaktadır. Kredi kartı kullanımı ve borçlanma kişilerin finansal refah seviyelerini ve borca karşı tutumlarını etkilemektedir. Bu araştırma ile özellikle üniversite öğrencileri arasında hızla yayılan kredi kartı kullanımının kompulsif satın alma, finansal refah düzeyi ve borca karşı tutumla ilişkisi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Üniversite öğrencilerinin kredi kartı kullanımı ve borçlanması üzerine yurtdışında birçok çalışma mevcut olmasına rağmen Türkiye’de kredi kartı kullanımıyla ilgili yeterince çalışma bulunmamaktadır. Öğrenciler neden kredi kartı kullanır, kredi kartı kullanımı aşırı harcamaya sebep olur mu, kişilerin borçlanma düzeyini ve borca yönelik tutumlarını değiştirebilir mi gibi pek çok sorunun cevabı hala tam olarak bilinmemektedir. Bu araştırma ile öğrenciler arasında hızla yayılan kredi kartı kullanımına dikkat çekmek ve bu sorulara cevap bulmak, bunun sonucunda da bu alandaki eksikliğin giderilmesi amaçlanmıştır. Çalışmada öğrencilerden anket yoluyla toplanmış olan veriler SPSS ve AMOS programlarında analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda kompulsif satın alma düzeyinin kredi kartı kullanımını pozitif etkilediği; kredi kartı kullanımının finansal refah düzeyini pozitif, borca karşı tutumu ise negatif etkilediği görülmüştür. Ayrıca borca karşı tutum finansal refah düzeyini pozitif yönde etkilemektedir.

Yapılan çalışma literatür araştırması, araştırma hipotezleri, metodoloji ve bulgular kısmından oluşmaktadır.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatür araştırması dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde öğrencilerin kredi kartı kullanımını etkileyen faktörler, ikinci bölümde gelir durumu ve finansal refahın kredi kartı kullanımı üzerindeki etkisi, üçüncü bölümde kompulsif satın alma ile kredi kartı kullanımı arasındaki ilişkiye yer verilirken son bölümde krediye/borca yönelik tutumlar ile kart kullanımı arasındaki ilişkiye yönelik literatür sunulmuştur.

2.1. Kredi Kartı Kullanımı

Kredi kartı kullanımı kişilerin nakit taşıma zorunluluğunu ve dolayısıyla ceplerindeki parayı kaybetme ve çaldırma olasılığını ortadan kaldırmakla beraber, bireylere alışveriş kolaylığı da

sağlamaktadır. Kredi kartlarını kullanmak bireylerin nakit taşırken almayacağı şeylerin satın alınmasına sebep olur, yani kişinin düşünmeden alışveriş yapma olasılığını arttırır (Palan vd., 2011, s.81).

Durkin (2000, s.623)'e göre kart kullanımının en önemli nedeni kredi kartlarının bir taraftan borcu kapatırken diğer taraftan yine borçlanılan ve bu sürecin sürekli tekrar eden bir döngü halini aldığı bir kredi kaynağı olması ve ek olarak nakit paraya ikame olabilmesidir. Joo vd. (2003, s.405)'nin yaptığı çalışmada öğrencilerin kredi kartı kullanımını arttıran en etkili nedenin kolaylık olduğu tespit edilmiştir. Norvilitis vd. (2006, s.1395)'nin üniversite öğrencilerinin kredi kartı borçluluğunu etkileyen faktörleri çeşitli ölçekler yardımıyla incelediği çalışma sonucunda öğrencilerin sahip olduğu kredi kartı sayısı arttıkça borç miktarlarının da arttığı saptanmıştır. Finansal risk altındaki (kredi kartı borçlarını ödemeyi 2 ay veya daha fazla geciktiren) üniversite öğrencilerinin profilini inceleyen Pinto ve Mansfield (2006, s.2)'in çalışmasına göre kredi kartı sayısı arttıkça öğrencilerin borçlanma olasılığının da arttığı tespit edilmiştir.

Üniversite öğrencilerinin kredi kartı kullanımına yönelik Girginer vd. (2008, s.193)'nin yaptığı bir çalışmaya göre ise, kredi kartı kullanımının öğrenciler arasında oldukça yaygın (%79) olduğu ve kredi kartı ile yapılan harcamalarda ilk sırayı giyim harcamalarının, sonuncu sırayı ise sağlık ve eğlence harcamalarının aldığı görülmüştür. Akbulut ve Özbolat (2015, s.34)'ın yaptığı araştırmaya göre kredi kartı ile en çok yapılan harcamalar yemek ve alışveriş giderleri iken, en az yapılan harcamalar tatil ve eğlence giderleri olarak bulunmuş; ailelerin geliri arttıkça kredi kartı işlemlerine duyulan güvenin de arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Stango ve Zinman (2016, s.979), ABD kredi kartı piyasasındaki alışveriş davranışlarını incelemiş ve kredi kartı sayısı arttıkça alışveriş yapma ve borçlanma miktarının arttığını tespit etmiştir. Duramaz vd. (2018, s.307)'nin üniversite öğrencilerinin kredi kartı kullanımlarını etkileyen faktörleri incelediği araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre öğrenciler kredi kartını en fazla giyim masraflarında kullanmakta, giyimi sırasıyla yemek harcamaları, market alışverişi, fatura ödeme gibi konular izlemektedir. Bu sonuçlardan da anlaşıldığı üzere insanlar büyük yatırımları için kredi kullanmayı tercih ederken, günlük harcamaları için çoğunlukla kredi kartı kullanmayı tercih etmektedir.

2.2. Gelir Durumu ve Finansal Refah Düzeyi

Cari gelirdeki artış tüketimi finanse edebilmek için gereken borçlanma ihtiyacını azaltırken, diğer bir boyutuyla da kişide daha kontrolsüz alışveriş yapma ve zorunlu olmayan isteklere sahip olma arzusu doğurarak tüketimi ve borç talebini arttırabilir. Gelir düzeyinin kredi kartı kullanımı üzerindeki etkisini inceleyen bazı çalışmalara bakıldığında Bertaut vd. (2009, s.657); Brown ve Taylor (2008, s.615); Deaton (1992); Özkul ve Tapşın (2010) gelir ve servet artışının kredi kartı kullanımı ve borçlanmayı olumlu etkilediğini tespit ederken; diğer araştırmalar Avery ve Turner (2012, s.165); Chen ve Chivakul (2008); Laibson vd. (2000); Lea vd. (1993, s.85); Lea vd. (1995, s.681) gelirdeki artışın kredi kartı kullanımı ve borçlanmayı azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Yoo (1998, s.19), 1992 ile 1995 yılları arasında kredi kartı borçlarında meydana gelen büyümeyi ve bu büyümenin nedenlerini araştırmış ve özellikle düşük gelirli hanhalklarının borç miktarının aşırı arttığını, fakat toplam kredi kartı borç artışına asıl neden olan şeyin yüksek gelirli hanhalkları olduğunu tespit etmiştir. Papadimitriou vd. (2002), 1992 ile 2000 yılları arasında ABD'deki kişisel borç miktarı ile GSYİH arasındaki ilişkiyi incelemiş ve kredi borçlarının daha önce hiç görülmemiş bir şekilde artıp, GSYİH'nın azaldığı sonucuna ulaşmıştır. Lyons (2004, s.56)'un finansal açıdan risk altındaki üniversite öğrencilerinin profilini incelediği araştırma sonuçlarına göre aileleri daha düşük gelire sahip olan, ailelerinden maddi destek almayan veya kredi kartı limiti fazla olan öğrencilerin borçlanma ihtimalinin daha yüksek olduğu; kredi kartı borcunu yönetmede güçlük çekmeyen öğrencilerin maddi zorluk yaşama olasılığının daha düşük olduğu görülmüştür.

Haliassos ve Reiter (2005)'a göre kredi kartı kullanımı hem tüketimi artırma hem de ortaya çıkan aşırı harcamaların üstesinden gelmenin bir yolu olarak görülürken, kredi kartı borcu alışveriş yapan kişinin tüketim miktarını disiplin altına almada potansiyel rol oynar. Betti vd. (2007) aşırı borçluluk tüm yaş ve gelir gruplarını etkilediği için düşük gelir aşırı borçluluğun bir kanıtı olamaz görüşünü savunmuştur.

Ulucan Özkul ve Tapşın (2010, s.138)'ın kredi kartı kullanımı ile kullanılabilir gelirin tüketim üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmada, kullanılabilir gelirden gelecek %1'lik artışın tüketim üzerinde %0,64'lük bir artışa neden olacağı belirlenirken, kredi kartı kullanımında meydana gelecek %1'lik bir artışın tüketim üzerinde %0,09'lük bir artış sağlayacağı belirlenmiştir.

Yayar vd. (2011, s.152) yaptığı çalışmada ailelerin ve öğrencilerin aylık gelir düzeylerinin ve aylık harcama miktarlarının artmasıyla kredi kartı sahipliği arasında pozitif yönlü bir ilişki

olduğunu ortaya koymuştur. Hanehalkı borçluluğunu araştıran Ottaviani ve Vandone (2011, s.754)'a göre ise, net servet arttıkça bireylerin kredi ihtiyacı azalır. Hillman (2015, s.5) yaptığı araştırmada borcun yükselme nedenleri olarak üniversiteye giden öğrenci sayısının artması, ailelerin gelirinin zaman içinde düşmesi ve öğrencilerin özel üniversitelere gitmesi gibi sebeplere ulaşmıştır. Akbulut ve Özbolat (2015, s.34); Gözener ve Sayılı (2013, s.181) gelir ve kart kullanımı arasında pozitif yönlü bir ilişki; Hillman (2015, s.5); Lyons (2004, s.56); Robb ve Pinto (2010, s.823) ise negatif yönlü bir ilişki tespit etmiştir

Gelir durumunun bireylerin finansal refah düzeyi üzerindeki etkisi de gözardı edilemez. Bir kişinin finansal refahı, elde ettiği gelir düzeyi ve maddi değere sahip varlıkları üzerinden ölçülür (Wilhelm vd., 1993, s.181). Fakat algılanan finansal refah düzeyinde kişinin finansal endişeleri ve gelecekteki finansal beklentileri de etkilidir (Norvilitis vd., 2003, s.935). Norvilitis vd. (2003) yaptıkları çalışmada üniversite öğrencilerinin kredi kartı borç seviyeleri ile para tutum ölçekleri ve kişilik faktörleri arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre algılanan finansal refah ile öğrencilerin borç/gelir oranı arasında bir ilişki olmasına rağmen, çoğu parasal tutum ve kişilik önlemlerinin borç oranı ile ilişkisinin olmadığı belirtilmiştir. Ayrıca kredi kartları çeşitli avantajından dolayı gençlerin daha fazla harcama yapmasına ve borçlanmasına neden olduğu için kişilerin finansal refah düzeyini zamanla azaltır (Norvilitis vd., 2006, s.1395; Norvilitis vd., 2003, s.935). Ludvigson (2004, s.29) da gelecekle ilgili belirsizlik arttıkça hanehalkı tüketim ve borçlanma olasılığının artacağını savunmuştur.

Brown vd. (2005, s.100)'nin finansal beklentiler ile borçlanma arasındaki ilişkiyi incelediği analizde, iyimser finansal beklentileri olan bireylerin karamsar finansal beklentilere sahip bireylere göre borç miktarının 1995 yılında 6 kat, 2000 yılında ise 15 kat fazla olduğu tespit edilmiştir. ABD'deki öğrenci borçlanması ve geri ödemesiyle ilgili araştırma yapan Li (2013, s.2)'ye göre, hanehalkları gelir ve refah seviyesinde düşüşler yaşadıkça çocuklarının üniversite eğitimini finanse etmek için daha fazla miktarda borç almaktadırlar.

ABD'deki artan öğrenci kredileri ve borçlanma eğilimlerini analiz etmeye çalışan Lochner ve Monge-Naranjo (2016, s.397) çalışmasında borçlanma artışına yol açan en önemli nedenlerin ekonomik belirsizlikler, yükselen maliyetler ve üniversiteye geri dönüşler olduğunu belirtmiştir. Ahmetoğulları ve Parmaksız (2017, s.317) yaptıkları çalışmada kredi kartına karşı olumlu tutuma sahip olan kişilerin finansal refah düzeyinin de yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

2.3. Kompulsif Satın Alma

Kompulsif satın alma, olumsuz olaylar ve duygulardan kurtulmak için yapılan kronik, kontrol edilemeyen, sürekli tekrarlayan satın alma davranışlarıdır (Faber & O'Guinn, 1989). Diğer bir ifadeyle bireylerin depresyon ve yalnızlık gibi duygulardan kurtulmak için, karşı konulamaz dürtüler sebebiyle zararlı ve anlamsız sayılabilecek davranışlarda bulunmasına yol açan zihinsel bozukluklardır (Black, 2007, s.14; Krueger, 1988, s.574). Depresyon, kaygı, düşük benlik saygısı gibi ruhsal durumlar kompulsif satın alma davranışını tetikler, bu da kredi kartı kullanımı ve borçlanmayı arttırır. ABD’de yapılan araştırmaların çoğu, kompulsif satın almanın üniversite öğrencileri açısından giderek artan bir sorun haline gelmesinin en başlıca nedeni olarak materyalizmi göstermektedir (Belk, 1985, s.265; Chaplin & John, 2007, s.480). Üniversite öğrencilerinin tüketim bağımlılıklarının en önemli nedeni kredi kartlarıdır ve bu durum ebeveynler ve eğitimciler için endişe verici bir sorun haline gelmeye başlamıştır (Mansfield & Pinto, 2007, s.17) .

Kompulsif satın almanın ne derece yaygın olduğunu tahmin etmeye çalışan Faber ve O'guinn (1992, s.459) yaptığı araştırma sonucunda tahmini olarak genel örneklemin %8.1 ‘inin kompulsif alıcı olduğu veya kompulsif alıcı olma riski altında bulunduğunu tespit etmiştir. Valence vd. (1988, s.419)’nin kompulsif satın alma nedenlerini incelediği çalışmada kaygıya yatkınlık düzeyi ile kompulsif satın alma derecesi arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Roberts ve Jones (2001, s.213) ABD’li üniversite öğrencileri arasında yaptıkları çalışmada, kompulsif satın alımda para tutumlarının ve kredi kartı kullanımının rolünü araştırmış ve analizleri sonucunda kredi kartı kullanımının kompulsif satın alma sorununu arttırdığını, ayrıca güç ve prestij arzusunun kompulsif satın almaya neden olduğunu tespit etmiştir. DeSarbo ve Edwards (1996, s.231) bireylerin düşük benlik saygısı, kaygı ve bağımlılık gibi etkilerin kompulsif satın alma ile ilişkili olduğunu belirtirken; Norum (2008, s.269); Roberts ve Tanner Jr (2000, s.763) sigara, alkol ve uyuşturucunun kompulsif satın almayı tetiklediğini bildirmiştir. Yine Wang ve Xiao (2009, s.2)’nin üniversite öğrencilerinin aşırı kredi kartı kullanımlarının nedenlerini ve sosyal ağların kredi kartı borçluluğu üzerindeki potansiyel etkisini araştırdığı başka bir çalışma, kompulsif satın alma ve sosyal ağların kredi kartı borcuyla ilişkili olduğunu ve yeterli sosyal desteğin borçlanma olasılığını azaltabileceğini göstermiştir. Veludo-de-Oliveira vd. (2014, s.111) yaptığı çalışmada bilinçsizce yapılan kredi kartı kullanımının kompulsif satın alma düzeyini arttırdığını tespit ederken, Khare (2014, s.30) Y kuşağının sosyal medya ilgisinin kompulsif satın alma düzeyini arttırdığını tespit etmiştir. Arslan (2015, s.47)

yaptığı çalışmada kredi kartı kullanımının kompulsif satın alma üzerinde pozitif etkisi olduğunu tespit etmiştir. Korur ve Kimzan (2016, s.43) kompulsif satın alma eğilimi ve alışveriş sonrası pişmanlık ilişkisinde kredi kartı kullanımının rolünü araştırdıkları çalışmada kompulsif satın alma davranışının kredi kartı kullanımı ve alışveriş sonrası pişmanlık ile pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Öztürk ve Sima (2016, s.45) üniversite düzeyinde eğitim almış olan bireylerin daha düşük materyalist eğilimlere sahip olduğunu tespit etmiştir. Kaderli vd. (2017, s.188)'nin, Y kuşağının kompulsif satın alma davranışına etki eden faktörleri araştırdığı çalışmasında kredi kartı kullanan bireylerin nakit kullanan bireylere göre daha fazla harcama yaptığı ve daha yüksek materyalist eğilimlere sahip olduğu görülmektedir. Aslanoğlu ve Korga (2017, s.148)'nin yaptığı araştırmada cinsiyetin kompulsif satın alma üzerinde etkili olduğu ve kadınların erkeklerden daha fazla bu davranışa eğilimli olduğu, ayrıca tüketicilerin kredi kartına karşı tutumlarının da kompulsif satın alma davranışını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Alpaslan ve Kerse (2018, s.143)'nin kişiliğin kompulsif satın alma üzerindeki etkisini incelediği çalışmaya göre dışadönüklük, uyumluluk ve gelişime açıklık kompulsif satın alma üzerinde pozitif etkilidir.

2.4. Borca/Krediye Yönelik Tutumlar

Borca yönelik tutumlar yirminci yüzyılda büyük bir değişime uğradı ve bireylerin borçla ilgili tutumları “borçtan nefret eden” bir bakış açısına sahip olmaktan ziyade; borcu kabullenip modern tüketici toplumunun bir parçası olarak gördükleri bakış açısına doğru evrilen bir dönüşüm içine girdi. Livingstone ve Lunt (1992, s.111) da İngiltere’de yaptıkları araştırmada benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Krediyi yararlı, kullanışlı ve modern yaşamın bir parçası olarak görenler borçtan kaçınmaz, bu durumu ihtiyaçları karşılamanın bir aracı olarak görürken; krediyi borç olarak algılayanlar kaçınılması gereken bir sorun kaynağı olarak görürler. Davies ve Lea (1995, s.663) üniversite öğrencileri arasındaki borçlanma tutumlarının yapısını incelemiştir. Yapılan inceleme öğrencilerin üniversitenin son yılında, üniversitedeki ilk yıllarına göre borçtan daha az korktuklarını; fakat borca karşı tutumlarında bir farklılık olmadığını göstermektedir (Davies & Lea, 1995, s.663). Chien ve Devaney (2001, s.162)'in tüketicilerin genel kredi tutumu ile kredi kartı kullanım miktarları arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmaya göre tüketiciler kredi ile birkaç türde ürün veya hizmet satın almanın uygun olduğuna inanırlarsa, bu durum kredi kartlarında daha büyük bir bakiye taşımaları olasılığını ve kredi kartı kullanım miktarlarını arttırmaktadır. Yeni Zelanda’daki üniversite öğrencilerinin borca karşı sahip oldukları tutumların yapısını inceleyen Haultain vd. (2010, s.322), öğrencilerin borçtan ne kadar korktuğunu veya borcu ne derece faydalı bulduklarını ölçmeye çalışmıştır.

Sonuçlara göre öğrencilerin geneli borcun yararlı olduğunu düşünmesine rağmen, yine de borçtan kurtulma eğilimindedir.

Suher vd. (2014, s.102)'nin üniversite öğrencilerinin kredi kartı kullanımına yönelik genel tutumunu etkileyen faktörleri inceledikleri çalışmanın bulgularına bakıldığında, üniversite öğrencileri bankacılık sektörü hakkındaki tüm olumsuz algılarına rağmen kredi kartları sahipliği ve kullanımı konusunda olumlu bir algıya sahiptir. Memnuniyetin nedeni olarak kredi kartlarının hayatı kolaylaştırması ve olumlu bir statü göstergesi olması öngörülebilir.

Phaisuwat ve Vongurai (2016, s.128) yaptıkları çalışmada X ve Y kuşaklarının kredi kartına yönelik tutumlarını araştırmıştır. Araştırma sonucunda X kuşağının Y kuşağına kıyasla daha fazla kredi kartı kullandığı tespit edilmiştir. Bayrak vd. (2017, s.223)'nin yaptığı çalışmaya göre, kredi kartının faydalı ve güvenli bir alışveriş yöntemi olduğunu düşünen öğrencilerin kredi kartı sahiplik oranı daha yüksektir. Köylüoğlu ve Doğan (2020, s.770) tüketicilerin kredi kartına yönelik tutumu ile finansal okuryazarlık düzeyi arasındaki ilişkiyi araştırmış ve analiz sonucunda bireylerin finansal okuryazarlık seviyeleri ile kredi kartı tutumu ve kredi kartı sayısı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiştir.

Joo vd. (2003, s.405) öğrencilerin krediye yönelik tutumları ile kredi kartı kullanımı ve borçlanma arasında anlamlı bir ilişki bulamazken; Chien ve Devaney (2001, s.162); Dues ve Rosenthal (1990); Lea vd. (1993, s.85); Livingstone ve Lunt (1992, s.111); Suher vd. (2014, s.102); Xiao vd. (1995, s.155) krediye yönelik olumlu tutumların kredi kartı kullanımı ve borçlanma olasılığını arttırdığını gözlemlemiştir.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Hipotezleri ve Model

Kredi kartı kullanımı günümüzde oldukça yüksek bir düzeye ulaşmıştır. İnsanlar artık tüm harcamalarını kredi kartı kullanarak yapmaktadırlar. Kredi kartlarının kullanımının hızla arttığı bir grup da üniversite öğrencileridir. Günümüzde eskiye oranla daha fazla öğrenci kredi kartı kullanmayı tercih etmektedir. Bu araştırma ile üniversite öğrencileri arasında hızla artan kredi kartı kullanımı ile kompulsif satın alma, finansal refah ve borca karşı tutum arasındaki ilişkiyi incelemek amaçlanmıştır. Bu amaçla oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H₁: Öğrencilerin kompulsif (zorunlu) satın alma düzeyi, kredi kartı kullanımı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

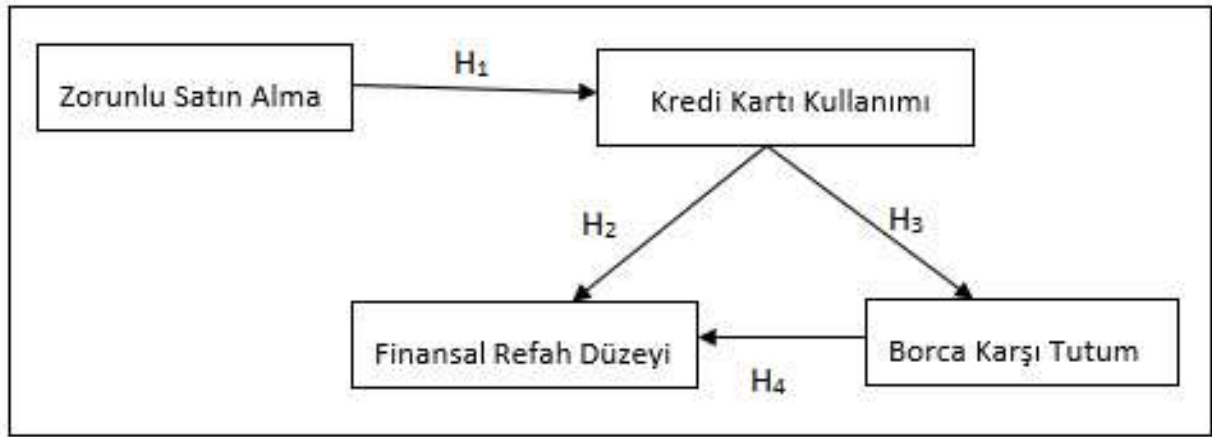
H₂: Öğrencilerin kredi kartı kullanım düzeyi, finansal refah düzeyi üzerinde negatif bir etkiye sahiptir.

H₃: Öğrencilerin kredi kartı kullanım düzeyi, borca karşı tutum üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

H₄: Öğrencilerin borca karşı tutumları, finansal refah üzerinde negatif bir etkiye sahiptir.

Araştırma hipotezleri çerçevesinde oluşturulan model Şekil 1.'de sunulmuştur. Modelde kullanılan borca karşı tutum ölçeği iki boyut, kredi kartı kullanım ölçeği üç boyut, kompulsif (zorunlu) satın alma ve finansal refah ölçeği ise tek boyuttan oluşmaktadır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



3.2. Araştırmanın Örnekleme

Bilimsel araştırmalarda veriler ana kütleyi oluşturan grup üzerinde yapılabileceği gibi, ana kütle içerisinde amaca uygun bir yöntemle seçilecek örneklem üzerinden de elde edilebilir. Ana kütle, ortaya çıkan bir problemde etkilenen, araştırma konusu problemin çeşitli sebeplerle parçası olan kişiler ve olgular bütünüdür (Erdoğan, 2012). Örneklem ise ana kütle içinden amaca uygun herhangi bir yöntemle seçilen ve ana kütleyi temsil eden kişilerin oluşturduğu gruptur. Bilimsel bir araştırmayı ana kütlede tamamına yapmak hem zaman hem de enerji açısından çok zor ve maliyetli olacaktır için, genellikle ana kütle içinden rastgele seçilen kişiler üzerinde araştırmanın etkileri belirlenerek, bu etkiler tüm ana kütleyi kapsayacak şekilde genelleştirilir (Altunışık, 2012).

Örneklem sayısı ne kadar fazla ve ana kütleyi temsil eden farklı gruptaki kişilerden oluşursa, araştırmanın ana kütleyi simgeleme gücü de o kadar artmaktadır. Bununla birlikte çok büyük ölçüde örneklem sayısına ulaşmanın mümkün olmadığı durumlarda, araştırma sonuçlarının hedef kütleyi yansıtabilmesi için en az 350 katılımcıya ulaşılması gerekmektedir (Akbulut,

2010). Bir başka araştırmaya göre ise, faktör analizi ve diğer analizleri yapabilmek için örneklem büyüklüğünün en az 300 kişiden oluşması gerekmektedir (Tabachnick vd., 2007).

Örneklem büyüklükleriyle ilgili literatür incelemesinden sonra, Sekaran ve Bougie (2016) tarafından geliştirilen ve araştırmalarda temsil edilen ana kütle miktarına göre gereken örneklem büyüklüklerinin belirtildiği tabloya göre, bu çalışmada 384 kişinin üzerinde bir örneklem sayısına ulaşılması yeterlidir. Fakat anket online yapıldığı için gerekenden daha çok kişi cevap vermiştir. Verilerin boşa gitmemesi adına cevapların hepsi değerlendirmeye alınmıştır.

Araştırmanın konusuna yönelik ana kütle Ondokuz Mayıs Üniversitesi öğrencileridir. Araştırmanın örneklemini ise 2019-2020 bahar dönemi ile 2020-2021 güz dönemi eğitim-öğretim yılında Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nin farklı bölüm ve sınıflarında okuyan ve tesadüfi olarak seçilen öğrenciler oluşturmaktadır. Anket çalışması 1143 kişiye uygulanmıştır. Araştırma verilerinin analizinde SPSS 21 ve AMOS 24 programı kullanılmıştır. Anket çalışması için Etik Kurul izni alınmıştır.

3.3. Veri Toplama Yöntemi ve Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Araştırmada, daha önceden üniversite öğrencilerinin kredi kartı borçlanmasına yol açan faktörlerin incelendiği uluslararası çalışmalar referans olarak alınmış; veriler aynı konu ile ilgili yapılan uluslararası araştırmalarda kullanılan ölçeklerden faydalanılarak toplanmıştır. Yapılan ankette kullanılan ölçekler; Kompulsif (zorunlu) Satın Alma Ölçeği (Faber & O'guinn, 1992, s.459), Finansal Refah Ölçeği (Norvilitis vd., 2003, s.935), Kredi Kartı Kullanım Ölçeği (Roberts & Jones, 2001, s.213) ve Borca Karşı Tutum Ölçeği (Davies & Lea, 1995, s.663) olmak üzere dört tanedir.

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

4.1. Demografik Bulgular ve Tanımlayıcı İstatistikler

Bu bölümde ilk olarak frekans analizleri yapılmıştır. Sonrasında verilerin normal dağılım gösterip göstermediği test edilmiş ve anket formundaki 4 ölçeğin güvenilirlik düzeylerinin belirlenmesi amacıyla Cronbach's Alpha ve CR değerlerine bakılmıştır.

Ankete katılan üniversite öğrencilerinin yaş, cinsiyet, sınıf, okul başarısı, kardeş sayısı gibi demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerini tanımlamayı amaçlayan bulguların frekans ve yüzde dağılımları Tablo 1.'de belirtilmiştir.

Tablo 1. Betimleyici Bulgular

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	675	59,1
	Erkek	468	40,9
Yaş	17 yaş ve altı	2	,2
	18-19 yaş	243	21,3
	20-21 yaş	503	44,0
	22-23 yaş	279	24,4
	24 yaş ve üzeri	116	10,1
Fakülte	Hukuk	13	1,1
	Diş Hekimliği	75	6,6
	Eğitim	77	6,7
	Fen Edebiyat	48	4,2
	İktisadi ve İdari Bilimler	204	17,8
	İlahiyat	39	3,4
	İletişim	41	3,6
	Mühendislik	150	13,1
	Sağlık Bilimleri	292	25,5
	Yaşar Doğu Spor Bilimleri	10	,9
	Ziraat	69	6,0
	Diğer	124	10,8
Öğrenim kredisi aldınız mı?	Evet	512	44,8
	Hayır	631	55,2
Üniversite öğreniminiz boyunca hiç burs aldınız mı?	Evet	349	30,5
	Hayır	794	69,5
Kaç tane kredi kartınız var?	Yok	409	35,8
	1 tane	539	47,2
	2 tane	159	13,9
	3 ve üzeri	36	3,1
Kart kullanım sıklığınız nedir?	Hiç kullanmıyorum	290	25,4
	Ayda birkaç kez kullanıyorum	343	30,0
	Haftada birkaç kez kullanıyorum	376	32,9
	Her gün kullanıyorum	134	11,7
Aylık geliriniz	0-500 arası	571	50,0
	501-1000 arası	374	32,7
	1001-2000 arası	104	9,1
	2001 ve üzeri	94	8,2
Sınıf	1,00	244	21,3
	2,00	341	29,8
	3,00	236	20,6
	4,00	259	22,7
	5,00	50	4,4
	6,00	13	1,1
Not ortalaması	0-1.99 arası	73	6,4
	2.00-2.50 arası	231	20,2
	2.51-3.00 arası	421	36,8
	3.01-3.50 arası	325	28,4
	3.51-4.00 arası	93	8,1
Kaç kardeşiniz var?	yok	46	4,0
	1 tane	366	32,0
	2 tane	381	33,3
	3 tane	176	15,4
	4 ve üzeri	174	15,2

Tabloya göre ankete katılan öğrencilerin %59,1'i kadın, %40,9'u erkek öğrencilerden oluşmaktadır. Bu öğrenci grubunun büyük bir çoğunluğu %44'lük oran ile 20-21 yaş aralığındaki öğrencilerdir. Öğrencileri sınıfları açısından değerlendirdiğimizde ankete katılanların büyük bir çoğunluğunun %29,8 ile 2. sınıf öğrencisi olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra ankete katılanların büyük bir kısmının memleketi %67,2 ile karadeniz bölgesindedir.

4.2. Güvenilirlik ve Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Güvenilirlik analizi bir ölçeğin araştırılan konuyu ne ölçüde yansıttığını belirlemek için kullanılan bir yöntemdir. Ölçeğin güvenilirlik düzeyi, ölçmek istediği konuyu ne derece tutarlı ve istikrarlı ölçtüğünü belirler (Altunışık, 2012). Ölçeğin hangi ölçüde güvenilir olduğunu belirlemede en sık kullanılan yöntemlerden biri “Cronbach’s Alpha” katsayısıdır ve bu katsayısı 0 ile 1 arasında değerler almaktadır (Saruhan Şadi Can, 2013). Cronbach’s Alpha’nın 0,40’den daha düşük olması ölçeğin güvenilir olmadığı, 0,40 ile 0,60 arasında olması düşük güvenilirlikte olduğu, 0,60 ile 0,80 arasında olması güvenilirlik düzeyinin iyi olduğu, 0,80 ile 1,00 arasında olması ise yüksek güvenilirlikte olduğu anlamına gelmektedir (Kozak, 2014). Bununla birlikte bazı çalışmalar için bu değer 0,50’ye kadar kabul edilebilir bir düzey olduğu görüşleri de bulunmaktadır (Altunışık, 2012).

Araştırmaya katılan öğrencilerden elde edilen verilere göre finansal refah durumu, kredi kartı kullanım düzeyi, kompulsif satın alma davranışı ve borca karşı tutumlarını ölçmek amacıyla kullanılan ölçeklerin güvenilirlik düzeyi sonuçları Tablo 2.’de verilmiştir.

Tablo 2. Güvenirlik Analizi Sonuçları

Ölçekler ve Maddeler	Cronbach’s Alpha	Değişken Silinirse Cronbach’s Alpha	Düzeltilmiş Değişken-Toplam Korelasyonu
1. Finansal Refah Ölçeği	0,77		
Borçlu olmaktan rahatsızım.		,779	,217
Finansal açıdan iyi bir durumda olduğumu düşünüyorum.		,757	,424
Harcama miktarım konusunda diğer insanlarla tartışmalar yaşıyorum.		,767	,337
Beş yıl sonra kredi kartı borcumun olmayacağını düşünüyorum.		,769	,324
Bir yıl sonra kredi kartı borcumun olmayacağını düşünüyorum.		,761	,389
Maddi sorunlar nedeniyle hiç uykusuzluk problemi çekmiyorum.		,767	,348
2.Kredi Kartı Kullanım Ölçeği	0,76		
Kredi kartlarım genellikle maksimum kredi limitlerindedir.		,751	,349
Kredi kartı borcumu düzenli olarak öderim.		,778	,086
Kredi kartımın sadece asgari tutarlarını ödüyorum.		,740	,444
Kredi kartlarımın borcunu öderken nadiren ihmalkâr davranırım.		,747	,392
Kullanılabilir kredi limitimi nadiren aşıyorum.		,741	,437

Kredi kartlarımdan nadiren nakit avans çekiyorum.		,757	,309
Birden fazla kredi kartım var.		,749	,371
3. Kompulsif (zorunlu) Satın Alma Ölçeği	0,68		
Ödeme süresinin sonunda kalan param varsa harcamalıyım.		,669	,357
Yeterli nakdim olmadığını bildiğim zamanlar kredi kartımı kullanırım.		,650	,407
Kendimi daha iyi hissedebilmek için birşeyler satın alırım.		,655	,388
Alışverişe çıkmadığım günlerde kendimi endişeli ya da gergin hissederim.		,654	,421
Kredi kartlarımdan sadece asgari tutarlarımı öderim.		,661	,379
4. Borca Karşı Tutum Ölçeği	0,63		
Hiç kimsenin borçlanmak için bir mazereti olamaz.		,621	,205
Yiyecek almak için borç para alınabilir.		,627	,173
Birşey satın almadan önce para biriktirmelisiniz.		,614	,254
Borçlanmak bugünün yaşam tarzının ayrılmaz bir parçasıdır.		,626	,188
Öğrenciler büyük miktarda borçlandığında bankalar buna şaşırılmamalıdır.		,654	,019
Geri ödeyebileceğinizi biliyorsanız kredi çekebilirsiniz.		,610	,276
Nakit yerine kredi kartıyla birşeyler satın almak daha iyidir.		,618	,222

Ölçekteki ifadeler faktör yükleri açısından incelendiğinde, faktör yüklerinin 0,59 ile 0,77 arasında değiştiği görülmektedir. Analiz sonuçlarına göre finansal refah ölçeğinin Cronbach's Alpha katsayısı 0,77; kredi kartı kullanım ölçeğinin Cronbach's Alpha katsayısı 0,76 olarak bulunmuştur ve bu değerler hem finansal refah ölçeğinin hem de kredi kartı kullanım ölçeğinin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir. Kompulsif satın alma ölçeğinin Cronbach's Alpha değeri 0,68; borca karşı tutum ölçeğinin Cronbach's Alpha değeri 0,63 olarak bulunmuştur. Cronbach's Alpha değerinin 0,70 üzerinde olması istenen bir durum olsa da, soru sayısının az olduğu durumlarda 0,60'a kadar olan Cronbach's Alpha değerinin kabul edilebilir olduğu göz önüne alınırsa tüm ölçeklerin güvenilirlik koşulunu sağladığı söylenebilir.

Doğrulayıcı faktör analizinin yapılabilmesi için verilerin normal dağılım göstermesi gerekmektedir. Bu sebeple veriler SPSS'e aktarılıp kodlandıktan sonra aşırı değerler ve veri kayıpları detaylı bir şekilde incelenmiş, verilerin normal dağılım gösterip göstermediğinin belirlenmesi amacıyla normallik testi yapılmıştır. Verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla her bir ifadeye ilişkin basıklık (skewness) ve çarpıklık (kurtosis) değerleri incelenmiş ve tüm değerlerin ± 2 aralığında olduğu görülmüştür. Literatürde basıklık ve çarpıklık değerlerinin ± 2 aralığında olması verilerin normal dağılım gösterdiği anlamına gelmektedir (Bryman, 2004, s.1143). Ayrıca "Merkezi Limit Teoremi'ne" göre normal dağılım gösteren bir evrenden rastgele seçilen örneklemelerde, örneklem sayısının 30'dan büyük olması, verilerin normal dağılıma sahip olduğunu gösterir Bununla birlikte evrenden bağımsız olarak, örneklem büyüdükçe dağılım normale yaklaşır (Akkoç, 2020, s.139;

Dekking vd., 2005). Tüm bu sonuçlar veri setinin normal dağılım gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Normallik analizinden sonra ölçeklere doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi (DFA) daha önceden belirlenmiş olan faktör yapılarının geçerli olup olmadığının test edilmesini sağlayan, yani önceden kurulmuş yapıyı doğrulamak amacıyla yapılan bir analizdir (Çokluk vd., 2012)

Çalışmada kullanılan ölçeklerin hepsi daha önceden yabancı araştırmalarda kullanılmış, güvenilirliği ve geçerliliği test edildikten sonra oluşturulmuş ölçeklerdir. Ölçeklere DFA uygulandıktan sonra model oluşturulmuştur.

Tablo 3. Ölçeklere ait DFA Sonuçları

Gözlenen Değişken	Path	Gizil Değişken	Standart Yol Katsayıları (β_0)	Standartlaştırılmamış Yol Katsayıları (β_1)	Standart Hata	Test İstatistiği (t değeri)	P
kk1	←	Kredi kartı kullanım	.756	1.000			
kk2	←	Kredi kartı kullanım	.404	.570	.075		<0,001
kk3	←	Kredi kartı kullanım	.673	1.107	.104	10.685	<0,001
bt1	←	Borca karşı tutum	.285	1.000			
bt4	←	Borca karşı tutum	1.605	4.701	1.925	2.442	.015
k1	←	kk1	.528	1.000			
k2	←	kk1	.724	1.109	.084	13.148	<0,001
k12	←	kk1	.496	.928	.081	11.409	<0,001
k9	←	kk2	.532	1.000			
k10	←	kk2	.766	1.455	.111	13.159	<0,001
k11	←	kk2	.656	1.258	.093	13.484	<0,001
k6	←	kk3	.691	1.000			
k7	←	kk3	.833	1.176	.056		<0,001
k8	←	kk3	.690	1.107	.057	19.576	<0,001
z1	←	Zorunlu satın alma	.557	1.000			
z2	←	Zorunlu satın alma	.444	.635	.056	11.342	<0,001
z3	←	Zorunlu satın alma	.485	.553	.046	12.134	<0,001
z7	←	Zorunlu satın alma	.482	.878	.072	12.134	<0,001
f9	←	Finansal refah	.848	1.000			
f6	←	Finansal refah	.708	.785	.050	15.623	<0,001
f5	←	Finansal refah	.744	.908	.046	19.636	<0,001
f3	←	Finansal refah	.534	.669	.041	16.263	<0,001
b7	←	bt1	.621	1.060	.189	5.604	<0,001
b2	←	bt1	.569	1.000			
b13	←	bt4	.593	1.000			
b11	←	bt4	.527	.883	.086	10.205	<0,001

Doğrulamalı faktör analizi sonucunda yol katsayıları anlamsız olan maddeler modelden çıkarılmıştır.

Doğrulamalı faktör analizinde oluşturulan modelin test edilmesi amacıyla çeşitli uyum iyiliği değerlerine bakılmaktadır. En yaygın kullanılan uyum iyiliği değerleri χ^2 , χ^2/df , GFI, CFI, NFI, AGFI ve RMSEA değerleridir. Amos programında yapılan DFA sonucunda elde edilen uyum indeksleri Tablo 4.'de gösterilmiştir.

Tablo 4. Doğrulamalı Faktör Analizi Sonucu Elde Edilen Uyum İndeksleri (Horzum vd., 2017)

İncelenen Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri	Mükemmel Uyum Değerleri	DFA Sonucunda Elde Edilen Değerler
χ^2/df	$2 \leq \chi^2/df \leq 5$	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	3,17
GFI	$0,90 \leq GFI < 0,95$	$0,95 \leq GFI \leq 1,00$	0,95
CFI	$0,90 \leq CFI < 0,95$	$0,95 \leq CFI \leq 1,00$	0,92
NFI	$0,90 \leq NFI < 0,95$	$0,95 \leq NFI \leq 1,00$	0,90
AGFI	$0,85 \leq AGFI < 0,90$	$0,90 \leq AGFI \leq 1,00$	0,94
RMSEA	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,8$	$0,00 \leq RMSEA < 0,05$	0,044

DFA sonucunda modelin uyum indeksleri incelendiğinde χ^2 değerinin 551,95 olduğu, χ^2/df değerinin ise 3,17 olduğu görülmektedir. χ^2/df değerinin $2 \leq \chi^2/df \leq 3$ arasında olması veya en azından beşin altında olması arzulanmaktadır. Kurulan modelde χ^2/df değerinin 3'ün altında olmasa da 5'in altında olduğu gözlemlenmiştir. Fakat χ^2 değeri ve χ^2/df değeri örneklem büyüklüğünden etkilenen değerlerdir. Dolayısıyla örneklem sayısı büyük olduğunda, bu değerler hatalı sonuçlara yönlendirebilir. Byrne vd. (1989, s.456) örneklem büyüklüğü arttıkça χ^2 ve χ^2/df değerinin artacağını, bu nedenle sadece bu iki değere bakarak karar vermenin yanlış olacağını, χ^2 değerinin diğer uyum indeksleri ile birlikte kullanılması gerektiğini belirtmektedirler. Tablodaki diğer uyum indekslerine bakıldığında GFI=0,95, CFI=0,92, NFI=0,90, AGFI=0,94, RMSEA=0,044 ve RFI=0,87 olarak görülmektedir. Bu değerler modelin iyi bir uyuma sahip olduğunu göstermektedir.

Ölçeklerin Cronbach's Alpha değerlerine bakılıp, açımlayıcı faktör analizi ve doğrulamalı faktör analizi yapıldıktan sonra modelin birleşim güvenilirliği(CR), birleşim geçerliliği ve ayrışım geçerliliği incelenmiştir. Genellikle CR değerinin Cronbach's Alpha değerinden daha iyi bir alternatif olduğu kabul edilmektedir (Kline, 2015). CR>0,70 olması birleşim güvenilirliğinin var olduğunu göstermektedir. Birleşim geçerliliği için AVE>0,50; CR>0,70 ve CR>AVE koşullarının; ayrışım geçerliliği için AVE>MSV ve $\sqrt{AVE} >$ faktörler arası korelasyon koşullarının sağlanması gerekmektedir (Gürbüz, 2019). Tabloda faktörlere ait güvenilirlik, geçerlilik ve korelasyon değerleri gösterilmektedir.

Tablo 5. Birleşim Güvenilirliği, Birleşim Geçerliliği Ve Ayrışım Geçerliliği Sonuçları

Ölçekler	CR	AVE	MSV	MaxR (H)	1	2	3	4
1.Kredi kartı kullanım	0.650	0.396	0.998	0.703	(0.630)			
2.Kompulsif satın alma	0.562	0.244	0.998	0.566	0.999***	(0.494)		
3.Finansal refah	0.805	0.515	0.304	0.839	0.533***	0.552***	(0.717)	
4.Borca karşı tutum	1.226	1.329	0.181	2.834	-0.425*	-0.400*	-0.112*	(1.153)

CR: Birleşik/yapı güvenilirliği AVE: Ortalama açıklanan varyans değeri MSV: Maksimum paylaşılan varyansın karesi Parantez içindeki değerler: \sqrt{AVE} skorları

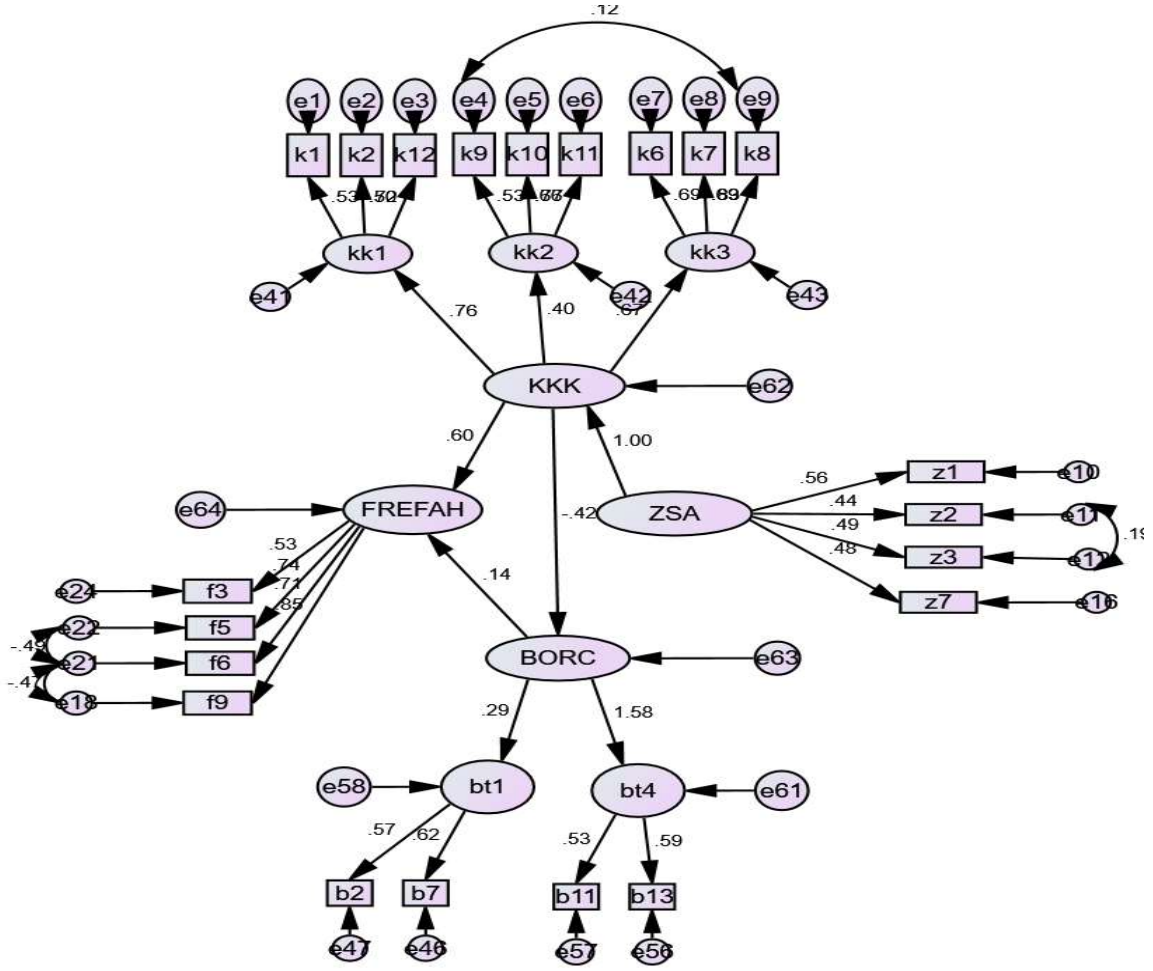
Tablo incelendiğinde ölçeklerin birleşim güvenilirliği için $CR > 0,70$ koşulunu sağlamasa bile kabul edilebilir bir güvenilirlik düzeyine sahip olduğu söylenebilir. Kredi kartı kullanım ölçeği, kompulsif satın alma ölçeği ve finansal refah ölçeği $CR > AVE$ koşulunu, finansal refah ve borca karşı tutum ölçekleri $AVE > 0,50$ koşulunu sağlamaktadır. Bu sonuç ölçeklerin birleşim geçerliliğini sağladığını göstermektedir. Ayrışım geçerliliği incelendiğinde ise finansal refah ölçeği ve borca karşı tutum ölçeğinin $AVE > MSV$ koşulunu sağladığı görülmektedir.

4.3. Yapısal Eşitlik Modeli Path Diyagramı ve Analiz Sonuçları

DFA'da yapı geçerliliği ve güvenilirliği test edilen modelin iyi bir model olup olmadığının belirlenmesi gerekmektedir (Tabachnick vd., 2007). Bunun için yapılması gereken modelin uyum indekslerine bakmaktır. DFA sonucunda elde edilen 4 ölçekli model üzerinde çeşitli modifikasyonlar yapılarak model son haline getirilmiştir. Modelin son hali ve modele ilişkin faktör yükleri Şekil 2.'de görülmektedir.

Yapısal Eşitlik Modeli'ne ait uyum indeksi değerleri $\chi^2=552,794$; $df=176$; $\chi^2/df= 3,14$; $GFI=0,95$; $CFI=0,92$; $NFI=0,90$; $AFGI=0,94$; $RMSEA=0,043$ ve $RFI=0,87$ olarak elde edilmiştir. Modele ait yol katsayılarına bakıldığında kompulsif (zorunlu) satın alma düzeyinin kredi kartı kullanımını oldukça yüksek oranda ve pozitif yönde etkilediği; kredi kartı kullanımının ise finansal refahı pozitif, borca karşı tutumu negatif yönde etkilediği görülmektedir. Bununla birlikte hem kredi kartı kullanımı hem de borca karşı tutumun finansal refahı etkilemekte olduğu, fakat kredi kartı kullanımının yol katsayı değerinin 0,60, borç tutumunun yol katsayı değerinin 0,14 olduğu gözlemlenmiştir. Bu sonuç finansal refahı kredi kartı kullanımının daha büyük ölçüde etkilediğini göstermektedir. 0,14 yol katsayısı ile borca karşı tutumun finansal refah düzeyini etkileme gücü oldukça düşüktür. Modele bakıldığında tüm yol katsayı değerlerinin anlamlı olduğu görülmektedir.

Şekil 2. YEM Modeli



CMIN=552.794; DF=176; CMIN/DF=3.141;RMSEA=.043; GFI=.955, CFI=.929

Çalışmada dört ölçek kullanılmış ve AMOS programında ölçülecek dört hipotez oluşturulmuştur. Araştırılan konu dikkate alınarak kurulan hipotezlere ilişkin sonuçlar Tablo 6.'da gösterilmiştir.

Tablo 6. YEM Modeli Araştırma Hipotezleri Sonuçları

Modeldeki Yapısal İlişkiler	Standart Yükler(b)	Standart Hata	Kritik Rasyo (t değerleri)	P değeri	Hipotez Sonucu
H ₁ : Kompulsif Satın Alma → Kredi Kartı Kullanımı	0,997	0,076	10,080	<0,001	Kabul
H ₂ : Kredi Kartı Kullanımı → Borca Karşı Tutum	-0,421	0,073	-2,438	0,015	Kabul
H ₃ : Kredi Kartı Kullanımı → Finansal Refah Düzeyi	0,601	0,139	9,326	<0,001	Kabul

H4: Borca Karşı Tutum → Finansal Refah Düzeyi	0,140	0,198	3,609	<0,001	Kabul
---	-------	-------	-------	--------	-------

Tablodaki sonuçlar incelendiğinde dört hipotezin de kabul edildiği görülmektedir. H₁, H₃ ve H₄ hipotezleri %1 önem düzeyinde, H₂ hipotezi ise %5 önem düzeyinde kabul edilmiştir.

H₁: Öğrencilerin kompulsif (zorunlu) satın alma düzeyi ile kredi kartı kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₁ hipotezi incelendiğinde $b=0,997$ ve $p<0,05$ değerlerine sahip olduğu için hipotez kabul edilir. Yani öğrencilerin kompulsif satın alma düzeyleri ile kredi kartı kullanım düzeyleri arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Bu da demek oluyor ki öğrencilerin kompulsif satın alma düzeyleri arttıkça kredi kartı kullanımları da artmaktadır.

H₂: Öğrencilerin kredi kartı kullanım düzeyi ile borca karşı tutumları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂ hipotezine bakıldığında $b=-0,421$ ve $p<0,05$ olduğu görülmektedir. Bu sonuç hipotezin kabul edildiği, kredi kartı kullanımı ile borca karşı tutum arasında negatif yönde anlamlı bir ilişkinin var olduğu anlamına gelmektedir. Yani öğrencilerin kredi kartı kullanımlarının artması borca karşı tutumlarını negatif yönde etkilemektedir.

H₃: Öğrencilerin kredi kartı kullanım düzeyi ile finansal refah düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₃ hipotezi değerleri $b=0,601$ ve $p<0,05$ olarak bulunmuştur. Bu sonuca göre öğrencilerin kredi kartı kullanımı finansal refah düzeyini pozitif ve anlamlı bir şekilde etkilemektedir. Kredi kartı kullanımının artması öğrencilerin finansal refah durumunu iyileştirmektedir.

H₄: Öğrencilerin borca karşı tutumları ile finansal refah düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₄ hipotezi değerleri $b=0,140$ ve $p<0,05$ olarak bulunmuştur. Yani öğrencilerin borca karşı tutumları ile finansal refah düzeyi arasında anlamlı bir ilişki vardır ve bu ilişkinin yönü pozitiftir. Bununla birlikte standart yük değeri (p) çok yüksek olmadığı için borca karşı olumlu tutumların finansal refah düzeyini arttırdığını, ama bu etkinin az olduğunu söylemek mümkündür.

5. SONUÇ

Bu çalışma son yıllarda önemli bir sorun haline gelen ve üniversite öğrencileri arasında hızla yayılan kredi kartı kullanımının nedenleri ve etkilerini ortaya koymak amacıyla yapılmıştır. Bu

amaçla Samsun Ondokuz Mayıs Üniversitesi lisans öğrencilerine, kredi kartı kullanım düzeylerini belirlemeye yönelik bir anket uygulanmıştır. Anketlerden elde edilen veriler Amos ve SPSS programlarında analiz edilmiştir. Çalışmada dört hipotez geliştirilmiştir. İlk aşamada kompulsif (zorunlu) satın alma davranışı ile kredi kartı kullanımı arasındaki ilişki incelenmiş ve kompulsif (zorunlu) satın alma davranışının kredi kartı kullanımını önemli derecede etkilediği ortaya çıkmıştır. Yani kompulsif satın alma davranışına sahip olan, kendini bir şeyler alma konusunda durduramayan öğrenciler bu satın alma davranışlarını kredi kartı ile gerçekleştirmektedirler. Bu da kredi kartı kullanımını önemli derecede arttırmaktadır. Kompulsif satın alma davranışı gösteren öğrencilerin kredi kartı kullanmayı tercih etmelerinin nedenlerinden birinin psikolojik olarak vicdan azabı çekmenin önüne geçmek olduğu düşünülmektedir. Sonuçta satın alma işleminde nakit ödeme yapmadıkları için kendilerini çok fazla bir şey almadıklarına, aldıkları şeylerin gerçekten ihtiyaçları olan şeyler olduğuna, ödemeyi de bir sonraki ay yapacakları için şu anki dönemlerinde maddi olarak zorlanmayacakları konusunda kendilerini ikna etmeye çalıştıkları kuvvetle muhtemeldir.

Kompulsif satın almadan etkilenen kredi kartı kullanımının da borca karşı tutumu negatif yönde etkilediği görülmektedir. Yani kredi kartı kullanan öğrenciler kullanmayan öğrencilere göre borçlanmaya karşı daha önyargıyla yaklaşmaktadır. Bunun nedeninin öğrencilerin kredi kartı bakiyelerini öderken zorlanmaları olduğu düşünülmektedir.

Bir diğer hipotez sonucu kredi kartı kullanımının finansal refah düzeyini etkilediğidir. Kredi kartı kullanan öğrenciler, kullanmayanlara göre kendilerini finansal açıdan daha iyi durumda hissetmektedir. Bunun nedeni kişilerin maddi zorluk yaşadıkları bir dönemde yeterli nakitleri bulunmasa bile kredi kartları sayesinde temel ihtiyaçlarını karşılayabilme olanağı bulması olabilir.

Araştırma sonucunda borca karşı tutumların finansal refah düzeyini pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Yani öğrenciler borçlanmaya karşı ne derece olumlu düşünmeye sahipse finansal refah düzeylerinin de o derece arttığını düşünmektedirler. Kredi kartlarının, kişilerin sahip olamayacağı şeyleri satın almayı kolaylaştıran bir unsur olarak görülmesi bu durumu açıklamaktadır.

Bu çalışma dijitalleşme ile birlikte son yıllarda öğrenciler arasında iyice artan kredi kartı kullanımı ve borçlanmaya yol açan sebepleri ortaya çıkarmanın yanısıra finansal refah, kompulsif satın alma ve borca karşı tutum ile kredi kartı kullanımı arasındaki ilişkinin boyutlarını belirlemek amacıyla yapılmıştır. İnternet üzerinden yapılan alışverişlerdeki artışlar kontrolsüz satın alma ve aşırı kart kullanımı sorununu da beraberinde getirmiştir. 2011 yılında

dünyadaki toplam perakende sektörü içinde e-ticaretin payı %3,6 iken, 2021 yılının sonunda bu oranın %13 seviyesine ulaşması beklenmektedir. Ayrıca artan akıllı telefonlar sayesinde mobil, yeni nesil ticareti şekillendiren en önemli unsurlardan biri olmuştur. Yapılan araştırmalarda 2016 yılında dünyadaki e-ticaret işlemlerinin %44, Türkiye'deki e-ticaret işlemlerinin %19'luk kısmının mobil cihazlardan yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır (Kantar vd., 2017). Dijitalleşme teknolojisinin sağladığı konfor ve kolaylık sayesinde ve pandeminin de etkisiyle e-ticaretin kullanımı hızla artmaya devam edecektir. Bu durum kredi kartlarının daha fazla kullanılmasına sebep olacaktır. Ayrıca kredi kartları bireylerin aşırı tüketim alışkanlığını tetikleyen ve kişinin elde ettiği gelirden daha fazlasını harcama eğilimine yol olan en önemli sebeplerden biridir. Bu da öğrencilerin bitmeyen bir borçluluk döngüsüne girmesine ve bu döngüden kurtulamayan öğrencilerin psikolojisinin bozulmasına sebep olabilir. Sonuç olarak öğrenciler arasında hızla yayılan kredi kartı kullanımının önüne geçebilmek için öğrenciler kart kullanımı ve kompulsif satın alma konusunda bilinçlendirilmeli, öğrencileri kart kullanımına iten sebepler iyice araştırılmalı, bu duruma yönelik alternatif çözümler bulunup uygulanmalıdır. Bundan sonra yapılacak akademik çalışmaların da bu konu üzerine odaklanması, gereksiz kart kullanımı ve borçlanmanın önüne geçilmesi açısından faydalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Ahmetoğulları, K., & Parmaksız, H. (2017). Finansal iyilik halinin finansal okuryazarlık ve kredi kartı tutumuyla ilişkisi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(48), 317-330.
- Akbulut, M. C., & Özbolet, M. (2015). Beypazarı MYO Öğrencilerinin Kredi Kartı Kullanımlarına Yönelik Bir Araştırma. *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi*, 2(7), 34-52.
- Akbulut, Y. (2010). *Sosyal bilimlerde SPSS uygulamaları* (İ. k. yayıncılık, Ed.).
- Akkoç, İ. T. (2020). *Sakin şehirlerde sürdürülebilir turizm üzerine bir ölçek geliştirme çalışması* [Anadolu Üniversitesi].
- Alpaslan, Y., & Kerse, Y. (2018). Kişiliğin Kompulsif Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Çalışma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(1), 143-156.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., ve Yıldırım, E. (2012). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri SPSS uygulamalı* (S. yayıncılık, Ed.).
- Arslan, B. (2015). Kredi Kartı Kullanımının Kompulsif Satın Almaya Etkisi. *AJIT-e: Bilişim Teknolojileri Online Dergisi*, 6(20), 27-40.
- Aslanoğlu, S., & Korga, S. (2017). Kredi kartı kullanımı ve kompulsif satın alma: Kırıkkale ilinde bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 148-165.

- Avery, C., & Turner, S. (2012). Student Loans: Do College Students Borrow Too Much--Or Not Enough? *Journal of Economic Perspectives*, 26(1), 165-192.
- Aydın, N. (1991). Kredi Kartları ve Kredi Kartlarında Faiz Masrafının Hesaplanması. *Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 147-163.
- Başaran, B., Budak, G. S., & Yılmaz, H. (2012). Kredi kartlarının rasyonel kullanımını etkileyen bireysel faktörler. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(2), 67-93.
- Bayrak, A. Z., Cihan, K., Mirasedoğlu, M. U., & Dilek, Ö. (2017). Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Öğrencilerinin Kredi Kartı Kullanımına Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 223-239.
- Belk, R. W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *Journal of Consumer research*, 12(3), 265-280.
- Bertaut, C. C., Haliassos, M., & Reiter, M. (2009). Credit card debt puzzles and debt revolvers for self control. *Review of Finance*, 13(4), 657-692.
- Betti, G., Dourmashkin, N., Rossi, M., & Yin, Y. P. (2007). Consumer over-indebtedness in the EU: measurement and characteristics. *Journal of Economic Studies*.
- Black, D. W. (2007). A review of compulsive buying disorder. *World Psychiatry*, 6(1), 14.
- Brown, S., Garino, G., Taylor, K., & Price, S. W. (2005). Debt and financial expectations: An individual-and household-level analysis. *Economic Inquiry*, 43(1), 100-120.
- Brown, S., & Taylor, K. (2008). Household debt and financial assets: evidence from Germany, Great Britain and the USA. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, 171(3), 615-643.
- Bryman, A. (2004). Encyclopedia of social science research methods. *Encycl. Soc. Sci. Res. Methods*, 1143-1144.
- Byrne, B. M., Shavelson, R. J., & Muthén, B. (1989). Testing for the equivalence of factor covariance and mean structures: the issue of partial measurement invariance. *Psychological bulletin*, 105(3), 456.
- Chaplin, L. N., & John, D. R. (2007). Growing up in a material world: Age differences in materialism in children and adolescents. *Journal of Consumer research*, 34(4), 480-493.
- Chen, K. C., & Chivakul, M. (2008). *What drives household borrowing and credit constraints? Evidence from Bosnia and Herzegovina*. International Monetary Fund.
- Chien, Y. W., & Devaney, S. A. (2001). The effects of credit attitude and socioeconomic factors on credit card and installment debt. *Journal of Consumer Affairs*, 35(1), 162-179.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamaları* (Vol. 2). Pegem Akademi Ankara.
- Davies, E., & Lea, S. E. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 663-679.

- Deaton, A. (1992). *Understanding consumption*. Oxford University Press.
- Dekking, F. M., Kraaikamp, C., Lopuhaä, H. P., & Meester, L. E. (2005). *A Modern Introduction to Probability and Statistics: Understanding why and how*. Springer Science & Business Media.
- DeSarbo, W. S., & Edwards, E. A. (1996). Typologies of compulsive buying behavior: A constrained clusterwise regression approach. *Journal of consumer psychology*, 5(3), 231-262.
- Dues, J. V., & Rosenthal, S. S. (1990). An Econometric Analysis of Borrowing Constraint and Household Debt.
- Duramaz, S., Gökbunar, A. R., Onağ, A. O., & Onağ, Z. (2018). Üniversite Öğrencilerinin Kredi Kartı Kullanımlarına Yönelik Bir Araştırma: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Merkez Kampüsleri Örneği. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 307-337.
- Durkin, T. A. (2000). Credit cards: Use and consumer attitudes, 1970-2000. *Fed. Res. Bull.*, 86, 623.
- Erdoğan, İ. (2012). *Pozitivist metodoloji ve ötesi: Araştırma Tasarımları* (A. Yayıncılık, Ed.). Anı yayıncılık.
- Faber, R. J., & O'Guinn, T. C. (1989). Classifying compulsive consumers: Advances in the development of a diagnostic tool. *ACR North American Advances*.
- Faber, R. J., & O'guinn, T. C. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer research*, 19(3), 459-469.
- Girginer, N., Erken Çelik, A., & Uçkun, N. (2008). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinin Kredi Kartı Kullanımlarına Yönelik Bir Araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 193-208.
- Gözener, B., & Sayılı, M. (2013). Gaziosmanpaşa Üniversitesi Taşlıçiftlik Yerleşkesindeki Öğrencilerin Kredi Kartı Kullanımı Üzerine Bir Araştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 181-198.
- Haliassos, M., & Reiter, M. (2005). *Credit card debt puzzles*.
- Haultain, S., Kemp, S., & Chernyshenko, O. S. (2010). The structure of attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 31(3), 322-330.
- Hillman, N. W. (2015). Borrowing and repaying student loans. *Journal of Student Financial Aid*, 45(3), 5.
- Horzum, M. B., Ayaş, T., & Padır, M. (2017). Beş Faktör Kişilik Ölçeğinin Türk Kültürüne Uyarlanması Adaptation of Big Five Personality Traits Scale to Turkish Culture. *Sakarya University Journal of Education*, 398-408.
- Joo, S.-h., Grable, J. E., & Bagwell, D. C. (2003). Credit card attitudes and behaviors of college students. *College Student Journal*, 37(3), 405-420.

- Kaderli, Y., Armağan, E. A., & Küçükkambak, S. E. (2017). Y kuşağının kompulsif satın alma davranışına etki eden faktörler üzerine bir araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(2), 188-210.
- Kantarıcı, Ö., Özalp, M., Sezginsoy, C., Özaşkın, O., & Cavlak, C. (2017). Dijitalleşen dünyada ekonominin itici gücü: E-ticaret. *TÜSİAD Yayını*.
- Khare, A. (2014). Money attitudes, materialism, and compulsiveness: Scale development and validation. *Journal of Global Marketing*, 27(1), 30-45.
- Kline, R. B. (2015). *Principles and practice of structural equation modeling*. Guilford publications.
- Korur, M. G., & Kimzan, H. S. (2016). Kompulsif satın alma eğilimi ve alışveriş sonrası pişmanlık ilişkisinde kontrolsüz kredi kartı kullanımının rolü: avm müşterileri üzerine bir araştırma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 43-71.
- Kozak, M. (2014). *Bilimsel araştırma: tasarım, yazım ve yayım teknikleri*. Detay Yayıncılık.
- Köylüoğlu, A. S., & Doğan, M. (2020). Tüketicilerin Kredi Kartına Yönelik Tutumu ile Finansal Okuryazarlık Düzeyi Arasındaki İlişki *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 770-778.
- Krueger, D. W. (1988). On compulsive shopping and spending: A psychodynamic inquiry. *American journal of psychotherapy*, 42(4), 574-584.
- Laibson, D., Repetto, A., & Tobacman, J. (2000). *A debt puzzle* (0898-2937).
- Lea, S. E., Webley, P., & Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14(1), 85-119.
- Lea, S. E., Webley, P., & Walker, C. M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 681-701.
- Li, W. (2013). The economics of student loan borrowing and repayment. *Business Review Q*, 3, 1-10.
- Livingstone, S. M., & Lunt, P. K. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 111-134.
- Lochner, L., & Monge-Naranjo, A. (2016). Student loans and repayment: Theory, evidence, and policy. In *Handbook of the Economics of Education* (Vol. 5, pp. 397-478). Elsevier.
- Ludvigson, S. C. (2004). Consumer confidence and consumer spending. *Journal of Economic Perspectives*, 18(2), 29-50.
- Lyons, A. C. (2004). A profile of financially at-risk college students. *Journal of Consumer Affairs*, 38(1), 56-80.
- Mansfield, P. M., & Pinto, M. B. (2007). Marketing credit cards to college students: will legislation protect them from excessive debt? *Marketing Management Journal*, 17(1).

- Norum, P. S. (2008). The role of time preference and credit card usage in compulsive buying behaviour. *International Journal of Consumer Studies*, 32(3), 269-275.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P., & Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students 1. *Journal of applied social psychology*, 36(6), 1395-1413.
- Norvilitis, J. M., Szablicki, P. B., & Wilson, S. D. (2003). Factors influencing levels of credit-card debt in College Students 1. *Journal of applied social psychology*, 33(5), 935-947.
- Ottaviani, C., & Vandone, D. (2011). Impulsivity and household indebtedness: Evidence from real life. *Journal of Economic Psychology*, 32(5), 754-761.
- Özkul, F. U., & Tapşın, G. (2010). Kredi Kartı Kullanımı ile Kullanılabilir Gelirin Tüketim Üzerindeki Etkisi ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir Ampirik Çalışma. *Journal of Accounting & Finance*(47).
- Öztürk, A., & Sima, N. (2016). Materyalizm-moda giyim ilgilenimi-plansız satına alma ilişkisi: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 45-55.
- Palan, K. M., Morrow, P. C., Trapp, A., & Blackburn, V. (2011). Compulsive buying behavior in college students: the mediating role of credit card misuse. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(1), 81-96.
- Papadimitriou, D. B., Shaikh, A. M., Dos Santos, C. H., & Zezza, G. (2002). Is personal debt sustainable? *Levy Economics Institute, Strategic Analysis Series, November*.
- Phaisuwat, P., & Vongurai, R. (2016). The Factors Affecting The Attribute Attitude Towards Credit Card; The Case Study of Credit Card for Bangkokian's Generation X And Y. *AU-GSB e-JOURNAL*, 9(2), 128-128.
- Pinto, M. B., & Mansfield, P. M. (2006). Financially at-risk college students: An exploratory investigation of student loan debt and prioritization of debt repayment. *Journal of Student Financial Aid*, 36(2), 2.
- Robb, C. A., & Pinto, M. B. (2010). College students and credit card use: An analysis of financially at-risk students. *College Student Journal*, 44(4), 823-835.
- Roberts, J. A., & Jones, E. (2001). Money attitudes, credit card use, and compulsive buying among American college students. *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 213-240.
- Roberts, J. A., & Tanner Jr, J. F. (2000). Compulsive buying and risky behavior among adolescents. *Psychological Reports*, 86(3), 763-770.
- Saruhan Şadi Can, A. Ö. (2013). Bilim, Felsefe ve Metodoloji, 3. B., İstanbul, Beta Yayınları.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill building approach*. John Wiley & Sons.
- Stango, V., & Zinman, J. (2016). Borrowing high versus borrowing higher: price dispersion and shopping behavior in the US credit card market. *The Review of Financial Studies*, 29(4), 979-1006.

- Suher, H. K., Ulusu, Y., & Bir, A. A. (2014). Kredi Kartı Kullanımına Yönelik Genel Tutumu Etkileyen Faktörler: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. *İstanbul Arel Üniversitesi İletişim Çalışmaları Dergisi*, 3(6), 102-123.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2007). *Using multivariate statistics* (Vol. 5). Pearson Boston, MA.
- Ulucan Özkul, F., & Tapşın, G. (2010). Kredi Kartı Kullanımı ile Kullanılabilir Gelirin Tüketim Üzerindeki Etkisi ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Bir Ampirik Çalışma. *Muhasebe Finansman Dergisi*, 138-152.
- Valence, G., d'Astous, A., & Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal of consumer policy*, 11(4), 419-433.
- Veludo-de-Oliveira, T. M., Falciano, M. A., & Perito, R. V. B. (2014). Effects of credit card usage on young Brazilians' compulsive buying. *Young Consumers*.
- Wang, J., & Xiao, J. j. (2009). Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students. *International Journal of Consumer Studies*, 2-10.
- Wilhelm, M. S., Varcoe, K., & Fridrich, A. H. (1993). Financial satisfaction and assessment of financial progress: Importance of money attitudes. *Financial Counseling and Planning*, 4(1), 181-198.
- Xiao, J. J., Noring, F. E., & Anderson, J. G. (1995). College students' attitudes towards credit cards. *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, 19(2), 155-174.
- Yayar, R., Karaca, S. S., & Turkut, A. (2011). Üniversite Öğrencilerinin Kredi Kartı Sahibi Olmaları Üzerinde Etkili Olan Faktörler: Gaziosmanpaşa ve İnönü Üniversitelerinden Ampirik Bulgular. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 152-169.
- Yoo, P. S. (1998). Still charging: The growth of credit card debt between 1992 and 1995. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 80(1), 19.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 185-198

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.12.2021

Accepted / Kabul: 19.01.2022

EMEK PİYASASININ EN ALTINDAKİLER GÖÇMENLER: İSTANBUL'DA TÜRKİYELİ VE SURIYELİ ÇALIŞANLAR ARASINDAKİ ÜCRET AYRIMCILIĞI*

Mustafa KAHVECİ¹

Serdar ACUN²

Öz

Göçmen emeği son yıllarda Türkiye emek piyasasında çok fazla görünür hale geldi. Özellikle sayıları 3,6 milyona yaklaşan Suriyeli göçmenler, Türkiye'nin bazı illerinde emek piyasasının önemli parçasıdır. Genellikle Türkiye emek piyasasında önemli yer edinen göçmenler içinde buldukları yaşam koşulları nedeniyle kayıt dışında, güvencesiz ve düşük ücretli olarak istihdam edilmektedir. Bu çalışma Türkiye'nin en fazla göçmene ev sahipliği yapan şehri İstanbul'da Suriyeli göçmenler ile Türkiyeli çalışanlar arasındaki ücret ayrımcılığı konusu ele alınmıştır. Çalışmada Türkiyeli ve Suriyeli emekçilerin arasındaki ücret farklılığına etki eden cinsiyet, eğitim ve çalışma süresinin etkileri analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda Suriyeli göçmenlerin Türkiye emek piyasasında ücret ayrımcılığına uğradığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ücret Ayrımcılığı, Göçmen, Emek Ayrımcılığı

Jel Kodları: J31, O15, J71.

*Bu çalışmada, TÜBİTAK tarafından desteklenen "Misafirlikten Kent Sakinliğine: İstanbul'da Suriyeli Sığınmacıların Barınma Deneyimleri" isimli 119K110 nolu 1002 projesi kapsamında derlenen verilerden yararlanılmıştır.

¹Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Üniversitesi, E-posta: mustafa.kahveci@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5053-2230

²Dr., Munzur Üniversitesi, E-posta: serdaracunn@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7627-9894.

Atıf/Citation

Kahveci, M. & Acun, S. (2022). Emek piyasasının en altındakiler göçmenler: İstanbul'da Türkiyeli ve Suriyeli çalışanlar arasındaki ücret ayrımcılığı. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 185-198.

IMMIGRANTS AT THE BOTTOM OF THE LABOR MARKET: WAGE DISCRIMINATION BETWEEN TURKISH AND SYRIAN WORKERS IN ISTANBUL

Abstract

Migrant labor has become visible in the Turkish labor market in recent years. Especially Syrian immigrants, whose number is approaching 3.6 million, are an important part of the labor market in some provinces of Turkey. Generally, immigrants are employed unregistered, insecure and with low wages due to their living conditions. This study deals with the issue of wage discrimination between Syrian migrants and Turkish workers in Istanbul, which hosts the highest number of immigrants in Turkey. In the study, the effects of gender, education, and working time on the wage gap between Turkish and Syrian workers were analyzed. As a result of the study, it has been concluded that Syrian immigrants are subject to wage discrimination in the Turkish labor market.

Keywords: Wage Discrimination, Immigrant, Labor Discrimination

Jel Codes: J31, O15, J71.

1. GİRİŞ

Türkiye Asya ve Avrupa'nın kesişim noktasında yer alması, içerisinde bulunduğu bölgede uzun süredir devam eden savaşlar ve istikrarsızlık sebebiyle son yıllarda göçmenlerin yoğunlaştığı ülkelerden birisi haline dönüşmüştür. Özellikle 2011 yılında başlayan Suriye iç savaşıyla birlikte göçmen ve/veya geçici sığınma statüsü sahibi göçmen sayısı Türkiye'de hızlı bir biçimde artış göstermiştir. 2011-2015 yılları arasında uygulanan açık kapı politikası sonucunda Türkiye'de ikamet eden Suriye Arap Cumhuriyeti vatandaşı sayısı artarken bu dönemde Türkiye, Avrupa'ya geçiş için kullanılan ülkelerden biri haline gelmiştir. Bununla birlikte 2016 yılında yapılan Türkiye – Avrupa Birliği (AB) anlaşmasından sonra Suriyeli sığınmacılar için Avrupa'ya geçiş olasılığı da azalmıştır. Dönem içerisinde, özellikle 2011-2016 arasında hızlı bir artış gösteren geçici koruma altındaki Suriyeli sayısı, 2017 yılında 3,5 milyona ulaştıktan sonraki yıllarda yatay bir seyir izlemiş ve 2021 Ekim ayı itibarıyla 3,723,674 kişi olmuştur (Göç İdaresi, 2021). AB anlaşması sonucunda Türkiye'yi geçici durak olarak kullanma olasılığı azalırken Suriye'deki iç savaşın kısa sürede bitmeyeceğine dair fikrin yerleşmesiyle birlikte Türkiye'de kentlere yayılmış olan Suriyelilerin hem ekonomik hayata katılma ihtiyacı, hem de kendi donanımlarını emek piyasasındaki gereksinimlere uyarlamak için zamanları artmıştır.

Siyasal alanda, kamu politikası yapım sürecinde yoğun bir tartışmanın konusu olan Suriyeli sığınmacıların entegrasyonu ve/veya Türkiye'de yaşadıkları dönemde biriktirdikleri deneyimler, bilimsel araştırmaların da en önemli ve hızla artan alanlarından birisi haline gelmiştir. Bu çalışma da bu çabalardan birisi olan ve TÜBİTAK tarafından desteklenmiş olan “Misafirlikten Kent Sakinliğine: İstanbul'da Yaşayan Suriyeli Sığınmacıların Barınma Deneyimi” başlıklı araştırma projesinin verilerine dayanmaktadır. Bu çalışmanın ana

motivasyonu ‘Türkiyelilerle Suriyeliler arasında ücret ayrımcılığı var mıdır?’ sorusudur. Çalışmanın veri setini, İstanbul’da yaşayan 300 Suriyeli ve 300 yerli bireyle yapılan anketlerden emek piyasasında faal olanları oluşturmaktadır.

Genel olarak göçmenlerin dünya genelinde; emek piyasasında, barınma ihtiyacının karşılanmasında, mülkiyet haklarında ve daha pek çok alanda ayrımcılıkla yüz yüze geldiğini gösteren yaygın bir yazın bulunmaktadır.

Çalışma koşullarında ve/veya kazançlarında ayrımcılık sadece göçmenler için değil bütün göçmenler için sorun olarak varlığını devam ettirmektedir. Ancak göçmenlerin sahip olduğu engeller, bariyerler diğer göçmenlere göre de daha yüksek olmaya devam etmektedir. Bu durumu açıklamak için alan yazınında göçmen açığı (refugee gap) tanımı etrafından farklı açıklamalar getirilmiştir.

Göçmenler ve insani kriz sebebiyle ülkesini terk eden göçmenler (göçmen statüsü dışında koruma statüsü olan göçmenler) çeşitli yönlerden ekonomik motivasyonlarla göç edenlerden ayrılmaktadır. Zorunlu göç ve ekonomik göç arka planındaki motivasyonlar ve öncesindeki hazırlık bakımından da birbirinden farklı özellikler göstermektedir.

Ampirik çalışmalarda göçmenlerin emek piyasasında düşük ücretli işlerde yoğunlaştığı (Colic-Peisker ve Tilbury, 2006), kendileri ile aynı vasa sahip yerlilerden daha az ücret aldığı (Llull,2017), bu farkın ülkedeki kalma süresi arttıkça azalmaya başladığı (Connor, 2010), emek piyasasında daha yüksek ücret ödenen işler için yerlilerin göçmenlerden daha fazla tercih edildiğini gösteren bulgular elde edilmiştir.

İlgili yazının bu konudaki bulgularından hareket eden çalışmanın girişi takip eden kısmının düzeni şöyledir: Girişin ardından Türkiye’deki Suriyeliler ve göç süreci ile ilgili temel özellikler betimsel biçimde ortaya konulmuştur. Bu bölümde hem uluslararası yazın hem de Türkiye’de bu alanda yapılmış çalışmalar sistematik biçimde sunulmuştur. Yazın tartışmasının ardından ise beşeri sermaye kuramından hareketle Mincer modeli tahmin edilmiş ve ampirik sonuçlar tartışılmıştır. Sonuç bölümü ise araştırma sorusuna bağlı olarak ampirik bulguları tartışıp bundan sonraki araştırma alanlarına ve kamu politikası önerilerine yer verilerek çalışma sonlanmaktadır.

2. SURIYELİ SİĞİNMACILARIN TÜRKİYE’YE GÖÇ SÜRECİ

Suriye’de 2011 yılında başlayan ve hala devam eden iç savaşın ülke içinde ve dışında yarattığı en önemli etkilerden biri, ülke içi ve dışına doğru meydana gelen kitlesel zorunlu göç olmuştur. 2011 yılının ilk çeyreğinde başlayan Suriye iç savaşı öncesinde, Suriye nüfusu yaklaşık olarak

22,5 milyondur. İç savaş ile yaklaşık 6,6 milyon Suriyeli ülke dışına kaçarak göçmen durumuna düşmüştür. Savaş esnasında 6,1 milyon kişi ise ülke içi göç hareketliliğine katılmıştır (UNCHR, 2020). Ülke dışına göç eden nüfusun önemli bir bölümü Suriye'ye komşu olan Türkiye, Lübnan, Ürdün, Irak ve Mısır'a yerleşmiştir. Türkiye, sınır komşusunda yaşanan iç karışıklıktan en fazla etkilenen ülkelerden biri olmuştur. Ülkenin en uzun sınırının Suriye ile olmasından da kaynaklı, iç savaştan kaçan Suriyelilerin en önemli güzergahlarından biri de Türkiye'dir. Savaşın ilk döneminde yaşanan göç dalgasıyla birlikte Türkiye ilk başta 10 şehirde 26 geçici barınma merkezi kurmuş ve bu geçici barınma merkezlerinde 256.971 Suriyeli göçmeni ağırlamıştır. Ancak savaşın giderek artan yoğunluğuyla birlikte göç dalgaları daha da artmış ve geçici koruma merkezleri yetmemeye başlamıştır. Süreç ilerledikçe koruma merkezlerindeki Suriyeli göçmenler Türkiye'nin dört bir yanına yayılmamaya başlamıştır. Suriyelilerin ülkemizde kalış sürelerinin uzaması da bu uygulamanın devlet nezdinde desteklenmesine neden olmuştur. 14 Ekim 2021 tarihi itibarıyla 5 ilde 7 geçici barınma merkezinde yaklaşık 52 bin geçici koruma kapsamındaki Suriyeliler barındırılmaktadır. Bunun dışında, geçici barınma merkezleri dışında 3,6 milyon geçici koruma sahibi Suriyeli ise çeşitli kentlerde ikamet etmektedir.

En çok geçici koruma altındaki Suriyeli nüfusunun yaşadığı şehirler ise İstanbul (533 bin), Gaziantep (458 bin), Hatay (437 bin), Şanlıurfa (425 bin), Adana, Mersin, İzmir, Bursa, Konya ve Kilis olmuştur. Şehir içerisinde Suriyelilerin yerli nüfusa oranına bakıldığında ise Kilis, Mardin, Mersin, Şanlıurfa, Hatay, Gaziantep, Adana, Osmaniye ve Bursa, Suriyeli nüfusunun en yoğun olduğu şehirler olarak öne çıkmaktadır. En fazla Suriyelinin yaşadığı şehir olan İstanbul'da ise şehir nüfusunun yaklaşık %3,56'sı Suriyelilerden oluşmaktadır. Türkiye'de geçici koruma kapsamında olan Suriyeliler 81 ilde de yaşamaktadır. Iğdır, Giresun, Tunceli, Bayburt, Artvin ve Erzincan nüfusa oranla en az Suriyelinin ikamet ettiği illerdir.

Türkiye'de geçici koruma kapsamında yer alan Suriyelilerin yaklaşık %54'ü erkek iken %46'sı ise kadındır. Göç idaresinin 24 Şubat 2021 tarihinde yayınladığı verilere göre geçici koruma altındaki Suriyelilerin yaklaşık %47'si, 18 yaş altı bireylerden oluşmaktadır. Göç idaresinin verilerinden de anlaşılacağı üzere Suriyelilerin Türkiye'deki yerleşikliği misafirlikten kalıcılığa doğru evrilme eğilimi göstermektedir. İçişleri Bakanlığının, 2019 yılının sonunda açıkladığı verilere göre yaklaşık 110 bin Suriyeli göçmen Türkiye vatandaşlığına geçmiştir.

Çalışma izni verilen Suriyeli sayısı 2019 yılı itibarıyla 31 bin civarındayken en az bir Suriyeli ortağı bulunan işyeri sayısı ise 15 bin civarındadır (Göçmenler Derneği, 2021). ILO tarafından hazırlanan raporda, 2017 yılında Türkiye'de yaşayan Suriyelilerin yaklaşık %48'i imalat

sanayinde çalışmaktadır. İmalat sanayi içinde yoğunlaştıkları sektörler ise tekstil, giyim, deri ve ayakkabı olarak göze çarpmaktadır (ILO, 2020). Ülkede yaşayan Suriyelilere verilen çalışma izinlerinin yaşayanlara oranla yok denecek kadar az olması Suriyelileri kayıt dışı istihdama yöneltmektedir. Suriyelilerin yoğun olarak çalıştığı tekstil, deri, giyim ve ayakkabı sektöründe Suriyeliler olmadan kayıt dışılık oranı %30 civarındayken Suriyelilerle beraber bu oran %38,5'e yükselmektedir (ILO, 2020).

2.1. Göçmenlere Yönelik Ücret Ayrımcılığı

Göçmenlerin emek piyasasına katılımları ve kazanç yapıları üzerine yaygın bir yazın bulunmakla birlikte göçmenlerle ilgili yazın daha sınırlı kalmıştır. Bu durumun en önemli sebebi kapsamlı ve temsil kabiliyetine sahip veri yokluğudur. Göçmenlerin emek piyasasında daha düşük kazançlarının olması veya daha düşük vasıflı işlerde istihdam edilmesinin gerekçelerini; dil yeterliliklerinin zayıflığı, yerleştikleri ülkede kullanılabilir bir vasa sahip olmadıkları ve ülkede kalma süresi uzadıkça ücret açığının azalacağını öne süren çalışmalar bulunmaktadır (Chiswick vd., 2005). Bu savın aksine göçmenler ve yerliler arasındaki ücret açığının kapanmadığına işaret eden bulgular da yer almaktadır. Reitz (2007)'de göçmenlerin dil yeterliliğine sahip olmamasının ve yeni geldikleri ülkede çalışma deneyiminin olmamasının yanı sıra geldikleri ülkedeki vasıflarını gösteren belgeleri sunmaktaki güçlükler nedeniyle emek piyasasına en alttan katıldıklarını öne sürmektedir. Göçmen giriş etkisi (immigrant entry effect) olarak ifade edilen bu durumun Batı ülkelerinden gelen göçmenler için geçerli olmadığını ancak Afrika, Asya ve Latin Amerika ülkelerinden gelen göçmenler için geçerli olduğunu dayanak sayan çalışmalar yapılmıştır (LeGrand ve Szulkin, 2002; Reitz, 2007).

Göçmenlerin ekonomik entegrasyonu dünya genelinde, göçmen sayısındaki artışa paralel bir biçimde akademik yazının daha fazla ilgisini çekmektedir. Göçmenlerin refahlarını arttırmakla ilgili motivasyonlarının diğer göçmenlerden farklı olduğuna ilişkin farklı tezler öne sürülmektedir. Göçmenler emek piyasasına girdiklerinde en alttan başladıkları için geldikleri ülkenin emek piyasasına uyum sağlamak için beşeri sermayelerine yatırım yapmalarının (dil öğrenmek, iş kursuna gitmek vb.) maliyetinin (çalışmamanın fırsat maliyeti) daha düşük ve bu yatırımlarının geri dönüşü daha yüksek olabilir. Bu savın mantıksal sonucu; göçmenlerin geldikleri ülkenin emek piyasasına entegrasyonun, ülkeye gelişlerinden sonraki ilk dönemde hızlı bir biçimde gerçekleşmesidir. Bu sonucun aksini savunan tezin ise göçmenlerin ülkeye ilk geldiklerinde sahip oldukları belirsizliğin yüksekliği ve çalışma izniyle ilgili sahip oldukları kısıtlamaların varlığına işaret etmektedir. Ne zaman çalışma izninin olduğu, bir statüye sahip olacaklarını bilmedikleri, bu izinlerin süreye bağlı olması ve hatta geldikleri ülkeye geri dönme

beklentileri yüksek olduğu için göçmenlerin kendi vasıflarını geldikleri ülkenin emek piyasasına uyumlulaştırma konusunda motivasyonları düşük olabilir. Bu nedenle geldikleri ülkenin diline hakimiyetlerini geliştirmek, emek piyasasında ihtiyaç duyulan vasıfları kazanmak, sosyal ağlarını geliştirmek konusunda çabalarını azaltmalarına yol açabilir (Brell vd.,2020).

Göçmenler baskı ve şiddetten kaçtıkları için pek çok durumda ülkelerini ani bir biçimde terk ederken yanlarına hem geçmiş fiziksel olan servet birikimlerini, aile üyelerini ve sosyal ağlarını taşıyamamaktadır (McCabe, 2010). Yaşadıkları travmaların da etkisiyle göçmenlerin pek çoğunun fiziksel ve mental güçlükler yaşadığı ve bu durumun da ekonomik olarak entegrasyonlarını sınırladığını gösteren çok sayıda çalışma yapılmıştır. (Mirza ve Heineman, 2012, Ellis vd., 2016).

2014 yılı Avrupa Birliği İşgücü Anketi mikro verilerini analiz eden Dumon vd. (2016)'da ücret değil ancak işgücüne katılımı ilgili kapsamlı bulgular sunulmaktadır. Çalışmanın bulgularına göre göçmenler yerlilerden değil aynı zamanda aile birleşmesiyle gelenler hariç, bütün göçmen gruplarından daha düşük bir istihdam düzeyine sahiptir; göçmenlerin istihdam oranı % 56, işsizlik oranı %19 iken bu oran ekonomik amaçlarla gelen göçmenlerde %71'e %15, yerlilerde ise %65'e % 10 olarak gerçekleşmektedir (Dumon vd., 2016, s.17). İstihdam ve işsizlik oranlarında hem yerliler hem de diğer göçmenlerden geride kalan göçmenlerin bir kez işsiz kaldıktan sonra yeni bir iş bularak emek piyasasına dönüş oranları da diğer grupların gerisinde kalmaktadır (Dumon vd., 2016; s.18). Göçmenlerin ekonomik entegrasyonunun en önemli göstergesi olan yerlilerle aynı düzeye gelmek bakımından ülkede kalma süreleri uzadıkça durumlarında iyileşme görülürken tam olarak yerlilerle aynı istihdam düzeyine ulaşmalarının 20 yıl sürdüğü sonucuna ulaşılmaktadır. Göçmenlerin ilk 5 yıl içerisinde sadece %27'si istihdam edilirken, onuncu yılda bu oran %56'ya ulaşmakta, 15 ve 19 yıl arasında istihdam açığı hızlıca kapanmakta ve yirminci yılda yerliler ve göçmenler emek piyasasında istihdam düzeyleri bakımından eşitlenmektedir.

Göçmenler, diğer göçmenler ve yerlilerin ücretleri karşılaştırıldığında istihdam edilmeye benzer bir kalıp ortaya çıkmaktadır. ABD'de bulunma süresi iki yıl ve altında olan göçmenlerin ortalama ücreti, yerlilerin %40'ı diğer göçmenlerin ise %49'u iken bu oran, göçmenlerin ülkeye geldikten on yıl sonra yerlilerin %55'ine diğer göçmenlerin % 70'ine ulaşmaktadır. Göçmenlerin ücret açığı zaman içerisinde kapanıyor olmakla birlikte 10 yıl sonra bile ücret açığı varlığını yüksek düzeyde sürdürmektedir (Brell vd., 2020). ABD için yapılan diğer çalışmalardaki bulgular da Brell vd. (2020)'ye benzer sonuçlara işaret etmektedir. Ülkede

kalma süresi arttıkça göçmenlerin ücret açığı azalırken bu durumun temel belirleyeni, dil hakimiyetinin artması ve geldikleri ülkede (ABD) aldıkları eğitimin artmasıdır (Chin ve Cortes, 2015). ABD'de yapılan çalışmaların gösterdiği bir başka sonuç ise istihdam düzeyi yükselse bile daha vasıflı işlere (beyaz yaka işlerine) erişimde, göçmenlerin diğer göçmen grupları ve yerlilerin gerisinde kaldığını ve bu nedenle kazançlarının da daha düşük kaldığını göstermektedir (Connor, 2010)

ABD için Capps ve arkadaşları (2015) ile Fix ve arkadaşlarının (2017) çalışmalarında göçmenlerin geldiği ülkenin istihdam düzeyini ve gelirlerini etkilediği işaret edilmektedir. Bununla birlikte sadece gelinen ülke değil göçmenlerin ülkeye geldiği yaş da kazanç yapılarını etkilemektedir. 14 yaşından küçükken ülkeye gelen göçmenler yerlilerle benzer kazançlar elde ederken yaş yükseldikçe ücret açığı artmaktadır (Evans ve Fitzgerald, 2017). ABD'yle birlikte geleneksel olarak göç çeken diğer bölge olan AB'de de göçmenlerin istihdam düzeyi ve kazançları, geldikleri ilk 10 yıl içerisinde iyileşse bile aradaki fark hem diğer göçmenlerle hem de yerlilerle var olmaya devam etmektedir (Schultz-Nielsen, 2017). Ülkelerin emek piyasasının durumu, özellikle düşük vasıflı olan göçmenlerin ücret ayrımcılığını etkilerken (Bevelander ve Lundh, 2007), entegrasyon süreci göçmenlerin geldikleri ülkelere göre farklılaşmaktadır (Lundborg, 2013).

Farklı ülkeler ve farklı zamanlara ait verilerle yapılan çalışmaların bulguları, AB ülkeleri için benzerdir. Göçmenler emek piyasasında istihdam, ücret, çalışma koşulları bakımından dezavantajlı durumdadır ve yüz yüze geldikleri eşitsizlikler, ülkede yaşama süresi uzadıkça azalmakta ancak bunun diğer göçmenler ve yerliler ile aynı düzeye gelmesi yaklaşık 20 yılı bulmaktadır (Bakker vd. 2017, Fasani vd. 2018, Ruiz ve Vargas- Silva, 2018).

1990 ve 2010 yılları arasını kapsayan bir veri seti kullanarak yapılan bir çalışmada Almanya'da yaşayan göçmenlerin kazançlı bir işe erişmelerinin uzun süredir Almanya'da yaşasalar da diğer göçmenlerden daha uzun sürdüğü sonucuna ulaşılmaktadır (Salikutluk vd. 2016). Beşeri sermaye kuramının temel değişkenleri olan eğitim düzeyi, geldikleri ülkelerdeki çalışma deneyimleri, kontrol edildiğinde de göçmenlerin göçmenlere göre daha düşük vasıflı işlerde istihdam edildikleri ve ücretlerinin daha düşük olduğu sonucuna varılmaktadır. (Brucker vd, 2014).

2.2. Türkiye'de Göçmen İşçiliği ve Ücret Tartışmaları

Ana Türkiye'de göçmen işçilik, 1980'lerin sonu itibariyle Balkanlardan yaşanan göç ile yoğun şekilde tartışılmaya başlanmıştır. 1990'lı yıllarla birlikte Ortadoğu'da artan savaş ve çatışmalı

ortam ve Sovyetlerin dağılması ile yeni bir göç dalgasına maruz kalan Türkiye, özellikle 2010'lu yıllarla beraber Suriye'den milyonlarca göç aldı. Göçlerle birlikte göçmen işçilik daha görünür hale geldi. Göçmen işçiler genellikle kaçak olmaları sebebiyle kayıt dışı koşullarda, düşük ücrete razı olarak çalışmaktadırlar. Bu durum da özellikle kayıt dışılığın fazla olduğu tekstil, inşaat, tarım ve turizm gibi emek yoğun sektörlerde göçmen işçilerin yoğunluğunu artırmaktadır.

Yoksulluk, savaş ve baskılardan kaçarak başka ülkelerde yaşamaya başlayan göçmen işçiler, benzer nitelikli yerli işçilerle ücret konusunda kıyaslandığında daha düşük ücret almaktadırlar. Göçmen işçiler, yerli işçiyle aynı niteliğe sahip olmalarına rağmen genellikle daha az vasıf gerektiren işlerde istihdam edilmektedirler (Baum,2012). Vasıf gerektiren işlerde ücret, göçmen ve yerli işçi için çok fark etmemektedir. Ancak vasıf gerektirmeyen işlerde, göçmen işçinin ücreti yerli işçiye göre çok düşüktür (Toköz, 2008). Özellikle Suriye iç savaşıyla birlikte yaşanan göç, Türkiye işverenleri tarafından yedek işgücü kaynağı olarak görülmektedir. Ücretlerde yaşanan reel artışlar karşısında işverenlerin emek maliyetlerini düşürme arayışları, düşük ücretli kaçak göçmen işgücüne talep yaratmıştır (Akpınar, 2010).

Lordoğlu ve Aslan (2016) ise Türkiye'de Suriyeli göçmenlerin, savaşın ilk yıllarında yoğun olarak geldiği 5 ilin iş gücü piyasasına etkilerini inceledikleri çalışmalarında, gelen göçmenlerin emek piyasası açısından homojen özellik göstermediğini ifade etmişlerdir. Vasıfsız ve daha çok kırsal alanlardan gelen göçmenlerin olduğu kadar yüksek vasıflı ve kentlerden gelen göçmenlerin olduğunun da belirtildiği çalışmada, göçmenleri “yerli işçilerin yapmak istemedikleri işleri yapan işçiler olarak” görmenin hatalı sonuçlar doğuracağı belirtilmektedir.

Göçmen işçiler, yerli işgücünün kabul etmediği işlerde kayıt dışı, uzun çalışma saatleriyle sosyal haklardan mahrum olarak çalıştıkları için işverenler tarafından yerli işçiye göre düşük maliyetli görülüp tercih edilmektedir (Toksöz vd.,2012). Emek yoğun sektörlerde firmaların rekabet koşullarına uyum sağlamak için ilk kullandığı faktörlerden biri göçmen ücretlerini düşürmektir. Bunun örneklerinden biri turizm sektöründe çalışan göçmenlere dayatılan yüksek çalışma saatleri ve düşük ücret gerçeğidir (Gökmen,2011).

Türkiye'de göçmen işçiler çalıştıkları işlerde hak etmelerine rağmen işverenlerin ücretlerini ödememesini büyük haksızlık olarak görmektedir. Ayrıca yaşanan duruma karşı yasal yolları kullanamamaları ise çaresizlik göstergesidir (Toksöz vd.,2012).

Suriyeli göçmenlerin ülkede yaşam süreleri arttıkça dile ve çalışma yasalarına hakimiyeti artmaktadır. Artan dil yeteneği ise göçmenlerin aldıkları ücretlere pozitif olarak yansımaktadır (Kahveci, 2019).

Göçmen işçiler, iş gücü piyasasında yerli işçilere göre daha kötü koşullarda çalışmak zorunda kalmaktadır. Göçmenler içerisinde kadın göçmen işçiler ise daha kötü çalışma koşullarına maruz kalmaktadır. Göçmen kadınlar; piyasada, esnek, düşük ücretli ve kayıt dışı işlerde istihdam edilmektedir. Göçmen kadın işçiler iş yerlerinde, ırkçı saldırılara ve kadın olmaktan kaynaklı tacizlere uğramamak, yoğun sömürü koşullarına maruz kalmamak için evlerde parça başı iş yaparak kendilerini korumaya çalışmaktadır (Uçar, 2020).

Çalışma yaşamının en kötü koşullarında çalışan göçmen çocuklar da çalışma yaşamının en altındakilerini temsil etmektedir. Göç ile yaşamları altüst olan Suriyeli çocukların önemli bir kısmı eğitime ulaşmakta sorun yaşamıştır. Eğitimden kopan bu çocuklar kendilerine emek piyasasında yer bulmaya çalışmıştır. Göçmen aileleri, göçün ortaya çıkardığı etkileri en aza indirebilmek için evdeki bütün bireylerin katkısına ihtiyaç duymaktadır. Türkiye’de göçmen çocukların çalışmasında engellerin olmaması, çocuk emeğine talebin, düşük ücretlerden kaynaklı fazla olması nedeniyle göçmen çocuklar emek piyasasında iş bulabilmektedir (Lordoğlu ve Aslan, 2018).

3. GEREÇ VE YÖNTEM

Çalışmada veri seti olarak TÜBİTAK tarafından desteklenen “Misafirlikten Kent Sakinliğine: İstanbul’da Suriyeli Sığınmacıların Barınma Deneyimleri” 1002 projesinin anket verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veri seti, İstanbul’un 33 farklı ilçesinden 300 Suriyeli ve 300 Türkiyeli toplam 600 kişi ile yapılan anketlerden elde edilmiştir. Ancak bu çalışmada, ücret ayrımcılığı incelendiği için ücretli çalışanların yer aldığı 268 anket verisinden yararlanılmıştır. Bu 268 anketin 139’u Türkiyelilerle, 129’u ise Suriyelilerle yapılmıştır. Anket yapılan ücretli çalışanların 210’u erkek katılımcı iken 58’i ise kadındır. Katılımcıların yaş ortalaması 35,1’dir. Suriyeli katılımcıların yaş ortalaması 32,9 yıl iken Türkiyeli katılımcıların yaş ortalaması ise 37,3 yıldır.

Ücretli çalışan katılımcıların eğitim seviyesi incelediğinde %27,2’si ilkokul ve altı eğitim seviyesine sahip iken %29,9’u ise üniversite ve üstü eğitim seviyesindedir. Türkiyeli katılımcılarda üniversite ve üstü eğitim seviyesinde olanlar %25,9 iken Suriyeli katılımcılarda bu oran %34,2’dir.

Ankete katılan ücretli çalışanların ortalama ücreti 3368 Türk lirasıdır. Ankete katılan ücretli çalışanlar içerisinde Türkiyeli katılımcılar aylık ortalama 3698 TL ücret elde ederken, Suriyeliler ise aylık ortalama 3013 TL ücret almaktadır. Türkiyeli kadınların aldığı aylık ücret ortalama 3579 TL iken Suriyeli kadınlar aylık ortalama 2727 TL ücret elde etmektedir.

Ankete ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Mean	Std. Hata	Min	Max
Lnücret	268	7,9981	0,4678354	5,9915	9,6158
Uyruk	268	0,5186567	0,5005866	0	1
Cinsiyet	268	0,2164179	0,4125728	0	1
Eğitim	268	1,6305	1,272	0	4
Sektör Süre	268	7,237	7,3180	0,1	50

Çalışmanın bu bölümünde Türkiyelilerle Suriyeliler arasında ücret farklılığı olup olmadığı Mincer tipi beşerî sermaye modeli ile tahmin edilmiştir. Ücretli ve yevmiyeli çalışanların Türkiyeli mi yoksa Suriyeli göçmen mi olduğunu gösteren kukla değişkende Türkiyeli 1 Suriyeli ise 0 değerini almıştır. Bağımlı değişken olarak Lnücret kullanılan modelde eğitim, yaş ve cinsiyet kontrol değişkenleri olarak yer almıştır.

$$\text{Lnücret} = \beta_0 + \beta_1 \text{Uyruk} + \beta_2 \text{Cinsiyet} + \beta_3 \text{Eğitim} + \beta_4 \text{Yaş} + e$$

4. BULGULAR

Çalışmada en küçük kareler yöntemiyle model tahmini yapılmıştır. Modelde değişen varyans sorunu olduğu için dirençli tahminciler kullanılmıştır. Tablo 2’de yer alan analiz sonuçlarına göre Türkiyeli olmak Suriyeli olmaya göre ücretlerde pozitif yönde %13,2’lik fark yaratmaktadır. Analize göre ücretli ve yevmiyeli çalışan kadınlar ise erkeklere göre %19 civarında daha az ücret elde etmektedir. Eğitim seviyesi ise ücretleri olumlu yönde etkileyen diğer bir değişkendir. Eğitim seviyesinde yukarı doğru çıktıkça, yani ilkokuldan ortaokula ortaokuldan liseye gibi, ücretlerde %13 civarında bir yükseliş meydana gelmektedir. Sektörde çalışılan süre ise analizde kullanılan diğer bir değişkendir. Sektörde çalışılan ekstra bir yıl ücretlerde %1,1’lik artış meydana getirmektedir.

Suriyelileri analiz ettiğimizde ise ücretli çalışan Suriyeli kadınlar, Suriyeli erkeklere göre %21 civarında daha az ücret geliri elde etmektedir. Eğitim seviyesindeki artış Suriyelilerde, ücreti genele göre daha az etkilemektedir. Bir üst eğitim seviyesine geçmek Suriyeli çalışanların ücret

gelirinde %11'lik fark yaratmaktadır. Sektörde çalışılan süre ise Suriyelilerde ücreti genele göre daha fazla etkilemektedir. Bu durumun bir bölümünü Suriyelilerin piyasayı öğrenme süresiyle açıklayabiliriz. Suriyeliler göç ile yeni bir hayat kurarken ilk buldukları işte düşük ücrete razı olmaktadır. Deneyim kazandıkça ise ücretlerde artış yaşanmakta ve belli bir süre sonra ise piyasadaki ortalama ücrete yakınsamaktadır.

Tablo 2. Analiz Sonuçları

	Genel		Suriyeli	
	B	Dirençli Std. Hata	B	Dirençli Std. Hata
Uyruk	0,132*	0,057		
Cinsiyet	(-0,193)*	0,082	(-0,213)**	0,116
Eğitim	0,130*	0,024	0,111*	0,035
Sektör Süre	0,011*	0,005	0,022*	0,009
Sabit	7,673*	0,054	7,667*	0,074
R2	0,163		0,151	
Prob>F	0,00		0,00	
N	268		129	
* 0,05'de anlamlı,**0,1'de anlamlı				

5. SONUÇ

Bu çalışma İstanbul'da yaşayan göçmenler ve yerliler arasında ücret ayrımcılığı/ücret açığı bulunup bulunmadığını araştırmak ve göçmenler arasındaki farkın kapanmasındaki belirleyenleri incelemektedir. Çalışmanın bulguları ücret ayrımcılığının varlığına dair açık bulgular sunmaktadır; kadınların hem yerli hem Suriyeli topluluk içerisinde daha az kazandığını ve Suriyeli kadınların ise emek piyasasında elde ettikleri kazançlar bakımından yerli kadın çalışanlardan daha az kazandığına işaret etmektedir. Bu sonuç Suriyeli kadınların iç içe geçmiş birden fazla dezavantaja (kümülatif dezavantaj) sahip olduklarını göstermektedir. Bu nedenle Suriyelilerin emek piyasasına entegrasyonunda kadınlarla ilgili daha titizlikle planlanmış kamu politikasına ihtiyaç duyulduğu öne sürülebilir. Suriyelilerin emek piyasasındaki dezavantajlı konumunun sadece ücret üzerinden tartışılması hem formel istihdama ulaşma şanslarının düşüklüğünü (yasal çalışma iznine sahip Suriyeli sayısının toplam içerisinde hala çok az olması sebebiyle) ve aynı zamanda emeklilik şansı ve sağlık başta olmak üzere etkileri kapsamamaktadır. Bu nedenle salt kazanç yapısı değil aynı zamanda konunun bu boyutları da hesaba katılarak yapılacak daha kapsamlı çalışmalar, entegrasyonun önündeki engelleri ve bunların etkilerini daha kapsamlı görme fırsatı sunacaktır.

Bununla birlikte çalışmanın ikinci temel bulgusu; Suriyeli çalışanların sektörde çalışma süresi arttıkça ücret açığının kapandığına işaret etmektedir. Yazında işaret edilen biçimde hem dil yeterliliğini hem de emek piyasasındaki beklentilere kendi vasıflarını uyarlama şansını arttırdığı için ülkede bulunma süresi ile ücretler arasında pozitif bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Bu çalışmada, tam olarak ülkede bulunma süresi verisi ile analiz yapma şansı olmasa dahi sektörde çalışma süresi verisi de benzer bir kontrolü yapmaktadır. Hem sektörün ihtiyaç duyduğu vasfı kazanmak hem de çalışma süresi uzadıkça Türkçe konuşma düzeyinin de iyileşmesi nedeniyle Suriyelilerin kazançlarının arttığına işaret etmektedir. Bu çalışmanın bulgularının da alan yazınının da işaret ettiği üzere emek piyasasında ücret açığının kapanmasında Suriyelilerin buldukları sektörün emek piyasasında ihtiyaç duyulan vasıfları kazanması ve dil yeterliliklerinin geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle emek piyasasında Suriyelilere yönelik kamu politikasının öncelikle dil yeteneklerini geliştirmeye ve emek piyasasında açık olan sektörler de gözetilerek işgücü piyasasında daha vasıflı işlere ve dolayısıyla daha iyi çalışma koşullara ve ücretlere erişimlerini arttırabilecek meslek edindirme kurslarına doğru yönelmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Yerel yönetimler ve İŞKUR'un meslek edindirme kurslarının Suriyeliler için dil desteği birlikte tasarlanması bu konuda önemli bir politika aracına dönüşme potansiyeline sahiptir.

Ekonomik entegrasyon tartışmalarında çok temel bir yer kaplayan bu konuda daha kapsamlı verilerle yapılacak çalışmalar göçün başlangıcının üzerinden 10 yıl geçtikten sonra kamu politikasının yapım sürecine ışık tutmak için önemli bir potansiyel taşımaktadır.

KAYNAKÇA

- Akpınar, T. (2010). *Türkiye'ye yönelik kaçak işgücü göçü. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(03), 1-22.
- Bakker, L., Dagevos, J., & Engbersen, G. (2017). *Explaining the refugee gap: a longitudinal study on labour market participation of refugees in the Netherlands. Journal of Ethnic and Migration Studies*, 43(11), 1775-1791.
- Baum, T. (2012). *Migrant workers in the international hotel industry. ILO Working Papers*
- Bevelander, P., & Lundh, C. (2007). *Employment integration of refugees: The influence of local factors on refugee job opportunities in Sweden.*
- Brell, C., Dustmann, C., & Preston, I. (2020). *The labor market integration of refugee migrants in high-income countries. Journal of Economic Perspectives*, 34(1), 94-121.
- Chin, A., & Cortes, K. E. (2015). *The refugee/asylum seeker. In Handbook of the economics of international migration (Vol. 1, pp. 585-658). North-Holland.*

- Chiswick, B. R., Lee, Y. L., & Miller, P. W. (2005). *A longitudinal analysis of immigrant occupational mobility: A test of the immigrant assimilation hypothesis*. *International Migration Review*, 39(2), 332-353.
- Colic-Peisker, V., & Tilbury, F. (2006). *Employment niches for recent refugees: Segmented labour market in twenty-first century Australia*. *Journal of refugee studies*, 19(2), 203-229.
- Connor, P. (2010). *Explaining the refugee gap: Economic outcomes of refugees versus other immigrants*. *Journal of Refugee Studies*, 23(3), 377-397.
- Dumont, J. C., Liebig, T., Peschner, J., Tanay, F., & Xenogiani, T. (2016). *How are Refugees Faring on the Labour Market in Europe?: A First Evaluation Based on the 2014 EU Labour Force Survey Ad Hoc Module*.
- Ellis, B. H., Abdi, S. M., Lazarevic, V., White, M. T., Lincoln, A. K., Stern, J. E., & Horgan, J. G. (2016). *Relation of psychosocial factors to diverse behaviors and attitudes among Somali refugees*. *American Journal of Orthopsychiatry*, 86(4), 393.
- Evans, W. N., & Fitzgerald, D. (2017). *The economic and social outcomes of refugees in the United States: Evidence from the ACS* (No. w23498). National Bureau of Economic Research.
- Fasani, F., Llull, J., & Tealdi, C. (2020). *The economics of migration: Labour market impacts and migration policies*.
- Grand, C. L., & Szulkin, R. (2002). *Permanent disadvantage or gradual integration: explaining the immigrant-native earnings gap in Sweden*. *Labour*, 16(1), 37-64.
- Göç İdaresi, 2021. Erişim adresi: <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638>
- Gökmen, Ç. E. (2011). *Türk turizminin yabancı gelinleri: Marmaris yöresinde turizm sektöründe çalışan göçmen kadınlar*. *Çalışma ve Toplum*, 28, 201-231.
- ILO, 2020. Erişim adresi: https://www.ilo.org/ankara/publications/WCMS_739463/lang--tr/index.htm
- Kahveci, M. (2019). *Misafirlikten İkinci Sınıf İşçiliğe: Türkiyeli ve Suriyeli İşçiler Arasında Ücret Ayrımcılığı*. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 4(2), 97-118.
- Llull, J. (2017). *The effect of immigration on wages: exploiting exogenous variation at the national level*. *Journal of Human Resources*, 0315-7032R2.
- Lordoğlu, K., & Aslan, M. (2016). *En Fazla Suriyeli Göçmen Alan Beş Kentin Emek Piyasalarında Değişimi: 2011-2014*. *Çalışma ve Toplum*, 49(2).
- Lordoğlu, K., & Aslan, M. (2018). *Görünmeyen Göçmen Çocukların İşçiliği: Türkiye'deki Suriye'li Çocuklar*. *Çalışma ve Toplum*, 57(2).
- Mirza, M., & Heinemann, A. W. (2012). *Service needs and service gaps among refugees with disabilities resettled in the United States*. *Disability and Rehabilitation*, 34(7), 542-552.

-
- Mülteciler Derneği, 2021. Erişim adresi: https://multeciler.org.tr/turkiyedeki-suriyeli-sayisi/?gclid=EAIaIQobChMI0b6m-Z3a8wIVAAaWyCh1INAeHEAAYASAAEgI4pPD_BwE
- Reitz, J. G. (2007). *Immigrant employment success in Canada, Part I: Individual and contextual causes. Journal of International Migration and Integration/Revue de l'integration et de la migration internationale*, 8(1), 11-36.
- Ruiz, I., & Vargas-Silva, C. (2018). *Differences in labour market outcomes between natives, refugees and other migrants in the UK. Journal of Economic Geography*, 18(4), 855-885.
- Salikutluk, Z., Giesecke, J., & Kroh, M. (2016). *Refugees entered the labor market later than other migrants. DIW Economic Bulletin*, 6(34/35), 407-413.
- Schultz-Nielsen, M. L. (2017). *Labour market integration of refugees in Denmark. Nordic Economic Policy Review*, 7, 55-90.
- Toksöz, G., Erdoğan, S., & Kaşka, S. (2012). *Türkiye'ye Düzensiz Emek Göçü ve Göçmenlerin İşgücü Piyasasındaki Durumları*.
- Toksöz, G. (2008). *Enformel İşgücü Piyasaları ve Göçmen İşçilere Talep: Karşılaştırmalı Perspektiften Türkiye'nin Durumu. Türkiye İşçi Sınıfı ve Emek Hareketi Küreselleşiyor mu*, 89-107.
- Uçar, C. (2020). *Gaziantep Parça Başı Emek Piyasasının Suriyeli Kadınları: Emek, Zorunlu Göç ve Şiddet. Türkiye'de Göç Araştırmaları*, 38.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages:199-211

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 11.12.2021

Accepted / Kabul: 19.01.2022

YÖNETİCİ AŞIRI GÜVENİNİN FİRMA DEĞERİ VE BORÇLANMA KARARLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BİST GIDA SEKTÖRÜ ÜZERİNE AMPİRİK BİR ARAŞTIRMA

Aslı YIKILMAZ¹

Öz

Bu çalışmada BİST Gıda sektöründe yer alan 19 firmanın 2005-2020 yılları arasındaki finansal verileri incelenerek, yönetici aşırı güveninin firma değeri ve borçlanma kararları üzerindeki etkisi Panel veri yöntemi ile araştırılmıştır. Yönetici aşırı güveni Schrand & Zechman (2012) ve Gao & Han (2020)'ın çalışmalarında kullandıkları yöntem ile tespit edilmiştir. Ampirik sonuçlara göre yönetici aşırı güveni firma değerini negatif yönde etkilerken, borçlanma oranını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar yönetici aşırı güveninin finansal kararlar üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler : Yönetici Aşırı Güven, Firma Değeri, Finansal Kaldıraç.

Jel Kodları: G41, G11, G32.

¹ Dr., Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ayikilmazerkol@mersin.edu.tr, ORCID: 0000- 0002-2334-7731.

Atıf/Citation

Yıkılmaz, A. (2022). Yönetici aşırı güveninin firma değeri ve borçlanma kararları üzerindeki etkisi: BİST gıda sektörü üzerine ampirik bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 199-211.

THE EFFECT OF MANAGER'S OVERCONFIDENCE ON FIRM VALUE AND DEBT DECISIONS: AN EMPIRICAL RESEARCH ON BIST FOOD INDUSTRY

Abstract

In this study, the relationship between manager overconfidence and firm value and debt ratio was investigated by panel data method, examining the financial data of 19 firms in the BIST Food sector between the years 2005-2020. Manager overconfidence was determined by the method used in Schrand & Zechman (2012) and Gao & Han (2020) studies. According to the empirical results, it has been determined that while manager overconfidence affects the firm value negatively, it affects the debt ratio positively. The results revealed that executive overconfidence has a significant impact on financial decisions.

Key Words : Managerial Overconfidence, Firm Value, Financial Leverage.

Jel Codes: G41, G11, G32.

1. GİRİŞ

Etkin piyasa hipotezi piyasadaki tüm bilgilerin fiyatlara yansıdığı ve yatırımcıların fiyat değişimleri hakkında rasyonel beklentileri olduğu varsayımına dayanmaktadır (Fama, 1970). Ancak yatırımcıların fiyat değişimleri karşısında rasyonel olmayan davranışları sonucu ortaya çıkan anomaliler davranışsal finans alanına ilgiyi artırmıştır.

Sermaye varlıkları fiyatlama modeli (Sharpe, 1964) ve etkin piyasa hipotezi (Fama, 1970) gibi klasik finans teorisinde yatırımcının rasyonel olduğu ve fiyatlarla ilgili tüm bilgileri dikkate aldıkları varsayımına dayanmaktadır. Eğer yatırımcı fiyatlara ilişkin bilgilere maliyetsiz ulaşabiliyorsa varlıkların fiyatları da gerçeği yansıtmalıdır. Ancak finansal piyasalarda bilgiye ilişkin maliyetler ve yatırımcıların rasyonellikten uzak kararları piyasaları etkinlikten uzaklaştırabilmektedir. Bir birey olarak yöneticinin aşırı güveninin neden olduğu rasyonel olmayan finansal kararlar ise hem firmanın etkinliğini hem de temsil edilenlerin refahını etkileyebilmektedir.

Sermaye yapısı kararları ve firma değerini etkileyen faktörlerin neler olduğu klasik finans teorisinde yıllardır tartışılmalı konulardır. Bu çalışmada klasik kurumsal finansalın tartışılmalı temel konularını davranışsal finans boyutunda ele alarak yöneticinin bireysel önyargılarının temel finansal politikalardan biri olan borçlanma kararlarını nasıl etkilediği, yöneticinin aşırı güvenine karşılık piyasaların tepkisinin ne yönde olduğu araştırılacaktır. Bu kapsamda bir sonraki bölümde yönetici aşırı güveni teorik çerçevede incelenecek, ikinci kısımda literatür özetine yer verildikten sonra üçüncü bölümde yönetici aşırı güveniyle borçlanma kararları ve firma değeri ilişkisi ampirik olarak incelenecektir.

2. YÖNETİMSEL AŞIRI GÜVEN VE FİNANSAL KARARLAR

Yatırımcıları rasyonel kararlardan uzaklaştıran önemli nedenlerden biri belirsizliktir. Belirsizlik, finans ve ekonomi biliminde sıklıkla tartışılan konulardan biridir. Beklenen fayda teorisine göre yatırımcı rasyoneldir ve belirsizlik koşulları altında rasyonel kararlar almaktadır. Rasyonel kararlar ise beklenen faydayı maksimize etmektedir. Fayda teorisine alternatif olarak ortaya çıkan beklenti teorisi (Kahneman & Tversky, 1979) fayda teorisinin göz ardı ettiği sosyo psikolojik faktörleri dikkate almakta ve yatırımcıların içinde bulunduğu psikolojik faktörlerin hisse senedi fiyatlarını etkileyeceğini savunmaktadır. Beklenti teorisi iki temel unsura dayanmaktadır. 1) Değer fonksiyonu kazanç için iç bükey, kayıplar için ise dış bükeydir ve kayıp eğrisi kazanç eğrinsine göre daha diktir. 2) Olasılık ölçeğinin transformasyonu küçük olasılıkları daha fazla ağırlıklandırırken büyük ve orta olasılıkları daha az ağırlıklandırmaktadır. Ayrıca imkansızlıktan olasılığa veya olasılıktan kesinliğe geçiş, ölçeğin ortasındaki karşılaştırılabilir bir değişiklikten daha büyük bir etkiye sahiptir (Kahneman & Tversky, 1979). Beklentiler teorisi akılcı olmayan davranışların kalıcılık arz ettiği ve kişinin belirsizlik koşulları altında karar verme durumunda, sistematik hatalar yapabileceği görüşüne dayanmaktadır. Bireysel yatırımcılar özellikle belirsizlik durumuyla karşı karşıya kaldıklarında birtakım önyargılarla hareket edebilmektedirler. Aşırı güven (overconfidence), temsil etme (representativeness), demirlemek (anchoring), bulunabilirlik önyargısı (availability bias), aşina olma önyargısı (familiarity bias), iyimserlik önyargısı (optimism bias), yükleme önyargısı (self-attribution bias), aşırı reaksiyon (over reaction) ve düşük reaksiyon (underaction) bu sezgisel yaklaşımlardan bazılarıdır (Korkmaz & Ceylan, 2010, s.607).

Aşırı güveni ilk tanımlayanlardan olan Oskamp (1965) ve Brenner vd. (1996) göre aşırı güveni tanımlamak için üç yaklaşımdan bahsedilebilmektedir. Aşırı güven atanan olasılıkların gerçek doğruluğu aşması ve sistematik önyargılar ile ilgilidir. Başka bir deyişle, aşırı güvene sahip bireyler bilgiyi ve yeteneklerini abartan kişiler olmakla birlikte ellerinde olan kaliteli bilgiyle de karar verebilmektedir. İkinci yaklaşım da; birey, belirsiz ve sürekli durumlarla ilgili olarak tahminlerin doğruluğu konusunda aşırı kesinlik sergiler. Üçüncü yaklaşımda ise, aşırı güven, kişinin kendi becerilerinin ortalamasının üzerinde (örneğin daha iyi bir sürücü) olduğunu düşündüğünde ortaya çıkmaktadır.

Araştırmalar aşırı güvenin bireylerin psikolojik özellikleri olduğunu ortaya koymaktadır. (Weinstein 1980; Alicke 1985). Aşırı güven kişinin yeteneğini, kontrol gücünü ve başarı olasılığını abartması ve bu nedenle ortaya çıkan gerçeği olmayan iyimserlik hali, kendini ortalamadan daha iyi görme, gerçek duruma ilişkin yargıların abartılması şeklinde ortaya

çıkabilmektedir. (Alicke 1985; Larrick, vd. 2007). Bireyler yeteneklerine ilişkin aşırı güvene sahiptir. Özellikle girişimcilerin aşırı özgüvene sahip olması muhtemeldir. Bu aşırı güven kendini çeşitli şekillerde gösterebilmektedir. Örneğin bireylerin aşına olduğu yatırımlara yatırım yapma eğilimi yatırımcının yeteneğine güvenmesinden ileri gelmektedir (Ritter, 2003, s. 431).

Yöneticinin güveni geleceğe ilişkin risk tutumunu ve yargılarını değiştirerek yatırım kararları yoluyla firma değerini etkileyebilmektedir. Gervais vd. (2011)'e göre yöneticinin aşırı güveni yatırımların nakit akımlarına olan duyarlılığını artırmakta, nakit fazlalığı aşırı yatırım problemine neden olmakta ve firma değerini negatif yönde etkilemektedir. Weinberg (2009) göre ise yöneticilerin performansı arttıkça güvenleri artacak, artan özgüven temsil edilenle temsil eden arasındaki temsil maliyetlerini azaltarak firma değerine olumlu katkı sağlayacaktır. Lemmon, vd., (2008) göre ise yönetici aşırı güveni firmaların borçlanma kararlarının farklılaşmasına açıklık getirebilecek faktörlerden biridir. Aşırı güven yöneticilerin daha agresif finansal politikalar benimsemesine neden olmakta ve borçlanmayı arttırmaktadır (Hirshleifer, vd., 2012; Ben-David, vd., 2013).

Bu çalışma ile yönetici aşırı güvenin firma değeri ve borçlanma kararları ilişkisi Türkiye BIST 100 gıda sektörü firmaları üzerinde test edilecektir. Bu kapsamda BIST 100 faaliyet gösteren 19 firmanın yönetsel aşırı güveni ile firma değeri arasındaki ilişki araştırılacaktır. Çalışmada firma değeri ile yönetici aşırı güveni arasındaki ilişkinin ampirik olarak test edilecek olması çalışmayı önemli hale getirmektedir. Ayrıca yönetsel aşırı güvenin firma değeri üzerindeki etkisinin incelenmesi, davranışsal önyargıların yönetsel kararlar üzerindeki etkisine ilişkin fikir verebilecektir. Çalışma firmaların muhasebe performansından ziyade firma değerine odaklanması ve piyasanın yönetsel aşırı güvene tepkisine ışık tutması açısından da önem arz etmektedir.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Son yıllarda davranışsal eğilimlerin finansal kararlar üzerindeki etkisine ilişkin araştırmalar önemli ölçüde artmıştır. Yöneticilerin belirsizlik durumunda rasyonellikten uzaklaşarak gösterdiği bilişsel önyargılardan biri olan aşırı güvenin finansal kararlar üzerindeki etkisi literatürde ilgi çeken konulardan biri haline gelmiştir.

Literatürde yönetsel aşırı güvenin finansal kaldıraç, inovasyon ve firma değerine etkisine ilişkin çalışmalar mevcuttur. Yönetici aşırı güveninin borçlanma kararlarını pozitif ve negatif yönde etkilediğini ortaya koyan çalışmalar mevcuttur. Malmendier & Tate (2005), Park & Kim

(2009), Ben-David vd. (2013), Rihab & Lotfi (2016) ve Abdeldayem & Sedeek (2018) çalışmalarında yönetimsel aşırı güven ve finansal kaldıraç oranı arasında pozitif ilişki tespit etmişlerdir. Ting, vd. (2016), Erdoğan, M., & Yalçın (2016) finansal kaldıraç oranıyla yönetim aşırı güven arasında negatif ilişki tespit etmişlerdir.

Galasso & Simcoe (2011), Wang, vd. (2018) ve Hirshleifer vd. (2012) inovasyon ve yönetimsel aşırı güven arasında aynı yönlü ilişki tespit etmiştir. Goel & Thakor (2008), çalışmalarında yönetim aşırı güveni ile firma değerinde eş yönlü ilişkiyi teorik çerçevede incelemiştir. Gervais & Odean (2001) çalışmalarında aşırı güvenin düşük yatırım (underinvestment problem) sorununu hafifleteceğinden firma değerine pozitif yönde katkı sağlayacağını iddia etmiştir. Bharati vd. (2016), CEO aşırı özgüveninin hisse senedi getirisi performansını artırdığına ilişkin güçlü kanıtlar elde etmişlerdir. Gao & Han (2020), Zavertiaeva, vd. (2018), Van der Velde (2017); Vitanova (2019); Mundi & Kaur (2019) firma değeri ile yönetici aşırı güveni arasında pozitif ilişkiye rastlayan diğer çalışmalardır. Dashtbayaz & Mohammadi (2016) ve Can (2019) çalışmalarında yönetici aşırı güvenin firma değerini negatif etkilediği yönünde bulgulara rastlamışlardır. Ye & Yuan (2008) ve Shah vd. (2018) yönetici aşırı güvenin firma değeri üzerindeki etkisi başlarda pozitif iken sonraları negatife dönme eğiliminde olduğunu göstermiştir

4. METODOLOJİ

Çalışmada yöneticilerin aşırı güveni ile firma değeri arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda BIST 100 gıda sektöründeki 19 firmanın 2005-2020 yılları arasındaki finansal verileri incelenerek, yöneticilerinin yıllar itibariyle aşırı güvene sahip olup olmadıkları tespit edilerek, yönetici aşırı güveninin firma değeriyle ve kaldıraç oranıyla ilişkisi araştırılacaktır. Çalışma kapsamında gıda sektörünün örneklem olarak seçilmesinin en önemli nedeni; gıda sektörünün fiyat dalgalanmalarından ve krizlerden az etkilenen sektörlerden biri olması ve bu durumun yöneticileri finansal kararlarda daha çok özgüvene sevk edebilme olasılığıdır. Örneklemedeki firmaların yıllık verileri kullanılmış, finansal verilerine ise Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) ve BİST internet sitesinden elde edilmiştir

Çalışmada Schrand & Zechman (2012) ve Gao & Han (2020)'ın çalışmalarında kullandıkları yöntem benimsenmiştir. Referans gösterilen çalışmalarda yönetimsel aşırı güven, yatırıma dayalı değişkenler temel alınarak ölçülmektedir. Bu yöntem halka açık şirketlerin verilerinden yola çıkılarak hesaplanabildiğinden dolayı tercih edilmektedir.

Bahsi geçen ilk yöntemde, satış büyümesi ile toplam varlık büyümesinin regresyonu tahmin edilir ve regresyonun kalıntıları, yönetsel aşırı güvenin varlığını belirlemek için kullanılır. Eğer hata terimleri sıfırdan büyükse aşırı yatırımdan söz edilir ve yöneticinin kendine aşırı güvendiği kabul edilerek, aşırı güven değişkeni “1” değerini almaktadır. Eğer hata terimleri sıfırdan küçükse yöneticinin aşırı güveninden söz etmek mümkün değildir. bu durumda aşırı güven değişkeni değeri “0” değerini almaktadır. Schrand & Zechman (2012) çalışmalarında kullandıkları bir diğer değişken ise yatırım harcamalarıyla ilgilidir. Firmanın yatırım harcamaları sektör yatırım harcamalarıyla karşılaştırıldığında; firmanın yatırım harcamaları değeri sektör yatırım harcamalarının medyan değerinden büyükse yöneticinin aşırı güvene sahip olduğu kabul edilebilir ve aşırı güven değişkeni “1” değerini almaktadır. Firmanın yatırım harcamaları sektör yatırım harcamalarından daha düşükse aşırı güvenden söz etmek mümkün değildir ve aşırı güven değişkeni “0” değerini almaktadır.

Çalışmada yukarıda bahsedilen yöntemler dikkate alınarak aşırı güven “yag-1” ve “yag-2” değişkenleriyle temsil edilecektir. Yönetici aşırı güveninin firma değeri ve borçlanma oranı üzerindeki etkisini incelemek için oluşturulan modellerde kullanılan değişkenler Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Değişkenler

Değişken	Ölçüm	Kısaltma
Firma değeri	Piyasa değeri/defter değeri	pddd
Toplam Borçlanma oranı	Toplam borçların aktifler içindeki payı	tb
Yönetici aşırı güven (1)	Satış büyümesi ile toplam varlık büyümesinin regresyon tahmini sonucu elde edilen artık değer	yag-1
	Toplam varlıklarda büyüme	Toplam varlıkların bir önceki döneme göre değişimi
	Toplam satışlarda büyüme	Toplam satışların bir önceki döneme göre değişimi
Yönetici aşırı güven (2)	Yatırım harcamaları	Maddi duran varlıkların sektör medyan değeri ile karşılaştırılması
Kontrol Değişkenleri		
Firma büyüklüğü	Toplam varlıkların doğal logaritması	buy
Aktif Karlılığı	Dönem net karı/aktif toplam	roa

Öz sermaye Karlılığı	Dönem net karı/öz sermaye	roe
Duran Varlık Oranı	Toplam duran varlıkların aktifler içindeki payı	dv

Çalışmada toplam dört model kurulmuştur. Yönetici aşırı güveninin firma değeri üzerindeki etkisi incelemek için Model 1 ve Model 2; yönetici aşırı güvenin toplam borçlanma üzerindeki etkisini incelemek için ise Model 3 ve Model 4 oluşturulmuştur.

Yönetici aşırı güveninin firma değeri üzerindeki etkisini incelemek için oluşturulan Model 1 (Eşitlik 1) ve Model 2 (Eşitlik 2) aşağıda gösterilmektedir.

$$pddd_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(yag_{1i,t}) + \beta_2(buy_{i,t}) + \beta_3(roi_{i,t}) + \beta_4(roe_{i,t}) + \beta_4(tb_{i,t}) (\mu_i + ei,t)$$

Eşitlik 1

$$pddd_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(yag_{2i,t}) + \beta_2(buy_{i,t}) + \beta_3(roi_{i,t}) + \beta_4(roe_{i,t}) + \beta_4(tb_{i,t}) (\mu_i + ei,t)$$

Eşitlik 2

Yönetici aşırı güveninin borçlanma oranı üzerindeki etkisini incelemek için oluşturulan Model 3 (Eşitlik 3) ve Model 4 (Eşitlik 4) aşağıda gösterilmektedir.

$$tb_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(yag_{1i,t}) + \beta_2(buy_{i,t}) + \beta_3(roi_{i,t}) + \beta_4(roe_{i,t}) + \beta_5(dv_{i,t}) + (\mu_i + ei,t)$$

Eşitlik 3

$$tb_{i,t} = \beta_0 + \beta_1(yag_{2i,t}) + \beta_2(buy_{i,t}) + \beta_3(roi_{i,t}) + \beta_4(roe_{i,t}) + \beta_5(dv_{i,t}) + (\mu_i + ei,t)$$

Eşitlik 4

5. BULGULAR

Yönetici aşırı güven firma değeri ve borçlanma oranı ilişkisini araştırmak amacıyla oluşturulan modellerde yer alan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Medyan	Maksimum	Minimum	Standart Sapma
pddd	1.9475	1.415	30.66	-39	4.208
tb	0.7197	0.5388	8.2625	0.0470	0.9448
buy	19.156	18.986	24.646	16.238	1.607
roa	-0.0082	0.0099	0.3824	-1.1933	0.1601
roe	-0.0579	0.0342	4.555	-5.482	0.7060

dv	0.5582	0.4646	0.9450	0.0417	0.1883
----	--------	--------	--------	--------	--------

Tablo 2 incelendiğinde, gıda sektöründeki firmaların ortalama aktif karlılık oranı ve öz sermaye karlılık oranı medyan değeri yüzde birin altında; ortalama değer ise her iki değişken için negatif olduğu gözlemlenmektedir. Örneklem döneminde gıda sektörü firmalarının ortalama karlılığının düşük olduğu söylenebilmektedir. Firmaların ortalama borçlanma oranı medyan ve ortalama değerleri değerlendirildiğinde %50-%75 bandında olduğu gözlemlenmektedir. Sektördeki firmaların ortalama piyasa değeri/defter değeri oranı ise 1,41 ve 1,94 aralığında olduğu; duran varlık oranının %50 civarında olduğu gözlemlenmektedir.

Yönetici aşırı güveninin firma piyasa değerine etkisini araştırmak amacıyla oluşturulan Model 1 (Eşitlik 1) ve Model 2 (Eşitlik 2)'ye ait regresyon sonuçları Tablo 3 ve Tablo 4'te verilmektedir.

Tablo 3. Model 1 Regresyon Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t İstatistiği	Olasılık
c	-9.1457	5.8285	-1.5691	0.1177
yag-1	0.0008	0.0868	0.0091	0.9928
ln	0.5886	0.3168	1.8580	0.0642
roa	1.1376	0.4510	2.5223	0.0122
roe	-0.7344	0.2838	-2.5880	0.0102
tb	-0.3030	0.2866	-1.0572	0.2913
R kare	0.4323		F-istatistiği	9.271
Düzeltilmiş R kare	0.3857		Prob(F-statistic)	0.000

Tablo 3 incelendiğinde yönetici aşırı güven değişkeni (yag-1) ile piyasada değeri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Kontrol değişkenlerinden aktif karlılığı ve firma büyüklüğü ile firma değeri arasında pozitif ve %5 düzeyinde anlamlı ilişkiye rastlanırken; öz sermaye karlılığı ile firma değeri arasında anlamlı ve negatif ilişkiye rastlanmıştır. Modelin açıklama gücünün yaklaşık %43 olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 4. Model 2 Regresyon Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t İstatistiği	Olasılık
c	-9.9349	5.6282	-1.7652	0.0786
Yag-2	-0.2896	0.1047	-2.7664	0.0060
ln	0.6387	0.3083	2.0715	0.0392
roa	1.1026	0.4323	2.5506	0.0113
roe	-0.7721	0.3063	-2.5210	0.0123
tb	-0.3110	0.3046	-1.0212	0.3081
R kare	0.439546		F-statistic	9.548
Düzeltilmiş R kare	0.393509		Prob(F-statistic)	0

Tablo 4’te aşırı güven (yag-2) ile firma değeri arasında negatif yönlü %1 düzeyinde anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Kontrol değişkenlerinden firma büyüklüğü ve aktif karlılığı ile piyasa değeri arasında %5 düzeyinde pozitif anlamlı ilişkiye rastlanırken; öz sermaye karlılığı ile piyasa değeri arasında %5 düzeyinde negatif anlamlı ilişki olduğu gözlemlenmektedir. Sermaye harcamalarına dayalı bir değişken olan (yag-2) değişkeniyle piyasa değeri arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Modelin açıklama gücünün yaklaşık %43 olduğu gözlemlenmektedir.

Yönetici aşırı güveninin toplam borçlanma oranına etkisini araştırmak amacıyla oluşturulan Model 3 (eşitlik 3) ve Model 4 (eşitlik 4)’e ait regresyon sonuçları Tablo 5 ve Tablo 6’da verilmektedir.

Tablo 5. Model 3 Regresyon Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t İstatistiği	Olasılık
c	1.3664	0.1639	8.3384	0.0000
Yag-1	0.0227	0.0127	1.7852	0.0753
ln	-0.0321	0.0081	-3.9423	0.0001
roa	-0.6895	0.0866	-7.9588	0.0000

roe	-0.0233	0.0146	-1.5997	0.1108
dv	-0.1176	0.0582	-2.0192	0.0444
R kare	0.8492		F-statistic	68.563
Düzeltilmiş R kare	0.8368		Prob(F-statistic)	0.0000

Model 3 regresyon sonuçları incelendiğinde yönetici aşırı güven değişkeni (yag-1) ile borç oranı arasında pozitif yönlü %10 düzeyinde anlamlı bir ilişkiye rastlanmıştır. Kontrol değişkenlerinden aktif karlılığı, firma büyüklüğü ile toplam borç oranı arasında negatif ve %1 düzeyinde anlamlı ilişkiye rastlanırken; duran varlık oranı ile borçlanma oranı arasında %5 düzeyinde negatif yönlü anlamlı bir ilişkiye rastlanmıştır. Modelin açıklama gücünün yaklaşık %84 olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 6. Model 3 Regresyon Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma	t İstatistiği	Olasılık
c	1.3272	0.1103	12.0358	0.0000
yag2	0.0166	0.0100	1.6623	0.0976
ln	-0.0298	0.0053	-5.5896	0.0000
roa	-0.6896	0.0857	-8.0474	0.0000
roe	-0.0231	0.0147	-1.5640	0.1189
dv	-0.1316	0.0634	-2.0763	0.0388
R kare	0.8506		F-statistic	69.329
Düzeltilmiş R kare	0.8384		Prob(F-statistic)	0

Tablo 6 incelendiğinde, yönetici aşırı güveniyle (yag-2) toplam borçlanma oranı arasında pozitif ve %10 düzeyinde anlamlı ilişkiye rastlanmıştır. Aktif karlılığı, firma büyüklüğü ile toplam borç oranı arasında negatif ve %1 düzeyinde anlamlı ilişkiye rastlanırken; duran varlık oranı ile borçlanma oranı arasında %5 düzeyinde negatif yönlü anlamlı bir ilişkiye rastlanmıştır. Modelin açıklama gücünün %85 olduğu gözlemlenmektedir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmada halka açık firmaların verilerinden yola çıkarak yönetici aşırı güveninin firma değeri ve borçlanma oranı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda 2005-2020 yılları arasında BIST 100 de işlem gören ve gıda sektöründe faaliyet gösteren 19 firma incelenmiştir. Çalışma

kapsamında literatürde aşırı güveni temsil eden iki farklı değişken kullanılarak, aşırı güvenin firma değeri ve borçlanma kararları üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Firma değeri ile yönetici aşırı güveni arasında negatif yönlü ilişki saptanmıştır. Yatırımcılar firma aşırı güvenini olumsuz algılayarak hisse senedi fiyatlarının düşmesine neden olmaktadır. Elde edilen bu sonuç literatürde yapılan çalışmaların sonuçlarını desteklemektedir (Goel & Thakor (2008), Gervais, & Odean (2011) Bharati vd. (2016) Gao & Han (2020) ve Zavertiaeva, et al. (2018) ve , Van der Velde (2017) Vitanova (2019); Mundi & Kaur (2019)). Borçlanma oranıyla yöneticinin aşırı güveni arasında ise pozitif yönde ilişki saptanmıştır. Kendine aşırı güvenen yöneticilerin borçlanma eğilimlerinin de arttığı gözlemlenmektedir. Elde edilen bu sonuç da daha önce yapılan diğer çalışmaların sonuçlarıyla aynı yöndedir (Malmendier & Tate , 2005; Park & Kim, 2009; Ben-David vd., 2013; Rihab & Lotfi, 2016; Abdeldayem & Sedeek, 2018). Çalışmada incelenen sektörün gıda sektörü olması ve bu sektördeki yöneticilerin sektörün dinamiklerine göre daha fazla özgüvene sahip olması muhtemeldir. Sektörün krizlerden az etkilenen sektörlerden biri olmasının yöneticileri özgüvene sevk ettiği ve bu aşırı güvenin borçlanma eğilimini arttırdığı, piyasanın aşırı güveni negatif algıladığı çıkarımı yapılabilmektedir.

Bu çalışma, bilişsel önyargılardan biri olan aşırı güvenin firma değeri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ve nihayetinde firma değerini etkilediğini göstermektedir. Hissedarların haklarını korumak ve refahlarını maksimize etmekle yükümlü olan yöneticiler, bilişsel önyargıların ve psikolojik faktörlerin farkına vararak karar almalıdırlar. Yönetici istihdamı açısından; yönetici aşırı güveninin firma değerine negatif etkisi, yönetici seçimi ve istihdamında belirleyici bir faktör olarak dikkate alınabilir ve aşırı güvene sahip yöneticilerin istihdamı sınırlanabilir. Ya da bilişsel önyargılar konusunda yöneticilere eğitim verilerek aşırı güvene sahip yöneticiler daha yakından izlenmelidir. Yatırımcı açısından değerlendirildiğinde ise aşırı güvene sahip firmalara yatırım yapmak servet azaltıcı etki yaratacağından dolayı bu tür firmalara yatırım konusunda daha dikkatli davranılmalıdır.

KAYNAKÇA

- Abdeldayem Marvan M., & Sedeek, D. S. (2018). Managerial behavior and capital structure decisions; do overconfidence, optimism and risk aversion matter?. *Asian economic and financial review*, 8(7), 925-945.
- Alicke, M. D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *journal of personality and socialpsychology*, 49(6), 1621.
- Ben-David, I., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2013). Managerial miscalibration. *The Quarterly journal of economics*, 128(4), 1547-1584.

- Bharati, R., Doellman, T., & Fu, X. (2016). CEO confidence and stock returns. *Journal of contemporary accounting & economics*, 12(1), 89-110.
- Brenner, L. A., Koehler, D. J., Liberman, V., & Tversky, A. (1996). Overconfidence in probability and frequency judgments: A critical examination. *Organizational behavior and human decision processes*, 65(3), 212-219.
- Can, R. (2019). Birleşme ve satın almalarda yönetici aşırı güveninin firma değeri üzerindeki etkisi. Niğde Ömer Halisdemir üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Doktora Tezi.
- Chen, Q. A., & Li, X. L. (2007). A model on agent-principal relationship with overconfident agents. *Journal of management engineering [in Chinese]*, 1, 110–116.
- Galasso, A., & Simcoe, T.S. (2011). CEO Overconfidence and innovation. *Management science*, 57(8), 1469-1484.
- Gao, Y., & Han, K. S. (2020). Managerial overconfidence, CSR and firm value. *Asia-Pacific journal of accounting & economics*, 1-19.
- Gervais, S., & Odean, T. (2001). Learning to be overconfident. *Review of financial studies*, 14(1), 1-27.
- Gervais, S., Heaton, J. B., & Odean, T. (2011). Overconfidence, compensation contracts, and capital budgeting. *The Journal of finance*, 66(5), 1735-1777.
- Goel, A.M., & Thakor, A.V. (2008). Over confidence, CEO selection, and corporate governance. *Journal of finance*, 63(6), 2737-2784.
- Gervais, S., Heaton, J. B., & Odean, T. (2002). The positive role of overconfidence and optimism in investment policy. *Phys. Rev.* 47, 777-780.
- Hirshleifer, D., Low, A., & Teoh, S. H. (2012). Are overconfident CEOs better innovators?. *The journal of finance*, 67(4), 1457-1498.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). On the interpretation of intuitive probability: A reply to Jonathan Cohen. *Cognition*, 7(4), 409–411.
- Korkmaz T. & A. Ceylan (2010). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. Ekin Yayıncılık
- Kunjal, D., Nyasha, J., Ghisyan, A., Govender, P. J., Murugasen, S., Naidoo, P., & Muzindutsi, P. F. The effect of managerial overconfidence on firm value: evidence from the johannesburg stock exchange. *Management and economics review*, 6(1), 1-14, December.
- Larrick, R. P., Burson, K. A., & Soll, J. B. (2007). Social comparison and confidence: When thinking you're better than average predicts overconfidence (and when it does not). *Organizational behavior and human decision processes*, 102(1), 76-94.
- Lemmon, M.L., Roberts, M., & Zender, J.F. (2008). Back to the beginning: persistence and the cross-section of corporate capital structure. *Journal of finance*, 63(4), 1575- 160.
- Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *The journal of finance*, 60(6), 2661-2700.

- Mundi, H., & Kaur, P. (2019). Impact of CEO overconfidence on firm performance: Evidence from S&P BSE 200. *The journal of business perspective*, 23(3), 234-243.
- Oskamp, S. (1965). Overconfidence in case-study judgments. *Journal of consulting psychology*, 29(3), 261.
- Park, C. & Kim, H. (2009). The effect of managerial over confidence on leverage. *International business and economics research journal (IBER)*, 8(12), 115-126.
- Rihab, B. A., & Lotfi, B. J. (2016). Managerial overconfidence and debt decisions. *Journal of modern accounting and auditing*, 12(4), 225-241.
- Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-basin finance journal*, 11(4), 429-437.
- Schrand, C. M., & S. L. Zechman. 2012. Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1-2), 311-329.
- Shah, S.S.H., Xinping, X., Khan, M., & Harjan, S. (2018). Investor and manager overconfidence bias and firm value: micro-level evidence from the Pakistan equity market. *International journal of economics and financial issues*, 8(5), 190-199.
- Sharpe, W.F. (1964), Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk, *The journal of finance*, 19 (3), 425-442.
- Ting, I. W. K., Azizan, N. A. B., & Kweh, Q. L. (2016). Managerial overconfidence and leverage decision. The moderating effect of human governance in Malaysia. *Journal for global business advancement*, 9(1), 38-51.
- Van der Velde, P.H. (2017). What is the effect of CEO overconfidence on firm value? (Unpublished Master's Thesis, Erasmus University Rotterdam, Netherlands, 2017).
- Vitanova, I. (2019). Nurturing overconfidence: The relationship between leader power, overconfidence and firm performance. *The leadership quarterly*. 32, 1-14.
- Wang, D., Sutherland, D., Ning, L., Wang, Y., & Pan, X. (2018). Exploring the influence of political connections and managerial overconfidence on R&D intensity in China's large-scale private sector firms. *Technovation*, 69, 40-53.
- Weinberg, B. A. (2009). A model of overconfidence. *Pacific economic review*, 14(4), 502-515.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and social psychology*, 39(5), 806.
- Ye, B. & Yuan, J. (2008). Firm value, managerial confidence, and investments: The case of China. *Journal of Leadership studies*, 2(3), 26-36.
- Zavertiaeva, M.A., López-Iturriaga, F.J., & Kuminova, E.V. (2018). Better innovators or more innovators? Managerial overconfidence and corporate R&D. *Managerial and decision economics*, 39(4), 447-461.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 212-239

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 29.11.2021

Accepted / Kabul: 22.01.2022

OTORİTERİZM AÇISINDAN DEMOKRAT PARTİ

Vahap ULUÇ¹

Öz

Bu araştırma Demokrat Parti (DP)'nin otoriterizm kavramı açısından incelenmesine dayanmaktadır. Kendi içinde homojen bir yapı arz etmeyen otoriterizm monarşiden tutun rekabetçi otoriter rejime kadar uzanan farklı uygulamaların konusu olmaktadır. DP iktidarı, muhalefeti manipüle ederek, basın üzerinde baskı uygulayarak, muhaliflere korku salarak ve yargının tarafsızlığı ilkesini ihlal ederek otoriterizme önemli ölçüde yaklaşmaktadır. Ancak otoriter rejimlerde seçimler yapılsa da muhalefetin iktidara gelmesine izin verilmez; yanı sıra uygulanan baskı sistematiktir. DP iktidarının seçimleri bu denli manipüle edebilecek güce sahip olmaması ve değişik kurumlar üzerindeki baskısının sistematik nitelik taşımaması DP iktidarını otoriter rejimin dışına çıkarmaktadır. Ancak bu durum DP'yi demokratik bir kimliğe de kavuşturmamaktadır. Ciddi bir otoriterleşme eğilimi içinde olan DP iktidarının demokrasi ile rekabetçi otoriter rejim arası bir yerde durduğu söylenebilir.

Anahtar kelimeler: Otoriterizm, Demokrat Parti, Rekabetçi Otoriter Rejim, Demokrasi.

Jel kodu: D72, D79.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ulucvahap@yahoo.com, 0000-0002-2782-4451.

Atıf/Citation

Vahap, U. (2022). Otoriterizm açısından demokrat parti. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 212-239.

DEMOCRAT PARTY IN REGARD OF AUTHORITARIANISM

Abstract

This investigation is based on the study of the Democrat Party (DP) as regards the concept of authoritarianism. Authoritarianism, which does not display a homogeneous structure in itself, is being the subject matter of diverse practices extending from monarchy to competitive authoritarian regime. The power of DP had come significantly closer to the authoritarianism by manipulating the opponents, applying pressure on the media, spreading fear on the opponents and breaching the principle of impartiality of justice. However, while elections are made in authoritarian regimes, the opponents are never allowed to come into power; also, the pressure applied is systematic. Lack of power sufficient to manipulate elections to this level of DP's power and its pressure on different systems not being systematic takes the DP's power outside the authoritarian regime. However, this does not make DP to have a democratic identity. It can be said that the DP power, which has a tendency of becoming authoritarian, stands on a point between democracy and competitive authoritarian regimes.

Key words: Authoritarianism, Democrat Party, Competitive Authoritarian Regim, Democracy.

Jel Codes: D72, D79.

1. GİRİŞ

Demokrat Parti (DP), Türk siyasal hayatında etkileri günümüze kadar devam edecek hem sosyal hem siyasal hem de ekonomik sonuçlar doğuran bir döneme damgasını vurmuştur. DP iktidarı, siyasal açıdan devlet ağırlıklı bir yönetim anlayışından halk ağırlıklı bir yönetim anlayışına geçişi ifade eder. DP iktidarı ile beraber Türkiye, siyasi iktidarın demokratik teamüllere göre belirlendiği- birkaç defa akamete uğramış olsa da- bir siyasal sistemi benimsemiş ve bu yapı büyük ölçüde kurumsallaşmıştır.

DP'nin Adnan Menderes liderliğinde demokratik teamüllere uymayan birtakım uygulamaların içine girdiği genel kabul gören bir görüştür. DP'nin baskıcı uygulamaları genelde Adnan Menderes'in kişisel tutumu ile açıklanır. Ancak kuşkusuz söz konusu uygulamaların derinde yatan daha yapısal nedenleri bulunmaktadır. Örneğin Siyasal sistemin kurgulanma biçimi bunlardan bir tanesidir. Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin ilk anayasası olan 1924 Teşkilat-ı Esasiye Kanunu'nun parlamentoya verdiği olağanüstü yetkiler DP'nin eleştirilen uygulamalarının bir nedenini oluşturmaktadır (Türköne, 2010, s. 181). Bir diğer neden ülkenin sosyo-ekonomik koşullarıdır. Bu dönemde en büyük sosyal grubu köylüler oluşturmaktaydı. 1950'li yıllara doğru nüfusun %83'ü köylerde yaşamaktaydı, ayrıca DP'nin iktidara geldiği 1950'de Türkiye'de nüfusun %65'i gibi yüksek bir oranı okuryazar dahi değildi (Karpas, 2017, s. 188, 401).

Demokratik bir sistemin kurulmasının bazı ön koşulları vardır. Batı örneğinde demokratik rejimin kurulmasından önce bir sanayi devriminin yaşandığı buna bağlı kentlileşmenin hızlandığı, okur yazarlığın arttığı ayrıca bir sınıfın oluştuğu, bu sınıfın kendi koşullarına

uygun bir ideoloji geliştirdiği; Avrupa tarihinin yüz yılını kapsayan bir Aydınlanma Çağı'na tanıklık edildiği buna eşlik eden Fransız İhtilali'nin yaşandığı görülmektedir. Bu, halkın bizzat içinde yer aldığı, daha sonra güçlü bir sivil toplum kimliği kazanacağı yaklaşık dört yüz-beş yüz yıllık bir süreci kapsar. Kuvvetin kuvveti durdurduğu koşulların ürünü olan demokrasi, sonuçta güçlü sivil toplumun hakim olduğu bir ortama özgü bir yönetim biçimidir. Türkiye'de ise modernleşme ve demokrasi bütün bu koşullardan yoksun, halk alt tabanına dayanmayan elit küçük bir azınlık tarafından devlet eliyle oluşturulmaya çalışılmıştır.

Dolayısıyla, iktidarın tutumu önemli olmakla beraber, otoriterleşme tek başına iktidar çevrelerinin baskıcı eğilimleri ile açıklanamaz. Bir siyasal sistemi otoriter ya da demokratik kılan şey iktidar sahiplerinin psikolojik niteliklerinin yanında ve daha da önemlisi sosyo-ekonomik çevresel koşullardır. Nüfusun kentli olmaması, sivil toplumun zayıf olması, işçi sınıfının zayıflığı, sermaye çevrelerinin devlete bağımlı olması, halkın demokratik haklar konusundaki duyarsızlığı gibi nedenler, siyasi aktörlerin liderlik kimliklerinden bağımsız bir şekilde siyasal sisteme otoriter nitelik kazandıran koşullardır.

Yukarıda bahsedilen yapısal nedenler uzun araştırmaların konusu olmaktadır. Biz burada söz konusu yapısal nedenlerden ziyade daha teknik açıdan DP iktidarının uygulamalarının otoriterizm açısından nerede yer aldığı ile kendimizi sınırlamaktayız. Dolayısıyla, bu çalışmadaki amacımız DP'nin baskıcı tutumunun arkasındaki nedenleri araştırmaktan ziyade DP iktidarının uygulamalarını otoriterizm kavramı çerçevesinde ele almaktır. Bu alanda, akademik açıdan yapılmış çalışmaların çok sınırlı olması, çalışmamızı önemli kılan bir neden olarak düşünülebilir.

2. OTORİTERİZM

Otoriterizm, özellikle ikinci dünya savaşından sonra gündeme gelmiş bir yönetim biçimidir. Otoriterizm, uygulamaları ile bazen totalitarizme bazen de demokratik sistemlere yaklaşmaktadır. Özellikle son zamanlarda demokratik değerlerin popülerliğinin de etkisi ile otoriter yönetimler totaliter yönetimlerden çok demokratik yönetimlere daha yakın durmaktadır. Ancak bu da bu tür otoriter rejimleri demokratik yapmamaktadır.

2.1. Otoriterizm Kavramı

Belli bir ideolojiye kendisini dayandıran herhangi bir sistemi incelemek kolaydır. Ancak belli bir ideolojiye angaje olmamış otoriter yönetimlerin çerçevesini belirlemek o kadar kolay değildir. Birincisi otoriter rejimlerin hiçbiri otoriter olduklarını kabul etmezler. Bu

yönetimlerin çoğu demokratik olduklarını dahi iddia ederler. İkincisi, otoriter yönetimler sahip oldukları ilklerden ziyade uygulama biçimlerinden hareketle tespit edilirler.

Otoriterizm veya otoriterleşme kavramı ile otorite kavramını birbirine karıştırmamak gerekir. Otoriterizm otorite sözcüğünden türemiştir, ancak aralarında çok büyük farklar vardır. Otorite bir makama atanmakla kendiliğinden ortaya çıkan, etkisini kabul görmekten alan bir yetki biçimidir; bir başka ifade ile meşru iktidar demektir; siyasal iktidarın meşruiyet kazanmasıdır (Sartori, 1996, s. 202-204). Otoriterizm ise bir grup insan üzerinde otoritenin onun rızasını alarak ya da almayarak uygulandığı tepeden yönetim anlayışıdır (Heywood, 2015, s. 105). Otoriteye dayana iktidar aşağıdan yukarıya doğru çıkarken, otoriterizm tam tersine yukardan aşağıya doğru inmektedir. Güven unsurunu içinde barındıran otoritede siyasal iktidara itaat gönüllülük esasına dayanmaktadır. Oysaki otoriterizm, otoritenin beğenilen kurumlarını diktatoryal bir devlete aktarma hedefindedir (Sartori, 1996, s. 207). Dolayısıyla, otoriterizm ile otorite arasında ters orantı vardır. Siyasal iktidar baskı azaldığı oranda otoriteye, baskı arttığı oranda da otoriterizme yaklaşır.

Otoriterizm kavramı farklı bilim insanları tarafından değişik şekillerde tanımlanmıştır. En kapsamlı tanımlardan biri Linz'e aittir. Ona göre otoriterizm "Sınırlı, fakat sorumlu olmayan bir siyasal plüralizme yer veren; işlenmiş ve yol gösterici bir ideolojiye değil, kendine özgü zihniyetlere sahip olan; gelişmelerinin bazı aşamaları dışında, yaygın ve yoğun bir siyasal mobilizasyon yaratmayan; bir liderin veya bazen küçük bir grubun, biçimsel yönden iyi belirlenmemiş fakat fiiliyatta oldukça tahmin edilebilir sınırlar içinde iktidarı kullandıkları siyasal sistemler"dir (Linz, 1984, s. 130). İtaat, düzen ve milli birlik temasına dayanan (Heywood, 2015, s. 105-106) otoriterizmin bir ucu demokrasiye diğer ucu totalitarizme dayanan uygulamalara konu olması tanım alanını geniş bir kavrama dönüştürmektedir.

Otoriter yönetimler, sınırlı sayıda grupların varlığına izin verebilir ya da kurumların siyasete katılımlarını kurumsallaştırabilir, daha da ötesi ortaya çıkmalarına olanaklar da sağlayabilir. Ancak hangi grubun hangi şartlarda ne tür faaliyetler yürüteceğine karar veren de yine otoriter yönetim olmaktadır. Otoriter yönetim bu gruplara karşı duyarlı olsa da bunlar aracılığı ile yurttaşlara hesap verme gibi bir sorumluluğu bulunmamaktadır (Linz, 1984, s. 133).

Otoriterizm demokrasinin olmadığı düzen demektir. Bu anlamda, demokrasi kavramından hareketle de otoriterizmi tanımlamak mümkündür. Çünkü otoriterizm, demokrasinin temel özelliklerinin ortadan kaldırılması ya da ihmal edilmesi durumunu ifade eder. Nitekim otoriterleşme denildiğinde bireysel özgürlüklerin, seçme ve seçilme ile örgütlenme hakkının

ve temel insan özgürlüklerinin yok sayılması ya da demokratik teamüllere uymayacak şekilde sınırlandırılması akla gelmektedir (Türk'öne, 2010, s. 176-179).

2.2. Otoriterizmin Özellikleri

Otoriter yönetimlerin belirgin ortak özelliği hukukun kamu yararına göre değil de yönetici azınlığın çıkarına göre manipüle edilmesidir. Dolayısıyla otoriterizm, keyfi yönetim demektir. Ancak otoriter yönetimlerde demokrasinin bazı unsurlarına rastlanabilmektedir. Otoriter yönetim otoriter kimliğini korumak kaygısı ile uluslararası ve toplumsal çevrelerden gelen baskılara karşı kontrolü liberalleşme politikalarına kendini açık tutmaktadır (Kassem, 2004, s. 3). Otoriter yönetimler sadece uluslararası veya ulusal çevreden gelebilecek baskılara karşı değil, aynı zamanda hem rejimin sürdürülebilirliğini sağlamak ve istikrarını korumak hem de demokrasinin gelişimini engellemek için rejim açısından yaşamsal bir öneme sahip olan siyasal partiler, seçimler ve parlamento gibi demokratik kurumlara yer verebilmektedirler. Nitekim yapılan araştırmalar bu kurumlara yer veren göstermelik demokrasilerin/otoriter rejimlerin bu kurumlardan yoksun olanlara göre daha uzun ömürlü olduklarını göstermiştir (Hadenius ve Teorell, 2007, s. 146-148)

Otoriterizmin özellikleri konusunda en çok başvurulan kaynak Linz olmaktadır. Linz'in yukarıda geçen tanımından yola çıkarak otoriterizmin dört temel ayırt edici özelliğinden bahsetmek mümkündür (Linz, 1984, s.130): Sınırlı çoğulculuk, kendine özgü bir zihniyetin varlığı, düşük düzeyli siyasal katılım veya sınırlı siyasal mobilizasyon (katılım) ile sistemin kişiselleştirilmesi.

Otoriter rejimler totaliter rejimlerin aksine tek bir partinin dayattığı tek bir ideolojinin zaferiyle sonuçlanmış bir mücadelenin sonucunda ortaya çıkmazlar. Aksine, otoriter rejimlerde birbirinden bağımsız birkaç grup, siyasi kararları kısmen etkileyebilecek özellikleri ile siyasi iktidardan pay alabilirler. Dolayısıyla hemen hemen bütün otoriter yönetimler, adil ve özgür bir ortamda gerçekleşme de seçim mekanizmasının işlemesine özen gösterirler (Türk'öne, 2010, s. 176). Demokratik sistemlerin tersine temsil edilecek çıkarlar ve siyasi süreçlerde yer alacak örgütler çok kesin sınırlar ile belirlenmiştir. Otoriter rejimler, çoğulculuğu engelleyecek özel olanaklara sahip olmakla beraber sıfır çoğulculuktan (totaliter uçtan) maksimum çoğulculuğa (demokratik uca) kadar uzanan geniş bir yelpaze içinde herhangi bir yerde yer alabilirler (Marquez. 2019, s. 82-83).

Muhalefetin sınırlı düzeyde kendini ifade edebildiği otoriter rejimler, gerekli görülmesi halinde tartışmalardan tutun protestolara kadar belli yoğunlukta itirazlara izin verirler. Bu tür

izinler daha çok hükümete karşı sert muhalefet yürütmeyen ılımlı muhalefet içindir. Siyasi partiler, gazeteler ve sivil toplum örgütleri bu özgürlük alanını bir muhalefet alanı için kullanabilmektedirler (Çağla, 2015, s. 184). Dolayısıyla, otoriter yönetimlerde farklı toplumsal kesimler ya yönetime rağmen ya da yönetimin izni ile bir muhalefet bloğu oluşturabilir. Gerekliğinde yönetim bunlarla örneğin bir yasanın parlamentodan çıkarılmasında olduğu gibi birtakım ittifakların içine de girebilir.

Sınırlı çoğulculuk anlayışı içinde medya ve sivil toplum örgütlerinin de kendilerini ifade etmelerine sınırlamalar getirilmiştir. Otoriter yönetim kamuoyunun serbestçe oluşumuna izin vermediği için iletişim araçlarının denetimini elinde tutar. Muhalif medya ya muhalif olduğu için baskı altındadır ya da “yandaş” olduğu için siyasi iktidarın rahatsız olmayacağı bir yayın politikasına sahiptir. “Yandaş” medya siyasi iktidarın rahatsız olmayacağı bir yayın politikası gütmeyen ötesinde çoğu defa siyasi iktidarın “propogandası”nı yapacak şekilde siyasi iktidar ile muhalefet arasında dejavantajlı bir durum yaratır (Levitsky ve Way, 2002, s. 57-58). Demokratik sistemlerde sivil toplum örgütleri özgür bir şekilde kendilerini ifade edebilen olanaklarına sahip oldukları gibi siyasi iktidar üzerinde de bir baskı unsuruna dönüşebilmekte, siyasi iktidarın aldığı ya da alacağı kararları etkileyebilmektedirler. Oysaki otoriter rejimlerde baskı tam tersi yöndedir. Otoriter yönetimlerde siyasi iktidar, farklı düşünsel ve çıkar gruplarına dayanan sivil toplum çevrelerinden etkilenmekten ziyade, bu sivil kuruluşları baskı altında tutmakla kendilerini ifade etmelerine dahi ciddi sınırlamalar getirir. Bu tür yönetimlerde bireysel özgürlükler de en az kollektif özgürlükler kadar baskı altındadır.

Otoriterizmin bir diğer özelliği kendine ait bir zihniyete sahip olmasıdır. Linz’e göre totaliter düzenler bir ideolojiye göre hareket ederken, otoriter düzenlerin motivasyon kaynağı zihniyetlerdir. Dolayısıyla, Linz zihniyet ile ideoloji arasında bir fark gözetir: “İdeolojiler... fikri bakımdan az çok işlenmiş ve örgütlendirilmiş düşünce sistemleridir. Zihniyetler ise, değişik durumlara karşı kodlaştırılmış tepkiler sağlayan, rasyonel olmaktan çok duygusal nitelik taşıyan, düşünce ve duygu tarzlarıdır... zihniyet subjektiver Geist, ideoloji ise objektiver Geist’tir. Zihniyet ruhsal yönelimlidir; ideoloji, derin düşünme ve kendini yorumlamadır... Zihniyet şekilsiz ve değişkendir, ideoloji katı bir şekle bürünmüştür... İdeolojilerde güçlü bir ütopyacı unsur vardır; zihniyetler bugüne veya geçmişe daha yakındır” (Linz, 1984, s. 134). Siyasal hayatta fiilen işleyen farklı bilinç biçimleri olmamakla beraber, zihniyetler ideolojilere göre daha az bağlayıcıdır, zihniyetleri kitleler arasında yaymak daha zordur. Daha çok eğitimde kullanılmaya müsaittir. Totaliter rejimlerin bir enstrümanı olan ideoloji, gerçek siyasal süreçleri daha derinden etkileme özelliğine sahiptir. Otoriter

düzenlerde yöneticilerin kesin olması gerekmeyen zihniyetleri ise sosyal ve siyasal gerçekleri daha yakından yansıtma niteliği taşır (Linz; 1984, s. 134-137). Dolayısıyla otoriter yönetimler, totaliter yönetimlerde olduğu gibi “total” bir ideolojinin öncülüğünde toplumu hem sosyal, hem siyasal hem de ekonomik açıdan dönüştürme gibi bir hedef peşinde değildir ya da en azından ideolojik bir toplumsal dönüşüm hedefi öngörmez; daha ziyade belli bir zihni anlayış etrafında bir araya gelmiş, kendilerine rıza gösteren bir halk topluluğu isterler.

Siyasal mobilizasyonun düzeyi siyasal istemin otoriter kimliği hakkında belirleyici bir unsurdur. Siyasal mobilizasyon yurttaşların siyasal iktidarın eylem ve işlemlerine karşı siyasal katılımı ifade eder. Demokratik sistemlerde hem seçim dönemlerinde hem de iktidarın icraat halinde olduğu dönemlerde yurttaşlar değişik yollardan siyasal iktidarın eylem ve işlemlerini etkilemenin yollarına başvururlar. Oysa ki toplumsal alanda kurduğu ağ ile korku ve çıkara dayalı ilişkiler yoluyla aldığı destek sayesinde toplumu harekete geçirme kabiliyetine sahip olmakla beraber otoriter yönetimin temel amacı kontrol ettiği toplumun siyasal katılımını azaltmaktır (Taylan, 2021, s. 71). Bunun için otoriter yönetim siyasete entegre olmuş, siyasallaşmış bir kitle toplumu yerine siyasal iktidarı destekleyen ve istediği zaman harekete geçirebileceği manipülasyona açık bir kitleyi tercih eder. Bu çerçevede, örneğin rejimin meşruiyetine katkı yapacak bağımsız ya da yönetim tarafından el altından desteklenen dinsel, kültürel, iktisadi ya da sosyal kuruluşlara ve kadın örgütlerine izin verir (Durgun, 2012, s. 182-184).

Otoriter yönetimlerin belirgin bir diğer özelliği sistemin kişiselleşmesidir. Keyfi iktidarın somut hali iktidarın lider şahsında yasalarca tanımlanmış görev ve yetkilerin dışına çıkarak, kişisel iradenin yasaların yerine geçmesidir. Sistemin dayandığı kurumların işleyişi, bu kurumlara yeni personelin atanması bütünüyle otoriter liderin inisiyatifinde olmaktadır. Ayrıca parti içinde rakip olabileceği düşünülen kişilerin manipüle edilmesinden tutun sivil toplum örgütlerinden medyaya kadar otoriter liderin iktidarına hanel getirecek her tür faaliyet otoriter düzenin sürdürülebilirliğine hizmet edecek ya da en azından ona zarar vermeyecek şekilde dizayn edilir. Ayrıca otoriter liderin en büyük kaygılarından biri parti içinde kendisine karşı bir rakibin ortaya çıkma ihtimalidir. Bu durumda otoriter lider bir yandan kendi kadrosu içinde bağlılığı sağlamaya; diğer yandan bu yetmediğinde de baskıya dayanarak muhalifleri susturmaya çalışır (Yengil, 2016, s. 72).

2.3. Otoriterizm Çeşitleri

Sosyal bilimlerde bir olguyu anlamak onu idealize edecek şekilde sınıflandırmayı gerektirir. Otoriter yönetimler tek bir biçimde uygulanmadığından değişik tipolojilerin konusu olmuştur.

Otoriterizmin çeşitleri konusunda değişik sınıflandırmalara gidilmiştir. Örneğin Dahl, otoriter rejimleri üç ayrı kategoride değerlendirmektedir (Akt. Durgun, 2012, s. 188): “Siyasal katılım ve rekabete kapalı rejimler”, “siyasal katılıma açık düşük rekabetli rejimler” ve “siyasal katılımı düşük rekabet derecesi yüksek rejimler”. Linz ise daha ayrıntılı bir sınıflandırmaya gider. Linz otoriter rejimleri yedi alt başlık altında değerlendirmektedir (Linz, 1984, s. 159-233): “Bürokratik askeri otoriter rejimler”, “organik devletçilik”, “demokrasi sonrası toplumlarda mobilize edici otoriter rejimler”, “bağımsızlık sonrası mobilize edici otoriter rejimler”, “ırksal ve etnik ‘demokrasiler’”, “totalitarizm öncesi otoriter rejimler” ve “totalitarizm sonrası otoriter rejimler”. Şu ana kadar yapılan sınıflandırmaların tümü az çok birbirine benzemektedir (Durgun, 2012, s. 189). Daha güncel bir tipoloji ise Axel Hadenius ve Jan Teorell’in “Pathways From Authoritarianism” isimli çalışmalarında kullandıkları sınıflandırma olmaktadır. Buna göre, otoriter yönetimleri “monarşiler”, “tek parti rejimleri”, “askeri rejimler” ve “sınırlı çok partili rejimler” olmak üzere dördü bir sınıflandırma biçiminde ele almak mümkündür (Hadenius ve Teorell, 2007, s. 143-156). Axel Hadenius ve Jan Teorell’in kullandıkları sınıflandırmada geçen “sınırlı çok partili rejimler” ile Levitsky ile Way’in kullandığı “rekabetçi otoriterizm” kavramı aynı alt yönetim biçimlerini ifade etmektedir (Hadenius ve Teorell), 2007, s. 147). Onun için “sınırlı çok partili rejimler” yerine daha kullanışlı ve daha popüler olan “rekabetçi otoriterizm” kavramını kullanmayı tercih ettik.

2.3.1. Monarşi

Monarşiler, tarihin en eski yönetim biçimlerinden bir tanesidir. Monarşiler, iktidarın sadece hanedan üyeleri arasında el değiştirdiği, aile reisinin ülkeyi yönettiği, siyasal rekabetin çoğu defa yasak olduğu, küçük bir elitin yönetimi elinde tuttuğu pedersahi bir yönetimdir (Durgun, 2012, s. 190). Patrimonyal bir özellik gösteren monarşide yöneten ile yönetilen arasındaki ilişki baba oğul arasındaki ilişkiye benzer. Nasıl ki baba istediği zaman çocuklarını ödüllendirip cezalandırabiliyorsa aynı şekilde monark da istediği zaman bir uyruğunu ödüllendirip cezalandırabilmektedir. Suudi Arabistan ve Körfez ülkeleri en tipik monarşi örneklerini oluşturur.

Günümüz monarşilerinin çoğu geleneksel monarşilerden farklıdır. Günümüz monarşileri büyük oranda Britanya İmparatorluğu’nun 20. Yüzyılın başında hayata geçirdiği ve Ortadoğu’daki devletlerin yönetim biçimlerini şekillendiren politikaların bir yansımasıdır.

Monarşiler, denge politikası güderek, iktidar tabanı olan ve birbiriyle rekabet halinde olan toplumsal aktörler arasında arabuluculuk yapabildiği ölçüde ayakta kalabilmektedir (Marquez,

2019, s. 202-203). Günümüzde monarşik yönetimler küreselleşmenin ve eğitim kurumlarının yaygınlaşmasının da etkisi ile demokratikleşme yönünde bazı adımları atmak zorunda kalmaktadır. Ancak bu “reform”lar monarşilerin genel karakteristik özelliklerini değiştirememektedir. Örneğin monark, babadan oğula geçen bir gelenek ile belirlenir. Ancak babadan oğula geçen her iktidar belirleme tekniğinin monarşiyi ifade ettiği anlamına da gelmez. Nitekim Suriye bir cumhuriyet rejimi olarak kendini ifade etse de orada da iktidar babadan oğula geçmiştir, baba Esad iktidarını oğlu Beşar Esad’a devretmiştir (Hadenius ve Teorell, 2007, s.146).

Hem ekonomik hem de siyasal kaynakları elinde tutan monarşiler, ekonomik kaynaklar üzerindeki hakimiyetini geleneğe, dine ve geldiği soy-sopa dayandırmaktadır. Siyasal kaynakları da tekelinde bulduran monarşik yönetimlerde siyasal katılım düzeyi olabildiğince düşüktür. Bu yönetim biçiminde yasama, yürütme ve yargı tek elde toplanmış olup siyasal iktidar hanedan çevresi arasında bölüştürülmüştür. Bundan dolayı, Monarşik yönetimlerde, kralın çevresinde iktidarın olanaklarından nemalanmak için büyük bir rekabet vardır. Fakat bu rekabet anayasal bir düzenlemeye dayanmadığı gibi teşkilatlanmış da değildir (Aron, 1976, s. 61). Ayrıca demokrasinin temel enstrümanlarından olan kitle iletişim araçları sansürlenmiş olup, yine demokrasinin temelini oluşturan temel insan hakları yasal güvence altına alınmaktan uzaktır.

2.3.2. Tek Parti Rejimleri

Demokratik olmayan siyasal sistemler çoğu defa tek parti rejimini benimsemektedir. Tek bir parti siyasi faaliyetleri tekelinde bulduranca ister istemez devlet ayrılmaz bir biçimde onun bir parçası haline gelir (Aron, 1976, s. 66). Otoriter tek parti rejimleri, sivil ve askeri bürokratların tek başlarına olmasa da üstünlük taşıdıkları bir koalisyonun iktidara hakim olduğu ve belirli bir ideolojiden ziyade belirli bir zihniyet içinde pragmatik bir biçimde hareket edildiği yönetimlerdir (Linz, 1984, s. 159). Totaliter tek parti rejimlerinden farklı olan bu seçkinci yönetim anlayışı geç-modernleşen ülkelerde modern bir ulus devlet inşa etme idealinden doğmuştur. Batı tarzı modern toplumların demokratikleşmesinin uzun tarihsel sürecin bir sonucu olduğu ve Batı dışı toplumların bu süreci yaşamalarının gerekmediği tezine dayanır. Kendi dinamikleri ile toplumun dönüşmesi beklenmediğinden toplumsal dönüşümün ancak devlet eliyle olabileceği düşünülür. Bu anlayışa göre milliyetçilik üst kimliğe dönüştürülecek ve ekonomik hayat da sosyal ve siyasal hayat gibi modern kurumlar ile biçimlendirilecektir. Belli bir ekonomik kalkınma gerçekleşene ve ulus inşa süreci tamamlanana kadar, bir bakıma demokratik bir sistemin alt yapısı hazırlanana kadar,

demokratik ilkelerin askıya alınması ve bu yöndeki taleplerin baskı altına alınması istenmektedir. Kısacası siyasal katılım ve demokratik hakların sınırlandırılmasının gerekliliğine vurgu yapılmaktadır (Okutan, 2012, s. 217). Türkiye'nin tek-parti iktidarı dönemi tipik bir otoriter tek parti rejimini ifade eder. Nitekim parti farklı ideolojiden çok sayıda kişiyi aynı zihniyet etrafında bir araya getirebilmiştir.

Askeri rejimlerin kökeni çok eskilere dayanmakla beraber bürokratik-askeri rejim özelliği gösteren bu rejim, iki dünya savaşı arası dönemde Orta ve Doğu Avrupa ile 20. yüzyılı kapsayacak şekilde Latin Amerika'da sıklıkla görülmüştür. Bu rejimlerin belirgin özelliği aristokratlar gibi geleneksel sınıflar yerine ticaret ve sanayi burjuvasıyla sıkı bağlantıları olan "devlet burjuvazisi"ne dayanmalarıdır (Özbudun, 2016, s. 16).

Otoriter tek parti rejimlerinde ekonomi teknokratları belirleyici bir rol oynamakta, onun için işçi sınıfı gibi halk sektörüne dayanan gruplar baskı altında tutulmakta ve onlara ait örgütler pasif tutulmaktadır. Bu yönetim anlayışında, halkın demokrasiyi yaşatabilecek olgunluğa sahip olduğuna inanılmadığından; toplum mühendisliği anlayışı ile hareket edilmektedir. Demokratik kurumlar ve örgütlenmelere izin verilmediği gibi sosyal sorunlar siyasal alanın dışına çıkarılmaktadır (O'Donnell, 1990, s. 292-294). Bu tür rejimler 1980'li yılların sonlarına doğru "üçüncü demokrasi dalgası" sürecinde miadını doldurmuştur. Günümüzde Afrika, Ortadoğu ve Doğu Asya ülkelerinde buna benzer rejimlere rastlanmaktadır.

2.3.3. Askeri Rejimler

Askeri rejimlerin ekonomik gelişmişlik düzeyi ile doğrudan ilişkisi bulunmaktadır. Geri kalmış ya da az gelişmiş ülkelerde sermaye grupları ile işçi sınıfının zayıf olması ordunun rejim içindeki ağırlığını arttırmaktadır. Dolayısıyla sivil güçlerin yetersizliği askeri bürokratik grupları öne çıkarır. Demokratik sistemlerde sistemin demokratikleşmesine olanak sağlayan dengeleyici unsur olan sivil toplumun zayıflığı askeri darbeleri ve askere dayalı rejimlerin önünü açar. Güçlü ve kurumsallaşmış partilerin yokluğu, sendika ve derneklerin zayıf kalması, bağımsız kitle iletişim araçlarının zayıflığı karşısında tek güçlü örgütlü yapı olan ordunun siyaset içindeki ağırlığını artırır (Kışlalı, 2003, s. 313-314).

Ordunun yönetime el koyması değişik nedenlere dayanabilir. İç kargaşa, güvenlik zaafiyeti, ekonomik bunalım, ideolojik kamplaşma, yönetimin sorunları çözmedeki zayıflığı, rejimin tehdit altında görülmesi askerlerin fiili olarak yönetime el koymasının belli başlı nedenleri olduğu söylenebilir. Askerlerin iktidara geldiği ülkelerde sivil örgütlenmeye izin verilmediği gibi siyasi partilerin kurulmasına ve faaliyet yürütmelerine de izin verilmez; ayrıca siyasi

aktörlerin kitleleri mobilize etme olanakları ya sınırlanır ya da bütünüyle ortadan kaldırılır (Okutan, 2012, s. 216).

Askerin asıl görevi ülkeyi dış saldırılardan korumak ve içerde düzeni sağlamaktır. Dolayısıyla askerin görevi savaş sanatını öğrenmektir. Onur, cesaret, dayanışma ve fedakarlık savaşmayı kendine meslek edinen geleneksel ya da modern her kurumun temel değerlerini oluşturmaktadır. Bu çerçevede, askeri mantık, düzen mantığıdır. Oysaki siyasal mantık tüm farklılıkları göz önünde bulunduran, farklılıkları bir arada tutmaya çalışan bir mantıktır. Asker tek tipleştirici bir düzenden yana iken; sivil yaşam, farklılıkları olduğu gibi kabul etmeye dayanır (Kışlalı, 2003, s. 326-327). Dolayısıyla ordu ilgi alanı gereği demokratik işleyişe aykırı bir yapılanma içindedir ve bu yapı siyasete intikal ettiğinde askeri otoriterlik ya da diktatörlük tarzı anti demokratik düzenler çıkar ortaya.

2.3.4. Rekabetçi Otoriter Rejimler

Rekabetçi otoriterizm biçimi demokratikleşmenin üçüncü dalgasında ortaya çıkmıştır. Rekabetçi otoriter rejimler hibrit-karma rejim, yumuşak otoriteryanizm ve yarı demokrasi gibi kavramlarla ifade edilmektedir (Durgun, 2012, s. 192). Bu tür otoriter rejimlere rekabetçi otoriter rejimler ya da hibrit rejim denilmesinin nedeni ne demokratik rejimlerin öngördüğü özgürlükleri ve hukuksal kurumları içermesi ne de klasik otoriter rejimlerde var olan seçimlerin yapılmadığı, medyanın bütünüyle kontrol altına alındığı, muhalefetin yok edildiği rejimler olmasıdır. Bir başka ifade ile hem demokratik sistemlerin bazı özelliklerini hem de otoriter rejimlerin bazı niteliklerini içeriyor olmasıdır.

Seçimlere katılımın önünde ne kadar az engel varsa, seçmenler sandık başında kendi iradeleri ile ne kadar hareket edebiliyorlarsa, muhalif partiler ne kadar kendilerini ifade etme ve toplanma özgürlüklerini kullanabiliyorlarsa rejim o kadar seçim demokrasisine yaklaşmış demektir. Aksi takdirde, siyasi iktidarın örneğin medyayı denetlemesi, ekonomik kaynakları adil olmayacak şekilde parti yararına kullanması ve sahip olduğu devlet olanakları ile muhaliflerin sesini kısması rejimi rekabetçi otoriter rejim statüsüne yaklaştırmaktadır (Seyaz, 2018, s. 194).

Özellikle soğuk savaş dönemi sonrasında 1980'lerin sonu ile 1990'lı yılların başında tek parti rejimleri ile askeri diktatörlükler Asya, Afrika, Latin Amerika ve Avrasya'da çöküş yaşarken, eş zamanlı olarak demokrasinin formel biçimi olan çok partili seçimler küresel düzeyde yaygınlaşmaya başladı. Dolayısıyla günümüzde en yaygın otoriter rejimler seçim rekabetini içeren rekabetçi otoriter rejimler olmaktadır (Levitsky ve Way, 2010).

Bilim insanları, demokrasinin şu minimum koşulları konusunda birleşmektedirler: Birincisi rekabeti, özgürlüğü ve çatışmayı içinde barındıran düzenli seçimlerin varlığı; ikincisi, yetişkin bireylerin seçime katılımı; üçüncüsü, konuşma, basın ve örgütlenme özgürlüğü; dördüncüsü de seçilmiş kurumları sınırlayacak, askeri, monarşik ya da dini vesayetçi bir gücün bulunmaması (Glasius, 2018, s. 519). İşte rekabetçi otoriter rejimler, bu özgürlük ortamına siyasi iktidarın egemenliğine zarar vermeyeceği kadar izin verebilen rejimler olmaktadır. Dolayısıyla rekabetçi rejimler olmakla beraber seçimlerde manipülasyon yapılması medyaya erişimin adil olmaması, kamu kaynaklarının patronaj ilişkisi benzeri yollardan suistimal edilmesi ve farklı yoğunluklarda şiddete başvurulması rekabetçi otoriter rejimlerin demokratik yönetimler olarak kabul edilmesine engel oluşturmaktadır (Brancati, 2013). Doğrusu, iktidarda bulunan partinin medyanın olanaklarından fazladan yararlanması, devlet kaynaklarına ayrıcalıklı ulaşması ve parti hizmetinde kullanması, kayırma gibi adil olmayan rekabet ortamı kısmen demokratik sistemlerde de bulunmaktadır. Ancak iktidar bu olanakları yarışma olanaklarını muhalefetin elinden alacak, seçim rekabetinde yarışı etkileyecek düzeyde manipülatif amaçlarla kullanmaz. Örneğin, Rus yönetimleri bir yandan rekabetçi demokratik sistemlerde olduğu gibi medyanın çoğulculuğunun devam ettiği izlenimini vermeye özen göstermiş, diğer yandan da iktidara hanel getirecek olanları da denetim altında tutmaya dikkat etmiştir (Seyaz, 2018, s. 197-198).

Rekabetçi otoriter rejimler demokratik sistemler için hayati öneme sahip üç temel kurumu olan siyasal partiler, parlamento ve seçimlere izin verilebilmektedir. Ancak bu üç kurumun varlığı sistemin demokratik bir nitelik kazanması için yeterli olmamakta. Çünkü demokraside bu kurumların işlevi ile otoriter rejimlerdeki işlevi farklıdır (Bkz. Oğuz, 2019). Üçüncü demokrasi dalgasından sonra kurulan ve demokrasilerden çok farklı görünmeyen bu rejimlerde farklı ideolojik cenahta yer alan partilerin parlamentoda sandalye kazanmak için seçim rekabeti içine girmelerinin önünde bir engel bulunmaz. Seçimler düzenli aralıklar ile yapılır, basın ve medyada yerine göre hükümeti rahatsız edecek tartışmalar yürütülebilir. Temel hak ve özgürlükler başta olmak üzere din ve vicdan özgürlüğü korunuyor görünebilir, sokak protestolarına ve diğer siyasi ifade biçimlerine izin verilebilir. Ancak bütün bu serbestiyet ve demokratik görünüm iktidarı rahatsız etmeyecek yoğunluktadır. İktidara karşı muhalefetin mücadele verdiği oyun alanı hem serbest hem de adil değildir. İktidar, muhalefeti yasa dışı yollarla baskı altında tutabilmekte, medyayı tehdit edebilmekte ya da sunduğu bir takım maddi olanaklarla manipüle edebilmektedir. Yargı organları başta olmak üzere birçok kurumu kendi yandaşları ile doldurabilmekte, devlet imkanlarını seçim kampanyalarında

kullanabilmekte, yerine göre seçim sonuçlarına hile karıştırabilmektedir (Marquez, 2019, s. 89-90).

Rekabetçi otoriter rejimlerin başvurduğu yol ve araçlardan bir tanesi seçim mühendisliği uygulamalarıdır. Devletin olanaklarını elinde bulunduran siyasi iktidar, yargı üzerinden rakip gördüğü bazı partilerin seçime girmelerinin önüne geçebilmekte, muhalif partilerin halka ulaşmasını veya belirli bir seçmen grubunun oy vermesini engelleyebilmektedir. Yanı sıra patronaj ilişkiler ile bazı seçmenler iktidar partisine oy vermeye zorlanabilmektedir. Özellikle muhalif partilerin güçlü olduğu seçim bölgelerini yeni seçim bölgelerine ayırarak sandığa etki etmeleri engellenebilmektedir (Oğuz, 2019, s. 69). Seçim barajı da bu konuda muhalefeti etkisiz kılmak için başvurulan yollardan biri olmakta.

Yargı, demokratik sistemlerde siyasal iktidarın eylem ve işlemlerini denetlerken rekabetçi otoriter rejimlerde siyasal iktidarın denetimi altına girmektedir. Rekabetçi otoriter rejimler yargıyı bütünüyle özerklikten yoksun kılmasalar da siyasal iktidarın iktidarının devamına hizmet edecek, yerine göre muhalefeti ya da sivil toplum örgütlerinin etkinliğini azaltacak, yerine göre medyayı manipüle edecek bir enstrümana dönüştürmektedir.

Rekabetçi yapıldığı otoriter sistemler şu üç özellikten birine sahip olmak suretiyle demokratik sistemlerden ayrılır (Marquez, 2019, s. 93-95): Birincisi, çok adil ortamda geçen seçimleri kim kazanırsa kazansın oluşan iktidarın, devlet iktidarının iç mekanizmalarını kontrol eden grupları aşamaması ve son sözü bu grup ya da kişilerin söylemesi. İkincisi, seçimler yapılmasına rağmen büyük grupların seçim pratiklerinden dışlanması. Üçüncüsü de muhalefetin halk desteği ne kadar büyük olursa olsun, iktidarın seçim rekabetini düzenleyen normları, seçim sonucunu etkileyecek şekilde değiştirmesi. Birincisine İran'ı, ikincisine Suriye'yi, üçüncüsüne de Rusya'yı örnek göstermek mümkün. Rekabetçi otoriter sistemleri demokratik sistemlerden ayıran bir diğer özelliği de kurumlara uygulanan baskının sistematik olmasıdır. Nitekim demokratik sistemlerde de yerine göre iktidarlara bazı kurumları baskı altına alabilmektedirler, ancak bu baskı rekabetçi otoriter sistemlerdeki gibi sistematik olmamaktadır.

3. DEMOKRAT PARTİ VE OTORİTERİZM AÇISINDAN DEMOKRAT PARTİ UYGULAMALARI

DP, 1950'de yapılan milletvekili genel seçimlerinden başlamak üzere 1960 darbesine kadar yapılacak üç genel seçimi de kazanacak ve on yıl boyunca, kendisi ile ilgili birçok tartışmaya sebep olacak uygulamaları ile tek başına iktidar olmayı başaracaktır. DP iktidarı ile ilgili

yürütülen tartışmalardan bir tanesi de DP hükümetinin demokrasinin içinde ne kadar kaldığı ya da otoriter bir uygulamanın içinde yer alıp almadığıdır.

3.1. Demokrat Parti'nin Kuruluşu ve 1950 Milletvekili Genel Seçimleri Öncesinde Yaşanan Gelişmeler

Cumhuriyet Halk Partisi'nin yeni bir partiye gebe olduğuna ilişkin belirtiler 1945 ortalarında kendisini göstermeye başlamıştı. 21 Mayıs'ta başlayan bütçe görüşmelerinde parti içinde şiddetli bir muhalefet su yüzüne çıkmıştı. Başta Adnan Menderes olmak üzere Feridun Fikri Düşünsel, Hikmet Bayur ve Emin Sazak gibi konuşmacılar hükümeti değişik konularda sert bir şekilde eleştirmektedir. Eleştiriler daha çok bütçe açığı sebebiyle büyüyen devlet borçları, hayat pahalılığı, enflasyon ve hayat pahalılığı dolayısıyla zorda olan memurların durumu, karaborsa ve vergi sisteminin verimsizliği gibi konularda yoğunlaşmaktaydı. Bu aykırı sesler idarede yeni bir yaşam görüşünün hakim olmasını savunmaktaydı (Eroğul, 2019, s. 11). Çok partili hayata geçilmesini şiddetle savunan bu çevrelerin "Dörtlü Takrir" olarak bilinen önerge ile cumhuriyet rejiminin demokratikleştirilmesi yönündeki talepleri, sosyo-ekonomik koşulların zorlaması, bir de Rusya gibi dış aktörlerin baskısı ve dönemin konjoktürel durumu Türkiye'nin 1946'da çok partili hayata geçmesini belirleyen iç ve dış koşullardır (Kaan, 2021a, s. 168; Uluç, 2020a, s. 471-482). Çok partili hayata geçildikten sonra çok sayıda siyasal parti kuruldu. Ancak içlerinde en fazla dikkat çeken DP idi.

DP ismi dönemin konjoktürüne uygun bir şekilde seçilmişti. Parti'nin kurucuları ABD'deki Cumhuriyetçiler-Demokratlar mücadelesine öykünerek bunu Türkiye'ye taşıyacak şekilde Demokrat adını uygun bulmuşlardı. Yine ABD'de demokratların cumhuriyetçiler karşısındaki konumunda olduğu gibi cumhuriyetçilerin iki kerte solunda kendisini gören DP, kaba bir ifade ile ölçülü derecede demokrat, ölçülü derecede milliyetçi, ölçülü derecede muhafazakâr ve ölçülü derecede piyasa ekonomisinden yana şeklinde kendini tanımlamaktaydı (Çavuşoğlu, 2009, s. 268; Kaynar, 2016, s. 15-16).

Demokrat Parti'nin seksen küsur maddeye dayanan programı "genel hükümler" ve "hükümet işleri" biçiminde iki ana bölümden oluşmaktaydı. Birinci bölümde liberalizm ve demokrasiye vurgu yapılmaktaydı. Liberalizm de hem özgürlükler açısından hem de iktisadi düzen açısından savunulmaktaydı. Program'ın bu bölümünde temel hak ve özgürlüklerden ve dernek kurma özgürlüğünden bahsedilmekteydi. Demokrasi ise partinin kuruluş amacı olarak ifade edilmekteydi. Demokrat Parti'nin parti programının "hükümet işleri" bölümünde ise yeni bir yargı sisteminin kurulması gerektiği ve üniversite kurumunun özerkliği yanında tam serbest bir piyasa ekonomisi ve bununla bağlantılı devlet kuruluşlarının özel girişime devredilmesi

konuları vurgulanmaktaydı (Eroğul, 2019, s. 17-18). Dolayısıyla, parti programı açısından DP, ekonomide piyasa ekonomisini, siyasette ise çok partili hayatı savunarak batılı manada liberal demokratik bir sistemi benimsemekteydi.

Geleneksel olanın reddi üzerine kendisini konumlandırmış CHP'nin aksine DP kadroları, geleneksel olan ile önemli ölçüde bütünleşmiş dini ritüellerin kamusal alandan çıkarılmasını doğru bulmamıştır (Kahraman, 2010, s. 261). DP kadroları örtük de olsa CHP'nin aksine dini, gelişmenin önünde bir engel olarak görmemiş ve dinin, politik bir angajmanın içine girmedikçe, geleneğin bir parçası olarak görülmesi gerektiğini savunmuşlardır (Uluç, 2020b, s. 121).

DP, 1946 yılında yapılacak belediye seçimlerine, seçimler için demokratik bir ortamın olmadığı gerekçesi ile katılmama kararı aldı (Kaan, 2021b, s. 351). DP kadroları belediye seçimlerinden yaklaşık iki ay sonra yapılacak milletvekilliği genel seçimlerine de katılmama düşüncesindedir. Ancak İnönü, seçimlere katılmama halinin Türkiye'nin yabancı devletlere kötülemek anlamına geleceğini ve bu durumda DP'nin kapatılacağını beyan etmiştir. Neticede DP, milletvekili genel seçimlerine katılmış, seçim sonuçlarına göre, CHP seçimleri büyük bir farkla kazanmış, ancak DP, açık oy gizli tasnif uygulamasına dayanan seçim sonuçlarını meşru görmemiştir (İnan, 2002, s. 113).

DP, bu süreçte yürüttüğü muhalefet ile sistemin göreceli demokratikleşmesine ciddi katkıda bulunmuştur. DP'nin 1947 yılında yapılan I. Büyük Kongresi, sistemin otoriter kimliğinden demokratik bir yönetime doğru dönüşmesinde önemli bir gelişme olmuştur. "Hürriyet Misakı" ismiyle hazırlanan bildiride temel hak ve hürriyetlere uygun olmayan hükümlerin anayasadan çıkarılması, milli hakimiyet ilkesinin güvence altına alınması ve devlet başkanlığı ile parti başkanlığının birbirinden ayrılması esasları kabul edilmiştir (Mete, 1947, s. 14-15). Yine 12 Temmuz Beyannamesi'nin yayınlanmasında DP'nin önemli katkısı olmuştur. Bu beyanname ile İnönü hem muhalefet üzerindeki baskılardan vazgeçileceği güvencesini vermiş hem de demokratik açılımların önünü açmak istemiştir (Kaan, 2021c, s. 513)

DP'nin I. Kongresinin ardından Cemiyetler Kanunu muhalefete izin verecek şekilde değişikliğe uğradı. Buna göre, 20 Şubat 1947'de sendikalar ile bölgesel federasyonların kurulmasına izin verilerek işçi ve işverenler lehine birtakım düzenlemelere gidilmiş oldu (Lewis, 1996, s. 307). Bu düzenleme, DP'nin etkisi ile sistemin demokratikleşmesine katkıda bulunan önemli bir gelişme olarak görülebilir. Yine DP muhalefetinin etkisi ile CHP'nin 7. Kurultayı'nda demokratikleşme yönünde olumlu adımlar atılmıştır. Buna göre, İnönü Kurultay'da yaptığı konuşmada idarenin tarafsızlığına vurgu yapmış, parti başkanının seçim

yolu ile belirlenmesi Polis Kanunu, Memurun Kanunu, Basın Kanunu ile Seçim Kanunlarının demokratik kriterlere göre yeniden düzenlenmesi, seçimlerin güvenli bir ortamda yapılması gerektiğini vurgulamıştır (Sarıçoban, 2005, s. 139). Dolayısıyla, çok partili hayata geçildikten sonra DP, muhalefet olduğu 1946-1950 yılları arası mevcut CHP iktidarına getirdiği eleştiriler ile CHP'nin sistemin demokratikleşmesine katkı sağlayacak adımlar atmasına sebep olmuştur.

3.2. Birinci Dönem Demokrat Parti İktidarı (1950-1954)

14 Mayıs 1950 tarihinde yapılan genel seçimler Türk siyasal hayatı açısından bir dönüm noktasıdır. Her şeyden önce çok partili hayata geçildikten sonra yapılan ilk adil seçimlerdir. İkincisi bu tarihten sonra belli dönemlerde yapılan askeri müdahalelerle demokrasi kısa süreliğine akamete uğratılmış olsa da siyasi iktidarın seçimlerle belirlenme geleneğinin başlangıcını oluşturur. “Yeter, söz milletindir!” sloganıyla halkın karşısına geçen DP kadroları, devlete yabancılaşmış geniş geleneksel muhafazakâr kesimin duygularına hitap eden, mevcut rejimin hassasiyetlerini oluşturan laiklik ve devletçilik ilkelerini daha liberal yoruma tabi tutan ve bürokratik elitlere karşı milli egemenliği öne çıkaran bir siyaset gütmeyi tercih etmiştir (Demirel, 2016, s. 267-268).

1950’de yapılan milletvekili genel seçimlerine katılım %90’lar civarındaydı. Seçimin sonuçları CHP çevresi için hayal kırıklılığı yarattığı gibi DP kadrolarını da bir o kadar şaşırtmıştı. DP oyların %53,35’ini almışken CHP %38,38 ile yetinmek zorunda kaldı. Ancak CHP’nin iktidar olduğu dönemde yürürlüğe koyduğu çoğunluk seçim sistemi nedeniyle alınan oy oranları ile meclisteki sandalye dağılımı arasında ciddi bir dengesizlik vardı. DP ile CHP arasındaki oy farkı yaklaşık 15 puan iken DP’nin kazandığı 408 sandalyeye karşı CHP sadece 39 sandalye kazanabilmişti (Ahmad, 1995, s. 155-156).

Tek parti iktidarının halkın popüler dini duygularına yönelik baskıcı tutumu halkı devlete yabancılaştırmıştı. Menderes’in şahsında DP’nin yaptığı ilk icraatlardan biri halkın bu yöndeki taleplerine olumlu cevap vermesidir. Bu çerçevede, 16 Haziran 1950 tarihinde çıkarılan bir yasa teklifi ile Arapça ezan üzerindeki yasak kaldırıldı (Koca, 2016, s. 301-302). DP’nin kararı Anadolu halkı nazarında Menderes’i adeta bir kahraman yaptı. Toplumun kahir ekseriyetinin talebini karşılamak açısından da bu karar demokratik bir tutum olarak kabul edilebilir.

DP’nin iktidarının ilk yıllarında hem halkın takdirini kazanan hem de sistemin demokratikleşmesine katkıda bulunan icraatlarından biri katı otarşik bir nitelik taşıyan sistemde bir değişim yaratmış olmasıdır. Tek parti iktidarı döneminde bütünleşmiş bürokrasi

ile iktidar arasındaki organik bağ koparıldı (İnan, 2014, s. 249-250). Bu gelişme, her ne kadar DP hükümetinin kendi bürokratik kadrolarını oluşturmaya yönelik bir hamlesi olarak düşünülebilecekse de pratikte, sivil-askeri bürokrasinin keyfi uygulamalarına geçmişe oranla önemli bir sınırlama getirmek anlamına gelmekteydi (Heper, 2012, s. 180). Böylece, merkezin bütünüyle kendisini çevreye kapattığı patrimonyal devlet anlayışı yerini halkın isteklerini daha rahat bir şekilde siyasal sisteme aktarabildiği bir yapıya bıraktı.

Bu dönemin önemli gelişmelerinden biri de ordunun yüksek kademelerinde yürütülen geniş çaplı değişimdir. Daha iktidarının ilk aylarında bir darbe tertibi olduğu yönünde gelen haberler karşısında Menderes, Bayar'ın da desteğini aldıktan sonra ordunun üst kademelerinde değişikliğe gitmiştir. Genelkurmay başkanı başta olmak üzere bütün kuvvet komutanları ile ordu komutanları değiştirilmiş, ayrıca çok sayıda general emekliye sevk edilmiştir (Demirel, 2016, s. 272). Bu değişim, bir darbenin önüne geçmeye yönelik bir hamle olarak demokratik kurumların varlığı açısından olumlu karşılamak gerekir. Ayrıca, güvenlik kuvvetlerinin kasaba ve şehirlerdeki yetkileri kısıtlanmış, Jandarma Genel Komutanlığı Genel Kurmay Başkanlığı'ndan alınmış ve komutanlığın köylerdeki yetkileri sınırlandırılarak İçişleri Bakanlığı'na bağlanmıştır. Özellikle, tek parti iktidarı döneminde jandarmanın denetimden uzak bir şekilde köylüleri vergi ödemeye ve çalışma mükellefiyetlerini yerine getirmeye zorladığı düşünüldüğünde hükümetin bu uygulamasının köylüleri memnun ettiği söylenebilir (Karpat, 2017, s. 419). Hükümetin askeri bürokrasiye karşı aldığı bu tedbirlerin hem devlet-toplum yabancılaşmasını azaltmaya katkıda bulunduğu hem de sistemin demokratikleşmesine etkide bulunduğu düşünülebilir.

DP hükümeti, daha iktidarının ilk yıllarından itibaren genelde muhalefete özelde de CHP'ye karşı sert bir tutum geliştirmeyi tercih etti (Heper, 2011, s. 193). DP'nin CHP'ye karşı sert tutum içinde olmasının nedenlerinden biri Ahmad'a göre Menderes'in parti içinde kendisini devirmeye çalışan çevrelere karşı duyduğu kaygı idi. CHP'ye karşı yürütülen gereğinden fazla sert muhalefet ile dikkatleri dışarıya yönelterek içerde birliği sağlamaya çalışmaktaydı (Ahmad, 2015, s. 54). Bu çerçevede, DP'nin iktidarının ilk yıllarındaki uygulamalarından biri 8 Ağustos 1951 tarihinde CHP'ye bağlı halkevleri ve halkodalarını devletleştirmiş olmasıdır. Birer kültür yuvası olarak kabul edilen halkevleri ile halkodaları çok partili hayata geçildikten sonra CHP tarafından Millî Eğitim Bakanlığı'na bağlanmamış, DP de bu kuruluşları söz konusu bakanlığa bağlamak yerine taşınır ve taşınmaz mal varlıklarını hazineye devrederek varlıklarına son vermiştir. DP'nin bir diğer uygulaması ise Şubat 1954'te CHP iktidarının son

dönemlerinde faaliyete geçen Köy Enstitüleri'ni klasik ilköğretmen okullarına dönüştürmek suretiyle kapatmış olmasıdır (Akşin, 2012, s. 250-251).

CHP tek parti iktidarı boyunca tek başına iktidar olmanın kendisine kazandırdığı avantaj ile yıllar içerisinde birçok alanda çok büyük bir servete kavuşmuştu. İş Bankası'ndaki payından tutun Mustafa Kemal'den kalma çiftlik ve benzeri gelirler CHP'yi önemsenecek düzeyde servete sahip bir kuruluş haline getirmişti. DP hükümeti, CHP'nin muhalefet yapma etkinliğini azaltmak üzere bu sefer gözünü CHP'nin mal varlığına dikmişti. DP, CHP'nin mal varlığını haksız yollardan edindiğini savunmaktaydı. CHP bu işin soruşturulması için yargının devreye girmesini önermiş ancak DP meclisteki çoğunluk avantajını hesaba katarak 14 Aralık 1953 tarihinde çıkardığı bir yasayla meclis yolu ile arsadan tutun mağazaya kadar yüzlerce gayrimenkulü CHP'den alıp hazineye devretmiştir (Kahraman, 2010, s. 300).

Tek parti iktidarı döneminde CHP'nin basına karşı sert tutum geliştirmiş olması, basın çevresi ile aydınların özgürlüklere vurgu yapan DP'yi desteklemelerine sebep olmuştu. DP de iktidara gelir gelemez basına karşı bir bakıma diyet borcunu ödemek üzere basın ve yayını özgürleştirecek bir yasa çıkarmıştı. 15 Temmuz 1950'de meclis tarafından kabul edilen 5680 Sayılı Basın Kanunu'nda yaptığı değişiklikler ile gazetecilerin sendika kurmalarına izin verilmiş, kıdem tazminatı ve iş sözleşmesi gibi haklara kavuşmaları sağlanmıştı. Ancak CHP'ye yakın basının DP'ye yönelik sert eleştirileri Menderes'i kızdırmış; bu eleştiriler insafsızca bulunmuş ve buna karşı Temmuz 1951'de çıkarılan bir kararname ile ilanların gazeteler arasında eşit dağıtımını işini yerine getiren şirketin elindeki bu yetki alınmış ve başbakanlığın tekeline verilmiştir (Taylan, 2021, s. 125-126). Böylece DP hükümeti her ne kadar demokratik kurallara vurgu yapsa da bu uygulaması ile demokratik hukuki eşitlik ilkesine riayet etmemiş, kendi takdirini kural koymada ölçü yapmıştır. Ancak DP asıl sert yüzünü 1954 seçimleri sonrasında gösterecektir. Genelde DP, özelde de Menderes'in bu baskıcı anlayışının mutlaka çok farklı nedenleri vardır. Bu nedenlerden biri de CHP'nin ve ona yakın gazeteci ve akademisyenlerin DP'ye yönelik çok sert söylemi olduğunu unutmamak gerekir.

3.3. İkinci Dönem Demokrat Parti İktidarı (1954-1957)

DP, 1954 seçimlerine güçlü bir şekilde girmişti. DP, 1950 ile 1954 yılları arasında basın, toplanma ve seyahat gibi alanlarda hak ve özgürlüklerin önünü açmış, bu durum tek parti iktidarı süresince kendini baskı altında hisseden Anadolu insanının büyük takdirini toplamıştı. Ancak 1954 seçimlerinde DP'nin halkın büyük bir teveccühü ile karşılaşmasının asıl nedeni ekonominin bütün olarak büyük oranda bir büyüme gerçekleştirmiş olması ve bunun halkın

refah seviyesine yansımış olmasıdır (Karpat, 2012, s. 94). Geçekten de 1950-1953 arası Türkiye’de ekonomik büyümenin yüksek düzeyde seyrettiği yıllar olmuştur. DP ile beraber dışa açılma politikalarının sonucu ABD’den Marshall yardımları çerçevesinde gelen hibe ve düşük faizli krediler tarımsal aletlerin modernizasyonunda kullanılmış, böylece o zamana kadar işlenememiş milyon hektarlık araziler tarıma açılmıştır. Buna eşlik eden üç-dört yıllık iyi hava koşulları ve patlak veren Kore savaşı nedeniyle pamuk fiyatlarının artması ekonomide yüksek düzeyde bir büyümeye neden olmuştur (Kanca, 2012, s. 54; Takım, 2012, s. 167; Zürcher, 2005, s. 331).

2 Mayıs 1954’te yapılan genel seçimlerde oy oranını rekor düzeyde (%56,6) arttıran DP’ye karşı CHP’nin oy oranı ise (%34,8) düşmüştü. Ayrıca çoğunluk seçim sisteminden dolayı meclisteki sandalye dağılımı CHP için hazin bir sonuç doğurmuştu. Buna göre, DP 503 milletvekili ile milletvekillerinin %93’ünü, CHP ise 31 milletvekili ile %7’sini alabilmişti (Topçu, Topçu, 2017, s. 63). 1954 genel seçimleri, tarım politikalarına önem veren ve toplumun dini hassasiyetlerini göz önünde bulunduran DP’nin, nüfusunun yaklaşık %80’i kırsalda yaşayan Anadolu insanından tam destek aldığını göstermekteydi.

DP, iktidarının ilk yıllarında dini ve ekonomik özgürlükleri öne çıkararak bazı konularda liberal, özgürlükçü reformlar yaptıysa da daha sonraki zamanlarda bu tutumundan vazgeçmiş, özellikle 1954 seçimleri sonrası “milli irade egemenliği” anlayışına dayalı, otokratik ve baskıcı bir yönetimi benimsemiştir. Doğrusu Menderes daha iktidarının başında demokrasinin ölçüsü olarak halkın iktidarı belirlemesini koymuştu. Ona göre, halkın çoğunluğu sizi destekliyorsa bu çoğunluk adına istediğiniz kararı alma hakkına sahip oluyordunuz. (Erdoğan, 2005, s. 34; İnan, 2014, s. 251).

1954 genel seçimleri halkın teveccühünün partiye değil de Menderes’e yönelik olduğunu ortaya çıkardı. Halkın bu ilgisi Menderes’in özellikle bu tarihten sonra başına buyruk hareket etmesinin nedenini de kısmen açıklamaktadır. Nitekim seçim sonrası dönemin önemli gazetecilerinden biri olan Ahmet Emin Yalman’a verdiği bir mülakatta 1954 seçimlerinin Menderes’e ne kadar büyük bir özgüven kazandırdığını ortaya koymaktaydı: "Seçimler, vatandaşların benim tuttuğum yolu ne kadar beğendiğini açığa vurdu. Şimdiye kadar ben, siz gazetecilere danışmağa değer veriyordum. Halkın coşkun güveni şimdi şunu belli ediyor ki, böyle bir danışmaya ihtiyacım yoktur..." (Yalman, 1971, s. 317). Rousseaucu bir çoğunluk demokrasisi anlayışı ile hareket eden Menderes’e göre çoğunluktan aldığımız destek ile toplum adına her tür düzenlemeyi yapma hakkına sahip oluyorsunuz.

DP'nin 1954 seçimleri sonrası demokrasi dışı uygulamalarından biri muhalefeti destekleyen illerin idari yapılarını değiştirmesi olmuştur. Söz konusu seçimlerde CHP Malatya'da CMP (Cumhuriyetçi Millet Partisi) de Kırşehir'de üstünlük sağlamış, bunun üzerine Malatya seçim bölgesi iki ile bölünmüştür. Böylece Malatya'nın bir ilçesi olan Adıyaman il yapılarak ayrı seçim bölgesi haline getirilmiştir. Yanı sıra Osman Bölükbaşı'nın partisi CMP'nin büyük bir farkla üstünlük sağladığı Kırşehir ili- 1957 seçimlerinden önce tekrar il yapılacaksa da- 30 Haziran 1954 tarihinde çıkarılan bir yasa kapsamında Nevşehir iline bağlı bir ilçe statüsüne dönüştürülmüştür (Çavdar, 2004, s. 63). DP'nin bu uygulamaları otoriter sistemlerde muhalefeti manipüle etmek amacı ile başvurulmuş seçim mühendisliği yol ve yöntem ile bire bir örtüşmektedir.

DP hükümeti, bürokrasinin CHP'ye bağlılık duyduğunu, bu durumun da kendileri için bir dezavantaj oluşturduğunu düşünmekteydi. DP, çıkardığı yasalarla üst düzey bürokratları da içine alacak şekilde bütün kamu görevlilerinin hizmet süresini 25 yıla indirmekteydi. Bunun içinde Sayıştay, Danıştay, Yargıtay başkan ve üyeleri ile akademisyenler de yer almaktaydı. İlk başta resen emekli edilecek kişilerin Danıştay'a başvurabilecekleri hükmü getirilmiş, ancak kısa bir süre sonra bu hüküm de kaldırılarak, görevden uzaklaştırmalara karşı yargı yolu da kapatılmıştır (Heper, 2012, s. 186-187). DP iktidarı daha baskıcı hale geldikçe ve mecliste sahip olduğu çoğunluk ile daha etkin pozisyon kazandıkça CHP ile muhalefetin elinde tek itiraz kanalı olarak yargı kalmaktaydı. Ancak yargı üyelerinin de emeklilik kuralı içinde yer almaları yargıyı bağımsız karar almakta baskı altında tutmaktaydı.

DP'nin içinde birçok milletvekili mensup oldukları hükümeti, ciddi bir ekonomi programı olmadığı gerekçesi ile şiddetle eleştirmiştir. 29 Kasım 1955 tarihinde yapılan grup toplantısında güvenoyu ile tek tek bakanları düşürmüşlerdir. Sıra Menderes'e geldiğinde onun için özel bir formül bulunmuş ve Menderes sadece kendisi için güvenoyu istemiştir. Neticede, Menderes, ispat hakkının tanınması, vatandaşların şikayetlerinin dinlenmesi ve enflasyona karşı tedbirlerin alınması vaatleri karşılığında grupta tek başına güvenoyu almayı başarmıştır. Sistemin kişiselleştirilmesi anlamına gelen bu gelişme, Menderes'in tek adamlığını pekiştirmeye hizmet etmiştir. Nitekim bir süre sonra Edirne milletvekili Cemal Köprülü grupta Menderes'e söz konusu programın neden uygulanmadığını sorunca Menderes onu partiden ihraç etmiştir (Taylan, 2021, s. 142).

DP, iktidarının ilk yıllarında sivil askeri bürokrasiye karşı temkinli olmayı tercih ederek, takip ettiği politikalara tepki geldiğinde kolayca geri adım atmasını bilmiştir. Ancak 1954 seçimleri sonrasında halkın desteğinin artmasının etkisi ile bürokrasi meselesiyle daha fazla meşgul

olmaya başlamıştır (Demirel, 2021, s. 132). Çıkarıldığı 6435 sayılı kanunla bütün hükümet çalışanları temyiz hakkı olmaksızın kendilerini atayan yetkili merci tarafından işten çıkarılabildi. 1954 yılında akademisyen Bülent Nuri Esen'in üniversitedeki görevine son verildi. 1956'da hükümeti eleştirdiği için Profesör Hüseyin Naili Kubalı ihraç edildi, aynı yıl, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dekanı Turan Feyzioğlu, hükümeti, Akademik Yıl açılış konuşmasında Doçent Aydın Yalçın'ın terfisinin reddi üzerinden eleştirdiği için görevden alındı (Heper, 2012, s. 187).

DP'nin özellikle 1954 seçimleri sonrası arttırdığı baskı politikalarının somut örneklerinden biri dönemin en önemli propaganda araçlarından biri olan radyoda konuşma yapmayı adeta iktidarın tekeline almış ve muhalefeti bu olanaktan mahrum bırakmış olmasıdır. CHP başta olmak üzere muhalefet radyoda konuşma konusunda eşit davranılması gerektiğini dile getirmiş, Menderes ise radyonun devlet malı olduğunu ve devlet malının da hükümet tarafından kullanıldığı argümanı ile bu uygulamayı savunmuştur (Toker, 2020, s. 321). Menderes'in şahsında DP hükümetinin bu uygulaması otoriter rejimlerdeki muhalefeti basın üzerinden susturma politikalarının tipik bir örneğini oluşturmuştur.

Türk Ceza Kanunu'nun 481. maddesine göre, basın yolu ile biri hakkında birtakım suçlamalarda bulunan kişi elindeki delilleri yayınlama hakkına sahip değildi. Yargıtay 1949 yılında bu kararı bakan ve milletvekilleri ile ilgili iddiaları da içerecek, özel kişiler gibi muamele görecekları şekilde genişletti. DP içinden 19 milletvekili ispat hakkının tanınması için bir önerge verdiler. CHP tarafından desteklendiklerini düşünen Menderes, bunlardan 9'unu partiden ihraç ederken, kalan 10 kişi de istifa ederek partiden ayrıldı (Demirel, 2021, s. 260-261). Dolayısıyla, Menderes iktidarını pekiştirdikçe parti içindeki muhaliflerle yaşadığı sorunları diyalog yolu ile çözmekten ziyade onları partiden uzaklaştırarak çözüme yolunu tercih etmiş ve böylece kişisel iktidarını pekiştirmiştir.

Bunun üzerine bir anda CHP ile CMP'nin dışında sahip olduğu milletvekili sayısı ile aralık 1955'te Hürriyet Partisi ismiyle üçüncü bir muhalefet partisi çıktı ortaya. Menderes'in seçim tarihini 27 Ekim olarak belirlemesi üzerine bu üç parti seçimde güç birliği yapma kararı aldı. Ancak Menderes, bu güç birliğini boşa çıkarmak için seçim kanununda değişikliğe giderek siyasal partilerin ortak adayla seçimlere girmelerinin önüne geçmiştir. Aynı zamanda, altı ay geçmeden partisinden istifa eden bir milletvekilinin başka partiye geçemeyeceğini hükme bağlamıştır (Kahraman, 2010, s. 324; Çavdar, 2004, s. 63). Böylece demokrasilerdeki siyasal partilerin seçim rekabetinde eşit koşullara sahip olmaları gerektiği ilkesi ihlal edilerek muhalefetin güç birliği içinde seçimlere gitmelerinin önüne geçilmiştir.

İktidarının ileriki yıllarında basın, hükümete yönelik eleştirinin dozajını arttırdıkça DP, basına karşı tutumunu daha da sertleştirdi. Bu çerçevede, 1957’de gazete kağıtlarının tek elden ithaline yönelik düzenleme yapıldı. Amacı basını dizginlenmek olan bu karar basın çevrelerinin sert tepkisi ile karşılaştı. Bundan sonra bir yayın organının ayakta kalabilmesi hükümet ile ilişkilerini iyi tutmasına bağlı olacaktı. Hükümetin bu kararı sonrası iktidara yakın duran yayın çevreleri için “besleme basın” kavramı türetilti. İktidar kâğıt temininde kısıntıya gitmekte ve kâğıdı fahiş fiyatlarla satmaktaydı. Basın üzerindeki baskı o kadar arttı ki, Uluslararası Basın Enstitüsü Başkanı Menderes’e yazdığı bir mektup ile endişelerini dile getirdi. Basın üzerindeki baskıyı açılan basın davalarından ve mahkûm olmuş gazetecilerin sayısından da tahmin etmek mümkündür. TBMM’de hükümet adına bir soruya cevap veren bir bakan 1950-1958 yılları arasında 811 gazetecinin hüküm giydiğini ifade etmişti (Çavdar, 2004, s. 71). Yine yapılan araştırmalara göre 1955-1960 yılları arasında 2.300 basın davası açılmış, 867 gazeteci mahkûm edilmiştir (Şenol-Cantek, 2016, s. 424-425). Demokraside dördüncü kuvvet olarak kabul edilen basın ve yayın, DP hükümetinin özellikle son dönemlerinde çok ciddi baskı altına alınmış, muhalif görüşteki kesimlerin kendilerini ifade etmenin en önemli yollarından biri susturulmaya çalışılmıştır.

3.4. Üçüncü Dönem Demokrat Parti İktidarı (1957-1960)

İktidar olduğu günden beri yerel örgütlenmelerinin pragmatizme ve gerçekçiliğe dayanan tekniğinden yararlanan DP kadroları 1957 seçimlerinde de aynı yolu izledi. Nitekim Parti’nin taşra örgütlenmelerinin sorunlara pragmatist yaklaşımı DP’nin iktidarda kalmasında çok büyük rol oynamıştı. DP, seçim sürecinde bir yandan önceki ekonomik başarılarını öne çıkarmakta diğer yandan da halkın yaşam standartını daha ileri bir seviyeye ulaştırmanın vaadini vermekteydi (Karpat, 2012, s. 98-100). Ancak DP’yi iktidarda tutan asıl neden olan ekonomideki büyüme tersine döndü. Ekonomide yaşanan olumsuz gelişmeler DP’nin halk desteğini etkilemiştir. 1957 seçim sonuçlarına göre, DP oyların %47,9’unu aldı. Oysaki 1950 ve 1954 seçimlerinde oyların %50’sinden fazlasını almıştı. CHP ise 1954 seçimlerinde %36 olan oy oranını %41’e çıkardı (Ahmad, 2015, s. 76). DP, oylarında ciddi bir düşüş yaşanmış olmakla beraber hem halkın desteğinin sürmesi hem de seçim sisteminin de kendisine kazandırdığı avantajla tekrar tek başına iktidar olabilecek yeterli oyu alabilmişti.

1957 seçimleri her yönü ile tartışma konusu olmuştur. 1954’ten sonra çıkarılan Seçim Yasası uygulama itibariyle siyasi partilerin seçim rekabetinde eşit koşullara sahip olmaları gerektiği ilkesini ihlal etmekteydi. Seçim Yasası siyasi partilere radyonun kullanılmasını yasaklamıştı, ancak cumhurun başı olan ve tarafsız olması gereken Celal Bayar, Menderes ile seçim

yollarına düştü. Doğal olarak da cumhurbaşkanı ve başbakan sıfatı ile Bayar ve Menderes radyodan istedikleri mesajı kamuoyuna verebilmekteydiler (Toker, 2020, s. 623).

İsmet İnönü'nün daha sonra "kütük marifetleri" olarak tanımlayacağı (Toker, 1991, s. 13) 1957 seçim sonuçları muhalefetin şikâyet dalgası ile karşılaştı. CHP, DP'yi altmış ilde seçmen kütüklerinde yolsuzluk yapmakla, kendi seçmenlerine mükerrer oy kullandırmakla suçlamaktaydı. Yüksek Seçim Kurulu ise bazı önemsiz olayların seçim sonucunu etkilemediğini söylüyordu. Oysa ki seçimin geçersiz kılınması için ortaya konulan çok ciddi kanıtlar dahi yok sayıldı. CHP'liler ile DP'liler arasında değişik yerlerde kavgalar oldu. Mersin ve DP'nin çok az oy farkı ile on milletvekili kazandığı Gaziantep'te çıkan olaylarda birkaç kişi öldü (Karpat,2012, s. 121).

Menderes liderliğinde DP hükümetinin en önemli antidemokratik uygulamalarından biri 12 Nisan 1960'ta CHP'nin silahlı bir ayaklanmayı organize ettiği ve basının da bu işin içinde olduğu iddiasını soruşturmak üzere kurduğu Tahkikat Komisyonu'dur. İddiaları araştırarak olan bu komisyonun 15 üyesinin tümü de iktidar partisinin milletvekilleri idi. Olağanüstü yetkilerle donatılan ve aldığı kararların kesin olacağı Komisyon, faaliyetlerinin daha başında üç şeyi yasakladı: 1. Siyasi partilerin ki bu CHP olmaktadır, etkinliklerini; 2. Komisyonun etkinlikleri ile ilgili yayınları; 3. TBMM'de komisyon ile ilgili yapılacak görüşmeler ile bu görüşmeler hakkında yapılacak yayınları (Akşin, 2012, s. 257-258; Heper, 2011, s. 195).

DP iktidarı, demokratik yollarla değil bir darbe ile son bulmuştur. 27 Mayıs 1960 tarihinde askerler yönetime el koydu. Menderes ve iki arkadaşının idamı ile sonuçlanacak darbenin gerçekleşmesinin nedenleri iki noktada gerekçelendirilmiştir: Birincisi demokrasinin içine düştüğü bunalım ve kardeş kavgasını önlemek; ikincisi siyasal partilerin uzlaşmaz tutumuna son vermek. Darbeyi yapanlar tarafsız bir yönetimin hakemliğinde en kısa sürede çok partili hayata geçmenin sözünü vermekteydiler (Turan, 2019, s. 13).

4. SONUÇ

Otoriterizm olgusu, kendi içinde farklı uygulama biçimlerine sahiptir. Yasama ve yürütmenin tek elde toplandığı, yargının da büyük ölçüde yürütmeden bağımsız hareket etmediği monarşiden tutun seçimlerin yapıldığı, belli ölçüde temel hak ve özgürlüklerin güven altına alındığı rekabetçi otoriterizme kadar uzanan değişik otoriterizm çeşitleri bulunmaktadır.

Rekabetçi otoriterizm diğer otoriterizm biçimleri içinde göreceli demokratik sistemin özelliklerine en yakın olanıdır. Rekabetçi otoriterizmde seçimler yapıldığı gibi parlamento kurumu da bulunmakta, parlamento içinde muhalif unsurlara izin verilmektedir. Sistem,

kendisine demokratik bir görünüm vermek ve meşruiyetini halka dayandırmak kaygısı ile demokratik sistemlerdeki özgürlüklerin bir kısmına izin vermektedir. Örneğin yerine göre medya iktidara muhalefet edebilmekte, sivil toplum örgütleri birtakım faaliyetler yürütebilmekte, yargı göreceli bağımsız karar alabilmektedir. Ancak bütün bu göreceli özgürlük ortamı iktidarın hayati çıkarlarına zarar vermeyecek düzeyde olması gerekmektedir. Belki de rekabetçi otoriterizmi demokratik bir sistemden ayıran en önemli ayırt edici özelliği seçimlerin manipüle ediliyor olması, muhalefetin iktidara gelmesinin önünde büyük engellerin bulunması ya da iktidara gelememesidir.

Bu açıdan rekabetçi otoriterizmin özellikleri ile DP'nin uygulamaları arasında büyük paralellikler bulunmaktadır. DP, her ne kadar muhalefet olduğu dönemde iktidar olan CHP'ye getirdiği eleştirilerle CHP'nin bir takım demokratik açılımlar yapmasına vesile olmuş ve kendi iktidarının ilk yıllarında bazı demokratik açılımlar gerçekleştirmiş olsa da daha sonraki yıllarda özellikle halktan aldığı desteğin azalması ile beraber söz konusu demokratik tutumundan, büyük ölçüde, vazgeçmiştir. Nasıl ki rekabetçi otoriterizmde muhalefet susturulmaya çalışılmakta, medyanın özgür haber yapmasının önüne geçilmekte, sivil toplum örgütlerinin faaliyetleri zorlaştırılmakta, yargıya müdahale edilmekte ise aynı şekilde DP iktidarı da benzer uygulamalar ile otoriter bir eğilim içinde olmuştur.

DP iktidarı, her şeyden önce, muhalefeti manipüle etmeye çalışmıştır. Örneğin seçim bölgelerini yeni seçim bölgelerine ayırarak muhalefetin gücünü zayıflatma çabası içinde olmuştur; yine basın baskı altına alma yöntemi DP iktidarı döneminde çok sayıda uygulamaya konu olmuştur. Özellikle muhalefetin radyodan kendini ifade etmesine izin vermemiş ancak Menderes başbakan kimliği ile her türlü mesajı seçmene aktarabilmiştir. Çıkardığı yasalarla basın özgürlüğü engellenmiş; gazete kağıdının ithali denetlenerek muhalif basın susturulmaya çalışılmış; birçok gazeteci göz altına alınmıştır. DP iktidarı döneminde örneğin yargıların erken emekli edilmesine olanak sağlayan yasa ile yargı baskı altında tutulmuştur. Tahkikat Komisyonu'nun kurulması ile yargıda keyfilik had safhaya varmıştır. Yine Menderes özellikle 1954 milletvekili genel seçimleri sonrasında halktan aldığı büyük destekle kendi başına hareket etmiş, mecliste sadece kendisi için güvenoyu alarak sistemin kişiselleştirilmesine olanak sağlayacak uygulamaların içine girmiştir. Buradan aldığı güçle parti içinden gelen itirazlar karşısında muhalif olanlarla oturup konuşmak yerine onları partiden uzaklaştırmıştır.

DP'nin uygulamaları, niteliksel açıdan rekabetçi otoriter rejimlerin özelliklerini yansıtıyor olsa da DP'nin bu tür uygulamalarının DP'yi kavramsal açıdan otoriter bir kimliğin içine

soktuğu düşünülemez. Nitekim demokratik sistemlerde de manipülatif uygulamalara rastlanabilmektedir. Rekabetçi otoriter sistemleri demokratik bir sistemden ayıran iki temel özelliği bulunmaktadır: Birincisi seçimlerin iktidarı değiştirebilme yeteneğinden yoksun olması, ikincisi de kurumların baskı altına alınmasının sistematik olması. Bu çerçeveden bakıldığında, DP'nin seçimleri otoriter rejimlerdeki kadar manipüle edemediği, seçimlerin büyük ölçüde adil bir ortamda yapıldığı; yanı sıra basın yayın ve yargı gibi benzer kurumlar üzerindeki baskının otoriter düzenlerdeki kadar sistematik olmadığı düşünülebilir. Bu açıdan ciddi bir otoriterleşme eğilimi içinde yer alan DP iktidarını demokratik rejim ile rekabetçi otoriter rejim arasında bir yerde konumlandırmak mümkündür.

KAYNAKÇA

- Ahmad, F. (1995). *Modern Türkiye'nin oluşumu*. Sarmal Yayınevi.
- Ahmad, F. (2015). *Demokrasi sürecinde Türkiye 1945-1980*. Hil Yayın.
- Akşin, S. (2012). *Kısa Türkiye tarihi*. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Aron, R. (1976). *Demokrasi ve totalitarizm*. Kültür Bakanlığı Kültür Eserleri.
- Brancati, D. (2013). Democratic authoritarianism: origins and effects, www.annualreviews.org
- Çağla, C. (2015). *Merak edenler için demokrasi*. Bilgi Kültür Sanat Yayınları.
- Çavdar, T. (2004). *Türkiye'nin demokrasi tarihi*. İmge Kitabevi.
- Çavuşoğlu, H. (2009). Türk siyasal hayatında merkez sağ çizginin tarihi, *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (2), 265-278.
- Demirel, T. (2016). Demokrat Parti iktidarı ve ordu. İçinde M. K. Kaynar (Haz.). *Türkiye'nin 1950'li yılları*, (ss. 267-284). İletişim Yayınları.
- Demirel, T. (2021). *Türkiye'nin uzun on yılı: demokrat parti iktidarı ve 27 Mayıs darbesi*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Durgun, G. B. (2012). Otoriter ve Totaliter Rejimler. İçinde Ü. Özdağ (Ed.). 21. Yüzyılda prens, (ss. 179-208). Kripto Kitaplar.
- Erdoğan, M. (2005). Liberalizm ve Türkiye'deki serüveni. İçinde T. Bora ve M. Gültekingil (Ed.). *Modern Türkiye'de siyasi düşünce-liberalizm*, (ss. 23-40). İletişim Yayınları.
- Eroğul, C. (2019). *Demokrat Parti tarihi ve ideoloji*. Yordam Kitap.
- Glasius, M. (2018). What authoritarianism is ... and is not: a practice perspective. *International affairs*, 94(3), 515-533; downloaded from <https://academic.oup.com/ia/article/94/3/515/4992409> by Harran University user on 30 March 2021
- Hadenius, A. ve Teorell, J. (2007). Pathway from authoritarianism. *Journal of Democracy*, 18 (1), 143-157.

- Heper, M. (2011). *Türkiye'nin siyasal hayatı*. DK Yayınları.
- Heper, M. (2012). *Türkiye'de devlet geleneği*. Doğubatı.
- Heywood, A. (2015). *Siyasi ideolojiler*. BB101 Yayınları.
- İnan, S. (2002). *Muhalefette Adnan Menderes 1945-1950*. (Yayınlanmamış doktora tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İnan, S. (2014). Demokrat Parti dönemi (1950-1960) siyasal kültür. *Muhafazakar Düşünce*, 11 (41- 42), 247-258.
- Kaan, O. (2021a). İktidar ve muhalefet ilişkileri çerçevesinde Demokrat Parti'nin birinci kongresi. *Akademik Hassasiyetler*, 8 (15), 165-187.
- Kaan, O. (2021b). Türkiye'nin demokrasi tarihinde 1946 yılı seçimleri. *Tarihin Peşinde*, Sayı: 25, 343-366.
- Kaan, O. (2021c). Demokrat Parti'nin ikinci kongresinde kabul edilen 'milli teminat andı'nın iktidar-muhalefet ilişkilerine etkisi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 37, 507-539.
- Kahraman, H. B. (2010). *Türk siyasetinin yapısal analizi-II 1920-1960*. Agora Kitaplığı.
- Kanca, O. C. (2012). 1950-1960 arası Türkiye'de uygulanan sosyo-ekonomik politikalar. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9 (19), 47-63.
- Karpat, K. (2012). *Türk siyasi tarihi*. Timaş Yayınları.
- Karpat, K. (2017). *Türk demokrasi tarihi*. Timaş Yayınları.
- Kassem, M. (2004). *Egyptian politics: the dynamics of authoritarian rule*. Lynne Rienner Publishers.
- Kaynar, M. K. (2016). Türkiye'nin ellili yılları üzerine bazı notlar. İçinde M. K. Kaynar (Haz.), *Türkiye'nin 1950'li yılları*, (ss. 15-38). İletişim Yayınları.
- Kışlalı, A. T. (2003). *Siyasal sistemler*. İmge Kitabevi.
- Koca, B. (2016). Ellili yıllarda merkez sağ: Demokrat Parti'nin özgürlük ile istismar arasındaki dini politikaları. İçinde M. K. Kaynar (Haz.), *Türkiye'nin 1950'li yılları*, (ss. 293-319). İletişim Yayınları.
- Levitsky, S. ve Way, L. (2002). Elections Without Democracy: The Rise of Competitive Authoritarianism. *Journal of Democracy*, 13 (2), 51-65.
- Levitsky, S. ve Way, L. (2010), *Competitive authoritarianism: the origins and dynamics of hybrid regimes in the post-cold war era*. homes.ieu.edu.tr/ibagdadi/INT435/Readings//General/Levitsky-Way Stanford%20-%20Competitive%20Authoritarianism.pdf
- Lewis, B. (1996). *Modern Türkiye'nin doğuşu*. Türk Tarih Kurumu.
- Linz, J. (1984). *Totaliter ve toriter rejimler*. "S" Yayınları.

- Marquez, X. (2019). *Demokrasi dışı siyaset otoriterlik, diktatörlük ve demokratikleşme*. İletişim Yayınları.
- Mete, O. (1947). *Bütün tafsilat ve akisleriyle Demokrat Parti'nin 1'inci büyük kongresi 1 ocak 1947*. Ticaret Dünyası Matbaası.
- O'Donnell, G. (1990). Tensions in the bureaucratic authoritarian state and the question of democracy. İçinde D. Collier (Der.), *The New authoritarianism in Latin America*, (ss. 285-318). Princeton University Press.
- Oğuz, M. C. (2019). Otoriter rejimlerde demokratik kurumların işlevi: siyasal partiler, parlamento ve seçimler. *YDÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, XII (1), 66-85.
- Okutan, Ç. (2012). Siyasal sistemler. İçinde H. Çetin (Ed.), *Siyaset bilimi*, (ss. 189-219). Orion.
- Sarıçoban, G. (2005). *Çok partili hayata geçişte iktidar muhalefet ilişkileri (1946-1950)*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Hacettepe Üniversitesi Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Enstitüsü.
- Seyaz, A. (2018). Bir melez rejim örneği olarak rekabetçi otoriteryanizm. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7 (3), 190-204.
- Şenol-Cantek, F. (2016). Elli yıllar Türkiye'sinde basın. İçinde M. K. Kaynar (Haz.), *Türkiye'nin 1950'li yılları*, (ss. 423-450). İletişim Yayınları.
- Takım, A. (2012). Demokrat Parti döneminde uygulanan ekonomi politikaları ve sonuçları. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67 (2), 157-187.
- Taylan, Ö. (2021). *Demokrat Parti'nin siyasetin demokratikleşmesi ve otoriterleşmesine etkisi*. (Yayınlanmamış doktora tezi). İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Toker, M. (1991). *Demokrasimizin İsmet Paşa'lı yılları 1944-1973*. Bilgi Yayınevi.
- Toker, M. (2020). *Demokrasimizin İsmet Paşalı yılları 1944-1960*. Bilgi Yayınevi.
- Topçu, İ. ve Topçu, S. A. (2017). Adnan Menderes'in yargılanması ve idamı. *Akademik Bakış Dergisi*, Sayı: 61, 59-80.
- Turan, Ş. (2019). *Türk devrim tarihi*. Bilgi Yayınevi.
- Türköne, M. (2010). Siyasal sistemler. *Siyaset*. Opus Yayınları.
- Uluç, V. (2020a). Türkiye'de çok partili sisteme geçiş: iç ve dış dinamiklerin analizi, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17 (1), 465-486.
- Uluç, V. (2020b). Türk Siyasal Hayatı'nda Demokrat Parti dönemi. İçinde H. S. Kıroğlu (Ed.), *Sosyal, beşerî ve idari bilimler alanında akademik çalışmalar*, (ss. 113-134). Gece Kitaplığı.
- Yalman, A. E. (1971). *Gördüklerim ve geçirdiklerim IV*, İstanbul; Akt. Ahmad, F. (2015). *Demokrasi sürecinde Türkiye 1945-1980*. Hil Yayın.

Yengil, O. (2016). *Totalitarian and authoritarian regimes: a comparison of stalinism and putinism*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Ortadoğu Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Zürcher, E. J. (2005). *Modernleşen Türkiye'nin tarihi*. İletişim Yayınları.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 240-262

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 30.11.2021

Accepted / Kabul: 29.01.2022

VERGİ AHLAKINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER: VAN YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ LİSANS ÖĞRENCİLERİ ÖRNEĞİ*

Rezzan PINAR¹

Aysel ÖZTÜRKÇÜ AKÇAY²

Öz

Verginin yasal zorunluluk yoluyla ve karşılıksız olarak alınması çoğunlukla mükellefler tarafından hoş karşılanmamakta ve bu durum mükelleflerin vergiden kaçınma ile vergi kaçırma gibi istenmeyen tutum ve davranışlar sergilemesine neden olabilmektedir. Bu anlamda vergi ödeme konusunda içsel bir motivasyon olarak görülen vergi ahlakı, mükelleflerin üzerine düşen yükümlülüklerini yerine getirmede önemli bir rol oynamaktadır. Bu çalışmanın amacı, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören öğrencilerin vergi ahlak düzeyini etkileyen faktörlerin neler olduğunu tespit etmektir. Tesadüfi örneklem yöntemi kullanılarak ulaşılan 284 öğrenciye online anket uygulaması yapılmış ve elde edilen veriler SPSS 22 paket programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Çalışmada güvenilirlik analizi, bağımsız örneklem t-testi, tek yönlü ANOVA testi ve korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre, ankete en çok katılımı sağlayanların kadın katılımcılar olduğu gözlemlenmiş ve t-testi sonuçlarına göre cinsiyet değişkeni ile vergi ahlakını etkileyen ekonomik ve sosyo-kültürel faktörler arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca vergi ahlakını etkileyen ekonomik, ahlaki ve psikolojik, sosyo-kültürel demografik, siyasi ve vergi yönetimi boyutları arasındaki ilişkiye bakıldığında ise boyutlar arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Bu çalışma, Van ili ve Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi özelinde bireylerin vergi ahlakını etkileyen faktörleri araştıran ilk çalışma olması sebebiyle önem taşımaktadır. Araştırma bulguları doğrultusunda bireylere ve araştırmacılara faydalı olacağı düşünülen birtakım önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Vergi, Vergi Ahlakı, Vergi Ahlakını Etkileyen Faktörler, Anket.

Jel Kodları: H20, C10.

* Bu çalışma Rezzan PINAR'ın Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi SBE İşletme Anabilim Dalında 2021 yılının haziran ayında Dr. Öğr. Üyesi Aysel ÖZTÜRKÇÜ AKÇAY'ın danışmanlığında sunulan ve kabul edilen Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

¹Doktora Öğrencisi, Bingöl Üniversitesi, E-posta: rezzan.pinar@hotmail.com ORCID: 0000-0002-1134-8139.

²Dr.Öğr.Üyesi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, E-posta: ayselakcay@yyu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9655-5673.

Atıf/Citation

Pınar, R. & Öztürkçü Akçay, A. (2022). Vergi ahlakını etkileyen faktörler: Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi lisans öğrencileri örneği. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 240-262.

THE FACTORS EFFECTING TAX MORAL: EXAMPLE OF UNDERGRADUATE STUDENT OF YÜZÜNCÜ YIL UNIVERSITY

Abstract

Tax is an important source of finance for states today as it was in the past. Compulsory and unrequited taxation is often not welcomed by taxpayers and this situation may cause taxpayers to exhibit undesirable attitudes and behaviors such as tax avoidance and tax evasion. In this sense, tax ethics, which is seen as an intrinsic motivation for paying taxes, plays an important role in fulfilling the obligations of taxpayers. The purpose of this study is to determine the factors effecting tax ethics. The study also examines whether the level of tax morality differs in terms of some demographic characteristics. The study population consists of students of the Faculty of Economics and Administrative Sciences studying at Van Yuzuncu Yil University in the 2020-2021 academic year. The sample of the study, on the other hand, consists of 284 students. Reliability analysis, independent sample t-test, one-way ANOVA test and Correlation analysis were used in the study. According to the results of the research, it was observed that the most participants in the survey were women and according to the results of the T-test, a significant distinction was found between the gender variant and the economic and socio-cultural factors effecting tax ethics. In addition, when we look at the relationship between economic, moral psychological, socio-cultural demographic and political and tax management dimensions that effect tax ethics, it has been observed that there is a positive relationship between the dimensions

Keywords: Tax, Tax Morale, Factors Effecting the Tax Ethics, Survey.

Jel Codes: H20, C10.

1. GİRİŞ

Geçmişten günümüze kadar önemini koruyan vergilendirme konusunun gelecekte de önemli bir yere sahip olması beklenmektedir (Torgler, 2007, s. 3). Vergi, devletin kamusal hizmetlerini gerçekleştirebilmesi için yasal zorunluluk yoluyla ve karşılıksız olarak topladığı parasal değerlerdir. Kamusal hizmetlerin sağlanması amacıyla bir finansman aracı olarak kullanılan vergiler, ekonomik kalkınmayı hızlandırmanın yanında sosyal, beşerî ve savunma faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdürebilmek için ihtiyaç duyulan en önemli gelir kaynaklarından biridir. Vergilemenin gerekliliği, hemen hemen her toplum tarafından kabul edilebilir bir durum olsa da ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda toplumdan topluma farklılık gösteren özelliklere sahip olması da önemli bir gerçektir (Demir, 2008, s. 1). Bu nedenle vergilerin etkin bir şekilde toplanabilmesi için devletlerin elde ettiği vergiler kadar, toplayamadığı vergilerin nedenlerinin ve bireyleri vergi ödememeye iten faktörlerin neler olduğunun tespit edilmesi büyük bir önem arz etmektedir (İzgi Şahbaz & Saruç, 2012, s. 58).

Günümüzde verginin devletler için önemi düşünüldüğünde, vergiyi doğuran olaydan başlayarak tarh, tebliğ, tahakkuk ve verginin tahsiline kadar her aşamanın tam ve doğru olarak yerine getirilmesi gerekmektedir. Ancak verginin yasal zorunluluk yoluyla ve karşılıksız olarak alınması bireylerin kullanılabilir gelirlerinde, harcamalarında ve servetlerinde azaltıcı bir etki yaratmakta ve bu durum bireylerin vergiyi bir yük olarak algılamasına neden olmaktadır.

Ödeyeceği vergi yükünü azaltmak isteyen bireyler ise vergi kaçakçılığı (örn. kazançlarından daha az gelir veya kar beyan ederek veya giderlerini fazla göstererek) veya vergiden kaçınma (örn. ihracat veya ithalat işlemlerinde karı vergisiz ülkede bırakmak, vergi istisna, indirim ve muafiyetlerinden yararlanmak, sponsorluk hizmetlerinden yararlanmak vb.) gibi birtakım faaliyetlere yönelebilmektedirler. Bu sebeple vergi ödeme eyleminin mükellefler tarafından gönüllü bir şekilde yerine getirilebilmesi amacıyla toplumlarda vergi ahlakı bilincinin oluşturulması gerekmektedir (Gökbunar vd., 2007, s. 71).

Vergi ahlakı kavramı; vergi yükümlülüğünün yerine getirilmesine yönelik içsel bir motivasyon olarak tanımlanmaktadır (Torgler & Schneider, 2007, s. 445). Bir diğer deyişle, bireylerde vergi ödeyerek topluma katkı sağlayabileceklerine dair algı oluşturan bir motivasyon kaynağıdır (Torgler & Murphy, 2004, s. 301). Ahlak kavramı burada toplumun bir parçası olan bireyin, üzerine düşen görevi gerçekleştirebilmesi amacıyla uyması gereken ahlaki ve hukuki kuralları kabul etmesi anlamında kullanılmaktadır. Dolayısıyla burada vergi ve vergi yükümlülükleri karşısında takındıkları genel tavır yani “vergi zihniyeti” ön planda tutulmaktadır (Kaynar Bilgin, 2011, s. 168). Bu anlamda bireylerin vergi kurallarına uymasını sağlayan ve içsel motivasyon olarak ifade edilen “vergi ahlakı” kavramının verginin ödenmesi konusunda vergi idaresinin uyguladığı caydırma politikalarından daha fazla etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bir toplumda vergi ahlakı bilincinin oluşması, devletin caydırıcı vergi politikalarına olan ihtiyacını azaltarak vergi uyumunu pozitif yönde etkilemektedir. Bu sebeple son yıllarda bireylerin vergi yükümlülüklerini yerine getirmeleri için uygulanan denetim, yakalama ve cezai işlemler gibi dışsal faktörlerden ziyade mükellefin vergiye yönelik tutum ve davranışlarında etkili olan ayıplanma, utanma, saygınlığını yitirme ve vicdani rahatsızlık gibi ahlak duygusunu belirten içsel yaptırımlar üzerinde önemle durulmaktadır (Karaaslan & Sandalcı, 2015, s. 38). Örneğin; gelişmiş ülkelerde vergi denetimlerinin ve uygulanan cezai işlemlerin oranları daha düşük olsa bile vergi ahlakı gelişmemiş ülkelere göre daha yüksek olduğundan bireylerin vergiye karşı olan uyumları daha yüksek olabilmektedir. Nitekim Alm & Torgler (2005) tarafından Dünya Değerler Araştırması (WVS) verileri kullanılarak yapılan ampirik çalışmada vergi ahlak düzeyinin en yüksek Amerika, Avusturya ve İsviçre gibi gelişmiş ülkelerde olduğu tespit edilmiştir. Bu anlamda bireylerin vergi bilincinin artırılması ve herhangi bir yaptırıma maruz kalmadan gönüllü olarak doğru beyanlarda bulunması için vergi ahlakının geliştirilmesi oldukça önem taşımaktadır (Yıldız, 2019, s.131).

Yukarıda aktarılan teorik ve ampirik çalışmalarda da ifade edildiği üzere (Cullis ve Lewis, 1997; Wenzel, 2004; Torgler, 2005; Torgler ve Schneider, 2007; Sá, Martins & Gomes, 2015;

Teyyare & Kumbaşı, 2016) elde edilen sonuçlara göre, mükelleflerin harcanabilir gelirlerinde meydana gelen azalışlar ve vergiyi algılama tarzları vergiye karşı olan tutum ve davranışları etkilemektedir. Bu nedenle vergileme ile ilgili hedeflerin yerine getirilebilmesi, vergi uyumunun sağlanabilmesi için bireylerin vergiler karşısında takındıkları tavır ve davranışların incelenerek buna yönelik çözüm önerilerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu amaçla çalışmamızda, geleceğin vergi mükellefi olma potansiyeline sahip üniversite öğrencilerinin vergi ahlakını etkileyen faktörler ekonomik, ahlaki ve psikolojik, sosyokültürel- demografik, siyasi ve vergi yönetimi ile ilgili faktörler başlığı altında incelenmiş ve elde edilen bulgular neticesinde öneriler sunulmuştur. Çalışmada örneklem kümesi olarak Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri seçilmiştir. Çalışmada anket veri yönteminden yararlanılmıştır. Çalışma covid-19 salgını sürecine denk geldiği için yüz yüze anket yerine online anket yöntemi tercih edilmiştir. Anket çalışmamıza İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde öğrenim görmekte olan 284 öğrenci katılım sağlamıştır. Uygulanan anketler yoluyla elde edilen veriler SPSS (20.0) paket programı aracılığıyla frekans, t-testi, tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ve korelasyon analizine tabi tutulmuştur. Bulguların analiz edilmesiyle elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Dört bölümden oluşan çalışmanın ilk kısmını vergi ve vergi ahlakı ile ilgili teorik bilgilerin yer aldığı giriş bölümü oluşturmaktadır. Giriş bölümünü takiben vergi ahlakını etkileyen faktörleri inceleyen yerli ve yabancı çalışmalara ilişkin literatür özetleri sunulmuştur. Üçüncü bölümde ampirik araştırma sonuçlarına yer verilmiştir. Son bölüm ise genel değerlendirmeye ayrılmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Konuya ilişkin daha önce yapılan çalışmalar incelendiğinde bireylerin vergiye karşı olan tutumları, vergi ahlakı, vergi bilinci ve vergi uyumu gibi konularda birçok çalışma yapılmış ve vergiye karşı olan tepkilerin nedenleri ortaya konmaya çalışılmıştır. Alan yazına bakıldığında bireylerin vergiye karşı olan tepkilerinin ve vergi ahlakı düzeylerinin genellikle ekonomik, ahlaki, siyasi, sosyo-kültürel ve demografik faktörlere bağlı olarak değerlendirildiği görülmektedir (Sağbaş ve Başoğlu, 2005; Bağdigen & Erdoğan, 2010; Yeşilyurt, 2015; Rodriguez-Justicia ve Theilen, 2018). Bu faktörlerden hangisinin bireylerin vergi bilinci ve uyumu üzerinde daha fazla etkisinin olduğu toplumların gelişmişlik düzeyine, vergi otoritelerinin kurumsallaşma yeteneklerine ve bireylerin sosyo-demografik özelliklerine göre farklılık göstermektedir. Jackson ve Milliron (1986) tarafından yapılan “Vergi Uyum Araştırması: Bulgular, Sorunlar ve Beklentiler” adlı çalışmada gerçekleştirilen kapsamlı bir literatür incelemesi sonucunda vergi uyumuna en çok etki eden faktörlerin yaş, cinsiyet, eğitim

ve gelir düzeyi, vergi ahlakı, yaptırımlar, vergi oranları ve vergi otoritesi ile olan ilişkiler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma ile söz konusu faktörlerin bireylerin vergiye karşı tutumu ve vergi ahlak düzeylerini belirlemedeki etkisi araştırılmış ve konuya ilişkin yerli ve yabancı literatürde yer alan başlıca çalışmalar aşağıda özetlenmiştir:

ISSP (International Social Survey Programme) verilerini kullanarak İspanya üzerine bir araştırma yapan Torgler (2005) emekli ve öğrencilerde vergi ahlak düzeyinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca dindarlık, eğitim, doğrudan demokrasi ve adli sisteme olan güvenin vergi ahlak düzeyini artırdığını saptamıştır.

Alm & Torgler (2005), yapmış oldukları çalışmalarında 14 Avrupa ülkesinin 1990-1993 yılına ait WVS verilerini kullanarak ülkelerin vergi ahlak düzeylerini araştırmışlardır. Yapılan analizler sonucunda vergi ahlak düzeyinin sırasıyla en yüksek Amerika, Avusturya ve İsviçre’de olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuçlar araştırmacılar tarafından doğrudan demokratik faktörlerin güçlü olduğu ülkelerde vergi bilinci ve vergi ahlak düzeyinin daha yüksek olduğu şeklinde yorumlanmıştır.

Alm & Torgler (2006) ABD ve İspanya’ya ait 1999-2000 yılı verilerini kullanarak yapmış oldukları çalışmalarında kültürel faktörlerin vergi ahlak düzeyine olan etkisini sıralı probit tahmin yöntemi ile analiz etmişlerdir. Analizden elde edilen sonuçlara göre ABD’nin vergi ahlak düzeyinin İspanya’dan daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Tosuner ve Demir (2008), vergi ahlakı ve belirleyenlerini analiz etmek için Ege Bölgesi’nde faaliyetlerini sürdürmekte olan 640 gelir vergisi mükellefine uygulanan anket sonuçlarını kullanmıştır. Küme örnekleme yöntemi kullanılarak yapılan çalışma sonucunda katılımcıların vergi ahlakı skorlarının (3,4647) düşük düzeyde olduğu tespit edilmiş ve vergi ahlakına etki eden faktörlerden özellikle en önemli olanlarının eğitim, dini inançlar, kurumsal yönetim, subjektif vergi, yolsuzluk düzeyi ve vergi yönetiminin kalitesi olduğu gözlemlenmiştir.

Kaynar Bilgin (2011), Türkiye’de vergi ahlakını şekillendiren faktörler üzerine yapmış oldukları çalışmalarında 2005-2008 yıllarındaki WVS beşinci dalga verilerini kullanarak analiz yapmışlardır. Çalışma sonucunda cinsiyet, yaş, medeni durum, ekonomik durum, gelir seviyesi, çalışılan sektör ve alan değişkenlerinin vergi ahlakı üzerinde belirleyici faktörler olmadığı tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra dindarlık, milli gurur ve hükümete duyulan güvenin vergi ahlakını olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

İzgi Şahbaz & Saruç (2012), sosyo-kültürel faktörlerin vergi ahlakını ile olan ilişkisini incelemek için Sakarya Üniversitesi’nde öğrenim gören ve kolayda örneklem yöntemine göre

seçilmiş 1351 öğrenciye uygulanan anketten elde ettiği verileri kullanmıştır. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre öğrencilerin almış oldukları eğitimin vergi ahlak düzeylerini artırmadığı, devlete bağlılık, vergi yükü, algılanan ceza oranı, dini inançlar ve vatandaşlık bilinci duygusu ile vergi ahlakı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Ayas ve Saruç (2012) Türkiye ve İtalya’da vergi ahlak düzeyleri ve vergi ahlakına etki eden faktörlerin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilen çalışmada toplam 480 kişiye anket uygulanmış ve her iki ülkenin vergi ahlak skorlarının birbirine yakın olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca her iki ülkede vergi kültürünün vergi ahlakını etkilemediği buna karşın kamu kaynaklarının israfı ve algılanan vergi yükünün vergi ahlakını en çok etkileyen faktörler olduğu belirlenmiştir.

Daude, Gutiérrez & Melguizo (2013) 2005 yılına ait WVS verilerini kullandıkları çalışmalarında gelişmekte olan ülkelerin vergi ahlakı düzeylerini etkileyen faktörlerin neler olduğunu araştırmışlardır. Çok değişkenli analiz yönteminin kullanıldığı çalışma neticesinde katılımcıların vergi ahlak düzeylerine en çok etki eden faktörlerin yaş, cinsiyet, eğitim, istihdam ve dini inanışlar gibi sosyo- demografik faktörlerin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Organ & Yeğen (2013), Adana ilinde faaliyette bulunan muhasebe meslek mensuplarının vergi bilinci ve vergi ahlakı üzerine etki eden unsurları analiz etmek amacıyla gerçekleştirdikleri çalışmalarında, 100 meslek mensubuna ilişkin anket verileri kullanılmıştır. Bulgular sonucunda katılımcıların vergi bilinci ve vergi ahlakı düzeylerinin oldukça yüksek olduğu saptanmıştır. Bir diğer ifadeyle, ankete katılan meslek mensuplarının çoğunun vergi ödemenin gerekliliğinin farkında olan ve vergi kaçırmaya karşı kişilerden oluştuğu gözlemlenmiştir.

Yurdakul (2013), Bursa ilinde vergi ahlakı belirleyenler faktörleri analiz etmek için gerçekleştirdiği tez çalışmasında 626 kişiye uyguladığı anket çalışmasından elde edilen verileri kullanmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre bireylerin yaşları, medeni durumu, dine bağlılık, hükümete-parlametoya duyulan güven, ulusal gurur ve vergi dairesi ile vergi ahlakı arasında pozitif yönlü olumlu bir ilişki tespit edilmiştir. Bireylerin vergi ahlakının çeşitli sosyal ve demografik faktörlere göre değişiklik gösterdiği tespit edilmiştir.

Sá, Martins & Gomes (2015) Avrupa Değerler Anketi (WVS) verilerini kullandıkları çalışmalarında Portekiz’de yaşayan bireylerin vergi ahlak düzeyi üzerinde etkili olan faktörleri (eğitim düzeyi, mesleki durum, gelir düzeyi, politik ve psikolojik faktörler) tespit etmeye çalışmışlardır. 1553 Portekizli birey üzerine yapılan anket çalışması neticesinde elde edilen

verilere göre gelir düzeyi ile politik ve psikolojik faktörlerin vergi ahlakını etkilediği görülmüştür.

Sandalcı (2015), Dumlupınar Üniversitesinde öğrenim gören öğrencilerinin vergi ahlakını belirleyen faktörlerin analizine yönelik olan çalışmasında 1108 öğrenciden elde ettiği anket verilerini kullanmıştır. Araştırmadaki verilere göre vergi ahlakını belirleyen faktörler ekonomik, sosyokültürel, siyasi ve ahlaki-psikolojik olarak analiz edilmiştir. Bulgulara göre vergi ahlakı üzerinden en fazla etkiye sahip olan faktörün ahlaki ve psikolojik faktör olduğu tespit edilmiştir. Vergi ahlakı düzeyinin yüksek olduğu fakültenin ise ilahiyat fakültesi olduğu tespit edilmiş ve kadınların vergi ahlakı düzeyinin erkeklere oranla daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Ek olarak, çalışmada yaş, sınıf ve gelir düzeyi ile vergi ahlakı arasında ters ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yeşilyurt (2015) tarafından Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Maliye Bölümü ve İlahiyat Fakültesi öğrencilerinin vergi bilincinin vergi ahlak düzeyleri üzerine olan etkisinin araştırıldığı çalışmada 473 öğrenciye anket uygulanmış ve ilahiyat bölümü öğrencilerinin ankete daha fazla katılım sağladığı ve vergi ahlak düzeylerinin daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Teyyare & Kumbaşlı (2016) tarafından yapılan çalışmada Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi ve Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Maliye Bölümü 1. ve 4. sınıf öğrencilerine anket uygulaması yapılarak vergi bilinci ve vergi ahlakı düzeyi belirlenip söz konusu faktörlerin gelişiminde maliye bölümünün etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan ampirik analizler neticesinde 4.sınıf öğrencilerinin vergi ahlak düzeylerinin 1. sınıf öğrencilerine kıyasla daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca katılımcıların not ortalaması arttıkça vergi ahlak düzeylerinin de arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Karlılar & Kırıl (2018), Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesindeki öğrencilerin vergi ahlakı düzeylerini etkileyen faktörleri incelemek için yaptıkları çalışmada 872 öğrenciye anket uygulaması gerçekleştirmişlerdir. Araştırmanın sonucuna göre öğrencilerin bölüm ve sınıf değişkenlerinin vergi ahlakı, vergi bilinci ve vergi tutumu üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Akademik başarı seviyesinin, vergi tutumu ve vergi ahlakı üzerinde anlamlı bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Ek olarak öğrenim türünde ise vergi ahlakı ile fiş ve fatura işlemleri üzerinde anlamlı bir farklılığın olmadığı belirlenmiştir.

Aktaş Güzel (2020), öznel norm, dindarlık, hükümete duyulan güven, vergi sistemine yönelik tutum, vergi ahlakı, vergi adalet algısı değişkenlerinin vergi uyumu üzerindeki etkilerini

incelemiştir. Muhasebecilerin vergi ahlakının ve vergi uyumu davranışlarını etkileyen değişkenlerin incelendiği çalışmada, Türkiye’de bağımsız olarak faaliyet gösteren 392 muhasebe meslek mensubuyla anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın sonucunda, öznel norm, vergi ahlakı ve vergi sistemine yönelik tutumun vergi uyumu üzerinde anlamlı pozitif bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir. Hükümete duyulan güven, vergi adalet algısı ve vergi ahlakının vergi sistemine yönelik tutum üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Hükümete duyulan güven ve öznel normun vergi ahlakı üzerinde anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tak (2020), davranışsal iktisat perspektifinde Türkiye’de vergi ahlakını etkileyen faktörleri analiz etmek için DDA altıncı dalga verilerini kullanmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre vergi ahlakını etkileyen faktörlerin hepsinde farklı boyutta etkilendiğini belirlemiştir. Çalışmada elde edilen veriler sonucunda demografik faktörlerin daha önce yapılan çalışmalarla benzerlik gösterdiği gözlemlenmiştir. Vergi ahlakını etkileyen sosyo-kültürel ve psikolojik faktörlerin ise daha önceki yapılan çalışmalarla farklılıklar gösterdiği tespit edilmiştir.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın temel amacı, geleceğin potansiyel mükellefleri olan üniversite öğrencilerinin vergi ahlak düzeylerini tespit etmektir. Çalışmada vergi ahlakının demografik, ekonomik ve sosyal faktörleri dikkate alınarak analizler yapılmaya çalışılmıştır. Bireylerin vergi yükümlülüklerini yerine getirme sürecinde olumlu ve olumsuz faktörlerin belirlenmesi devletlerin vergi politikalarının oluşturması ve vergiden beklenen başarı açısından büyük önem arz etmektedir. Bireylerin vergi ahlakını etkileyen faktörleri belirlemeyi amaçlayan çalışmamız bu önemin etkisiyle ortaya çıkmıştır. Ayrıca Van ili ve Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi özelinde bireylerin vergi ahlakını etkileyen faktörleri araştıran bir çalışmaya rastlanılmamış olması sebebiyle çalışmanın önemli bir boşluğu dolduracağı ve sonraki çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırma evrenini Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören öğrenciler oluşturmaktadır. Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde 2020-2021 eğitim öğretim döneminde aktif olarak kayıtlı olan 1252 öğrenci bulunmaktadır. Kaynakların kısıtlı olması ve anket çalışmasının ülkemizde yaşanan Covid- 19 pandemi sürecine denk gelmesi nedeniyle ana kütlelin tamamına ulaşmak mümkün olmamış ve çalışmanın örneklemini Tesadüfi Olmayan Örneklem Yöntemlerinden biri olan "Kolayda Örneklem Yöntemi" ile seçilen 284 (154 kadın, 130 erkek) lisans öğrencisi oluşturmuştur. Kemal Kurtuluş (2008), Pazarlama Araştırmaları kitabında %95 güven sınırlarında araştırma için gerekli örneklem büyüklüğünün minimum 278 olması gerektiğini ifade etmiştir (Kurtuluş, 2008, s. 94). Bu doğrultuda belirlenen örneklem büyüklüğünün ana kütleli temsil edebilecek düzeye ulaştığı görülmektedir.

3.3. Araştırma Yöntemi

Araştırmada veri toplama aracı olarak online anket yönteminden yararlanılmıştır. Hazırlanan anket formu 2020 yılı Ekim-Aralık arasında Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören 284 öğrenciye uygulanmıştır. Yapılan anket sonucunda elde edilen bilgiler çalışmanın veri tabanını oluşturmaktadır. Değişkenlerin ölçülmesi amacıyla konuya ilişkin yapılan yerli ve yabancı çalışmalarda yer alan anket soruları incelenmiş ve çalışmanın amacına ulaşması için en uygun ölçekler belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan incelemeler sonucunda ankette yer alan sorular için Karaaslan ve Sandalcı 'nın (2015) "Vergi Ahlakını Belirleyen Faktörlerin Analizine Yönelik Bir Uygulama" adlı çalışmada kullanılan ölçekten yararlanılmıştır.

3.4. Araştırmanın Ölçekleri

Araştırmanın vergi ahlakını etkileyen faktörlerini ölçmek için anket çalışmasında Rennis Likert tarafından geliştirilen 5'li Likert ölçeği tercih edilmiştir. Likert tipi ölçeklerde, katılımcılara bazı ifadeler yöneltilerek bu ifadelere katılıp katılmama derecesini belirtmesi istenir. Ölçeğin tepki kategorileri (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum ve 5=Kesinlikle Katılıyorum) şeklinde puanlandırılmıştır. Ölçeğe uygun olarak anket iki bölüm ve toplam 34 sorudan oluşmaktadır. İlk bölümde öğrencilerin cinsiyet, yaş, sınıf ve gelir düzeyi gibi demografik özellikleri yer almaktadır. Bu bölümde katılımcılara katılımın gönüllülük ve gizlilik esasına dayandığı ve herhangi bir kimlik bilgisi belirtmelerinin zorunlu olmadığı belirtilmiştir. İkinci bölümde ise öğrencilerin vergi ahlakı düzeylerini ölçmek için vergi ahlakını

etkileyen 4 tane temel faktöre yer verilmiştir. Anketteki ilk 8 ölçekteki ifade ekonomik faktörler boyutunu, 9-21 arasında bulunan ölçekteki ifadeler ahlaki ve psikolojik faktörler boyutunu, 22-26 arasında bulunan ifadeler sosyokültürel ve demografik faktörler boyutunu, 27-34 arasında bulunan ifadeler ise siyasi ve vergi yönetimi ile ilgili faktörlerin boyutunu ölçmektedir. Ankette elde edilen veriler “SPSS for Windows” (20.0) programı kullanılarak sayısal verilere dönüştürülmüş ve hatalı veri girişi olup olmadığı kontrol edilmiştir. Çalışma sonucunda elde edilen istatistiksel veriler ile oluşturulan tablolar yorumlanmıştır.

4. ANALİZ VE BULGULAR

Araştırma sürecinde elde edilen verilerden yola çıkılarak güvenilirlik analizi, frekans analizi ve değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla bağımsız örneklem t testi, tek yönlü varyans analizi ve korelasyon analizlerinden yararlanılmıştır.

4.1. Demografik Özelliklere Ait Bulgular

Katılımcıların demografik özellikleri (öğrencilerin cinsiyet, yaş grubu, bölüm, sınıf, ailenin aylık ortalama geliri, aylık tahmini harcama) tanımlayıcı istatistikler aracılığıyla incelenmiş ve sonuçlar Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Demografik Özelliklere Ait Bulgular

		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Kadın	154	54,2
	Erkek	130	45,8
	Toplam	284	100,0
Yaş	17-20	122	43,0
	21-24	146	51,4
	25 +	16	5,6
	Toplam	284	100,0
Bölüm	İşletme	77	27,1
	İktisat	79	27,8
	Kamu Yönetimi	57	20,1
	Uluslararası İlişkiler	71	25,0
	Toplam	284	100,0
Sınıf Dağılımı	1. Sınıf	130	45,8
	2. Sınıf	70	24,6
	3. Sınıf	25	8,8
	4. Sınıf	59	20,8
	Toplam	284	100,0
Aile aylık gelir Düzeyi	1000 Liraya Kadar	85	29,9
	1001-2500 Lira Arası	98	34,5
	2501-4000 Lira Arası	61	21,5
	4001 Lira ve Üstü	40	14,1
	Toplam	284	100,0
Aylık Harcama Düzeyi	300 TL ve altı	87	30,6
	301-500 TL arası	98	34,5
	501 TL ve üzeri	99	34,9

	Toplam	284	100,0
--	--------	-----	-------

Tablo 1’de araştırmaya katılanların %54,2’sinin kadın, %45,8’inin ise erkek olduğu görülmektedir. Kadın katılımcıların anket uygulamasına katılım oranının fazla olması kadınların vergi konusunda erkeklere göre daha duyarlı bir tavır sergilediklerini göstermektedir. Yaş bakımından katılımcıların %51,4’ü 21-24 yaş aralığında bulunmaktadır. Katılımcıların bölümlere göre dağılımında iktisat bölümü öğrencilerinin %27,8’lik oranda anket çalışmasına daha aktif katıldığı görülmektedir. Araştırmaya katılanların sınıflara göre gruplandırılmasında ise %45,8’nin 1. sınıf öğrencilerden oluştuğu gözlemlenmiştir. Son olarak katılımcıların %34,5’nin aile aylık gelir düzeyi 1001-2500 lira arasında iken; %34,9’nun ise aylık harcama düzeyi 501 TL ve üzeridir.

4.2. Araştırmaya İlişkin Güvenilirlik Analizi

Ölçeklerin güvenilirliğini, diğer bir deyişle verilerin içsel tutarlılıklarını tespit etmek amacıyla Cronbach’s Alpha değerleri hesaplanmıştır. Cronbach’s Alpha (α) değeri, her bir madde için tek tek bulunabileceği gibi tüm sorular için ortalama bir (α) değeri olarak da hesaplanabilir. Tüm sorular için belirlenen Cronbach’s Alpha (α) değeri ankette yer alan tüm ifadelerin güvenilirliğini temsil etmekte 0 ile 1 arasında bir değer almaktadır. Cronbach’s Alpha (α) değerinin 0,00-0,40 arasında bir değer alması ölçeğin güvenilir olmadığını; 0,40-0,60 arası bir değer alması ölçeğin düşük güvenilirlikte olduğunu; 0,60-0,80 arasında olması ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu ve 0,80-1,00 aralığında ise ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu ifade etmektedir (Kalaycı, 2009, s. 405). Bu çalışmada yer alan ölçeklerin güvenilirliğini gösteren Cronbach’s Alpha (α) değeri Tablo 2’de yer almaktadır:

Tablo 2. Tüm Anket Verileri Güvenilirlik Analizi

Gözlem Sayısı	Cronbach’s Alpha Katsayısı	Madde Sayısı
N=284	0,942	34

Tablo 2’de yer alan güvenilirlik analizi sonuçlarına göre Cronbach’s Alpha değeri 0,942 olarak bulunmuştur. Elde edilen bu sonucun 0,80-1,00 aralığında olması ölçeğin yüksek derece güvenilir olduğunu göstermektedir.

4.3. Vergi Ahlakını Etkileyen Faktörlere İlişkin Bulgular

Çalışmanın bu kısmında elde edilen istatistiksel verilerle katılımcıların vergi ahlakını etkileyen faktörlerin (ekonomik, ahlaki ve psikolojik, sosyokültürel demografik, siyasi ve vergi yönetimi

ile ilgili faktörler) frekans analizleri yapılmış ve yorumlanmaya çalışılmıştır. Elde edilen bulgular aşağıdaki tablolarda sunulmuştur.

Tablo 3. Vergi Ahlakını Etkileyen Ekonomik Faktörler (Frekans Analizi Sonuçları)

Değerlendirme	1		2		3		4		5	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Devletin toplamış olduğu vergi gelirlerinin etkin bir şekilde kullanıldığını düşünüyorum.	81	28,5	8	28,9	59	20,8	46	16,2	16	5,6
Ödediğim vergilerin bana kamu hizmeti olarak geri döndüğünü düşünüyorum	59	20,8	93	32,7	41	14,4	68	23,9	23	8,1
Vergi afları vergisini zamanında ödeyenleri cezalandırır	67	23,6	67	23,6	69	24,3	52	18,3	29	10,2
Mükellefin küçük miktarda vergi kaçırması normaldir	158	55,6	61	21,5	33	11,6	23	8,1	9	3,2
Yakın çevreme baktığımda vergi kaçırın sayısının yüksek olduğunu görüyorum	74	26,1	82	28,9	58	20,4	50	17,6	20	7,0
İktidardaki partiyi destekliyorsam vergimi daha gönüllü öderim.	101	35,6	78	27,5	38	13,4	37	13,0	30	10,6
Türkiye’de vergi kaçırınlar üzerinde yapılan denetimleri etkili buluyorum	87	30,6	74	26,1	49	17,3	49	17,3	25	8,8
Devletime güveniyorum	52	18,3	25	8,8	55	19,4	65	21,5	91	32,0

Not: (1) Kesinlikle Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum

Tablo 3’te katılımcıların vergi ahlakını etkileyen ekonomik faktörlere ilişkin bilgiler yer almaktadır. Tabloda verilen sonuçlara göre, katılımcıların büyük bir kısmı ilk 7 soruya katılmadıklarını ifade ederken; anketin 8. sorusu olan “Devletime güveniyorum” ifadesine ise katıldıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 4. Vergi Ahlakını Etkileyen Ahlaki ve Psikolojik Faktörler (Frekans Analizi Sonuçları)

Değerlendirme	1		2		3		4		5	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Vergi kaçırınları toplum kınar	36	12,7	49	17,3	46	16,2	87	30,6	66	23,2
Vergi suçu dolayısıyla yakalanıp cezalandırılmak beni korkutur	50	17,6	36	12,7	27	9,5	111	39,1	60	21,1
Vergi kaçırmanın ahlaki açıdan yanlış olduğunu düşünüyorum	23	8,1	19	6,7	14	4,9	77	27,1	151	53,2
Vergi ödemek her vatandaşın ahlaki görevidir	27	9,5	23	8,1	32	11,3	83	29,2	119	41,9
Dini inancıma göre vergi kaçırın günahtır	28	9,9	21	7,4	35	12,3	65	22,9	135	47,5
Vergi ödememek ahlaksızlık olarak kabul edilmelidir	33	11,6	39	13,7	59	20,8	73	25,7	80	28,2
Bir mükellef için vergi ödemek ahlaki olmanın bir göstergesidir	28	9,9	35	12,3	48	16,9	97	34,2	76	26,8
Vergi kaçırın duyulursa çok utanırım	33	11,6	35	12,3	25	8,8	69	24,3	122	43,0

Vergi suçu işlersem vicdan azabı çekerim	28	9,9	25	8,8	28	9,9	75	26,4	128	45,1
Gelecekte vergi kaçırmayı düşünmüyorum	44	15,5	12	4,2	26	9,2	47	16,5	155	54,6
Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmaktan gurur duyuyorum	34	12,0	15	5,3	38	13,4	50	17,6	147	51,8
Vergi kaçırmanın toplum karşısında saygınlığını yitireceğini düşünüyorum	31	10,9	21	7,4	44	15,5	69	24,3	119	41,9
Harcama yaparken vergisel açıdan denetleneceğimi göz önünde bulundururum	34	12,0	35	12,3	45	15,8	87	30,6	83	29,2

Not: (1) Kesinlikle Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum

Tablo 4’te verilen sonuçlara göre, anketin 9 ile 21. sorularından oluşan ve vergi ahlakını etkileyen ahlaki ve psikolojik faktörleri ifade eden tüm sorulara katılımcıların büyük bir çoğunluğunun katıldığı gözlemlenmiştir. Elde edilen bu sonuçlar vergi ahlak düzeyi açısından olumlu bir durum olarak görülmektedir.

Tablo 5. Vergi Ahlakını Etkileyen Sosyokültürel-Demografik Faktörler (Frekans Analizi Sonuçları)

Değerlendirme	1		2		3		4		5	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Yakın çevreme baktığımda vergi kaçırmanın yüksek olduğunu görüyorum	71	25,0	90	31,7	75	26,4	37	13,0	11	3,9
Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmaktan gurur duyuyorum	34	12,0	16	5,6	38	13,4	61	21,5	135	47,5
Vergi kaçırmanın toplum karşısında saygınlığını yitireceğini düşünürüm	30	10,6	23	8,1	45	15,8	84	29,6	102	35,9
İktidardaki partiyi destekliyorsam, vergimi daha gönüllü öderim	82	28,9	73	25,7	45	15,8	52	18,3	32	11,3
Vergi idaresi ve vergi memurlarının mükelleflere karşı olan yaklaşımlarını olumlu buluyorum	39	13,7	39	13,7	112	39,4	64	22,5	30	10,6

Not: (1) Kesinlikle Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum

Tablo 5’te anketin 22 ile 26. sorularından oluşan sosyokültürel-demografik faktörlerin vergi ahlakına etkisini tespit etmek amacıyla katılımcılara 5 soru yöneltilmiştir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğunun “Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmaktan gurur duyuyorum” ve “Vergi kaçırmanın toplum karşısında saygınlığını yitireceğini düşünürüm” sorularına katıldıkları; “Yakın çevreme baktığımda vergi kaçırmanın yüksek olduğunu görüyorum” ile “İktidardaki partiyi destekliyorsam, vergimi daha gönüllü öderim” sorularına ise katılmadıkları belirlenmiştir. Ayrıca, “Vergi idaresi ve vergi memurlarının mükelleflere karşı olan yaklaşımlarını olumlu buluyorum” sorusunda ise katılımcıların büyük bir çoğunluğu bu konu hakkında net bir bilgisi olmadığı şeklinde bir yanıt vermişlerdir.

Tablo 6. Vergi Ahlakını Etkileyen Siyasi ve Vergi Yönetimi ile İlgili Faktörler ((Frekans Analizi Sonuçları)

Değerlendirme	1		2		3		4		5	
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%
Türkiye Cumhuriyeti koşullarında mükellefler üzerindeki vergi yükü kabul edilebilir seviyededir	71	25,0	62	21,8	103	36,3	30	10,6	18	6,3
Türkiye Cumhuriyet’inde vergi sistemi adildir	103	36,3	62	21,8	72	25,4	30	10,6	17	6,0
Türkiye Cumhuriyeti’nde herkes vergisini tam olarak ödemektedir	97	34,2	84	29,6	80	28,2	20	7,0	3	1,1
Vergi mevzuatı sade anlaşılırdır	48	16,9	58	20,4	101	35,6	57	20,1	20	7,0
Ülkemizde vergi ile ilgili kararlarda hukuk sistemine ve mahkemelere güven duyuyorum	75	26,4	36	12,7	76	26,8	55	19,4	42	14,8
Vergi mevzuatı sık sık değişmesinin vergi ile ilgili işlemleri olumsuz yönde etkilediğini düşünüyorum	38	13,4	31	10,9	80	28,2	82	28,9	53	18,7
Türkiye Cumhuriyet’inde yer alan demokratik sistem içerisinde alınan vergi ile ilgili kararlara aktif bir şekilde katılabildiğimi düşünüyorum	47	16,5	50	17,6	111	39,1	57	20,1	19	6,7
Türkiye’de vergi suçlarına karşı verilen cezaları yeterli buluyorum	80	28,2	54	19,0	87	30,6	41	14,4	22	7,7

Not: (1) Kesinlikle Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5) Kesinlikle Katılıyorum

Katılımcıların vergi ahlakını etkileyen unsurlardan biri ise siyasi ve vergi yönetimi ile ilgili faktörlerdir. Anketin 27 ile 34. sorularından oluşan bu faktörlere ilişkin elde edilen bulgular Tablo 6’da sunulmuştur. Tablodaki sonuçlar incelendiğinde, vergi ahlakı üzerinde etkisi olduğu düşünülen siyasi ve vergi yönetimi ile ilgili faktörleri ifade eden 27, 28, 29, 30, 31 ve 34. sorulara katılımcıların büyük bir çoğunluğunun katılmadıkları gözlemlenmiştir. Buna karşın büyük çoğunluğa sahip katılımcıların 32. soruya katıldıkları; 33. soruya ise kararsızım şeklinde yanıt verdiği tespit edilmiştir.

4.4. Fark Testleri

Bu başlık altında; vergi ahlakını etkileyen faktörlere ilişkin elde edilen ortalama değerlerin araştırmaya katılım sağlayan öğrencilerin demografik özelliklerine (cinsiyet, yaş, bölüm, sınıf, aile aylık gelir düzeyi ve aylık harcama düzeyi) göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesi amacıyla yapılan t-testi ve ANOVA testlerine yer verilmiştir.

Tablo 7. Katılımcıların Vergi Ahlakı Faktörlerinin Cinsiyete Göre Değerlendirilmesine İlişkin Yapılan T Testi Sonuçları

Değişkenler	Cinsiyet	N	\bar{x}	ss	t	P
Ekonomik	Kadın	154	2,63	,78	2,105	,036*
	Erkek	130	2,44	,73		
Ahlaki ve Demografik	Kadın	154	3,82	,95	1,767	,078
	Erkek	130	3,60	1,15		
Sosyokültürel ve Demografik	Kadın	154	3,21	,76	2,108	,036*
	Erkek	130	3,00	,88		
Siyasi ve Vergi Yönetimi	Kadın	154	2,72	,87	1,463	,145
	Erkek	130	2,57	,87		

* %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Vergi ahlakını etkileyen faktörler ile cinsiyet arasındaki ikili karşılaştırma sonuçlarına göre, kadınlar ve erkekler arasında ekonomik faktörler ($t=2,105$; $p<0,005$) açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bu bağlamda kadınların vergi ahlakını etkileyen ekonomik faktörlere ilişkin ortalama puanlarının (2,63) erkek katılımcılara göre (2,44) daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Benzer şekilde sosyokültürel ve demografik faktörler açısından kadın katılımcıların puan ortalamasının (3,21) erkek katılımcılara göre (3,20) daha yüksek olduğu ve iki grup arasındaki bu farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($t=2,108$; $p<0,05$). Ancak vergi ahlakının alt boyutları olan “ahlaki ve demografik” ($t=1,767$; $p>0,05$) ile “siyasi ve vergi yönetimi” ($t=1,463$; $p>0,05$) faktörleri ile katılımcıların cinsiyeti arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Tablo 8. Vergi Ahlakını Etkileyen Faktörlerin Katılımcıların Yaş Durumuna Göre Değerlendirilmesine İlişkin Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Değişkenler	Yaş	N	\bar{x}	Ss	Kareler Ortalaması	F	P
Ekonomik	17-20	122	2,54	,80	,188	,321	,725
	21-24	146	2,55	,75			
	25 ve üzeri	16	2,39	,68			
	Toplam	284	2,53	,76			
Ahlaki ve Psikolojik	17-20	122	3,75	1,03	3,273	2,986	0,520
	21-24	146	3,75	1,05			
	25 ve üzeri	16	3,09	1,15			
	Toplam	284	3,71	1,05			
Sosyokültürel ve Demografik	17-20	122	3,10	,78	,220	,322	,725
	21-24	146	3,14	,85			
	25 ve üzeri	16	2,97	,99			
	Toplam	284	3,11	,82			
Siyasi ve Vergi Yönetimi	17-20	122	2,68	,88	,149	,197	,821
	21-24	146	2,62	,84			
	25 ve üzeri	16	2,59	1,04			
	Toplam	284	2,65	,87			

* %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tabloda 8’de yer alan vergi ahlakını etkileyen faktörlerin katılımcıların yaş değişkenine göre değerlendirilmesine ilişkin yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre “Ekonomik”

(F=0,321; p>0,05), “Ahlaki ve Psikolojik” (F=2,986; p>0,05), “Sosyokültürel ve Demografik” (F=0,322; p>0,05) ve “Siyasi ve Vergi Yönetimi” (F=0,197; p>0,05) faktörleri ile yaş grubu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Tablo 9. Vergi Ahlakını Etkileyen Faktörlerin Katılımcıların Bölümlere Göre Değerlendirilmesine İlişkin Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Değişkenler	Bölüm	N	\bar{x}	Ss	Kareler Ortalaması	F	P
Ekonomik	İşletme	77	2,43	,64	,496	,850	,468
	İktisat	79	2,62	,79			
	Kamu	57	2,57	,91			
	Uluslararası ilişkiler	71	2,53	,71			
	Toplam	284	2,533,80	,76			
Ahlaki ve Psikolojik	İşletme	77	3,80	1,02	1,661	1,502	,214
	İktisat	79	3,83	,89			
	Kamu	57	3,47	1,19			
	Uluslararası ilişkiler	71	3,70	1,11			
	Toplam	284	3,71	1,05			
Sosyokültürel ve Demografik	İşletme	77	3,13	,70	,201	,293	,830
	İktisat	79	3,17	,78			
	Kamu	57	3,06	,97			
	Uluslararası ilişkiler	71	3,07	,86			
	Toplam	284	3,11	,82			
Siyasi ve Vergi Yönetimi ili ilgili	İşletme	77	2,71	,78	,256	,337	,799
	İktisat	79	2,67	,83			
	Kamu	57	2,61	,97			
	Uluslararası ilişkiler	71	2,57	,91			
	Toplam	284	2,65	,86			

*%5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Vergi ahlakını etkileyen faktörlerin katılımcıların okudukları bölümlere göre farklılık gösterip göstermediğine ilişkin yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre, “Ekonomik” (F=0,850; p>0,05), “Ahlaki ve Psikolojik” (F=1,502; p>0,05), “Sosyokültürel ve Demografik” (F=0,293; p>0,05) ve “Siyasi ve Vergi Yönetimi” (F=0,337; p>0,05) faktörleri ile katılımcıların okudukları bölümler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda vergi ahlakını etkileyen faktörlerin öğrencilerin öğrenim gördükleri bölümlere göre farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Tablo 10. Vergi Ahlakını Etkileyen Faktörlerin Katılımcıların Sınıflarına Göre Değerlendirilmesine İlişkin Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Değişkenler	Sınıf	N	\bar{x}	Ss	Kareler Ortalaması	F	P
-------------	-------	---	-----------	----	--------------------	---	---

Ekonomik	1.sınıf	85	2,64	,81	,864	1,490	,218
	2.sınıf	98	2,45	,80			
	3.sınıf	61	2,60	,66			
	4.sınıf	40	2,40	,65			
	Toplam	284	2,53	,76			
Ahlaki ve Psikolojik	1.sınıf	85	3,57	1,12	1,322	1,192	,313
	2.sınıf	98	3,69	1,08			
	3.sınıf	61	3,86	,94			
	4.sınıf	40	3,85	,96			
	Toplam	284	3,71	1,05			
Sosyokültürel ve Demografik	1.sınıf	85	3,15	,85	1,322	1,964	,120
	2.sınıf	98	3,00	,85			
	3.sınıf	61	3,30	,76			
	4.sınıf	40	3,02	,74			
	Toplam	284	3,11	,82			
Siyasi ve Vergi Yönetimi	1.sınıf	85	2,71	,94	,712	,946	,419
	2.sınıf	98	2,66	,85			
	3.sınıf	61	2,67	,80			
	4.sınıf	40	2,44	,82			
	Toplam	284	2,65	,86			

*%5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 10'a göre, katılımcıların okudukları sınıflar açısından "Ekonomik" (F=1,490; p>0,05), "Ahlaki ve Psikolojik" (F=1,192; p>0,05), "Sosyokültürel ve Demografik" (F=1,964; p>0,05) ve "Siyasi ve Vergi Yönetimi" (F=0,946; p>0,05) faktörlerinde gruplar arası istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Tablo 11. Vergi Ahlakını Etkileyen Faktörlerin Katılımcıların Ailelerinin Aylık Gelir Durumuna Göre Değerlendirilmesine İlişkin Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Değişkenler	Gelir	N	\bar{x}	Ss	Kareler Ortalaması	F	P
Ekonomik	1000 TL ve daha az	85	2,64	,81	,864	1,490	,218
	1001TL-2500 TL	98	2,45	,80			
	2501TL-4000 TL	61	2,60	,66			
	4001 TL ve üzeri	40	2,40	,65			
	Toplam	284	2,53	,76			
Ahlaki ve Psikolojik	1000 TL ve daha az	85	3,57	1,12	,1,322	1,192	,313
	1001TL-2500 TL	98	3,69	1,08			
	2501TL-4000 TL	61	3,86	,94			
	4001 TL ve üzeri	40	3,85	,96			
	Toplam	284	3,71	1,05			

	Toplam	284	3,71	1,05			
Sosyokültürel ve Demografik	1000 TL ve daha az	85	3,15	,85			
	1001TL-2500 TL	98	3,00	,85			
	2501TL-4000 TL	61	3,30	,76	,1322	1,964	,120
	4001 TL ve üzeri	40	3,02	,74			
	Toplam	284	3,11	,82			
Siyasi ve Vergi Yönetimi ile ilgili	1000 TL ve daha az	85	2,71	,94			
	1001TL-2500 TL	98	2,66	,85			
	2501TL-4000 TL	61	2,67	,80	,712	,946	,319
	4001 TL ve üzeri	40	2,44	,82			
	Toplam	284	2,65	,86			

*%5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 11 incelendiğinde, ailelerin aylık gelir durumu ile vergi ahlakını etkileyen “Ekonomik” ($F=1,490$; $p>0,05$), “Ahlaki ve Psikolojik” ($F=1,192$; $p>0,05$), “Sosyokültürel ve Demografik” ($F=1,964$; $p>0,05$) ve “Siyasi ve Vergi Yönetimi” ($F=0,946$; $p>0,05$) faktörleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Bir diğer ifadeyle, vergi ahlakını etkileyen faktörlerle katılımcıların ailelerinin aylık gelir durumu arasında genel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 12. Vergi Ahlakını Etkileyen Faktörlerin Katılımcıların Aylık Yaptıkları Harcama Durumuna Göre Değerlendirilmesine İlişkin Yapılan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Değişkenler	Aylık Harcama	N	\bar{x}	Ss	Kareler Ortalaması	F	P
Ekonomik	300 TL ve altı	87	2,61	,83			
	301-500	98	2,57	,74	,855	1,472	,231
	501 TL	99	2,43	,71			
	Toplam	284	2,53	,76			
Ahlaki ve Psikolojik	300 TL ve altı	87	3,62	1,17			
	301-500	98	3,73	1,02	,609	,546	,580
	501 TL	99	3,78	,97			
	Toplam	284	3,71	1,05			
Sosyokültürel ve Demografik	300 TL altı	87	3,06	,90			
	301-500	98	3,14	,79	,154	,225	,799
	501 TL ve	99	3,12	,78			

	Toplam	284	3,11	,82			
Siyasi ve Vergi Yönetimi	300 TL ve altı	87	2,59	,88			
	301-500	98	2,74	,85	,695	,923	,399
	501 TL ve	99	2,60	,86			
	Toplam	284	2,65	,87			

* %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Vergi ahlakını etkileyen faktörlerin katılımcıların aylık yaptıkları harcama durumuna göre değerlendirilmesine yönelik yapılan tek yönlü varyans analizi sonuçlarına göre, “Ekonomik” ($F=1,472$; $p>0,05$), “Ahlaki ve Psikolojik” ($F=0,546$; $p>0,05$), “Sosyokültürel ve Demografik” ($F=0,154$; $p>0,05$) ve “Siyasi ve Vergi Yönetimi” ($F=0,695$; $p>0,05$) faktörleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmamıştır.

Katılımcıların vergi ahlakını etkileyen ekonomik, ahlaki ve psikolojik, sosyokültürel demografik, siyasi ve vergi yönetimi ile ilgili olan faktörler arasında doğrusal bir ilişki olup olmadığını tespit etmek ve faktörler arasındaki ilişkinin yönünü ve derecesini belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmış ve elde edilen bulgular Tablo 13’te gösterilmiştir.

Tablo 13. Vergi Ahlakı Boyutları için Korelasyon Tablosu

Boyutlar	Ekonomik	Ahlaki ve Psikolojik	Sosyokültürel ve Demografik	Siyasi ve Vergi Yönetimi
Ekonomik	1	,391**	,598**	,574**
Ahlaki ve Psikolojik	,391**	1	,565**	,714**
Sosyokültürel ve Demografik	,598**	,565**	1	,604**
Siyasi ve Vergi Yönetimi	,574**	,714**	,604**	1

**%1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 13’te yer alan vergi ahlakını etkileyen faktörler arasındaki ilişkiye bakıldığında boyutlar arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Söz konusu faktörler arasındaki korelasyon katsayısının yüksek düzeyde bir değere ($r>0,90$) sahip olmaması çoklu bağlantı sorununun olmadığını göstermektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Vergi, tarihsel süreç boyunca insan toplulukları ve devletlerinin var olmasında önemli bir rol oynamıştır. Verginin yasal zorunluluk yoluyla ve karşılıksız olarak alınması çoğunlukla mükellefler tarafından hoş karşılanmamakta ve bu durum mükelleflerin vergiden kaçınma ile vergi kaçırma gibi istenmeyen tutum ve davranışlar sergilemesine neden olabilmektedir. Verginin devletler açısından önemi düşünüldüğünde, vergi sürecinin etkin bir şekilde

yürütülmesi için mükelleflerin vergi ile ilgili yükümlülükleri yerine getirmesinde vergiye yönelik tutum ve davranışlarının doğru tespit edilmesi gerekmektedir.

Bu çalışmada, vergi ahlak düzeyini etkileyen faktörlerin demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediği analiz edilmiştir. Bu amaçla Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde öğrenim gören 284 öğrenciye online anket uygulaması yapılmıştır. Öğrencilerden elde edilen veriler, sırasıyla güvenilirlik analizi, frekans analizi, t testi ve tek yönlü varyans analizi ile test edilmiştir.

Yapılan ampirik çalışmada ankete en çok kadın katılımcıların katılım sağladığı görülmüştür. Bu sonuç, kadınların vergi konusunda erkeklere göre daha duyarlı bir tavır sergilediklerini göstermektedir. Katılımcılardan 17-20 ve 21-24 yaş aralığında bulunanların oranı %94,4'tür. Ankete katılım sağlayanların üniversite öğrencisi olması sebebiyle yaş ortalaması düşüktür ve toplumun genç kesimini temsil etmektedir. Katılımcıların bölümlere göre dağılımında ise iktisat bölümü öğrencilerinin anket çalışmasına daha aktif olarak katıldığı görülmektedir. Öğrencilerin sınıflara göre gruplandırılmasında ise en çok 1. sınıf öğrencilerinin ankete katılım sağladıkları tespit edilmiştir. Katılımcıların vergi ahlakı düzeylerini belirleyen faktörlerin ankete soruldukları şekilleri ile frekans analizleri yapılmıştır. Yapılan frekans analizi sonucunda her sorunun katılımcılarda farklı dağılımlara neden olduğu tespit edilmiştir.

Cinsiyet grupları arasındaki farklılıkları belirlemek amacıyla yapılan t-testi sonuçlarına göre cinsiyet değişkeni ile vergi ahlakını etkileyen ekonomik ve sosyo-kültürel faktörler arasında anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir. Her iki faktör açısından (ekonomik ve sosyo-kültürel) kadın katılımcıların puan ortalamasının erkek katılımcılara göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu bulgular konuya ilişkin daha önce yapılan çalışmaları destekler niteliktedir (Torgler, 2011; Kaynar & Bilgin, 2011; İzgi Şahbaz & Saruç, 2012; Ayaş & Saruç, 2014; Karaaslan & Sandalcı, 2015). Ayrıca araştırmada vergi ahlakını etkileyen faktörlerin yaş, bölüm, sınıf, ailelerin aylık geliri ve yaptıkları harcama değişkenine göre farklılaşp farklılaşmadığını belirlemek amacıyla tek yönlü varyans analizi yapılmış ve elde edilen bulgular değişkenler arasında anlamlı bir farklılığın olmadığını göstermiştir.

Faktörler arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yapılan korelasyon analizi sonucunda değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı probleminin olmadığı tespit edilmiştir.

Yapılan ampirik çalışmada elde edilen sonuçlar doğrultusunda birtakım önerilerde bulunulabilir. Üniversite öğrencilerine vergi ahlakı kavramının önemi vurgulanarak ve vergi bilincinin oluşması için çeşitli yöntemler uygulanarak öğrencilerde olumlu düşüncelerin

oluşması sağlanabilir. Geleceğin vergi mükellefi olan üniversite öğrencileri için üniversite bünyesinde bulunan bütün eğitim birimlerinde verginin gerekliliği, verginin ne için alındığı, nasıl harcandığı, vergi borcunun yerine getirilmesinin bir anayasal görev olduğu, bu görevin yerine getirilmemesinin anayasal bir suç teşkil ettiği, aynı zamanda vergi ödemenin çağdaş toplumlarda bir erdem olduğuna dair vergi bilincinin geliştirilmesi ve aşılması için dersler, konferanslar ve seminerler verilebilir. Vergi ahlakını etkileyen faktörler, yapılan çalışmalar ele alınarak değerlendirilmeli ve katılımcıların vergi ahlakını ne yönde nasıl etkilediği incelenmelidir. Katılımcıların vergi ahlak düzeyine etki eden bütün faktörlerin birbiriyle etkileşim içinde olduğu göz önüne alınarak özellikle genç kuşakların vergi ahlakı düzeylerini arttırmak için makro düzeyde politikalar geliştirilerek uygulanmalıdır.

Araştırmanın sadece Van ilinde öğrenim gören İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencilerine yönelik olması araştırmanın en önemli sınırlılıklarından birini oluşturmaktadır. Ayrıca Covid-19 salgınından dolayı veri toplama kısmında öğrencilere ulaşma, ölçeklerin doğru bir şekilde anlaşılması ve geri dönüşlerin yapılmasını sağlamada yaşanan sıkıntılar da çalışmanın diğer sınırlılığı oluşturmaktadır. Bu nedenle elde edilen bulgular yalnızca Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte 'si öğrencileri için genellenebilir. Bu anlamda başka fakültelerde öğrenim gören öğrencilere yönelik benzer araştırmaların yapılarak bu araştırmanın sonuçları ile kıyaslanmasının faydalı olacağı düşünülmektedir.

Araştırmaya İlişkin Etik Bilgiler

Ankette yer alan sorular için Karaaslan & Sandalcı'nın (2015) "Vergi Ahlakını Belirleyen Faktörlerin Analizine Yönelik Bir Uygulama" adlı çalışmada kullandığı ölçekten yararlanılmış ve yazardan izin alınmıştır. Araştırma, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Etik Komisyonu tarafından uygun görülmüştür (15.10.2021 tarihli ve 2021/14-04 sayılı).

KAYNAKÇA

- Aktaş Güzel, S. (2020). *Muhasebecilerin vergi ahlakının ve vergi uyumunun belirleyicileri üzerine bir uygulama* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Gebze Teknik Üniversitesi.
- Alm, J. & Torgler, B (2005). Estimating the determinants of tax morale. *National tax association papers and proceedings*, 269-274.
- Alm, J. & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the states and Europe. *Journal of economics psychology*, 27(2), 224-246.
- Ayas, I. & Saruç, N. T. (2015). Vergi kültürü ve vergi ahlakı: İtalya-Türkiye. *Afyon Kocatepe Üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 17(2). 179-188.

- Bağdigen, M. & Erdoğan, A. (2010). Vergi uygulamaları karşısında mükelleflerin tutum ve davranışlarının tespiti: Zonguldak ili örneği. *Finans, Politik & Ekonomik Yorumlar*, 47(548), 95-111.
- Cullis, J.H. & Lewis, A. (1997). Why people pay taxes: from a conventional economic model to a model of social convention. *Journal of Economic Psychology*, 18, 305-321.
- Daude, C., Gutierrez, H., & Melguizo, A. (2013). What drives tax morale? A focus on emerging economies. *Review of public economics*, 207(4), 9-40.
- Demir, İ. C. (2008). *Vergi ahlâkı ve belirleyenleri: ege bölgesi örneği* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Dokuz Eylül Üniversitesi.
- Gökbunar, A. R., Selim, S. & Yanıkkaya, H. (2007). Türkiye’de vergi ahlakını belirleyen faktörler üzerine bir araştırma. *Ekonomik yaklaşım dergisi*, 63(18), 69-94.
- İzgi Şahbaz, K. & Saruç, N. T. (2012). Vergi ahlakını etkileyen faktörler: Sakarya Üniversitesi örneği. *Sakarya iktisat dergisi*, 1(4), 57-81.
- Jackson, B. and Milliron, V. (1986) Tax compliance research: Findings, problems and prospects. *Journal of accounting literature*, 5, 125-165.
- Karaaslan, A. & Sandalcı, A. (2015). Vergi ahlakını belirleyen faktörlerin analizine yönelik bir uygulama. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 607(52), 37-53.
- Karlılar, S. & Kıral, G. (2018). Vergiye öğrenci bakış açısı: Çukurova Üniversitesi örneği. *Çukurova Üniversitesi İİBF dergisi*, 22(1), 45–66.
- Kaynar Bilgin, H. (2011). Türkiye’de vergi ahlakının belirleyicileri. *ODTÜ gelişme dergisi*, 38, 167-190.
- Kurtuluş, K. (2008). *Pazarlama Araştırmaları*. Filiz Kitapevi.
- Organ, İ. & Yeğen, B. (2013). Vergi bilinci ve vergi ahlakı oluşumunda muhasebe meslek mensuplarının rolü: Adana örneği. *Atatürk üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 27(4), 241-271.
- Rodriguez-Justicia, D. & Theilen, B. (2018). Education and tax morale. *Journal of economic psychology*, 64, 18-48.
- Sá, C., Martins, A. & Gomes, C. (2015). Tax morale determinants in Portugal. *European scientific journal*, 11(10), 236-254.
- Sağbaşı, İ. & Başoğlu A. (2005). İlköğretim çağındaki öğrencilerin vergileri algılaması: Afyonkarahisar ili örneği. *Afyon kocatepe üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 7(2), 123-144.
- Sandalcı, U. (2015). *Vergi ahlakını belirleyen faktörlerin analizine yönelik bir uygulama* [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Dumlupınar Üniversitesi.
- Tak, A. G. (2020). *Davranışsal İktisat Perspektifinden Türkiye’de Vergi Ahlakının Değerlendirilmesi*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Dokuz Eylül Üniversitesi.

- Teyyare, E. & Kumbaşı, E. (2016). Vergi bilinci ve vergi ahlakının gelişmesinde maliye bölümü eğitiminin rolü. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4), 1-29.
- Torgler B. (2011). Tax morale and compliance: review of evidence and case studies for europe. *World Bank Policy Research, Working Paper Series*.
- Torgler, B. & Murphy, K. (2004). Tax morale in Australia: What shapes it and has it changed over time?. *Journal of australian taxation*, 7(2), 298-335.
- Torgler, B. & Schneider F. (2007). What shapes attitudes toward paying taxes? Evidence from multicultural European countries. *Social Science Quarterly*, 88(2), 443-465
- Torgler, B. (2005). Tax morale and direct democracy. *European journal of political economy*, 21(2), 525-531.
- Torgler, B. (2007). *Tax compliance and tax morale: A theoretical and Empirical analysis*. Edward Elgar Publishing.
- Tosuner, M. & Demir, İ. C. (2008). Toplumsal bir olgu olarak vergi ahlakı. *Gazi Üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 9(3), 1-20.
- Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology*, 25(2), 213-228.
- Yeşilyurt, Ş. (2015). Vergi bilincinin vergi ahlakı üzerindeki etkisi: maliye ve ilahiyat bölümü öğrencileri örneği. *Mustafa Kemal üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü dergisi*, 12(32), 36-56.
- Yıldız, B. (2019). Vergi ahlakı ve belirleyicilerine yönelik literatür araştırması: Türkiye değerlendirmesi. *Vergi sorunları dergisi*, 366, 128-143.
- Yurdakul, A. (2013). *Vergi ahlakı ve vergi ahlakını belirleyen faktörlerin analizi: Bursa ili örneği* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Uludağ Üniversitesi.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages:263-283

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 08.12.2021

Accepted / Kabul: 31.01.2022

RETURN AND VOLATILITY SPILLOVERS BETWEEN BİST100 AND EQUITY MARKETS OF COUNTRIES HAVING HIGH FOREIGN TRADE VOLUME

Samet GÜRSOY¹

Abstract

Over the past ten years, Turkey has actualized most intensive foreign trade with Germany, the UK, Russia and China. This study is also wonder that whether the same financial relations perform among the Turkey and trade partners in the equity markets. Therefore, five equity markets was determined for each country consist of the BIST100, FTSE100, DAX, RTS and SSEC as representative of the Capital markets. In this study, the VAR-EGARCH model was used that allow to examine interrelations among equity markets in terms of mutual returns and volatility spillover and in directions of asimetric spillover. The model was run by using daily closing price of the equity markets covered period of January 2, 2009 and December 29, 2017 thats not to coincided with the 2008 financial Crisis. According the results of the study, It was seen that only two countries; Germany and the UK, make a return spillovers to Turkey's equity market already actualized most intensive export volume.

Keywords: Return and Volatility, Var egarch, Foreign Trade Partners.

Jel Codes: G32, E44, F21, F30.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu, Gümrük İşletme Bölümü, sametgursoy@mehmetakif.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1020-7438.

Atıf/Citation

Gürsoy, S. (2022). Return and volatility spillovers between BIST100 and equity markets of countries having high foreign trade volume. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 263-283.

DIŞ TİCARET HACMİ YÜKSEK OLAN ÜLKELERİN HİSSE SENEDİ PİYASALARI İLE BİST100 ARASINDAKİ GETİRİ VE VOLATİLİTE YAYILIMI

Öz

Son on yılda, Türkiye en yoğun dış ticaretini Almanya, Birleşik Krallık, Rusya ve Çin ile gerçekleştirmiştir. Bu çalışma ise Türkiye ile dış ticaret ortakları finansal piyasaları arasında aynı ilişkinin gerçekleşip gerçekleşmeyeceğini merak etmektedir. Buna nedenle bu ülkelerin sermaye piyasalarını temsilen BIST100, FTSE100, DAX, RTS ve SSEC endekslerinden oluşan beş pay piyasası belirlenmiştir. Bu çalışmada pay piyasaları arasında ilişkilerin çift yönlü ve asimetrik getiri ve volatilité yayılımının ölçülmesine imkân veren VAR-EGARCH modeli kullanılmıştır. Model, 2008 mali krizine rastlamayan 2 Ocak 2009 ve 29 Aralık 2017 tarihlerinde kapsayan pay piyasalarının günlük kapanış fiyatı kullanılarak yapılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; Türkiye pay piyasası üzerinde yalnızca en yoğun ihracat yaptığı 2 ülke olan Almanya ve Rusya'nın bir getiri yayılımı gerçekleştirdiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Getiri ve Volatilité, VAR-EGARCH, Dış Ticaret Ortakları.

Jel Kodları: G32, E44, F21, F30.

1. INTRODUCTION

The concept of economic growth, progress and economic development is not only an significant concept but also important in the variables that this growths dependent on. However, it has obligated to us to chase the macroeconomic variables and many kind of financial markets which brings about the formation of macroeconomic variables. In particular, for several last decades, the independency and correlation between financial markets and economic growth has investigated and emphasized on studies by McKinnon (1973), Shaw 1973, Pagano (1993).

The literature related with macroeconomic variables and growth of a country, number of the studies have focused bilateral correlations and interdependency between them such as unemployment rate, inflation, interest rates, aggregate savings, aggregate consumptions and soo on. Otherwise, as to foreign trade of a country, in many research have focused mainly liberalisations Krueger (1998), Greenaway et al., (2002), foreign direct investment; Hong (2014), Iamsiraroj and Ulubaşođlu (2015), Mohamed et. al., (2017), Conybeare (2017), economic policies; Eland, (2018). On the other hand, numerous studies of the financial markets consist of the econometric analyzes between different markets by using financial market instruments and derivatives; Levinen (1999), Rousseau and Wachtel (2000), Bekaert et al. (2001). Therefore it has been expected that decisions of the international investment, investment diversification guided to based on the results of these analyzes.

In fact, there are different kind of the studies that point out the foreign trade partners of a country included export - import rates and regional proximity. Badia-Miró et al. (2018),

Gereffi (2018). Numbers of the international trade studies that have focused comparative advantages to across the countries by using factor endowment, technology and scale economies as sources of the variables (Beck, 2000).

This study have focused four country which performed to most intensive export and import rates with turkey in last 10 years. Turkey have actualized intensive export with Germany, the UK. While Turkey have actualized import with China and Russia next to Germany (Tüik, 2018). Turkey is close to these countries as a commercial terms. This commercial proximity between countries is not only in the commercial field but also in the financial markets in general. (Beck, 2000). This study intended to investigate the correlations and dependencies of financial markets of the Turkey and its foreign trade partners by using stock market dates as a represent the financial markets for each countries.

Financial markets, which played a decisive role in the progress of the economy, became even more significant by implemented financial liberalization that emerged in different parts of the World. Meanwhile, the liberalization process also effect the trade relations and interdependency across the countries (Sok-Gee, 2010: 157).

Especially, by Emerging the freedom of financial capital movements after 1980 and with the support of technology-supported instruments throught the World, induced the capitals to distribute from capital abundant country to less ones. The free movement of capital provided to savings of the some countries funds, while funding some countries. In addition, the acquisition of price and return information about the markets at the same time by all market actors eliminates the possibility of obtaining arbitrage returns based on the price difference. The impact of a shock in one of the more commercially and financially integrated countries on other countries has led to similar movements in the stock markets (Özşahin, 2017: 602).

Although it has shown as a desirable objective in industrialized countries since World War II, some developed countries such UK had completely removed capital controls in begining of the 1980. The reason why this process takes so long is thought provoking (Aşıkoğlu and Kayahan, 2008: 158). The UK economy is one of the developed country groups and has achieved sustainable economic growth. As a matter of fact, the studies that will support this development are carried out successfully with the economic programs implemented in the country. So the Bank of England fulfills the duties of ensuring stability in the monetary and fiscal policy and determining the interest rates in the UK economy where free exchange rates

and capital controls are not available. The budget works are carried out by the ministry and the targets are set in March each year (Counsellors, 2018).

The UK economy has been growing steadily since 1992 continued successfully. However, the increase in private consumption expenditures between 1997-2004 over the increase in growth caused household borrowing in the country. The country's debt / income ratio reached its highest level since the 1980s in 2007, making the relationship between the market and the interest level more sensitive. This process is equivalent to the world crisis the country's economy has also made a difficult situation. The contraction in the GDP by 4.9% in 2009 was written in the history of Britain's economy as the most serious decline since World War II. But the UK economy grew by 1.3% passes these difficult times in 2010 (Republic of Turkey Ministry of Economy, 2015a).

As a representative of the the capital markets of the UK is FTSE100 index listed on the London Stock Market the largest 100 companies by market value. Inspecting the FTSE 100 responsible with the transaction, by FTSE EMEA (Europe, Middle East and Africa) Committee It is moderated. If a FTSE 100 company is in the order of 111 or lower if graded, it will be automatically shifted to the FTSE 250 index and the FTSE 250 will the company with the highest rating will be included in FTSE 100 index (Cengiz, 2004: 90-93).

The another counter part of the Turkey is Germany is that the leader of the production of the European countries with its great economy. With a population more than 80 million the most advanced market in the EU, Germany, industrial and manufacturing progress In addition to the fact that today value has come a way. In addition to these, in the year 2009 in Germany a decline of 5% was seen as the worst of the last 60 years as recorded. As a result of this decline in wages increases in addition to the slowdown and employment problem, especially the consumer's Euro have the idea that prices will increase with the introduction of It has been suggested that the downsides are effective. In the same year, the other development is that ratio of the 14,3% decrease in exports. This decline of the Germany economy as the biggest decline seen since 1950 and also that caused the first place in export lost in 2009. In following years, Germany realized a growth of 3,9% in 2010, 3,7% in 2011 and German economy has quickly recovered. However, by the year of 2014 inflation also declined due to the decrease in oil prices (Republic of Turkey Ministry of Economy, 2015b).

Germany has intended to maintain an auditable structure and make a more effective flow of the capilal in international banking area therefore established the Germany Federal Financial Supervisory Authority in 2002 (Mwenda and Mvula, 2003: 35-56).

Germany Federal Financial Supervisory Authority is an institution that previously regulated banking, insurance sectors and capital markets under the same roof and institutions by federal agencies. Shortly takes an role take measures against some situations that might endanger the security of assets in the banking sector, hurt the regular management of the banking profession and create problems for the national economy. The main framework of financial regulatory transactions can be classified as monitoring, disciplining and coordinating the behavior of financial institutions. On the other hand role of financial markets in a country's economy is higher than in other markets, the volatilities applied to financial markets differ according to those applied to other markets. The most important reasons for this difference, the effects of financial markets on the overall economy are higher than other markets and it is a close relationship with the monetary policies implemented by governments. Due to these factors, the regulation of financial markets should take into account macroeconomic objectives (unemployment, inflation, balance of payments, etc.) as well as increasing the efficiency of monetary policies as well as ensuring the efficiency of markets. When a distinction is made between financial markets in the form of banks and other financial intermediaries, regulations in the banking sector should be based on the understanding of eliminating or minimizing systematic risks. The regulations for the capital market have a more liberal structure; protection of investors and equals competitive competition between market participants (Gökçe and Cığerci, 2014: 1-2).

In recent decades, pace of the capitals in financial markets reached a point that can even destroy itself. Particularly, this capital movement in emerging markets include much more risk factor compared to developed countries. As a sample of the East and Russian financial crisis exist of 1990s, economist offered measures to prevent outflow of the capital such as implementation of the tobin tax (Edwards and Susmel, 2001: 1).

Russia is also one of the foreign trade partners of the Turkey that is one of the 3 countries with the most intensive import between years of the 2008-2017. Russian also located between emerging markets whose financial markets is differentiated to others in extent to such as historical, cultural, and institutional factors properties. Since the early 1990s, Russian policy-makers have put actions major economic and financial reforms to provide its own market new financial instruments. On the other hand, due to Russia is rich in energy resources, it is under the volatility effect of the associated to the prices in global markets (Hayo and Kutan, 2005: 374).

Today, Russia is also has considered as a investable part of destinations in around the world by American investors. The Russian economy has always been significant for Europe, Eastern Europe which based traditionally strong economic relations with Russia in business and trade. Lastly, Asia has become central for Russian policymakers, by rapid economic growth in the region in particular (Saleem, 2009: 9).

When the take the a look the course of relations between Russia and Turkey is decisive in terms of economic and geopolitical processes in all Eurasia. Indeed, Russia and Turkey are the largest countries of this region. The importance of this has increased even more, political and economic instability, regional problems poses a serious threat to everyone. In this sense, the cooperation between the two countries regional stability. Nowadays, Turkey is a Eurasian in all conditions with close cooperation between Russia by creating synergy, it will serve to provide economic development and peace. Within the Russian economy, turkish investments have focused more manufacturing, infrastructure, real estate, foodsectors. Shortly, It may mention about these coopretions between two countries will benefits on both sides that as long as to peace and right-minded patterns in this region (DEİK, 2017: 24).

As compared to 40 years ago after the China opened the foreign trade and investment and processign free-market reforms in 1979, China captured the role of the world's fastest-growing economies, with real annual gross domestic product (GDP) growth averaging 9.5% through 2017. Therefore China reached the fastest sustained expansion by a major economy in history as rely on by Word Bank (Morrison, 2018: 1-5).

Average annual growth rate of trade of the china has been more than 15% since 1979. By 2009, some of the succesfull process in the economy China overtook Japan to become the second largest economy in theworld. In 2010, China overtook Germany to become the largest exporting country in the world. In 2013, it overtook the United States to become the largest trading country in the world: the total volume of exports and imports as a percentage of GDP was larger in China than in the United States. In 2014, Chinese GDP measured by purchasing power parity (PPP) overtook that of the United States, making China the largest economy in the world. And in 2015, China's per capita GDP was US\$ 7960. From less than one-third of the average for subSaharan African countries, China's per capita GDP was now some five times higher. China's per capita GDP reached US\$8,640 and trade consisted of 31.1 per cent of GDP in 2017 Unlike numerous emerging markets, China is differentiated as extent to avoiding a systemic financial and economic crisis in the past 40 years, however the country assisted to the Asian economies to quickly pull out of the 1997–98 financial crisis by not only

devaluing the China's currency and maintaining dynamic growth, and also prompted the world economy avoid a downward spiral in the 2008 Global crisis by using fiscal stimulus to achieve quick recovery, contributing more than 30 per cent of global growth annually (Lin, 2017: 2; Lin, 2018: 4).

The commercial relations between China and Turkey is based well established roots. The Republic of China is the global trading partner after Germany and its first trading partner in East Asia. Beside of these, 16 th Composite Economic Commission (KEK) meeting between Turkey and China was held in Beijing in September 2009 and the 17 th will be established by turkish side by 2018. Therefore, China has completely passed \$ 2 billion investment in Turkey. The sectoral distribution of investments is as follows: energy, infrastructure, logistics, finance, diving, telecommunications and livestock. In 2012, an agreement between the Central Bank of Turkey and China signed in 2015 and renewed for 3 years. In 2016, the first cash withdrawal and cash flow utilization was realized within the scope of the settlement contract (The Republic of Turkey Ministry of Foreign Affairs, 2018a).

Lastly, Turkey received BIST 100 Index, representing their share of the financial equity market consists of 100 shares selected from real estate investment trusts and venture capital investment trusts traded in the Corporate Products Market with the companies traded in the national market and includes the shares included in the BIST 30 and BIST 50 indices. BIST 100-30 Index consists of 70 shares that are included in BIST 100 Index and not included in BIST 30 Index. BIST Corporate Governance Index is also consists of the shares of companies that are traded in the Borsa İstanbul Markets and have a minimum corporate governance rating. BIST whole index; Excluding Securities Investment Trusts. It consists of the shares of companies traded on Borsa İstanbul Markets. BIST All-100 Index; It is composed of shares not included in BIST 100 Index and included in BIST all indexe (BIST, 2015:4-5).

2. RELATED LITERATURES

Aftermath of the extensive literature research deal with return and volatility spillover that it was obtained that numerous studies handle the return and volatility among equity markets. Apart from these papers, in less of them was used among exchange rates such as (Kılıç ve Polat, 2020) However, at end of the literature research it was attained the GARCH model is most commanly used by researchers in this field. Despite there are many studies about return and volatility spillover which included in Turkeys equity markets, it couldnt coincide an emprical study that's about direct related with Turkey and equity markets of the foreign trade

partners of Turkey by using VAR EGARCH model. However, while the most of the studies that deal with capital markets among Turkey and the trade partners made according to very common classification such as developed or undeveloped countries, some of them have also focused regional and border countries. This paper differ from previous literatures in that its the first to use VAR-EGARCH model among equity market of the Turkey and foreign trade partners. In this contex, Mainly summarized literature consist of Turkeys most intensive foreign trade partners such as Germany, Russia, the UK and Russia.

Beirne et al.(2009) used tri-variate VAR-GARCH framework with the BEKK to examine volatility spillover among the matured markets and 41 emerging markets for different time periods. According to common results of the study, it was obtained evidences in support of the previous studies that proves remarkable return and volatility spillover from matured to emerging markets. A recent study by Gök (2013) employed VAR-EGARCH model to investigate return and volatility spillover from developed EU countries to Turkey by using daily closing prices of the stock markets for time period from 02.01.2002- 30.09.2013. That also provide further evidences in support of return and volatility spillover among the Turkey and developed countries.

However, according to findings of the VAR-EGARCH model, Turkey is found is most effected country both in terms of the return and volatility. The another substantial evidences that also all countries including developed countries such as United Kingdom and France are under the influences of the Germany in terms of the return and volatility. In the context of the foreign trade partners of the Turkey, in study of Grobsy (2010) and Cotter (2004), has found a comovement between stock markets of the Germany and UK. And also Kasa (1992) suggested that the same directions between Germany and the UK. This study had examined between stock markets of the USA, Japan, Canada UK and Germany by using monthly and 3 months price value.

Beside to developed European countries, Lenardon ve Amirdjanova (2006) examined by adding stock share of the USA to model. As the results of the study indicate that USA impact to all European share market as European countries co-movement which included Germany and UK in support of the previous studies. In study of the Boztosun and Çelik (2011) that used Johansen-Juselius cointegration analysis between stock market of the Turkey and some developed countries's stock markets which consist of the Germany and UK during the period of 2002-2009 years. Kılıç. vd. (2021) investigated return and volatility spillover among D8 stock markets in period of 03.02.2013 - 28.03.2021. the study reached cointegration between

stock markets. As to take a look studies of the among Russian equity market and other markets, Saleem and Vaihekoski, (2008) have found surprisingly, no statistically reasonable spillovers are found among the Russian stock market and EU stock markets in the post-crisis period (1999-2007). Shortly, highly level of the significant, but negative, shocks and volatility spillovers from Russia to the other markets are observed during the crisis period of the crisis period (Aug. 1998-Dec. 1998).

According to results of the study, they have found long term cointegration between the Turkey and these developed countries. And also Çıtak and Gözbaşı (2007) have suggested in the same directions of the long term cointegrations between Turkey and Germany, UK.

The studies that included China and Russian equity markets, Evlimoğlu and Condur (2012) have investigated short-term relationships between the stock market indices of Germany, Japan, US, India, Brazil Turkey, China, Russia by using daily stock price in the period before (2007-2007) and post-mortgage crisis (2007-2010). According to result, in the period after the crisis began in Turkey on returns, reduced the effects of developed countries' stock markets has been determined that the effects of increased emerging markets.

For the Chinese stock markets Ma and Barnes (2001) investigated the effectiveness level of the Chinese Stock Exchange by using the Fama standards that covered the period between 1990 and 1998, In study of covered both in the Shanghai Stock Exchange and in the Shenzhen Stock Exchange. It was obtained that Chinese Stock Exchange was found to be ineffective even in weak form.

3. DATE AND METHODOLOGY

This study's date set includes the daily closing price of the 5 equity market consist of the Turkey and its foreign trade partners between January 2, 2009 and December 29, 2017. In determining foreign trade partners of the Turkey based on Turkish Statistical Institute (TÜİK) datebank which has provided since 10 years imports and exports rates between Turkey and foreign countries. Turkey actualized the most intensive export-import with Germany, China, Russia and UK. between years of the 2008-2017. However, inspired of this relations among the countries, 5 equity market was determined for each country consist of the BIST100, FTSE100, DAX, RTS and SSEC as representative of the Capital markets. This study has been used since the end of the year since 2009 in order not to coincide with the 2008 crisis. All dates obtained from investing.com. (Investing, 2018).

In this study, the relations among the financial markets was measured by using VAR-EGARCH model. The model firstly, eliminates the two-step procedure procedure, however, problems with the estimated regression are avoided. In addition, it increases the power of tests to reveal the effectiveness and interaction between markets. The model, on the other hand, is the most suitable model for measuring the probability of asymmetry in the transmission mechanism. Because; it provides the opportunity for a market to investigate the impact of its own shocks and cross-market shocks on volatility. It is seen that the news in a market provides information to investors who want to invest in other markets both in size and in negative or positive (Koutmos ve Booth, 1995: 749).

The VAR E-GARCH model proposed by Koutmos (1996) indicate that short run dynamic relations between variables;

$$R_{i,t} = \beta_{i,0} + \sum_{j=1}^n \beta_{i,j} R_{j,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad i, j = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

$$\sigma_{i,t}^2 = \exp[\alpha_{i,0} + \sum_{j=1}^n \alpha_{i,j} f_j(z_{j,t-1}) + \gamma_i \ln(\sigma_{i,t-1}^2)] \quad i, j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

$$f_j(z_{j,t-1}) = (|z_{j,t-1}| - E(|z_{j,t-1}|) + \delta_j z_{j,t-1}) \quad j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

$$L(\theta) = -0,5 (NT) \ln(2\pi) - \frac{1}{2} \sum_{t=1}^T (\ln|S_t| + \varepsilon_t' S_t^{-1} \varepsilon_t) \quad (4)$$

In equations (1), the conditional mean in each stock market seen in the equation, as well as its own past returns a function of past returns between markets and explains the returns of each market as a vector autoregression (VAR). For $i \neq j$, $\beta_{i,j}$ shows that lead-lag relations between markets. If the $\beta_{i,j}$ coefficient is meaningful that indicate i market leading to j market. On the other wise, current return on the j market can be used to predict the future return of the i market. In equations (2); $\alpha_{i,j}$, shows that volatility spillover between markets. by the condition of being statistically meaningfull, positive $\alpha_{i,j}$ and negative δ_j , shows that negative shocks in the j market have a greater impact on volatility of the i market. In addition to asymmetric volatility spillovers between different markets in equations, the term of γ_i indicate persistence of volatility between the markets. In equation (3); δ_j measures the impact of past shocks on volatility. $f(\cdot)$ refers to the asymmetric function of past standardized shocks; in case of the $z_{j,t-1} < 0$; $(-1 + \delta_j)$, in case of the $z_{j,t-1} > 0$; $(1 + \delta_j)$ (Savva vd. 2004:12).

Lastly, the equations (4) includes VAR E-GARCH model indicate all functions mentioned previous equations. N shows number of equations for each examined equation, T sembol reflect the number of observations, θ is 5×1 predict parameter vector, $\varepsilon_t' = [\varepsilon_{1,t} \varepsilon_{2,t} \dots \varepsilon_{i,t}]$

indicates the vector of changes at time t , the symbol of S_t shows 5×5 time-dependent conditional variance covariance matrix (Koutmos, 1996: 977-978).

4. EMPIRICAL RESULTS

Many statistical results in time series are performed under the assumption of station stability. Because of the using non-stationary series may cause misleading results in equations. Time series are divided into static and non-stationary series according to deviations from the average. The series, which are free of periodic fluctuations or where the mean and variance of the series show a symmetrical change, are called stationary series. For two different reasons, such as the mean of the series and auto-correlations of time, the series stability is eliminated. Since the first contains a deterministic and a stochastic trend in the second; first of all, it should be determined whether the trend in the series is stochastic or deterministic. For the non-stationary series it should be applied some correction techniques such as taking the difference, taking the natural logarithm etc. (Akdi, 2010: 2-3).

Therefore, due to the price series used in this study were non-stationary distributed, it was applied to taking logarithm method by using $\ln(P_t/P_{t-1})$ to get substantial results. The logarithmed values may be seen in Table 3; symbolized by LNBIST100, LNFTSE100, LNDAX, LNRTS, LNSSEC in diagrams. As it has shown in Table 3, all diagrams consist of the price values of BIST100, FTSE100, DAX, RTS and SSEC indexes contain trend movement. And also an overall increase was observed in the long run and it was concluded that the series were non-stable due to these effects that seen in these series.

In addition, the t-statistic values obtained for the series given in Table 4 are less than the critical values of t values at the level of significance of 0.10 and also this result proves that the price series are not stable.

Graph 1. The Graphs of Price Series and Return Series

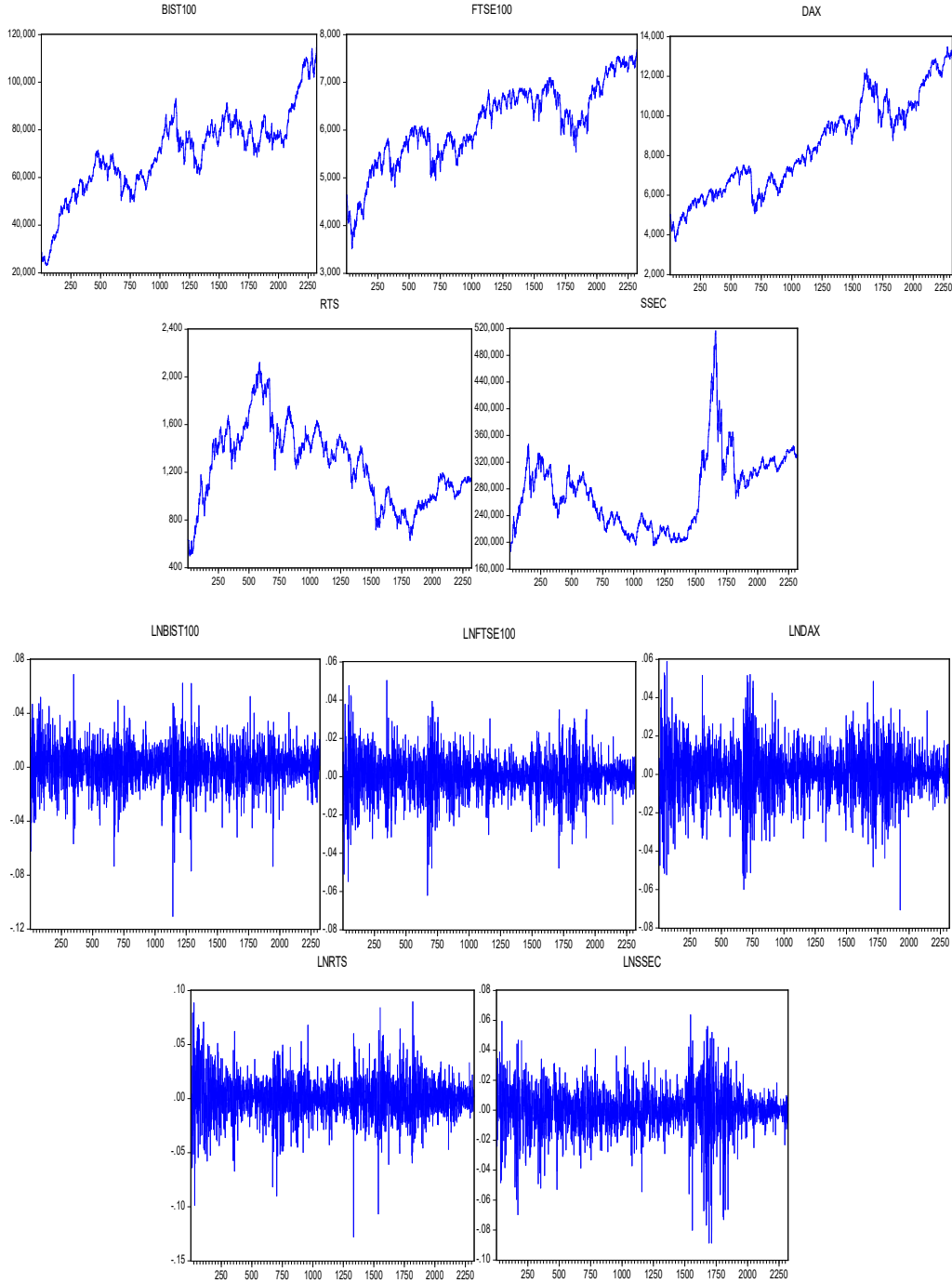


Table 1. Unit Root Tests for Price Series and Return Series

		Price Series		Return Series	
		ADF	PP	ADF	PP
TURKEY	S	-1.311262	-	-	-48.94358***
	S/T	-2.705574	-	48.96903***	-48.94647***

			2.586666	48.96894***	
UK	S	-1.586853	- 1.487153	- 46.65836***	-46.86343***
	S/T	-3.266380	- 3.278574	- 46.64786***	-46.85187***
GERMANY	S	-0.643986	- 0.656123	- 46.16667***	-46.17154***
	S/T	-3.389683	- 3.389683	- 46.15684***	-46.16129***
RUSSIAN	S	-2.244126	- 2.139542	- 43.99772***	-43.96298***
	S/T	-3.044662	- 3.014181	- 43.99898***	-43.96170***
CHINA	S	-2.310063	- 2.305262	- 6.014032***	-44.77010***
	S/T	-2.442440	- 2.378918	- 6.015226***	-44.76025***
		MacKinnon- values		intercept	intercept and the time trend
			%1	-3.436605	-3.967160
			%5	-2.864190	-3.414269
			%10	-2.568233	-3.129251

In Table 1: Turkey, Britain, Germany, Russia and China share tables of unit root tests of the market price-return series are given. The ADF and PP test statistics were calculated at 1%, 5% and 10% significance level in intercept and intercept and the time trend. According to unit root test results, it was determined that price series were not stable. In the series of logarithmic returns, the station has been proven to be stable since there is no unit root. In the other wise, Due to the fact that there are heteroscedasticity problems in the error terms obtained from time series models.

First of all, it is necessary to determine the appropriate lag lengths for VAR model and to estimate the EGARCH model over the error terms of the established VAR model. The purpose of determining the appropriate lag lengths is to determine the lag of the information that occurred in previous periods and the lag in explaining the price of today. The model of this study was estimated based on Akaike’s Information Criteria(AIC), which the most appropriate lag lengths was found (2). In addition to these results the Hannan-Quinn Criterion(HQC), Final Prediction Error (FPE) indicate the same appropriate lag lengths (2). For this study, VAR (2) -EGARCH model was run to investigate return and volatility spillover among the markets by using WinRATS Classroom 9.0 Package Program Reveals. The results of the analysis are given in Table 2, 3 below.

Table 2. The results of the VAR (2) –EGARCH model (Mean Equations)

Turkey		United kingdom		Germany		Russian		China	
Mean Equat	Coefficient [T] Statistic	Mean Equati	Coefficie nt	Mean Equati	Coefficie nt	Mean Equation	Coefficient [T] Statistic	Mean Equation	Coefficient [T] Statistic

ion		on	[T] Statistic	on	[T] Statistic				
$R_{constant}$	0.0595645 [2.71287]***	$R_{constant}$	-0.003338 6 [-0.24312]	$R_{constant}$	0.022569 1 [1.28535]	$R_{constant}$	-0.0225638 [-0.94012]	$R_{constant}$	0.0200100 [1.12273]
$R_{TURK, TURK(-1)}$	-0.0462417 [2.66963]***	$R_{UK, UK(-1)}$	-0.018460 3 [-0.93397]	$R_{GER, GER(-1)}$	0.038266 8 [1.70657]*	$R_{RUS, RUS(-1)}$	0.0108728 [0.68633]	$R_{CHI, CHI(-1)}$	-0.0074622 [-0.44596]
$R_{TURK, TURK(-2)}$	0.0255673 [1.58196]	$R_{UK, UK(-2)}$	0.006632 0 [0.24056]	$R_{GER, GER(-2)}$	-0.017551 1 [-0.75067]	$R_{RUS, RUS(-2)}$	0.0338399 [1.83701]*	$R_{CHI, CHI(-2)}$	0.0067777 [0.47119]
$R_{TURK, UK(-1)}$	0.0648475 [2.11533]**	$R_{UK, TURK(-1)}$	-0.015073 2 [-1.52636]	$R_{GER, TURK(-1)}$	-0.021116 7 [-1.63526]	$R_{RUS, TURK(-1)}$	-0.0158662 [-0.71957]	$R_{CHI, TURK(-1)}$	0.0281025 [1.74304]*
$R_{TURK, UK(-2)}$	0.1134750 [3.41768]***	$R_{UK, TURK(-2)}$	0.001701 2 [0.20222]	$R_{GER, TURK(-2)}$	-0.025821 4 [-2.31640]**	$R_{RUS, TURK(-2)}$	-0.0186237 [-0.93795]	$R_{CHI, TURK(-2)}$	0.0173689 [1.31830]
$R_{TURK, GER(-1)}$	0.0409366 [1.68136]*	$R_{UK, GER(-1)}$	0.015842 3 [0.95459]	$R_{GER, UK(-1)}$	-0.030941 1 [-1.15438]	$R_{RUS, UK(-1)}$	0.1723499 [5.08676]***	$R_{CHI, UK(-1)}$	0.0747960 [2.88159]***
$R_{TURK, GER(-2)}$	-0.0472072 [-2.06456]**	$R_{UK, GER(-2)}$	-0.026767 8 [-1.37163]	$R_{GER, UK(-2)}$	0.012705 2 [0.39779]	$R_{RUS, UK(-2)}$	-0.0333853 [-0.77363]	$R_{CHI, UK(-2)}$	0.0504092 [1.89375]*
$R_{TURK, RUS(-1)}$	-0.0094983 [-0.67894]	$R_{UK, RUS(-1)}$	0.013910 5 [1.70760]*	$R_{GER, RUS(-1)}$	0.013219 1 [1.16179]	$R_{RUS, GER(-1)}$	0.0013025 [0.04292]	$R_{CHI, GER(-1)}$	0.0272583 [1.48370]
$R_{TURK, RUS(-2)}$	-0.0141610 [-0.96691]	$R_{UK, RUS(-2)}$	0.003742 2 [0.44901]	$R_{GER, RUS(-2)}$	0.007975 8 [0.70122]	$R_{RUS, GER(-2)}$	0.0483196 [1.51314]	$R_{CHI, GER(-2)}$	-0.0661482 [-3.12993]***
$R_{TURK, CHI(-1)}$	-0.0142766 [-0.91386]	$R_{UK, CHI(-1)}$	-0.002828 4 [-0.28604]	$R_{GER, CHI(-1)}$	-0.005226 3 [-0.39842]	$R_{RUS, CHI(-1)}$	0.0134325 [0.57775]	$R_{CHI, RUS(-1)}$	0.0097748 [0.72102]
$R_{TURK, CHI(-2)}$	0.0107923 [0.62410]	$R_{UK, CHI(-2)}$	0.021894 1 [2.42175]**	$R_{GER, CHI(-2)}$	0.014660 1 [1.22242]	$R_{RUS, CHI(-2)}$	0.0091428 [0.45890]	$R_{CHI, RUS(-2)}$	0.0059829 [0.50980]
***Denotes statistically significant at %1. ** Denotes statistically significant at %5.						Abbreviations in the table			
						R: Return	δ₁: leverage	LB-Q: Autocorrelation test	

*Denotes statistically significant at %10.		effect	
	A:Volatility	γ_1 : volatility persistence	ARCH-LM: heteroskedasticity

Table 3. The results of the VAR (2) –EGARCH model (Variance Equations)

Turkey		United kingdom		Germany		Russian		China	
Variance Equation	Coefficient [T] Statistic	Variance Equation	Coefficient [T] Statistic	Variance Equation	Coefficient [T] Statistic	Variance Equation	Coefficient [T] Statistic	Variance Equation	Coefficient [T] Statistic
$A_{constant}$	-0.0738961 [-4.77991]**	$A_{constant}$	-0.0712780 [-7.27873]***	$A_{constant}$	-0.0526003 [-7.33469]***	$A_{constant}$	-0.0781492 [-7.65036]**	$A_{constant}$	-0.1094299 [-11.34772]***
$ARCH_{A_{TURK, TURK}}$	0.1368857 [10.76465]***	$ARCH_{A_{UK, UK}}$	0.0419464 [6.53924]***	$ARCH_{A_{GER, GER}}$	0.0002548 [1.52556]	$ARCH_{A_{RUS, RUS}}$	0.0665614 [6.16336]**	$ARCH_{A_{CHI, CHI}}$	0.0984906 [9.14381]***
$A_{TURK, UK}$	0.0500596 [4.87806]***	$A_{UK, TURK}$	0.0027688 [0.40096]	$A_{GER, TURK}$	0.0119753 [2.42827]**	$A_{RUS, TURK}$	0.0250020 [3.17052]**	$A_{CHI, TURK}$	0.0248828 [3.08131]***
$A_{TURK, GER}$	-0.0006888 [-1.49648]	$A_{UK, GER}$	0.0000745 [0.96431]	$A_{GER, UK}$	0.0056452 [1.30393]	$A_{RUS, UK}$	0.0053630 [1.15642]	$A_{CHI, UK}$	0.0023128 [0.46339]
$A_{TURK, RUS}$	0.0159674 [1.30609]	$A_{UK, RUS}$	0.0148334 [2.10908]**	$A_{GER, RUS}$	0.0359652 [5.45446]***	$A_{RUS, GER}$	-0.0001017 [-0.90900]	$A_{CHI, GER}$	0.0000216 [0.23282]
$A_{TURK, CHI}$	-0.0296903 [-2.09331]*	$A_{UK, CHI}$	0.0302857 [3.50297]***	$A_{GER, CHI}$	0.0220392 [3.26675]***	$A_{RUS, CHI}$	0.0251954 [2.28487]*	$A_{CHI, RUS}$	0.0259723 [3.29471]***
δ_1	-0.5997626 [-5.85787]**	δ_1	-1.7496130 [-6.61294]***	δ_1	-171.1027370 [-1.75115]***	δ_1	-0.7618619 [-6.72272]**	δ_1	0.2073433 [3.12723]***
GARCH γ_1	0.9088550 [75.27819]***	GARCH γ_1	0.9783170 [258.51420]**	GARCH γ_1	0.9869715 [468.82304]***	GARCH γ_1	0.9868956 [355.30766]***	GARCH γ_1	0.9937616 [516.09967]
LB-Q	8.225 [0.767342]	LB-Q	7.852 [0.796549]	LB-Q	7.272 [0.839135]	LB-Q	10.878 [0.539413]	LB-Q	23.428 [0.024302]**
ARCH-LM	9.058120 [0.69795839]	ARCH-LM	10.877650 [0.53943225]	ARCH-LM	9.124364 [0.69227298]	ARCH-LM	5.556326 [0.93677785]	ARCH-LM	5.276819 [0.94808809]
Abbreviations in the table									

***Denotes statistically significant at %1. ** Denotes statistically significant at %5. *Denotes statistically significant at %10.	R: Return	δ₁: leverage effect	LB-Q: Autocorrelation test
	A: Volatility	γ₁: volatility persistenc e	ARCH-LM: heteroskedasticity

According to mean equations in Table 3, in terms of the returns; the Turkish equity market was affected by the Germany and UK equity markets. While the 2 days prior to the FTSE100 market price values affect the current prices of Turkey at most with % 1 significant level, Turkey has not accepted any return spillovers from Russia and China. When the variance equation of the model is considered, it is understood that it is under the spillover of volatility from UK and China with its own market. It is understood the volatility persistence for the Turkish market is about 0.90 from the γ_1 term and understood from the coefficient of the leverage term δ : -0.5997626 where the negative information shocks are more dominant than positive news.

For the UK equity market, in terms of the return spillover, there are not significant return spillovers from both the Germany and Turkey with its own market. It is observed that there is only weak positive return spillover from China and Russia. and also according to variance equation, likewise was no evidence of a volatility spillover from Turkey and Germany. The result is consistent with the study Cotter (2004). In this equation where negative shocks are more dominant than the positive shocks, there is no specification error.

According to results of the mean equation of the Russia; only UK effects its returns with its own markets. In terms of the volatility spillover; emerging markets more influenced Russian market than developed markets. Except for UK and Germany, it was found unidirectional significant volatility spillover from Turkey and bilateral direction exists from China to Russian markets. In this equation where one of the highest volatility persistence with γ : 0.9868956, there is no specification error.

For the China equity markets; except for Russia and with own markets, All countries affected it. While these return spillover existed symmetric and bilateral direction from the UK, unidirectional spillover existed from Germany and Turkey. On the other hand, it was realized Germany's return effect is asymmetric. According to variance equation of the China; emerging markets more influenced like Russia. It was obtained robust bilateral volatility spillover from Turkey and Russia to Russian equity market. Besides of these, China was seen the highest volatility persistence country with γ : 10.9937616.

Lastly; in term of the return; it was found to be the most affected country Turkey which is affiliated to own historical dates compared to others. And also it was obtained evidences despite the UK that is most effective country made positive direction of the return spillovers to others in equations, the China is first country that accepts the highest return spillover from UK and Turkey with the positive direction, negative direction from Germany. In term of the volatility; only Germany was detected that is not effected from its own volatility spillovers. From the other hand, the evidences in variance equations indicate that the China is most effective country makes volatility spillovers to all country with positive direction except Turkey which received asymmetric volatility spillovers.

5. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

The purpose of this study is to examine capital markets relations among the Turkey and its foreign trade partners by using daily price values of the equity markets. For this reason, the VAR E-GARCH model was run to analyses relations among the markets. Despite the VAR is not a volatility model, it provides us to have idea at the extent to which multilateral interaction exists among these markets. At the end of the study, it was obtained empirical evidences and findings are support of the idea that there are statistically significant relations between capital markets in Turkey and its foreign trade partners that has been already existed in extent to export and import for 9 years.

The UK and German are first two countries which has performed most intensive export commercial with Turkey. At the same time, only two equity markets of the these countries, passed price values effect to Turkey's today's equity prices in this equation. Although Turkey has actualized more export rate Germany than the UK, equity market of the UK that is more dominant market than Germany makes the return spillovers to Turkey in equations. These results are in the same directions with Cotter (2004), Kasa (1992). From the another side, despite Turkey has performed most intensive import with China, the UK more dominant than China. But China's equity market is most effective that makes volatility spillovers to all country among these equity market. Generally, in variance equation where negative shocks are more dominant than the positive shocks to all country. One another evidences that Turkey is found a country has lowest volatility persistence, while the China has highest persistence.

Finally, general observations covering all study indicate; the trade relations which took place in Turkey's foreign trade was sustained among the equity markets. According to the results of

this study, it is seen that the study is interpreted according to the results among the share markets. However, in a broader sense, different studies can be carried out in academic studies or studies conducted by institutions authorized by countries, in which it is included in social capital. Thus, I think that it will allow the comparison of the effects of political, cultural and geographical proximity where markets are not only effective in spreading trade between countries.

REFERENCES

- Akdi, Y., (2010), Zaman Serileri Analizi (Birim Kökler ve Kointegrasyon), Gazi Kitabevi, 2. Baskı, Ankara.
- Aşıkoğlu, R. & Kayahan, C. (2008). Global finansal sistem etkileşimiyle türkiye'nin türev piyasa görünümü. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 157-179.
- Badia-Miró, M., Carreras-Marín, A. & Meissner, C. M. (2018), Geography, policy, or productivity? regional trade in five south american countries, 1910–50. *The Economic History Review*, 71(1), 236-266.
- Beck, T., (2000). Financial dependence and international trade, The World Bank.
- Beirne, J., Caporale, G. M., Schulze-Ghattas, M. & Spagnolo, N. (2009). Volatility spillovers and contagion from mature to emerging stock markets. *Review of International Economics*, 21(5). 1060-1075
- Bekaert, G., Harvey, C. R., Lundblad, C. (2001), Emerging equity markets and economic development, *Journal of development Economics*, 66(2), 465-504.
- Borsa İstanbul, (2015), Bıst Pay Endeksleri Temel Kuralları, (12/05/2018)
- Boztosun, D. & Çelik, T. (2011), Türkiye borsasının avrupa borsaları ile eşbütünleşme analizi, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(1), 147-162.
- Counsellors, (2018), <http://www.counsellors.gov.tr> (27.10.2015)
- Conybeare, J. A., (2017), United states foreign economic policy and the international capital markets: the case of capital export countries, *Routledge*, 1963-1974.
- Cotter, J., (2004), International equity market integration in a small open economy: Ireland January 1990–December 2000, *International Review of Financial Analysis*, 13(5), 669-685.
- Çıtak, L. & Gözbaşı, O. (2007). İMKB ile bazı önde gelen gelişmiş ve gelişmekte olan ülke borsaları arasındaki bütünleşmenin temel endeks ve ana sektör endeksleri temelinde analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 249-271
- Edwards, S. & Susmel, R. (2001). Volatility dependence and contagion in emerging equity markets, *Journal of Development Economics*, 66(2), 505-532.

- Eland, I., (2018). Economic sanctions as tools of foreign policy, In *Economic Sanctions, Routledge*, (29-42),
- Evlimoğlu, U. & ondur, F. (2012), İmkb ile bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ülke borsaları arasındaki karşılıklı bağlantıların küresel kriz öncesi ve sonrası dönem için incelenmesi. *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Uludağ Journal of Economy and Society Cilt/Vol. XXXI, Sayı/No. (1), ss.31-58
- Gereffi, G., (2018), Contending paradigms for cross-regional comparison: development strategies and commodity chains in East Asia and Latin America. In *Latin America In Comparative Perspective, Routledge*, 33-58.
- Gökce, C., Ciğerci, İ. (2014), Finansal İstikrarın Sağlanmasında Finansal Reglasyon: Seçilmiş AB lkeleri ve Türkiye Uygulaması Financial Regulation in Achieving Financial Stability: Selected EU Countries and Turkey Comparison, International conference on eurasian economies.
- Greenaway, D., Morgan, W. & Wright, P. (2002). Trade liberalisation and growth in developing countries. *Journal of development economics*, 67(1), 229-244.
- Grobys, K., (2010), Have volatility spillover effects of cointegrated european stock markets increased over time?, *The review of finance and banking*, 2(2).
- Hayo, B. & Kutan, A. M. (2005). The impact of news, oil prices, and global market developments on russian financial markets. *Economics of Transition*, 13(2), 373-393.
- Hong, L., (2014). Does and how does FDI promote the economic growth? Evidence from dynamic panel data of prefecture city in China, *IERI Procedia*, (6), 57-62.
- Iamsıroroj, S. & Ulubaşoğlu, M. A. (2015). Foreign direct investment and economic growth: a real relationship or wishful thinking?. *Economic Modelling*, 51, 200-213.
- Investing, (2018) <https://www.investing.com/> (26.09.2021)
- Kasa, K.,(1992). Common stochastic trends in international stock markets, *Journal of Monetary Economics*, 29, 95-124.
- Koutmos, G. & Booth, G. G. (1995). Asymmetric volatility transmission in international stock markets, *Journal Of International Money and Finance*, 14 (6), 747-762.
- Koutmos, G., (1996). Modeling the dynamic interdependence of major european stock markets, *Journal of Business, Finance and Accounting*, 23 (7), 975-988.
- Kılıç, E. & Polat, M. (2020). MIST lkelerinin hisse senedi piyasaları ile döviz kurları arasındaki getiri ve volatilitate etkileşimi. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 19 (4) , 1463-1479 . DOI: 10.21547/jss.706726
- Kılıç, E, Yılmaz, Y. & Türkan, Y.(2021). D-8 borsalarının getiri ve volatilitate etkileşiminin VAR-EGARCH modeli ile analizi. İçinde E. Altay ve E. Demirelli (Edt.). *Finans Araştırmaları Finansal Piyasalar ve Kurumsal Finans*, (ss.105-124), Der Yayınları, İstanbul.

- Krueger, A., (1998). Why trade liberalisation is good for growth, *The Economic Journal*, 108(450), 1513-1522.
- Lenardon, Martin J., Amirdjanova, A. (2006). Interaction between stock indices via change point analysis, *applied Stochastic Models Bus. Ind.*, (22), 573-586
- Levine, R., (1999). Financial development and economic growth: views and agenda. The World Bank.
- Lin, J. Y., (2017). The rise of china and its implications for economics and other developing countries, *Area Development and Policy*, 2(2), 109-119.
- Lin, J. Y. (2018). China's growth miracle in the context of asian transformation (No. 2018/92). WIDER Work. Paper.
- Ma, Shiguang & Michelle L., Barnes, (2004). Are China's Stock Markets Really Weakform Efficient CIES Discussion Paper No:119
- Mohamed, M. R., Singh, K. S. J. & Liew, C. Y. (2017). Impact of Foreign Direct Investment & Domestic Investment On Economic Growth Of Mala
- Mwenda K.K., Mvula, J.M., (2003). A framework for unified financial services supervision: lessons form germany and other european countries, *Journal of International Banking Regulation*, 5(1), 35-56
- Özşahin, Ş., (2017). Yükselen piyasa ekonomilerinde menkul kıymetler borsalarının entegrasyonu: türkiye ve brics ülkeleri üzerine çoklu yapısal kırılmalı eş-bütünleşme analizi. *Yönetim ve Ekonomi*, 24(2)
- Pagano, M., (1993). Financial markets and growth: an overview, *European economic review*, 37(2-3), 613-622.
- Rousseau, P. L. & Wachtel, P. (2000). Equity Markets and Growth: Cross-Country Evidence On Timing and Outcomes. 1980–1995. *Journal of Banking & Finance*, 24(12), 1933-1957.
- Saleem, K., (2009). International linkage of the russian market and the russian financial crisis: a multivariate garch analysis. *Research in International Business and Finance*, 23(3), 243-256.
- Saleem, K., & Vaihekoski, M. (2008). Pricing of global and local sources of risk in russian stock market, *Emerging Markets Review*, 9(1), 40-56.
- Savva, C. S., Osborn, D. R. & Gill, L., (2004). Volatility, spillover effects and correlations in us and major european markets. Working Paper, University of Manchester.
- Shaw, E. S., (1973), Financial Deepening in Economic Development, Oxford University Press, NewYork.
- Sok-Gee, C., Karim, M. A. & Karim, M. A. (2010). Volatility spillovers of the major stock markets in asean-5 with the us and japanese stock markets. *International Research Journal of Finance and Economics*, (44), 161-72.
- The Republic Of Turkey Ministry Of Foreign Affairs, (2018a), (20.11.2018)

-
- The Republic Of Turkey Ministry Of Economy, (2015a). (Iliskiler/ulkeler/ulke
detay/%C4%B0ngiltere / (10/08/2015)
- The Republic Of Turkey Ministry Of Economy, (2015b).
(www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/dis-Iliskiler/ulkeler/ulke
detay/Almanya/ekonomik-gorunum?) (Erişim: 06/08/2015)
- Turkish Statistical Institute (TÜİK), (2018) <http://tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>
(01.11.2018)
- Wayne M. Morrison, (2018), China's economic rise: history, trends, challenges, and
implications for the united states, *Congressional Research Service*, 7-5700
www.crs.gov RL33534.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 284-303

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 29.11.2021

Accepted / Kabul: 23.02.2022

INVESTIGATION OF CONSUMERS' INTENTIONS TO USE DIGITAL CURRENCY FOR SHOPPING

Zübeyir ÇELİK¹

Bulut DÜLEK²

Abstract

This study aims to examine the intentions of consumers to use digital currency for shopping. For this aim, data were collected from 230 people using the online survey method. Statistical analyzes were performed for the analysis of the hypotheses. According to the one-sample t-test result; digital currency has a significant positive effect on consumers' intention to use digital currency for shopping. According to the independent samples t-test results; there is a significant difference in the intention to use digital currency between genders. Male are more intent on making purchases using digital currency. However, according to the results of ANOVA; there is no significant difference in the intention to use digital currency between generations. According to the results of simple linear regression analysis, perceived innovativeness, enjoyment, ease of use, usefulness, speed of access, and trust have a significant positive effect on the intention to use digital currency. Perceived risk has a significant negative effect on the intention to use digital currency. However, the effect of perceived financial cost on the intention to use a digital currency is not significant. Recommendations are provided at the end of the study.

Keywords: Digital Currency, Online Shopping, Intention to Use.

Jel Codes: M30, M31.

¹Res. Dr., Van Yüzüncü Yıl University, Eriş Faculty of Business Administration, Department of Business Administration. zubeyircelik@yyu.edu.tr. ORCID ID: 0000-0003-1692-9378.

²Asst. Prof. Dr., Van Yüzüncü Yıl University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Business Administration. bulutdulek@yyu.edu.tr. ORCID ID: 0000-0002-3474-7220.

Atıf/Citation

Çelik, Z. & Dülek, B. (2022). Investigation of consumers' intentions to use digital currency for shopping. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 284-303.

TÜKETİCİLERİN ALIŞVERİŞ İÇİN DİJİTAL PARA BİRİMİNİ KULLANMA NİYETLERİNİN İNCELENMESİ

Öz

Bu çalışma, tüketicilerin alışveriş için dijital para birimini kullanma niyetlerini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla online anket yöntemi kullanılarak 230 kişiden veri toplanmıştır. Hipotezlerin analizi için istatistiksel analizler yapılmıştır. Tek örneklem t-testi sonucuna göre; dijital para birimi, tüketicilerin alışveriş için dijital para birimini kullanma niyeti üzerinde önemli olumlu bir etkiye sahiptir. Bağımsız örneklem t-testi sonuçlarına göre; cinsiyetler arasında dijital para birimi kullanma niyetinde anlamlı bir farklılık vardır. Erkekler, dijital para birimini kullanarak satın alma yapma konusunda daha isteklidir. Ancak ANOVA sonuçlarına göre; jenerasyonlar arasında dijital para birimi kullanma niyetinde anlamlı bir farklılık yoktur. Basit doğrusal regresyon analizi sonuçlarına göre, algılanan yenilikçilik, zevk, kullanım kolaylığı, fayda, erişim hızı ve güven, dijital para birimi kullanma niyeti üzerinde anlamlı olumlu bir etkiye sahiptir. Algılanan risk, dijital para birimi kullanma niyeti üzerinde anlamlı olumsuz bir etkiye sahiptir. Ancak, algılanan finansal maliyetin dijital para birimi kullanma niyeti üzerindeki etkisi anlamlı değildir. Öneriler çalışmanın sonunda verilmiştir.

Anahtar Kelime: Dijital Para Birimi, Online Alışveriş, Kullanma Niyeti.

Jel Kodları: M30, M31.

1. INTRODUCTION

Many aspects of economic life, including money and payment systems, have been affected by digitalization. While digital money is not a new concept in modern economies, digital currencies now provide for value transfers in more different and broader areas than before. The proliferation of these new currencies is also changing the nature of currency competitiveness, the architecture of the global financial system, and the function of state public funds, according to the report (Brunnermeier et al., 2019). In this direction, central banks are also focusing on efforts to develop their digital currencies. Just like paper money or banknotes and coins, central bank digital currency is nominally stable, universally accessible, and intended as a legal means of payment for all public and private transactions. In addition, this digital currency is fundamentally different from various virtual currencies (like the volatility of Bitcoin and Ethereum) developed and produced by private entities, and whose market prices have fluctuated sharply in recent years (Bordo & Levin, 2017).

There is a global trend towards the development of digital currencies. As of July 2021, 81 countries around the world continue to take initiatives to issue their digital currencies (Atlantic Council, 2021). Interest in innovative technologies used in the financial sector, the entry of new actors into the payment services and brokerage sector, declining use of cash in some countries, and the rapid development of crypto assets, are influential factors in countries' efforts to develop digital currencies (Löber & Houben, 2018).

This study aims to examine consumers' usage intentions for digital currencies to be released by country or state central banks. For this aim, the effects of consumers' perceived innovativeness, usefulness, ease of use, enjoyment, speed of access, trust, risk, and financial cost on consumers' intention to use digital currency were examined. In addition, digital currency, gender, and generation variables are the control variables of this study. In terms of these control variables, it was examined whether the intentions of consumers to use digital currency for shopping differed significantly.

It is important to explain consumers' intentions to use new technologies. This current study can be considered to be among the main reference sources that successfully explain the link between digital currency technology and the intention to use digital currency. Unlike some studies, this study considers digital currency as opposed to cryptocurrency from a consumer point of view. The difference between digital money and crypto money is that digital money is centralized. In other words, there is a country (state-central bank) that produces it. Digital currency transactions require a real user ID. On the contrary, cryptocurrency does not have a centralized structure. Also, cryptocurrency transactions do not require personal information.

It is predicted that the study will lead the studies in the literature as it deals with consumer approaches and attitudes towards digital currency, which will be used in the future. It is also thought that this study will contribute to consumers' awareness of digital currencies that will be used in the future.

2. LITERATURE REVIEW

2.1. Digital Currency

The digital currency has emerged as a new technology that serves as a medium of exchange, a measure of value, and a store of value in electronic form. Any form of payment that has cash equivalents but is stored entirely digitally is referred to as digital currency. In a highly connected world where commerce is becoming globalized and most of the world's population lives in cities, digital currency is utilized for commercial transactions of products and services. Digital currency has become more widespread with the use of technologies such as mobile phones, near-field communication technology data analytics, storage, cloud computing, and encryption (Dodgson et al., 2015).

Although digital currency has no physical counterpart in the real world, it has the same characteristics as traditional money. A person can receive, transfer or exchange digital currency with another currency. Digital currency can be used to pay for goods and services.

Transactions with digital currency can be sent from one part of the world to another (Rosencrance, 2021). In this study, the concept of a digital currency refers to a central digital currency issued and supervised by a central bank.

The main advantage of the digital money that the central bank will develop is that it simplifies the implementation of monetary and fiscal policy, and encourages financial participation in the economy by including those who do not have a bank account in the financial system. In addition, their disadvantages are that they are a centralized currency and can erode citizens' privacy (Seth, 2021).

2.2. Intention To Use

A person's show of a given behavior is determined by his behavioral intention to execute the behavior, according to the theory of reasoned action. This intention is jointly determined by the individual's attitude towards the behavior in question and his subjective norm (Kim et al., 2010). There is no significant difference in consumers' intention to use technology in shopping according to gender (Kim & Forsythe, 2008) and generation (Köse & Yengin, 2018). The effect of age and gender on intention to use Bitcoin is insignificant (Nadeem et al., 2021). According to this; H_{1a}, H_{1b}, and H_{1c} have been developed.

“H_{1a}: Digital currency has a significant positive effect on consumers' intention to use digital currency for shopping.”

“H_{1b}: There is no significant difference between genders in consumers' intention to use digital currency for shopping.”

“H_{1c}: There is no significant difference between generations in consumers' intention to use digital currency for shopping.”

2.3. Perceived Innovativeness

The degree to which an individual is relatively early in accepting new ideas from other members of a system is characterized as innovativeness. Users with a higher level of personal innovativeness are more likely to have a positive attitude toward new technologies and are more inclined to adopt new technologies into their everyday routines by contending with the uncertainty of new technologies (Rogers, 1995). Goldsmith (2000) revealed that online purchase frequency and future online purchase intention are associated with general innovativeness, online purchase-specific innovativeness, and consumer innovativeness.

Alharbi & Sohaib (2021) also found that perceived innovativeness has a positive effect on the adoption of cryptocurrencies. Considering these results, H₂ was developed.

“H₂: Perceived innovativeness has a significant positive effect on the intention to use digital currency for shopping.”

2.4. Perceived Ease Of Use

Perceived ease of use refers to the degree of belief that using a system is effortless (Radner & Rothschild, 1975). Perceived ease of use (utilitarian factor) has the potential to directly or indirectly influence buyers' intention to continue (Wen et al., 2011). In various studies, it has been observed that the perceived ease of use increases the satisfaction levels of customers in purchasing cryptocurrencies such as Bitcoin products, as well as positively affects the intention to use and repurchase (Nadeem et al., 2020; Won-jun, 2018; Walton & Johnston, 2018; Alqaryouti et al., 2019). According to these results; H₃ was developed.

“H₃: Perceived ease of use has a significant positive effect on the intention to use digital currency for shopping.”

2.5. Perceived Usefulness

Perceived usefulness with an overall assessment is the sum of the advantages that meet the needs and desires of consumers (Wu, 2003). There are many aspects of benefits for customers, from a wide range of financial benefits to sustained and faster transaction speed. In the studies conducted in the literature, there are results that the perceived usefulness level positively affects the customers' intention to use (Luarn & Lin, 2005; Ramayah & Ignatius, 2005; Paçan Özcan et al., 2019; Lee, 2009; Çetinsöz, 2015). The effect of perceived usefulness on the intention to use the cryptocurrency (Nadeem et al., 2021) and acceptance (Alaklabı & Kang, 2021) is significant. Retailers' net transactional benefits, as well as consumer demand in e-commerce, have a significant effect on both the intention to accept crypto payments and the actual adoption of crypto payments (Jonker, 2019). It has also been observed that perceived usefulness factors such as speeding up the payment process, increasing performance, and facilitating daily transactions have positive effects on customers' intention to use electronic money (Sigar, 2016). In the context of these results, H₄ was developed.

“H₄: Perceived usefulness has a significant positive effect on the intention to use digital currency for shopping.”

2.6. Perceived Enjoyment

Perceived enjoyment refers to the level of satisfaction that can make consumers happy, apart from the performance they will experience during their online purchase. The more enjoyable a website's online shopping process is, the more likely consumers are to shop there (Childers et al., 2001; Ulaan et al., 2016). Perceived enjoyment also has a positive effect on customers' behavioral intentions (Lu & Su, 2009). In the studies, it has been concluded that the perceived enjoyment in transactions with digital payment systems and cryptocurrencies has a positive effect on the use and continuity of customers (Salam & Taufik, 2020; Shrestha & Vassileva, 2019; Alaklabı & Kang, 2021). According to these results, H₅ was developed.

“H₅: Perceived enjoyment has a significant positive effect on the intention to use digital currency for shopping.”

2.7. Perceived Speed Of Access

The Internet is extremely dynamic and developing rapidly. The role of broadband access speeds in providing a high-quality consumer experience is frequently emphasized in this dynamic and changing environment (Stocker & Jason, 2016). It is stated that online shopping provides more satisfaction to modern consumers seeking ease and quickness (Yu & Wu, 2007). In addition, it was concluded that there is a significant relationship between perceived access speed and users' intention to use cryptocurrencies (Kabak & Çelik, 2020). Perceived accessibility of crypto payments in e-commerce affects intention to accept crypto payments and actual acceptance of crypto payments (Jonker, 2019). Accordingly, H₆ was developed.

“H₆: Perceived speed of access has a significant positive effect on the intention to use digital currency for shopping.”

2.8. Perceived Trust

Perceived trust is an emotional condition that is based on gratifying actions and motivates one to trust another (Singh & Sinha, 2020). Because the level of transaction uncertainty in virtual worlds is larger than in real-world environments, trust has become a critical issue. Trust is particularly important in an online environment, as the consumer has no direct influence on the seller's activities in an online environment (Hoffman et al., 1999). According to Bhattacharjee (2002), the willingness to transact with an online bank is positively influenced by the factor of trust. When the impression of trust is strong and the business connection is extended, trust is a significant predictor of behavioral intention, according to Roca et al. (2009). In their digital investing transactions, less worried consumers are more likely to give

more personal and financial information. Perceived trust has been found to be a key predictor of attitudes regarding the usage of electronic money (Rahmiati et al., 2019; Maqableh et al., 2015; Tobbin & Kuwornu, 2011). The correlation between trust in cryptocurrency and the intention to use it is important (Kabak & Çelik, 2020; Rahmiati et al., 2019). In the context of these results, H₇ was developed.

“H₇: Perceived trust has a significant positive effect on the intention to use digital currency for shopping.”

2.9. Perceived Risk

Perceived risk is defined as consumers' perception of the degree of uncertainty in using or purchasing a product and the potential undesirable consequences of using and purchasing the product (Faqih, 2016). Perceived risk can also be defined as the expectation of loss that a user makes subjectively when evaluating a particular online transaction. Perceived risk dimensions in online banking transactions are considered as social, temporal, financial, performance and security risks (Lee, 2009). In many studies in the relevant literature, it is stated that perceived risks negatively affect consumers' attitudes (Ariff et al., 2014; Masoud, 2013; Zhang & Yu, 2020). It has been observed that consumers who make Bitcoin transactions have a strong intention to adopt this currency even in a high-risk situation and may not adopt the use of Bitcoin (Abramova & Böhme, 2016; Anser et al., 2020). Financial, legal, and operational risks encountered in FinTech technology services are said to have a negative and significant effect on consumers' intentions to use (Keong et al. 2020). The correlation between the perceived risk to the cryptocurrency and the intention to use it is significant (Kabak & Çelik, 2020). Considering these results, H₈ was developed.

“H₈: Perceived risk has a significant negative effect on the intention to use digital currency for shopping.”

2.10. Perceived Financial Cost

The term "perceived financial cost" refers to a person's belief that using online services will cost them money (Mathieson et al., 2001). Uncertainty in online shopping leads to a more comprehensive search before and after the purchase, leading to an increase in the cost of searching for information. This information search cost is necessary for the buyer to learn the basic functions, features, and benefits of an e-shop and compare them with stores of similar interest (Wu et al., 2014). Individuals with more financial resources are more likely to use banking services than those with less financial resources (Jeong & Yoon, 2013). According to

many studies, the perceived financial cost burden for customers is a significant barrier to their intention to use (Cruz et al., 2010; Krishanan et al., 2016; Luarn & Lin, 2005; Vijayasaratthy & Jones, 2000). In line with these results, H₉ was developed.

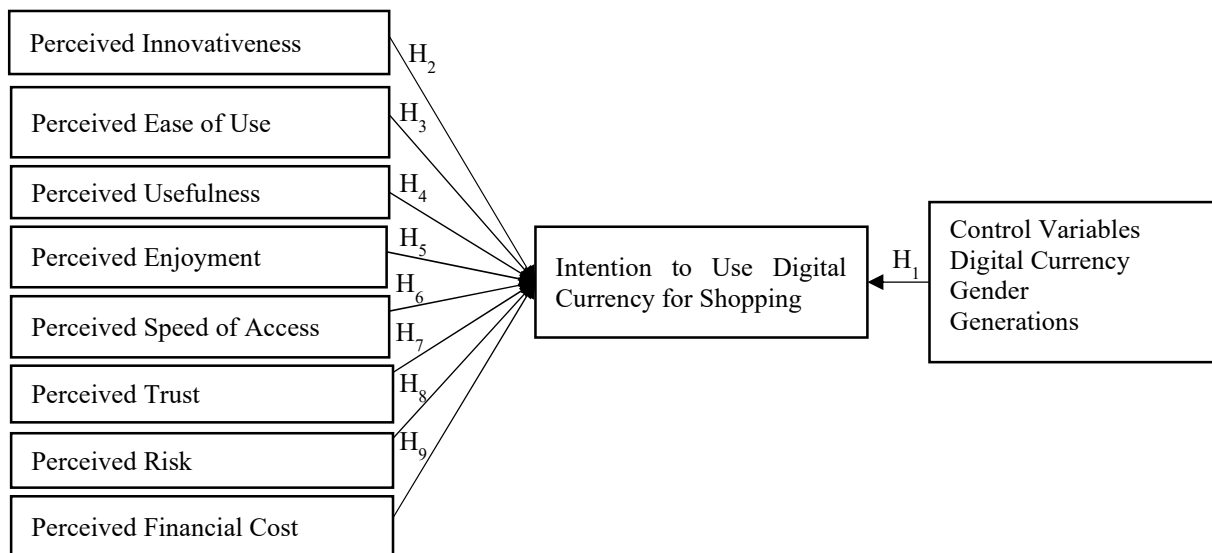
“H₉: Perceived financial cost has a significant negative effect on the intention to use digital currency for shopping.”

3. METHOD

3.1. Research Model

The research model is shown in Figure 1.

Figure 1. Research Model



3.2. Population, Sample And Data Collection Tool

The population of the study consists of a group of people with shopping skills. A self-administered online questionnaire was used to collect data. The link of the online questionnaire was shared with the people reached through the target audience via WhatsApp. With 15 respondents per independent variable, the study's sample size of 230 respondents meets the minimal sample size criteria (Stevens, 1996: p. 72). The sample size of the study is limited to these respondents. At the end of the study, the limitations are explained in detail.

If a survey method will be used to collect data, the permission of the ethics committee should be obtained. The Van Yüzüncü Yıl University Social and Human Sciences Publication Ethics Committee applied for the approval of the ethics committee and an approval document numbered 2021/17-05 and dated 08.11.2021 has been received.

3.3. Measurements

All scale items were adapted to this current study by making use of related studies. The adapted scale items are as follows:

Scale items for perceived innovativeness (Kim et al., 2021): “Innovativeness1: Using digital currency for shopping is unique.” “Innovativeness2: Using digital currency for shopping is a new service.” “Innovativeness3: Using digital currency for shopping is an original idea.”

Scale items for perceived ease of use (Lee, 2009): “Ease1: I think using digital currency in shopping can be easily learned.” Ease2: I think that using digital currency in shopping will not be too much trouble.” Ease3: I think it is easy to use digital currency for shopping.”

Scale items for perceived usefulness (Lee, 2009): “Usefulness1: I think that I can complete my transactions faster by using digital currency in shopping.” “Usefulness2: I think that I can complete my transactions more easily by using digital currency for shopping.” “Usefulness3: I think digital currency is useful in shopping.” “Usefulness4: In general, I think that the use of digital money in shopping is advantageous.”

Scale items for perceived enjoyment (Koufaris, 2002): “Enjoyment1: I think it's fun to use digital currency for shopping.” “Enjoyment2: I think it's exciting to use digital currency for shopping.” “Enjoyment3: I think it is enjoyable to use digital currency for shopping.” “Enjoyment4: I think it is interesting to use digital currency for shopping.”

Scale items for the perceived speed of access (Wixom & Todd, 2005): “Access1: I think digital currency for shopping transactions will be quickly available.” “Access2: I think digital currency for shopping transactions will be fully accessible.” “Access3: I think digital currency will be easy to access for my shopping transactions.”

Scale items for perceived trust (Chong et al., 2010): “Trust1: I think that transactions to be made with digital currency for shopping will be safe and private.” “Trust2: I trust that payments will be made securely via digital currency for shopping.” “Trust3: I believe that personal information will be kept confidential when using digital currency for shopping.”

Scale items for perceived risk (Kapsler & Abdelrahman, 2020): “Risk1: I think using digital currency for shopping is risky.” “Risk2: I think it is dangerous to use digital currency for shopping.” “Risk3: I may feel at risk when using digital currency for shopping.”

Scale items for perceived financial cost (Luarn & Lin, 2005): “Cost1: I think additional transaction fees will be required for the use of digital currency in shopping.” “Cost2: I think a

monthly subscription (digital wallet or account) fee will be charged to be able to use the digital currency.”

Scale items for intention to use (Teo et al., 2012): “Intention1: I intend to constantly use digital currency for shopping in the future.” “Intention2: I advise others to use digital currency for shopping.” “Intention3: I will frequently use digital currency for shopping in the future.”

3.4. Analysis of Data

For data analysis, the SPSS 25 package program was used. Data analysis included frequency, factor, and reliability analysis, as well as one sample t-test, independent samples t-test, ANOVA for independent samples, and simple linear regression analysis.

4. RESULTS

The frequency analysis results regarding the demographic characteristics of the participants are shown in Table 1.

Table 1. Participants' Demographic Characteristics

Variables	Group	f	%
Gender	Female	87	37.8
	Male	143	62.2
Total		230	100
Age	9-25 years old (1996–2012; Z Generation)	59	25.7
	26-40 years old (1981-1995; Y Generation)	136	59.1
	41-56 years old (1965-1980; X Generation)	33	14.3
	57-75 years old (1946-1964; Baby Boomer Generation)	2	.9
Total		230	100
Education (Graduated)	Primary School	5	2.2
	Secondary School	3	1.3
	High School	33	14.3
	University	189	82.2
Total		230	100
Monthly income	0-2500 TL	66	28.7
	2501-5000 TL	47	20.4
	5001-7500 TL	70	30.4
	Over 7500 TL	47	20.4
Total		230	100

The majority of the total number of participants (n=230; 100%) consists of male, between the ages of 26-40-Y generation (n=136; 59.1%), university graduates (n=189; 82.2%) and participants whose monthly income varies between 5001-7500 TL (n=70; 30.4%).

The results of both factor and reliability analysis are shown in Table 2.

Table 2. Factor and Reliability Analysis Results

Factors	Items	Loadings	Variance Explained %	Cronbach's Alpha
Perceived Enjoyment	Enjoyment4	1.041	51.692	.930

	Enjoyment2	.836		
	Enjoyment1	.775		
	Enjoyment3	.770		
Perceived Ease of Use	Ease1	1.004	12.078	.917
	Ease2	.883		
	Ease3	.874		
Intention to Use	Intention2	.946	5.755	.951
	Intention3	.934		
	Intention1	.851		
Perceived Risk	Risk2	.945	4.172	.933
	Risk1	.935		
	Risk3	.881		
Perceived Usefulness	Usefulness1	1.007	3.651	.933
	Usefulness2	.922		
	Usefulness4	.619		
	Usefulness3	.529		
Perceived Trust	Trust3	1.003	3.091	.914
	Trust2	.845		
	Trust1	.845		
Perceived Financial Cost	Cost2	.932	2.727	.842
	Cost1	.907		
Perceived Innovativeness	Innovativeness3	.956	2.029	.764
	Innovativeness1	.713		
Perceived Speed of Access	Access2	.711	1.719	.828
	Access1	.543		
Total Variance Explained %			86.914	
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Measure of Sampling Adequacy				.938
Bartlett's Test of Sphericity			Approx. Chi-Square	5954.780
			df	325
			P	.000

Note: Exploratory factor analysis was used to determine how many factors there are and which items measure which factors. In addition, Promax rotation was used because the correlation between factors was expected. Item overlap was not observed because the difference between two load values of an item was not less than 0.1 and an item did not have a high load value in two or more factors. However, Innovativeness2 and Access3 items were excluded from the analysis as they reduced reliability.

To apply the data set to factor analysis, the KMO value should be $\geq .50$ and the p-value should be $\leq .05$ (Field, 2000). On the other hand, as a result of factor analysis, the load of each factor expression should be $\geq .50$ and the total variance explained should be $\geq 60\%$ (Hair et al., 2009). As a result of the reliability analysis, the reliability value of each factor dimension should be $\geq .70$ (Nunnally, 1978). As can be seen in Table 2, all these conditions were met.

The results of the normality test are shown in Table 3.

Table 3. Normality Test Results

Variable	Skewness	Kurtosis	Variable	Skewness	Kurtosis	Variable	Skewness	Kurtosis
Perceived Innovativeness	-.621	-.483	Perceived Speed of Access	-.845	.097	Perceived Enjoyment	-.416	-.783
Intention to Use	-.249	-.930	Perceived Usefulness	-.716	-.326	Perceived Risk	-.272	-1.014

Perceived Trust	-.280	-.864	Perceived Ease of Use	-.755	-.133	Perceived Financial Cost	-.504	-.671
-----------------	-------	-------	-----------------------	-------	-------	--------------------------	-------	-------

Since the kurtosis and skewness coefficient values of the variables are between -1 and +1, it is possible to say that the data show a normal distribution (Hair et al., 2009). Pearson correlation, regression, t-test, and ANOVA statistical analyzes were used because the data were normally distributed.

The results of the Pearson correlation analysis are shown in Table 4.

Table 4. Pearson Correlation Analysis Results

Variables	Perceived Innovativeness	Intention to Use	Perceived Trust	Perceived Speed of Access	Perceived Usefulness	Perceived Ease of Use	Perceived Enjoyment	Perceived Risk	Perceived Financial Cost
Perceived Innovativeness	1	.696**	.689**	.627**	.728**	.577**	.698**	-.270**	-.022
Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.739
Intention to Use	.696**	1	.749**	.562**	.771**	.628**	.716**	-.308**	.022
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.739
Perceived Trust	.689**	.749**	1	.622**	.681**	.613**	.697**	-.369**	-.055
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.406
Perceived Speed of Access	.627**	.562**	.622**	1	.700**	.699**	.616**	-.108	-.042
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.103	.524
Perceived Usefulness	.728**	.771**	.681**	.700**	1	.722**	.783**	-.258**	.030
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.648
Perceived Ease of Use	.577**	.628**	.613**	.699**	.722**	1	.604**	-.222**	-.025
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.001	.706
Perceived Enjoyment	.698**	.716**	.697**	.616**	.783**	.604**	1	-.208**	.051
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.002	.438
Perceived Risk	-.270**	-.308**	-.369**	-.108**	-.258**	-.222**	-.208**	1	.446**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.103	.000	.001	.002		.000
Perceived Financial Cost	-.022	.022	-.055	-.042	.030	-.025	.051	.446**	1
Sig. (2-tailed)	.739	.739	.406	.524	.648	.706	.438	.000	

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

There is a significant/insignificant positive or significant/insignificant negative relationship between both variables. Partial correlation analysis can be used to assess whether two variables have a common variance bias (Podsakoff et al., 2003: 889-894). As seen in Table 4, since the correlation coefficient value is less than .90 in the relationship between two separate variables, it should be accepted that there is no common variance bias (Bagozzi et al., 1991: p 437).

The one-sample t-test results are shown in Table 5.

Table 5. The One-Sample t-Test Results

Independent Variable	Dependent Variable	Test Value: 3
----------------------	--------------------	---------------

		Hypothesis	\bar{x}	Sd	t	P	Result
Digital Currency	Intention to Use	H _{1a}	3.22	229	2.601	0.010	Accepted

There is a positive and significant difference in the effect of digital currency on consumers' intention to use digital currency for shopping ($t_{229}=2.601$, $p<0.05$).

The independent samples t-test results are shown in Table 6.

Table 6. The Independent Samples t-Test Results

Group	Hypothesis	n	\bar{x}	Ss	Sd	t	p	Result
Female	H _{1b}	87	3.12	1.16	228	-.970	.011	Rejected
Male		143	3.28	1.36				

There is a significant difference between genders in consumers' intention to use digital currency for shopping. Male are more intention to use digital currency for shopping than female ($t_{228}=-.970$, $p<0.05$).

The results of ANOVA for independent groups are shown in Table 7.

Table 7. Results of the ANOVA for Independent Groups

Source of Variance	Hypothesis	Sum of Squares	Sd	Mean Squares	F	p	Result
Between Groups	H _{1c}	1.228	2	.614	.374	.688	Accepted
Within Groups		369.316	225	1.641			
Total		370.544	227	2.255			

Since the number of participants aged 57-75 (1946-1964; Baby Boomer generation) was only 2, this age group was not included in the analysis. However, there is no significant difference between X, Y, and Z generations in consumers' intention to use digital currency for shopping ($F_{(2,225)}=.374$; $p>.05$).

Simple linear regression analysis results are shown in Table 8.

Table 8. Results of the Simple Linear Regression Analysis

Independent Variable	Dependent Variable	H	R ²	F	β	t	p	Result
Perceived Innovativeness	Intention to Use	H ₂	.484	213.765	.696	14.621	.000	Accepted
Perceived Ease of Use	Intention to Use	H ₃	.394	148.510	.628	12.186	.000	Accepted
Perceived Usefulness	Intention to Use	H ₄	.595	334.581	.771	18.292	.000	Accepted
Perceived Enjoyment	Intention to Use	H ₅	.513	240.205	.716	15.499	.000	Accepted
Perceived Speed of Access	Intention to Use	H ₆	.316	105.506	.562	10.272	.000	Accepted
Perceived Trust	Intention to Use	H ₇	.561	291.212	.749	17.065	.000	Accepted
Perceived Risk	Intention to	H ₈	.095	23.876	-.308	-4.886	.000	Accepted

		Use						
Perceived Financial Cost	Intention to Use	H ₉	.000	.112	.022	.334	.739	Rejected

Perceived innovativeness ($\beta=.696$; $p=.000$), trust ($\beta=.749$; $p=.000$), enjoyment ($\beta=.716$; $p=.000$), ease of use ($\beta=.628$; $p=.000$), usefulness ($\beta=.771$; $p=.000$), and speed of access ($\beta=.562$; $p=.000$) have a significant positive effect on the intention to use. Perceived risk has a significant negative effect on the intention to use ($\beta=-.308$; $p=.000$). However, interestingly, the perceived financial cost has no significant effect on the intention to use ($\beta=.022$; $p=.739$).

5. DISCUSSION AND CONCLUSION

The intention of customers to use digital currency for shopping is explored in this study. Digital currency affects consumers' intention to use this currency for shopping. On the other hand, although males use digital currency more in shopping than females, there is no significant difference between X, Y and Z generations in terms of their intention to use digital currency for shopping. According to this; while H_{1a} and H_{1c} hypotheses were accepted, the H_{1b} hypothesis was rejected. Accepted hypotheses are similar to the results of studies in the relevant literature (Kim & Forsythe, 2008; Köse & Yengin, 2018). Unlike the results of this study, there are studies in the related literature stating that the correlation between the gender factor and the intention to use the cryptocurrency is insignificant (Nadeem et al., 2021). In conclusion, considering the results of this study, from a consumer perspective, digital currencies such as digital TL, digital dollar, and digital euro should be expected to have a significant effect on consumers' intention to use these currencies for shopping in the future.

This study explains that perceived innovativeness, ease of use, enjoyment, trust, usefulness, speed of access, and risk are important factors affecting consumers' intention to use digital currency for shopping. However, in this study, it is seen that the effect of perceived financial cost on consumers' intention to use digital money in shopping is not significant. According to this; hypotheses H₂, H₃, H₄, H₅, H₆, H₇, and H₈ were accepted but hypothesis H₉ was rejected. The accepted hypotheses are similar to the results of the studies in the related literature. Because, when the relevant literature is examined, as seen in recent studies, perceived innovativeness (Alharbi & Sohaib, 2021), ease of use (Nadeem et al., 2021), usefulness (Alaklabı & Kang, 2021; Jonker, 2019; Nadeem et al., 2021), enjoyment (Alaklabı & Kang, 2021; Salam & Taufik, 2020), speed of access (Jonker, 2019; Kabak & Çelik, 2020), trust (Rahmiati et al., 2019), and risk (Kabak & Çelik, 2020; Keong et al. 2020) are important factors affecting consumers' intention to use virtual currency. However, the rejected hypothesis differs from the results of the studies in the relevant literature. Because it is stated

that the correlation between the trust in the cryptocurrency and the intention to use this currency is significant (Kabak & Çelik, 2020). While it is possible to explain the difference between this result of the study and the results of other existing studies with the demographic characteristics of the participants; Unlike other studies, this study deals with the issue of digital currency in consumer research.

6. LIMITATIONS AND RECOMMENDATIONS

The study was carried out under various constraints. First, the sample size of this study is limited to 230 participants. Considering the sample size and, on the other hand, the demographic characteristics of the participants, it is not possible to generalize the results of the study. It is important to carry out similar studies in the future in the light of participants with different demographic characteristics and newly collected data in terms of evaluating the results of the study regarding the general population. Secondly, this study explains consumers' intention to use digital currency in shopping depending on certain variables. For example, in future studies, in addition to these variables, it is possible to consider the variables of perceived self-efficacy and management support for the intention to use digital currency. Because management support (Chong et al., 2010) and perceived self-efficacy (Luarn & Lin, 2005) have a significant correlation with the acceptance of financial technologies (or banking transactions).

REFERENCES

- Abramova, S., & Böhme, R. (2016). Perceived benefit and risk as multidimensional determinants of Bitcoin use: A quantitative exploratory study. In *thirty seventh international conference on information systems*, Dublin, 1-20.
- Alaklabi S., & Kang K. (2021). Perceptions towards cryptocurrency adoption: A case of Saudi Arabian citizens. *Journal of electronic banking systems*, 2021 (2021), 1-17
- Alharbi, A., & Sohaib, O. (2021). Technology readiness and cryptocurrency adoption: PLS-SEM and deep learning neural network analysis. *IEEE access*, 9, 21388-21394.
- Alqaryouti, O., Siyam, N., Alkashri, Z., & Shaalan, K. (2019). Cryptocurrency usage impact on perceived benefits and users' behaviour. In *European, mediterranean, and middle eastern conference on information systems* (pp. 123-136). Springer, Cham.
- Arias-Oliva, M., Pelegrín-Borondo, J., & Matías-Clavero, G. (2019). Variables influencing cryptocurrency use: A technology acceptance model in Spain. *Frontiers in psychology*, 10, 475.
- Anser, M. K., Zaigham, G. H. K., Imran Rasheed, M., Pitafi, A. H., Iqbal, J., & Luqman, A. (2020). Social media usage and individuals' intentions toward adopting Bitcoin: The

-
- role of the theory of planned behavior and perceived risk. *International journal of communication systems*, 33(17), e4590.
- Ariff, M. S. M., Sylvester, M., Zakuan, N., Ismail, K., & Ali, K. M. (2014). Consumer perceived risk, attitude and online shopping behaviour; empirical evidence from Malaysia. In *IOP conference series: Materials science and engineering* (58/1, 012007). IOP Publishing.
- Atlantic Council (2021). Central bank digital currency (CBDC) tracker <https://www.atlanticcouncil.org/cbdctracker/>. (Access Date, 06.09.2021).
- Bagozzi, R. P., Yi, Y., & Phillips, L. W. (1991). Assessing construct validity in organizational research. *Administrative Science Quarterly*, 6(3), 421-458.
- Bhattacharjee, A. (2002). Individual trust in online firms: Scale development and initial test. *Journal of management information systems*, 19(1), 211-241.
- Bordo, M. D., & Levin, A. T. (2017). *Central bank digital currency and the future of monetary policy* (No. w23711). National Bureau of Economic Research.
- Brunnermeier, M. K., James, H., & Landau, J. P. (2019). *The digitalization of money* (No. w26300). National Bureau of Economic Research.
- Childers, T. L., Carr, C. L., Peck, J., & Carson, S. (2001). Hedonic and utilitarian motivations for online retail shopping behavior. *Journal of retailing*, 77(4), 511-535.
- Chong, A. Y. L., Ooi, K. B., Lin, B., & Tan, B. I. (2010). Online banking adoption: An empirical analysis. *International journal of bank marketing*, 28(4), 267-287.
- Cruz, P., Neto, L.B.F., Muñoz-Gallego, P., Laukkanen, T. (2010), Mobile banking rollout in emerging Markets: Evidence From Brazil. *International journal of bank marketing*, 28(5), 342-371.
- Çetinsöz, B. (2015). Yerli turistlerin e-satın alma eğilimlerinin teknoloji kabul modelinde analizi (TKM). *Elektronik sosyal bilimler dergisi*, 14(53), 242-258.
- Dodgson, M., Gann, D., Wladawsky-Berger, I., Sultan, N., & George, G. (2015). Managing digital money. *Academy of management journal*, 58(2), 325–333.
- Faqih, K. M. S. (2016). An empirical analysis of factors predicting the behavioral intention to adopt Internet shopping technology among non-shoppers in a developing country context: does gender matter? *Journal of retailing and consumer services*, 30, 140-164.
- Field, A. (2000). *Discovering statistics using SPSS for windows*. London-Thousand Oaks-New Delhi: Sage Publications.
- Goldsmith, R.E. (2000). Identifying wine innovators: a test of the domain specific innovativeness scale using known groups. *International journal of wine marketing*, 12(2), 37-46.
- Hair, J. F., Jr., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

- Hoffman, D. L., Novak, T. P., & Peralta, M. (1999). Building consumer trust online. *Communications of the ACM*, 42(4), 80-85.
- Jeong, B. K., & Yoon, T. E. (2013). An empirical investigation on consumer acceptance of mobile banking services. *Business and management research*, 2(1), 31-40.
- Jonker, N. (2019). What drives the adoption of crypto-payments by online retailers?. *Electronic commerce research and applications*, 35, 100848.
- Kabak, A., & Çelik, Z. (2020). Tüketicilerin kripto para kullanım niyeti ile ilişkili faktörlerin belirlenmesine yönelik uygulamalı bir araştırma. *6th international GAP social sciences congress*, Şanlıurfa-Turkey, 239-252.
- Kapsar, S., & Abdelrahman, M. (2020). Acceptance of autonomous delivery vehicles for last-mile delivery in Germany—Extending UTAUT2 with risk perceptions. *Transportation research part C: Emerging technologies*, 111, 210-225.
- Keong, O. C., Leong, T. K., Bio, C. J. (2020). Perceived risk factors affect intention to use FinTech. *Journal of accounting and finance in emerging economies*, 6(2),453-463.
- Kim, C., Mirusmonov, M., & Lee, I. (2010). An empirical examination of factors influencing the intention to use mobile payment. *Computers in human behavior*, 26(3), 310-322.
- Kim, J. J., Kim, I., & Hwang, J. (2021). A change of perceived innovativeness for contactless food delivery services using drones after the outbreak of COVID-19. *International journal of hospitality management*, 93, 102758.
- Kim, J., & Forsythe, S. (2008). Adoption of virtual try-on technology for online apparel shopping. *Journal of interactive marketing*, 22(2), 45-59.
- Krishanan, D., Khin, A. A., Teng, K. L. L., & Chinna, K. (2016). Consumers' perceived interactivity & intention to use mobile banking in structural equation modeling. *International review of management and marketing*, 6(4), 883-890.
- Koufaris, M. (2002). Applying the technology acceptance model and flow theory to online consumer behavior. *Information systems research*, 13(2), 205-223.
- Köse, N., & Yengin, D. (2018). Dijital pazarlamadan fijital pazarlamaya geçişe örnek olarak artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik uygulamalarının pazarlama üzerindeki katkılarının incelenmesi. *İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi*, 10(1), 77-111.
- Lee, M. C. (2009). Factors influencing the adoption of internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit. *Electronic commerce research and applications*, 8(3), 130-141.
- Löber, K., & Houben, A. (2018). Committee on payments and market infrastructures markets committee. *Bank for international settlements march-2018*.
- Lu, H. P., & Yu-Jen Su, P. (2009). Factors affecting purchase intention on mobile shopping web sites. *Internet research*, 19(4), 442-458.
- Luarn, P., & Lin, H. H. (2005). Toward an understanding of the behavioral intention to use mobile banking. *Computers in human behavior*, 21(6), 873-891.

-
- Masoud, E. Y. (2013). The effect of perceived risk on online shopping in Jordan. *European Journal of business and management*, 5(6), 76-87.
- Maqableh, M., Masa'deh, R. M. T., Shannak, R.O., & Nahar, K. M. (2015). Perceived trust and payment methods: An empirical study of MarkaVIP company. *International Journal of communications, network and system sciences*, 8(11), 409.
- Mathieson, K., Peacock, E., & Chin, W. W. (2001). Extending the technology acceptance model: The influence of perceived user resources. *ACM SIGMIS database: The DATABASE for advances in information systems*, 32(3), 86-112.
- Nadeem, M. A., Liu, Z., Pitafi, A. H., Younis, A., & Xu, Y. (2020). Investigating the repurchase intention of Bitcoin: Empirical evidence from China. *Data technologies and applications*, 54(5), 625-642.
- Nadeem, M. A., Liu, Z., Pitafi, A. H., Younis, A., & Xu, Y. (2021). Investigating the adoption factors of cryptocurrencies—a case of Bitcoin: Empirical evidence from China. *SAGE open*, 11(1), 2158244021998704.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill. PewInternet.
- Paçan Özcan, H. P., Sabah Çelik, Ş., & Özer, A. (2019). Bireysel müşterilerin mobil bankacılık kullanım niyetini etkileyen faktörler. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 475-506.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: a critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879-903.
- Radner, R., & Rothschild, M. (1975). On the allocation of effort. *Journal of economic theory*, 10(3), 358-376.
- Rahmiati, R., Engriani, Y., & Putri, R. R. E. (2019). The influence of trust, perceived usefulness, and perceived ease of using intensity of e-money with attitude toward using intervening variable in Padang City. In *Third padang international conference on economics education, economics, business and management, accounting and entrepreneurship (PICEEBA 2019)* (pp. 136-141). Atlantis Press.
- Ramayah, T., Ignatius, J. (2005). Impact of perceived usefulness, perceived ease of use and perceived enjoyment on the intention to shop online. *ICFAI Journal of systems management (IJSM)*, III (3): 36-51.
- Roca, J. C., García, J. J., & De La Vega, J. J. (2009). The importance of perceived trust, security and privacy in online trading systems. *Information management & computer security*, 17(2), 96-113.
- Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of innovations* (4th ed). New York: The Free Press.
- Rosencrance, L. (2021). Compare NFTs vs. cryptocurrency vs. digital currency. <https://whatis.techtarget.com/feature/Compare-NFTs-vs-cryptocurrency-vs-digital-currency> (Access Date, 06.09.2021).

- Salam, K. N., & Taufik, M. I. (2020). The Effect of perceived enjoyment on the decision of digital payment utilization in millennial generation. *Hasanuddin economics and business review*, 4(2), 50-52.
- Seth, S. (2021). What is a central bank digital currency (CBDC)? <https://www.investopedia.com/terms/c/central-bank-digital-currency-cbdc.asp#citation-2> (Access Date, 06.09.2021).
- Shrestha, A. K., & Vassileva, J. (2019). User acceptance of usable blockchain-based research data sharing system: An extended TAM-based study. In *2019 First IEEE international conference on trust, privacy and security in intelligent systems and applications (TPS-ISA)* pp. 203- 208.
- Sigar, J. F. (2016). The Influence of perceived usefulness, perceived ease of use and perceived enjoyment to intention to use electronic money in Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal riset ekonomi, manajemen, bisnis dan akuntansi*, 4(2), 498-507.
- Singh, N., & Sinha, N. (2020). How perceived trust mediates merchant's intention to use a mobile wallet technology. *Journal of retailing and consumer services*, 52, 101894.
- Stevens, J. (1996). *Applied multivariate statistics for the social sciences*, (3rd edition). Mahwah, Lawrence Erlbaum: New Jersey.
- Stocker, V., & Jason W. (2016). Speed isn't everything: a multicriteria analysis of broadband access speeds in the UK. *27th European regional conference of the international telecommunications society (ITS): "The evolution of the north-south telecommunications divide: The role for europe"*, Cambridge, United Kingdom, 7th-9th September.
- Ulaan, R. V., Pangemanan, S. S., & Lambey, L. (2016). The effect of perceived enjoyment on intention to shop online. *Jurnal EMBA: Jurnal riset ekonomi, manajemen, bisnis dan akuntansi*, 4(1), 1137–1146.
- Teo, A. C., Tan, G. W. H., Cheah, C. M., Ooi, K. B., & Yew, K. T. (2012). Can the demographic and subjective norms influence the adoption of mobile banking?. *International journal of mobile communications*, 10(6), 578-597.
- Tobbin, P., & Kuwornu, J. (2011). Adoption of mobile money transfer technology: structural equation modeling approach. *European journal of business and management*, 3(7), 59–77.
- Walton, A., & Johnston, K. (2018). Exploring perceptions of Bitcoin adoption: The South African virtual community perspective. *Interdisciplinary journal of information, knowledge & management*, 13, 165-182.
- Wen, C., Prybutok, V. R., & Xu, C. (2011). An integrated model for customer online repurchase intention. *Journal of computer information systems*, 52(1), 14-23.
- Wixom, B. H., & Todd, P. A. (2005). A theoretical integration of user satisfaction and technology acceptance. *Information systems research*, 16(1), 85-102.

-
- Won-jun, L. (2018). Understanding consumer acceptance of Fintech Service: An extension of the TAM Model to understand Bitcoin. *IOSR journal of business and management*, 20(7), 34-37.
- Wu, S. (2003). The relationship between consumer characteristics and attitude toward online shopping. *Marketing intelligence & planning*, 21(1), 37-44.
- Wu, L. Y., Chen, K. Y., Chen, P. Y., & Cheng, S. L. (2014). Perceived value, transaction cost, and repurchase-intention in online shopping: A relational exchange perspective. *Journal of business research*, 67(1), 2768-2776.
- Vijayarathy, L.R., & Jones, J.M. (2000). Print and internet catalog shopping: Assessing attitudes and intentions. *Internet research*, 10, 191-202.
- Yu, T., & Wu, G. (2007). Determinants of internet shopping behavior: An application of reasoned behavior theory. *International journal of management*, 24(4), 744-762, 823.
- Zhang, X., & Yu, X. (2020). The impact of perceived risk on consumers' cross-platform buying behavior. *Frontiers in psychology*, 11, 2835.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 304-334

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 28.12.2021

Accepted / Kabul: 23.02.2022

KAMU İDARELERİ İÇİN MALİ ANALİZ REHBERİ ORANLARI VE TOPSİS YÖNTEMİ İLE FİNANSAL PERFORMANS ANALİZİ

Serkan YÜCEL¹

Öz

Türkiye’de yeni kamu yönetimi anlayışı çerçevesinde 5018 Sayılı Kamu Malî Yönetimi ve Kontrol Kanunu’nun yürürlüğe girmesi ile nakit esaslı muhasebe sistemi bırakılıp tahakkuk esaslı muhasebe sistemine geçilmiştir. Ayrıca bu anlayış çerçevesinde kamu kurumlarının mali durumlarının ortaya konulması için mali tablolarının sunulması istenilmiştir. Mali tabloların sunulmasının yeterli olmayacağı görüşü ile Maliye Bakanlığı tarafından kamu idareleri için mali analiz rehberi yayınlanmıştır. Yayınlanan rehberde kamu kurumlarının yapısal özelliklerinin özel sektördeki şirketlerden farklı olması nedeniyle farklı finansal orana yer verildiği görülmektedir. Bu çalışmanın amacı Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberinde yer alan finansal oranlar ile finansal performans değerlendirmesi yapmaktır. Bu amaçla yapılan incelemede kapsam olarak seçilen Türkiye’deki bakanlıklar içinde rehberdeki finansal oranların hesaplanabilmesi için yeterli finansal verinin 2015 yılından itibaren T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından yayınlandığı tespit edilmiştir. Bu nedenle T.C. Sağlık Bakanlığı’nın 2015-2020 yıllarına ilişkin mali tablolarından elde edilen finansal veriler ile mali analiz rehberinde yer verilen oranlar hesaplanmış ve yorumlanmıştır. Daha sonrasında hesaplanan oranlar kriter olarak kullanılarak TOPSİS yöntemi ile finansal performans analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda incelenen yıllar içinde Sağlık Bakanlığı’nın en iyi performansı 2018 yılında, en kötü performansı ise 2020 yılında gösterdiği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kamu İdareleri İçin Mali Analiz Rehberi, Mali Tablo Analizi, Sağlık Bakanlığı, TOPSİS.

JEL Kodları: M40, M49.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Düzce Üniversitesi, Akçakoca MYO, E-posta: serkanyucel@duzce.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8744-5779.

Atf/Citation

Yücel, S. (2022). Kamu idareleri için mali analiz rehberi oranları ve TOPSİS yöntemi ile finansal performans analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 304-334.

FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS WITH RATIOS IN FINANCIAL ANALYSIS GUIDE FOR PUBLIC INSTITUTIONS AND TOPSIS METHOD

Abstract

Within the new public management approach in Turkey, with the entry into force of the public financial management and control law no. 5018, the cash-based accounting system has been switched to the accrual-based accounting system. In addition, within the framework of this understanding, it was requested to present the financial statements of public institutions in order to reveal the financial situation. With the view that presenting the financial statements would not be sufficient, the financial analysis guide for public administrations was published by the Republic of Türkiye Ministry of Finance. It is seen that different financial ratios are included in the published guide because the structural features of public institutions are different from companies in the private sector. In the examination made for this purpose, it has been determined that sufficient financial data has been published by the Republic of Türkiye Ministry of Health since 2015 in order to calculate the financial ratios in the guide among the ministries in Turkey selected as the scope. For this reason, the financial data obtained from the financial statements of the Republic of Türkiye Ministry of Health for the years 2015-2020 and the ratios included in the financial analysis guide were calculated and interpreted. Then, using the calculated ratios as criteria, financial performance analysis was made with the topsis method. As a result of the analysis, it was determined that the ministry of health showed the best performance in 2018 and the worst performance in 2020.

Keywords: Financial Analysis Guide for Public Administrations, Financial Statement Analysis, Ministry of Health, TOPSIS

JEL Codes: M40, M49

1. GİRİŞ

Son yıllarda, kamu hizmetlerinin sunumunun etkinliğini, verimliliğini ve şeffaflığını artırmak öncelikli hedef olarak belirlenmiş olup bu sürece “Yeni Kamu Yönetimi” adı verilmektedir. Bu akım çerçevesinde uzun yıllardır özel sektördeki işletmeler tarafından kullanılan tekniklerin kamu sektöründe kullanımı da giderek artmakta, kamu kurumları tarafından yürütülen faaliyetlerin daha fazla kontrolünü kolaylaştırmak amacıyla performans ölçümü araçları yaygın bir şekilde kullanılmaktadır (Gómez vd., 2009, s.152). Özel sektör tarafından başarı ile uygulanan yönetim anlayışının kamu sektörüne uyarlanması çalışmaları sonucunda toplumun kamu kuruluşlarına karşı azalan güveninin yeniden artması ve problemlerin çözümü sağlanabilecektir. Yeni kamu yönetimi anlayışı geleneksel anlayışın aksine yönetimde etkinlik ve verimliliği esas alarak risklere karşı hazırlıklı olma, sorunlara çözümler üretme ve hızlı karar vermeyi sağlamaktadır (Banar & Zeytinoğlu, 2011).

Türkiye’de de Yeni Kamu Yönetimi yaklaşımı çerçevesinde önemli değişiklikler yapılmıştır. Bu değişikliklerden biri maliye alanında yapılmış olup 5018 sayılı kanun ile kamu kurumlarının muhasebe kayıt sisteminin yeniden düzenlenmesi şeklinde olmuştur. 5018 sayılı Kanun’un uygulanmaya konulması ile Türkiye’de hesap verebilir ve şeffaf bir kamu mali sistemi amaçlanmıştır. Bu amaçla iç denetim, iç kontrol gibi pek çok yeni olgu sisteme dahil edilirken

bazı eski uygulamaların da geliştirilmesi istenmiştir (Ersöz, 2017, s. 17). 5018 sayılı kanun'un "Muhasebe sistemi" başlıklı 49.maddesinde muhasebe sisteminin; karar, kontrol ve hesap verme süreçlerinin etkin bir şekilde çalışmasını ve malî raporların düzenlenmesini sağlayacak şekilde kurulması ve yürütülmesi gerektiği vurgulanmaktadır.

Ayrıca bu kanun ile 2003 yılı sonuna kadar uygulanan Nakit Esaslı Muhasebe Sisteminden vazgeçmiş, Tahakkuk Esaslı Muhasebe Sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Tahakkuk Esaslı Muhasebe Sisteminin uygulamaya girmesi ile devletin bütün faaliyetleri her kesim için kaydedilebilir ve raporlanabilir düzeye gelmiştir.

Devlet Muhasebe Standartları 1.4'de mali tabloların kamu idareleri için önemi ile ilgili bazı ifadeler yer almaktadır. Bu ifadelerden Yeni Kamu Yönetimi çerçevesinde Türkiye'de yapılan düzenlemeler ile kamu kurumlarının da özel sektördeki işletmeler gibi finansal durumların, performanslarının, etkinliklerinin topluma sunulması istendiği anlaşılmaktadır. Maliye Bakanlığı'nca, bu çerçevede kamu kurumlarının mali tabloları hazırlanarak yayımlanmaya başlanmıştır.

Son dönemde bu amacın yerine gelmesi için, mali tabloların tek başına yeterli olamayacağı anlaşarak, düzenlenen tabloların analiz edilmesi ihtiyacı hissedilmiştir. Kamuya ait mali tabloların analiz edilmesi ile, devletin icra ettiği hizmetlerin verimliliğini ölçmek, devletin gerçekleştirdiği faaliyetlerin rasyonelliğini tespit etmek ve devletin mevcut finansal durumunu, geçmiş tecrübelerle karşılaştırarak geleceğe ilişkin sağlıklı tahminlerde bulunmak mümkündür. Mali tablo analizi yöntemlerinin, özel sektörde kullanımı çok eski olmasına karşın, kamu kesimi için oldukça yeni olduğu görülmektedir. Kamu kurumları farklı şekilde yapılandıkları ve farklı görevler üstlendikleri için, özel sektör tarafından kullanılan analiz yöntemlerini kullanmak veya bütün kamu kurumları için geçerli sonuçlar üretebilecek analiz yöntemleri önermek karmaşık ve zor bir süreçtir (Mali Analiz Rehberi, 2017, s. 42).

Bu nedenlerden ötürü Türkiye'de 20 Kasım 2017 tarihinde T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü tüm kamu idareleri tarafından kullanılabilir mali analiz yöntemlerinin önerildiği "Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberi" adı ile bir rehber yayınlamıştır. Rehberde özel sektör tarafından kullanılan yöntemlere yer verilmiş olmakla beraber oran (rasyo analizi) yönteminde hesaplanacak oranların devlet muhasebesinin yapısı gereğince özel işletmeler için hesaplanan oranlardan tamamen farklılaştığı görülmektedir. Bunun en önemli nedeni kamu kurumlarının büyük ölçüde kendilerine tahsis edilen bütçeler ile hizmetlerini yürütmeleri ve gelirlerinin içinde özel sektörden farklı olarak vergi, transfer vb. farklı kalemlerin ağırlıkta olmasıdır.

Bu çerçevede kamu kurumlarının finansal durumunu analiz etmek amacıyla Kamu İdareleri İçin Mali Analiz Rehberinde Oran Analizi (Rasyo Analizi) başlığı altında özel sektör kurumları tarafından kullanılan oranlardan tamamen farklı olarak 23 adet orana yer verilmiştir. Yapılan literatür incelemesinde sınırlı birkaç çalışmada bu oranlar ile belediyelerin finansal durum analizi yapıldığı görülmektedir.

Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak bu çalışma ile ilk kez Kamu Kurumları için Mali Analiz Rehberi'nde yer alan oranlar bir bakanlığın finansal performans analizinde kullanılmıştır. Ayrıca bu çalışma bu oranların çok kriterli karar verme yöntemleri ile beraber incelendiği ilk çalışma olma özelliği taşımaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Kamu Kurumlarında Mali Tablo Analizi Konusunda Yapılan Çalışmalar

Kamu kurumlarında mali tablo analizi ve performans ölçümü kavramları özel sektörden çok daha sonra gelişmeye başlamıştır. Bu nedenle literatürde sınırlı çalışma bulunduğu görülmektedir. Bu çalışmalarda bazıları şu şekildedir:

Wang vd. (2007) tarafından yapılan çalışmada, ABD eyalet ve yerel yönetimleri için yenilenen GASB 34 çerçevesinde 50 ABD eyaletinin finansal performans analizi yapılmıştır. Çalışmada eyaletlerin 2004-2005 yıllarına ait mali tablolarından 11 finansal oran hesaplanmıştır.

Zafra-Gómez vd. (2009a) tarafından yapılan çalışmada yerel yönetimlerin (belediyeler) finansal durumunu incelemek amacıyla bir sistem geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu yöntem ile finansal performansa dayalı göstergeler aracılığıyla finansal faaliyetleri takip edecek sistemlerin oluşturulması, yerel yönetimlerin etkin bir şekilde yönetilip yönetilmediğine dair görüş elde edebilmesi amaçlanmıştır.

Zafra-Gómez vd. (2009b) tarafından yapılan çalışmada belediyelerin finansal performansının incelenmesinde sosyal ve ekonomik çevreye ilişkin belirli faktörlerinin dikkate alındığı bir yöntem geliştirilmiştir. Çalışmada geliştirilen yöntemin İspanya'daki bir belediyeye uygulanması sonucunda, modelin benzer özelliklere sahip belediyeler arasında kıyaslama konusunda yararlı olduğu ortaya konulmuştur.

Ritonga vd. (2012) tarafından yapılan çalışmada yerel yönetimlerin mali durumunu değerlendirmek için kısa vadeli ödeme gücü, uzun vadeli ödeme gücü, bütçe ödeme gücü, hizmet düzeyinde ödeme gücü, finansal esneklik ve finansal bağımsızlık olmak üzere altı

boyuttan oluşan bir yöntem önerisi sunulmaktadır. Endonezya'daki yerel yönetimlere uygulanan çalışmada bu 6 boyutun altında toplam on dokuz gösterge incelenmiştir.

Ramsey (2013) tarafından yapılan çalışmada kamu sektöründe, özellikle yerel yönetimlerde neden finansal durum analizi yapılmadığı araştırılmıştır. Araştırma sonucunda yerel yönetimlerin mali durumunun ölçülmesi ve değerlendirilmesinin doğası gereği engellerle dolu olduğu, kamu ve özel sektörün sosyal ve ekonomik açıdan farklı amaçları olduğu için farklı raporlama gereksinimlerinin olduğu, bir kamu kurumunun faaliyetlerinin gerçekleştiği ortam nedeniyle özel sektörden çok farklı olduğu, kamu kesiminde mali analiz konusunda yeterli literatürün ve mali analiz yapabilecek yeterlilik düzeyinde personelin bulunmadığı gibi nedenler ile kamu kesiminde mali analiz yapmanın zor olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Göçer (2015) tarafından yapılan çalışmada uzun yıllardır özel sektör işletmelerinin mali tablolarının analizinde kullanılan mali analiz tekniklerinin kamu kuruluşlarında da uygulanabileceği ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışmada örnek olarak Pendik belediyesinin 2008-2012 yıllarına ait bilanço ve bütçe sonuçları tabloları kullanılarak, bu tablolara ilişkin yatay ve dikey analizler yapılmıştır.

Songur vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada Sağlık Bakanlığı'na bağlı hastanelerin 2008-2015 dönemi finansal performanslarının finansal tablolar analizleri yöntemiyle ortaya konulması amaçlanmıştır. Çalışmada Türkiye'de bulunan 89 kamu hastane birliği çatısı altında toplamda 829 hastanenin konsolide bilanço ve gelir tabloları aracılığıyla mali tablo analizleri yapılmıştır. Çalışmada yöntem olarak dikey analiz, oran analizi ve trend analizi yöntemleri uygulanmıştır.

Özkul ve Alkan (2016) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'deki yerel yönetimler için en uygun mali analiz yönteminin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) yerel yönetimler için özel olarak geliştirilmiş ICMA modeli, 10 Noktalı Test ve GASB raporlama modeli gibi finansal analiz yöntemleri detaylı bir şekilde incelenmiştir. Yapılan incelemede modellerin gerektirdiği tüm oranları belediye mali tablolarından elde etme kolaylığı nedeniyle GASB raporlama modelinin Türkiye'deki büyükşehir belediyeleri için geçerli olduğu belirlenmiştir.

Gorina ve Maher (2016) tarafından yapılan çalışmada Amerika'daki 300 yerel yönetimin 2007-2012 yıllarına ait gerekli mali verileri yıllık mali tablolar, bütçeler vb. kaynaklardan toplanarak finansal sıkıntı analizi yapılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla çalışmada nakit ödeme gücü, bütçe

ödeme gücü, uzun vadeli ödeme gücü ve gelir yapısına ilişkin kriterler üzerinden analizler yapılmıştır.

Ersöz (2017) tarafından yapılan çalışmada mali tablo analiz tekniklerinin kamu kuruluşlarının mali tablolarında da uygulanıp uygulanmayacağı ve uygulanması durumunda elde edilen sonuçların ilgililer için faydalı bir araç olarak kullanılıp kullanılamayacağı tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla çalışmada mali tablo analiz teknikleri örnek bir üniversite ve bir büyükşehir belediyesi mali tabloları üzerinde uygulanmıştır. Yapılan çalışma sonucunda mali tablo analiz tekniklerinin Türkiye’de kamu kuruluşlarının mali tablolarında da kullanılabilmesi ve analiz sonuçlarının mali tablo kullanıcıları için anlamlı sonuçlar verebileceği görülmüştür. Ancak özellikle bazı idarelerin görev ve faaliyetleri dikkate alınarak özel finansal oranların geliştirilmesi gerektiği anlaşılmıştır.

McDonald (2018) tarafından yapılan çalışmada yerel yönetimlerin finansal durumunu incelemek için; oran analizi, Brown’un 10 nokta testi ve Wang vd. tarafından geliştirilen ödeme gücü testleri arasında karşılaştırma yapılmıştır. Çalışma sonucunda herbir yaklaşımın avantaj ve dezavantajlarının olduğu belirlenmiştir. Ayrıca herbir yaklaşımın uygulanabileceği farklı alanlar olduğu belirtilmiştir.

Alkan (2018) tarafından yapılan çalışmada aynı ölçekteki belediyelerin karşılaştırmalı olarak mali durumunu değerlendirmek için oran analizi tekniği kullanılmıştır. Çalışmada belirlenmiş 16 belediyeye ait finansal veriler 2016 yılı Sayıştay Denetim Raporları’ndan elde edilmiştir. Elde edilen veriler ile 2017 yılında yayınlanan Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberinde yer verilen 23 orandan 10 tanesi hesaplanmıştır. Daha sonrasında bu oranlar çerçevesinde karşılaştırma yapılarak 2016 yılında en iyi performansa sahip belediyenin hangisi olduğu belirlenmeye çalışılmıştır.

Uzunali ve Görmez (2019) tarafından yapılan çalışmada özel sektör firmalarında kullanılan mali tablo analiz yöntemleri, Türkiye’deki büyükşehir belediyelerinin mali tablolarına uygulanmış, belediyelerin finansal yapı ve bütçe sürdürülebilirliklerinin karşılaştırmalı analizi yapılmıştır. Büyükşehir belediyelerinin 2014-2017 dönemi bilançolarının analiz edildiği çalışmada oran analizi ve trend analizi yöntemleri kullanılmıştır. Çalışmada genel olarak Türkiye’deki büyükşehir belediyelerinin finansal durumlarının ve bütçe sürdürülebilirliğinin zayıf olduğu tespiti yapılmıştır.

Yukarıdaki çalışmalardan anlaşılacağı üzere kamu kesiminde mali analiz daha çok yerel yönetimler üzerine yoğunlaşmıştır.

2.2. Topsis Yönteminin Finansal Performans Analizi Amacıyla Kullanıldığı Çalışmalar

Çok kriterli karar verme yöntemlerinin başta gelenlerinden olan TOPSİS (Technique For Order Preference By Similarity To An Ideal Solution) ‘in dünyada ve Türkiye’de birçok farklı amaçla kullanıldığı görülmektedir. TOPSİS yönteminin finansal performans analizi amacıyla kullanıldığı bazı çalışmalar ise şu şekildedir:

Tablo 1. TOPSİS Yönteminin Finansal Performans Analizinde Kullanıldığı Çalışmalar

Çalışmalar	Uygulanan Sektör
Wanke vd. (2016), Özkan (2020), Sarı (2020), Kaygusuz vd. (2020)	Bankacılık
Kendirli & Kaya (2016), Sakarya & Aksu (2020), Karakaş & Öztel (2020)	Ulaştırma- Turizm
Bai vd. (2014), Deste & Halifeoğlu (2019), Ayçin & Güçlü (2020)	Perakende-Ticaret, E-Ticaret
Dumanoğlu & Ergül (2010), Orçun & Eren (2017)	Teknoloji Şirketleri
Yanık & Eren (2017), Eyüpoğlu & Bayraktar (2019)	İmalat
Shaverdi vd. (2016)	Petrokimya Firmaları
Alsu & Taşdemir (2017), Konak vd. (2018)	Dokuma, Giyim Eşyası
Moghimi & Anvari (2014)	Çimento Sektörü

Finansal Performans ölçümü amacıyla TOPSİS’in kullanıldığı bu çalışmalarda özel sektörde faaliyet gösteren işletmelerin mali tablolarının analizi için geliştirilmiş olan finansal oranlar kriter olarak belirlenmiş, bu kriterlere göre alternatifler arasında en iyisinin hangisi olduğuna karar verilmeye çalışılmıştır. Çalışmalarda en az 8 finansal oranın kullanıldığı, bazı çalışmalarda literatürdeki bütün finansal oranlara yer verildiği, bazı çalışmalarda ise performans ölçümünde finansal oranlar ile birlikte ürün satış miktarı, personel sayısı vb. finansal olmayan bazı kriterlerin de dikkate alındığı görülmektedir.

3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Bu çalışmada T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü’nün hazırladığı Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberinde yer alan finansal oranlar (göstergeler) ile bir kamu kurumunun finansal performans analizinin ne ölçüde yapılabildiği tespit edilmeye çalışılmıştır.

Bu amaçla kapsam olarak Türkiye’deki önemli kamu kuruluşlarından olan bakanlıklar belirlenmiştir. Son yapılan düzenlemeye göre Türkiye’de 17 bakanlık bulunmaktadır. Bakanlıkların internet sitelerinde yapılan incelemede aşağıdaki bakanlıkların 2015 yılından

itibaren düzenli bir şekilde mali tablo analizi yapılmasına yeterli olacak şekilde mali tablolarını yayınladığı tespit edilmiştir:

- Çevre ve Şehircilik Bakanlığı
- Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı
- Sağlık Bakanlığı

Bu bakanlıkların içinde de yeterli bilgileri en iyi şekilde sunan bakanlık Sağlık Bakanlığı olduğu için bu çalışmada kapsam olarak Sağlık Bakanlığı seçilmiştir.

Bu çerçevede ilk olarak T.C. Sağlık Bakanlığı'nın kendi internet sitesinden yayınladığı mali tabloları detaylı bir şekilde incelenmiş, 2015-2020 yılları arasında yayınlamış olduğu mali tablolardaki veriler yardımı ile finansal oranlar (göstergeler) hesaplanmıştır. Hesaplanan oranlar (göstergeler) Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberi'nde yer alan açıklamalar çerçevesinde yorumlanmıştır. Daha sonra 2015-2020 yılları arasında finansal performans karşılaştırması yapılabilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla çok kriterli karar verme yöntemlerinin önde gelenlerinden olan TOPSİS yöntemi seçilmiştir. Hesaplanan oranlar (göstergeler) TOPSİS yönteminde kriter olarak kullanılmış, 2015-2020 yılları arasında finansal performans sıralaması yapılmıştır.

3.1. Araştırmanın Bulguları

3.1.1. Mali Analiz Rehberinde Yer Alan Oranların Hesaplanması ve Yorumlanması

T.C. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü'nün hazırladığı Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberinde yer verilen göstergeler (oranlar) şu şekildedir:

Tablo 2. Mali Analiz Rehberinde Yer Verilen Göstergeler (Oranlar)

Bütçe dengesi	Gelirlerin Yükümlülük ve Giderleri Karşılama Gücü
Faaliyet Dengesi	Personel Harcamalarının Giderler İçindeki Payı
Yükümlülük	Vergi ve Benzeri Gelirler Tahsilat-Tahakkuk
Yükümlülük Dağılımı	Vadesi Geçmiş Yükümlülükler
Tahakkuk Esaslı Faiz Gideri	Vadesi Geçmiş Alacaklar
Nakit Esaslı Faiz Gideri	Tahakkuk Esaslı Personel Harcamaları
Borçlanma	Nakit Esaslı Personel Harcamaları
Bağımlılık	Gelir Tahmini
Vergi Gelirleri	Gider Tahmin
Mali Olmayan Varlık	Kişi başına Düşen Gelir
Tahsilat-Tahakkuk	Kişi başına Düşen Gider

Ödeme-Tahakkuk

Bu oranların içinden aşağıdakileri hesaplamak için T.C. Sağlık Bakanlığı'nın mali tablolarında yeterli bilgi bulunmaması nedeniyle hesaplama yapılamamıştır:

- Vadesi Geçmiş Yükümlülükler
- Vadesi Geçmiş Alacaklar
- Nakit Esaslı Faiz Gideri
- Gider Tahmini Göstergesi
- Gelir Tahmini Göstergesi

Bu oranlar (göstergeler) haricindeki diğer oranlar T.C. Sağlık Bakanlığı'nın mali tablolarından elde edilen veriler ile rehberde yer alan formüller çerçevesinde hesaplanarak yorumlanmaya çalışılmıştır. Söz konusu formüllerde yer alan hesaplar ise şu şekildedir:

Tablo 3. Gösterge Hesaplamalarında Kullanılan Mali Tablo Hesapları

Faaliyet Sonuçları Tablosu Hesapları	Bilanço Hesapları
600 Gelirler	15 Stoklar
630 Giderler	25 Maddi Duran Varlıklar
630.01 Personel Giderleri	26 Maddi Olmayan Duran Varlıklar
630.02 Sosyal Güvenlik Kurumlarına Devlet Primi Giderleri	29 Diğer Duran Varlıklar
630.4 Faiz Giderleri	3 Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
Bütçe Uygulama Tablosu Hesapları	30 Kısa Vadeli İç Mali Borçlar
800 Bütçe Gelirleri	31 Kısa Vadeli Dış Mali Borçlar
800.01 Vergi Gelirleri	4 Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar
800.5.2.2.51 Merkezi İdare Vergi Gelirlerinden Alınan Paylar	40 Uzun Vadeli İç Mali Borçlar
800.8 Alacaklardan Tahsilat	41 Uzun Vadeli Dış Mali Borçlar
830 Bütçe Giderleri	
830.1 Personel Giderleri	
830.2 Sosyal Güvenlik Kurumlarına Devlet Primi Giderleri	

Hesaplanan göstergeler ve yorumlar şu şekildedir:

- **Bütçe Dengesi Göstergesi**

Rehberde yer alan göstergelerden en önemlilerinden biri olan bütçe dengesi göstergesi bir kamu kurumunun bütçe gelirleri ile bütçe giderleri arasındaki farkın (bütçe dengesi), bütçe gelirlerinin ne kadarına karşılık geldiğini göstermektedir. 5018 sayılı Kanununun 13. maddesi h bendine göre

bu oranın öncelikli olarak 0'a eşit olması beklenmekte olup 0'dan büyük olması bütçe fazlası anlamında olumlu bir ekonomik durum olarak kabul edilmektedir. Bu durum kamu kuruluşlarının beklenenin üstünde bir gelir elde ettiği veya tahmin edilenin altında harcama yaptıklarını gösterir (Mali Analiz Rehberi, s.14). Ters durumda ise bütçe açığı söz konusu olup bu durum istenmemektedir.

Bütçe Dengesi Göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Bütçe Dengesi Göstergesi} = \frac{\text{Bütçe Dengesi}}{\text{Bütçe Gelirleri}} = \frac{800 - 830}{800}$$

Tablo 4. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Bütçe Dengesi Göstergesi

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Bütçe Dengesi	-3.514.867	-4.223.048	-11.509.343	-33.188.258	-43.065.254	-58.998.025
Bütçe Dengesi Göstergesi	-15,57	-14,99	%-9,54	-8,62	-8,88	-9,52

Tablo 4'deki veriler incelendiğinde 2015-2020 yılları arasında bütçe giderlerinin bütçe gelirlerinden fazla olması nedeniyle bütçe dengesinin yer yıl negatif çıktığı görülmektedir. Bir başka ifadeyle her yıl istenmeyen bir durum olan bütçe açığının ciddi oranlarda gerçekleştiği görülmektedir. Bütçe açığının en fazla olduğu yıl 2015 olup 2018 yılına kadar bir azalış göstermiş, takip eden yıllarda tekrar yükselişe geçmiştir.

• Faaliyet Dengesi Göstergesi

Bu gösterge, kamu kurumlarının bir yılda tahakkuk ettirdikleri gelir ve giderler arasındaki farkın (faaliyet dengesi), ilgili yılda tahakkuk ettirilen gelirlerin ne kadarına karşılık geldiğini ölçmektedir (Mali Analiz Rehberi, s.15). Bütçe dengesi göstergesinde olduğu gibi faaliyet dengesi göstergesinin de 0'ın üzerinde bir değer olması olumlu karşılanmaktadır.

Faaliyet Dengesi Göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Faaliyet Dengesi Göstergesi} = \frac{\text{Faaliyet Dengesi}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{600\text{Gelirler} - 630\text{Giderler}}{600\text{ Gelirler}}$$

Tablo 5. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Faaliyet Dengesi Göstergesi

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Faaliyet Dengesi	-1.627.850	-2.134.454	-12.364.425	-29.165.990	-44.765.607	-65.436.094

Faaliyet Dengesi Göstergesi	-4,16	-6,65	-4,74	-1,91	-6,63	-6,58
------------------------------------	-------	-------	-------	--------------	-------	-------

Tablo 5 incelendiğinde bütçe dengesinde olduğu gibi tahakkuk ettirilen giderlerin de tahakkuk ettirilen gelirlerden fazla olması nedeniyle faaliyet dengesi göstergesinin negatif olduğu yani 0'ın altında olduğu görülmektedir. Bununla beraber faaliyet dengesinin en iyi olduğu (yani istenen durum olan 0'a en yakın olduğu) yıl 2019 iken faaliyet dengesinin en kötü olduğu yılın ise 2016 olduğu dikkati çekmektedir.

• Yükümlülük Göstergesi

Bu gösterge, bir kamu kurumunun bütün yükümlülüklerinin faaliyet gelirlerinin ne kadarına karşılık geldiğini göstermektedir. Göstergenin mümkün olabildiğince düşük olması beklenmektedir. Çünkü gelirlerin ne kadar az miktarı yükümlülüklerin ödenmesinde kullanılırsa geride kalan gelir ile o kadar çok kamu hizmeti sunulabilecektir (Mali Analiz Rehberi, s.16).

Yükümlülük göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Yükümlülük Göstergesi} = \frac{\text{Toplam Yükümlülük}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{3 \text{ KVYK} + 4 \text{ UVYK}}{600}$$

Tablo 6. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Yükümlülük Dengesi Göstergesi

Yükümlülük Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	1,42	1,44	1,72	0,47	1,22	2,12

Tablo 6 incelendiğinde 2018 yılı hariç incelenen yılların hiçbirinde gelirlerin yükümlülükleri karşılayamadığı görülmektedir. Diğer yılların içinde de yükümlülük düzeyinin gelirlere göre en yüksek olduğu yılın 2020 yılı olduğu dikkati çekmektedir.

• Yükümlülük Dağılımı Göstergesi

Bir kamu kurumu için yükümlülüklerinin ne kadarlık kısmının uzun vadeli ne kadarının kısa vadeli olduğu nakit planlaması yönünden önemlidir. Kısa vadeli yükümlülüklerin yüksek olması, kurumun yakın zamanda nakit ihtiyacının olacağını göstermektedir. Kurumlar yükümlülüklerinin durumunu takip etmezlerse, yükümlülükleri yerine getirememeleri yüzünden gecikme faizi, gecikme zammı gibi fazladan giderlere katlanmak ya da yükümlülüklerini ödeyebilmek için maliyeti yüksek olan borçlanma araçlarını kullanmak zorunda kalabilirler (Mali Analiz Rehberi, s.17). Bu ifadeler çerçevesinde kısa vadeli

yükümlülüklerin az olması yani yükümlülük dağılımı göstergesinin düşük olması istenilen bir durumdur.

Yükümlülük Dağılımı Göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Yükümlülük Dağılımı Göstergesi} = \frac{\text{Kısa Vadeli Yükümlülük}}{\text{Toplam Yükümlülük}} = \frac{3 \text{ KVYK}}{3 \text{ KVYK} + 4 \text{ UVYK}}$$

Tablo 7. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Yükümlülük Dağılımı Göstergesi

Yükümlülük Dağılımı Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	1,00	0,87	0,13	0,07	0,08	0,14

Tablo 7 incelendiğinde yükümlülük dağılımı göstergesinin en yüksek olduğu yılın (1,00) ile 2015 olduğu görülmektedir. Bu oran bütün yükümlülüklerin kısa vadeli olduğu, uzun vadeli yükümlülük bulunmadığı anlamına gelmektedir. Takip eden yıllarda yükümlülük göstergesinin düştüğü yani uzun vadeli borçlanmalara başlandığı görülmektedir. Uzun vadeli borçlanma artışı ile birlikte yükümlülük dağılımı göstergesi düzeyi 2018 yılında en düşük seviyeye inerken takip eden yıllarda kısmen oranın yükseldiği dikkati çekmektedir.

- **Tahakkuk Esaslı Personel Harcaması Göstergesi**

Personel harcamalarının iyi analiz edilmesi hem devletin istihdam politikalarının belirlenmesi hem de sonuçlarının yorumlanması açısından önemlidir. Personel harcamalarının çok az olması kamu hizmetlerinin aksamasına neden olabileceği gibi çok fazla olması da kamu harcamalarının etkinsizliğine ve gizli işsizliğe yol açabilir (Mali Analiz Rehberi, s.20). Nüketim özel sektörde faaliyet gösteren işletmeler de mevcut personel ile en yüksek verimi elde edebilmeyi, personel giderlerini minimize etmeyi amaçlamaktadır. Bu çerçevede kamu kurumları için personel harcamalarının düşük olmasının istenilen durum olduğu söylenebilir.

Tahakkuk Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi'nin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular şu şekildedir:

$$\text{Tahakkuk Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi} = \frac{\text{Personel Harcamaları}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{630.1 + 630.2}{600}$$

Tablo 8. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Tahakkuk Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi

Tahakkuk Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	3,51	4,98	1,95	1,39	3,91	3,39

Tablo 8 incelendiğinde tahakkuk esaslı personel harcamaları göstergesinin en yüksek olduğu yılın 2016, en düşük olduğu yılın ise 2018 olduğu görülmektedir. Ayrıca Tablo 5’deki faaliyet dengesi göstergesi ile birlikte düşünüldüğünde incelenen yıllarda elde edilen gelirlerin faaliyet giderlerini karşılamamasının yanında personel giderlerini bile karşılamaya yetmediği dikkati çekmektedir.

- **Nakit Esaslı Personel Harcaması Göstergesi**

Nakit esaslı personel harcamaları göstergesi kurum personellerine nakit olarak ya da mahsuben yapılan ödemelerin, bütçe gelirleri içerisindeki payını göstermekle birlikte, tahakkuk esaslı muhasebe verileri ile oluşturulan gösterge sonuçlarıyla birlikte yorumlandığında personele ödenmek üzere tahakkuk ettirilen giderlerin ne kadarlık miktarının nakde dönüştüğünü de ölçmektedir. Personel giderlerinin yüksek olması aşırı istihdam durumunun olduğunu göstermektedir (Mali Analiz Rehberi, s.21). Bu nedenle bu oranın düşük olması istenen bir durumdur.

Nakit Esaslı Personel Harcaması Göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Nakit Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi} = \frac{\text{Personel Harcamaları}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{830.1 + 830.2}{800}$$

Tablo 9. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Nakit Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi

Nakit Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	5,78	5,67	4,20	5,50	5,40	5,40

Tablo 9 incelendiğinde bütçe gelirlerinin incelenen yılların hiçbirinde personel giderlerini karşılamaya yetmediği görülmektedir. Bu durum Tablo 4’deki bütçe dengesi göstergesinin negatif olması durumu ile paralellik göstermektedir. Bunun yanında tablo 8 incelendiğinde Nakit Esaslı Personel Harcamaları Göstergesinin en düşük olduğu yılın 2017, en yüksek olduğu yılın ise 2015 olduğu dikkati çekmektedir.

- **Personel Harcamalarının Giderler İçerisindeki Payı Göstergesi**

Gelirlerin ne kadarının personel harcamalarına aktarıldığının ölçülmesi tek başına anlamlı şekilde yorumlanamaz. Personel harcamalarının kurum giderleri içindeki payı da ölçülerek değerlendirilmelidir (Mali Analiz Rehberi, s.23). Personel giderleri ile ilgili diğer göstergelerde olduğu gibi bu göstergenin de düşük olması istenilen bir durumdur.

Personel Harcamalarının Giderler İçerisindeki Payı Göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Personel Harcamalarının Giderler İçindeki Payı} = \frac{\text{Personel Harcamaları}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{630.1 + 630.2}{630}$$

Tablo 10. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Personel Harcamalarının Giderler İçindeki Payı Göstergesi

Personel Harcamalarının Giderler İçindeki Payı Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,68	0,65	0,34	0,48	0,51	0,45

Tablo 10 incelendiğinde personel harcamaların toplam harcamalar içindeki payının en yüksek olduğu yılın 2015 olduğu, bu yıldan sonra düşüşe geçerek 2017 yılında en düşük seviyeye ulaştığı 2018 yılında ise tekrar yükselişe geçtiği görülmektedir. Ayrıca tablodan anlaşılacağı üzere personel harcamaları T.C. Sağlık Bakanlığı'nın giderlerinin çok büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. Hatta incelenen yılların bazılarında toplam giderlerinin yarısından fazlasının personel gideri olduğu dikkati çekmektedir.

- **Tahakkuk Esaslı Faiz Gideri Göstergesi**

Bu gösterge bir kamu kurumunun finansman giderlerinin faaliyet gelirlerinin ne kadarı karşılık geldiğini göstermektedir. İhtiyaç duyulan finansmanın borçlanma yoluyla elde edilmesi kararlarının sonucu ortaya çıkan finansman giderlerinin yüksek olması, ülkenin hem mali yapısına hem de uluslararası çevrelerdeki itibarına zarar vermektedir (Mali Analiz Rehberi, s.24). Dolayısıyla bir kamu kurumunun da finansman giderlerinin düşük olması, buna paralel olarak da bu göstergenin düşük olması istenilen bir durumdur. Tahakkuk Esaslı Faiz Gideri Göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Tahakkuk Esaslı Faiz Gideri Göstergesi} = \frac{\text{Faiz Giderleri}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{630.4}{600}$$

Tablo 11. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Tahakkuk Esaslı Faiz gideri Göstergesi

Tahakkuk Esaslı Faiz Gideri Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,00000	0,00000	0,00000	0,00006	0,01717	0,05221

Tablo 11 incelendiğinde 2018 öncesi yıllarda finansman giderinin 0 olduğu, takip eden yıllarda yükselişe geçtiği görülmektedir. Tablo 7’de 2015 yılı itibariyle yükümlülüklerin tamamının kısa vadeli olduğu, takip eden yıllarda uzun vadeli yükümlülük miktarının artış gösterdiği görülmektedir. 2017 ve 2018 yıllarında ise en yüksek uzun vadeli yükümlülük miktarına ulaşıldığı dikkati çekmektedir. Tablo 7 ve Tablo 11’deki veriler birlikte ele alındığında uzun vadeli yükümlülük artışı ile birlikte finansman giderlerinde de artış meydana gelmiş olduğu söylenebilir.

• Borçlanma Göstergesi

Bu gösterge, kamu kurumlarının ilgili yıldaki iç ve dış borçları ve bunlara ilişkin finansman (faiz) giderlerinin, faaliyet gelirlerinin ne kadarına karşılık geldiğini ölçmektedir. Bu göstergenin amacı, borçlanma politikalarında hesap verilebilirliğin ve şeffaflığın artırılması, borç yükünün risklere karşı duyarlılığının takip edilmesidir (Mali Analiz Rehberi, s.26). Bir kamu kurumunun borç yükünün düşük olması, dolayısıyla bu göstergenin de düşük olması istenilen bir durumdur.

Borçlanma Göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Borçlanma Göstergesi} = \frac{\text{İç-Dış Borç Fazi ve Ana Paraları}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{30+31+40+41}{600}$$

Tablo 12. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Borçlanma Göstergesi

Borçlanma Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,00	0,00	1,45	0,42	1,11	2,02

Tablo 12’deki bilgiler incelendiğinde borçlanma göstergesinin 2015-2016’da 0 iken 2020 yılında en yüksek seviyeye ulaştığı görülmektedir. Yükümlülük ve finansman giderleri ile ilgili

Tablo 7 ve Tablo 11'deki bilgiler de birlikte ele alındığında 2017 yılı itibariyle iç ve dış borç kullanımının etkisinin arttığı dikkati çekmektedir.

- **Gelirlerin Yükümlülük ve Giderleri Karşılama Gücü Göstergesi**

Bu gösterge, tahakkuk ettirilen faaliyet gelirlerinin, tahakkuk ettirilen giderleri ve yükümlülükleri karşılama gücünü ölçmektedir. Göstergenin 1'e yakın olması yani gelirlerin yükümlülük ve giderleri tamamen karşılaması istenen bir durumdur. Çünkü ancak bu şekilde kamu kurumlarının yeterli düzeyde faaliyet gelirlerine sahip olduğu, giderleri ile yükümlülüklerini finanse etmekte güçlük çekmeyeceği sonucuna ulaşılabilir (Mali Analiz Rehberi, s.27).

Gelirlerin yükümlülük ve giderleri karşılama gücü göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\begin{array}{l} \text{Gelirlerin Yükümlülük} \\ \text{ve Giderleri Karşılama} \\ \text{Gücü} \end{array} = \frac{\text{Toplam Gelirler}}{\text{Toplam Giderler + Yükümlülük Anapara Geri Ödemeleri}} = \frac{\text{600 Gelirler}}{630 + 3 \text{ KVKYK} + 4 \text{ UVYK}}$$

Tablo 13. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Gelirlerin Yükümlülük ve Giderleri Karşılama Gücü Göstergesi

Gelirlerin Yükümlülük ve Giderleri Karşılama Gücü Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
		0,15	0,11	0,13	0,30	0,11

Tablo 13'deki bilgiler incelendiğinde incelenen yılların hepsinde de gelirlerin yükümlülük ve giderleri karşılama gücü göstergesinin istenilen düzey olan 1'in çok altında olduğu görülmektedir. Bununla birlikte en yüksek düzey olan 0,30 ile en iyi yılın 2018, en düşük düzey olan 0,10 ile en kötü yılın 2020 olduğu görülmektedir.

- **Bağımlılık Göstergesi**

Bu oran bir kamu kurumunun merkezi idareye bağımlı olmaksızın sahip olduğu öz gelirlerinin oranını göstermektedir. Kurumun öz gelirlerinin miktarı arttıkça finansal özerkliği artmakta, artan finansal özerklik ile kurumun hizmet planlaması daha iyi yapılabilmekte, ekonomik olarak daha rahat hareket edebilmesine ve daha iyi hizmet sunabilmesine katkı sağlamaktadır (Mali Analiz Rehberi, s.28). Dolayısıyla merkezi yönetimden yapılan transferlerin faaliyet gelirleri içindeki oranının düşük olması istenilen bir durumdur.

Bağımlılık göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Bağımlılık Göstergesi} = \frac{\text{Merkezi Yönetimden Yapılan Transferler}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{800.5.2.2.51}{800}$$

Tablo 14. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Bağımlılık Göstergesi

Bağımlılık Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,00061	0,00182	0,00000	0,00024	0,00027	0,00030

Tablo 14'deki bilgiler incelendiğinde bağımlılık göstergesinin en yüksek olduğu yıl olan 2016'da bile 0,00182 ile binde 2'in altında olduğu görülmektedir. Yani bütün yıllarda Sağlık Bakanlığı'na merkezi yönetimden yapılan transferlerin oranı önemsiz bir düzeydedir.

• Vergi Gelirleri Göstergesi

Bu gösterge, devletin asli gelir kaynağı olan ve kamu hizmetleri için gereken giderlerinin karşılanması amacıyla vatandaşlardan karşılıksız, cebren toplanan vergi ve benzeri gelirlerin toplam faaliyet gelirleri içindeki payını ölçmektedir (Mali Analiz Rehberi, s.29). Bu gösterge ile ilgili rehberde istenilen bir ideal durum açıklaması yer almamaktadır.

Vergi gelirleri göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Vergi Gelirleri Göstergesi} = \frac{\text{Vergi ve Benzeri Gelirler}}{\text{Bütçe Gelirleri}} = \frac{800.1}{800}$$

Tablo 15. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Vergi Gelirleri Göstergesi

Vergi Gelirleri Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,64	0,81	0,89	0,93	0,94	0,93

Tablo 15'deki bilgiler incelendiğinde vergi gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içindeki payının en düşük olduğu yıl olan 2015 yılından gittikçe arttığı, 2019 yılında %94 seviyesine ulaştığı görülmektedir. Bir başka deyişle Sağlık bakanlığın gelirlerinin arasında vergi gelirlerinin payı son yıllarda sürekli artmış ve gelirlerin büyük çoğunluğu vergi gelirlerinden oluşmuştur.

• Mali Olmayan Varlık Göstergesi

Bu gösterge, kamu kurumlarının mali olmayan duran varlıklarındaki artışın, bütçe gelirleri içerisindeki payını ölçmektedir. Bu göstergenin düşük veya yüksek olması olumlu veya

olumsuz bir durumdur şeklinde değerlendirme yapmak anlamlı değildir. Göstergeden mali olmayan duran varlık ediniminin, bütçe gelirlerini aşmaması sonucu beklenir. Çünkü kamu kurumları için ekonomik olarak mali olmayan duran varlık ediniminin finansmanın bütçe açığına sebep olmaması önemli bir durumdur (Mali Analiz Rehberi, s.30).

Mali olmayan varlık göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Mali Olmayan Varlık Göstergesi} = \frac{\text{Mali Olmayan Varlıklarda Artış}}{\text{Bütçe Gelirleri}} = \frac{15+25+26+29\text{'daki artış}}{800}$$

Tablo 16. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Mali Olmayan Varlıkları ve Mali Olmayan Varlık Göstergesi²

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
15-Stoklar	26.943	25.48	1.624.377	1.418.822	1.544.329	3.165.640
25-Maddi Duran Var.	7.819.079	10.808.340	16.598.316	16.266.438	20.547.242	23.642.898
26-Maddi Olmayan Duran Var.		0	0	21	-53	0
29-Diğer Duran Var.	588	580	1.266	-16.050	-94.910	-622.649
Toplam	7.846.610	10.834.405	18.223.959	17.669.230	21.996.610	26.185.889
Artış-Azalış Miktarı	0	2.987.795	7.389.554	-554.729	4.327.379	4.189.279
Mali Olmayan Varlık Göstergesi	0 ³	%10,60	%6,12	-%14,41	%89,26	%67,62

Tablo 16 incelendiğinde mali olmayan varlıklarda 2017 yılında ciddi bir artış yaşandığı görülmekle birlikte bu artışın bütçe gelirlerine oranlanması ile hesaplanan mali olmayan varlık göstergesinde ciddi bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır. Ayrıca 2018 yılında düşüş yaşandığı ancak sonraki iki yılda ciddi artışlar meydana geldiği görülmektedir. Yine tablo incelendiğinde 2019 yılındaki artışın büyük oranda maddi duran varlıklardan, 2020 yılındaki artışın da hem stoklar hem de maddi olmayan duran varlıklardan kaynaklandığı görülmektedir. Bu artışların Sağlık Bakanlığının son dönemde hem hizmete aldığı sağlık birimlerinden hem de Covid-19 salgını ile beraber sarf malzemesi alımlarının artmasından kaynaklandığı düşünülebilir.

² Tablodaki rakamlar 1000 TL şeklindedir.

³ 2014 yılı mali tabloları Bakanlık tarafından yayınlanmadığı için bu oranlar hesaplanamamıştır.

• Tahsilat - Tahakkuk Göstergesi

Bu gösterge; kamu kurumlarının tahakkuk ettirdikleri gelirlerinin ne kadarının tahsil edilerek bütçe gelirine dönüştüğünü, dolayısıyla kamu kurumlarının tahsil yeteneklerini ölçmektedir. Göstergeden beklenen tahakkuk etmiş bütün gelirlerin tahsil edilebilmesi yani gösterge sonucunun olabildiğince 1'e yakın olmasıdır (Mali Analiz Rehberi, s.31). Tahsilat-Tahakkuk göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\text{Tahsilat-Tahakkuk Göstergesi}^4 = \frac{\text{Bütçe Gelirleri}}{\text{Faaliyet Gelirleri}} = \frac{800-800.8}{600 - (600.11+600.25)}$$

Tablo 17. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Tahsilat-Tahakkuk Göstergesi

Tahsilat-Tahakkuk Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,58	0,91	0,56	0,26	0,76	0,66

Tablo 17 incelendiğinde tahsilat-tahakkuk dengesinin 1'e en yakın olduğu yılın 2016, en uzak olduğu yılın ise 2018 olduğu görülmektedir. Diğer bir ifade ile göstergenin ideale en yakın olduğu yıl 2016 olurken en uzak olduğu yıl ise 2018 olmuştur.

• Vergi ve Benzeri Gelirler Tahsilat- Tahakkuk Göstergesi

Kamu kurumlarının asli gelir kaynağı vergi ve benzeri gelirlerdir. Bu gelirlerin tahakkuk-tahsilat düzeyinin analiz edilmesi kamu kurumlarının asli gelirlerini tahsil edebilme kapasitelerinin değerlendirilmesi açısından önemli bir konudur. Göstergeden beklenen 1'e yakın bir değerde olmasıdır. Yani tahakkuk etmiş vergi gelirlerinin mümkün olabildiğince tahsil edilebilmesi beklenmektedir (Mali Analiz Rehberi, s.33).

Vergi ve benzeri gelirler tahsilat-tahakkuk göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

⁴ Mali Analiz Rehberinde 800.8, 600.11 ve 600.25 kodlu hesaplarda meydana gelen değişimlerin nakden ya da mahsuben herhangi bir gelire dönüşmemesi nedeniyle oranın hesaplanmasında bu hesapların gözardı edilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Hesap adlarına bu bölümün başında yer verilmiştir.

$$\begin{array}{l} \text{Vergi ve Benzerleri} \\ \text{Tahsilat-Tahakkuk} \\ \text{Göstergesi} \end{array} = \frac{\text{Tahsil Edilen Vergi Gelirleri}}{\text{Tahakkuk Ettirilen Vergi Gelirleri}} = \frac{800.1}{600.1}$$

Tablo 18. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Vergi ve Benzeri Gelirler Tahsilat-Tahakkuk Göstergesi

Vergi ve Benzeri Gelirler Tahsilat-Tahakkuk Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,84	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Tablo 18 incelendiğinde 2015 hariç diğer yılların hepsinde oranın 1 olduğu görülmektedir. Yani 2015 yılı dışındaki bütün yıllarda tahakkuk ettirilmiş vergi ve benzeri gelirlerin tamamı tahsil edilebilmiştir.

• Ödeme- Tahakkuk Göstergesi

Bu gösterge, kamu kurumlarının sözkonusu yıldaki tahakkuk eden giderlerinin, ne kadarlık kısmını ödeyebildiklerini ölçmektedir. Bu göstergeden beklenen, 1'e yakın olması yani tahakkuk ettirilen faaliyet giderlerinin mümkün olduğu düzeyde ödenebilmesidir (Mali Analiz Rehberi, s.34).

Ödeme-Tahakkuk göstergesinin hesaplanma şekli⁵ ve elde edilen bulgular aşağıdaki şekildedir:

$$\begin{array}{l} \text{Ödeme-Tahakkuk} \\ \text{Göstergesi} \end{array} = \frac{\text{Bütçe Giderleri}}{\text{Faaliyet Giderleri}} = \frac{830}{630}$$

⁵ Kamu İdareleri İçin Mali Analiz Rehberinde bu oran hesaplanırken aşağıdaki hesaplarda meydana gelen hareketlerin fiili olarak nakit giriş ve çıkışlarına neden olmadığı için gözardı edilmesi gerektiği belirtilmektedir:

- 830. 6 Sermaye Gid.
- 830. 8 Borç Verme
- 630.11 Değer ve Miktar Değişimleri Gid.
- 630.12 Gelirlerin Ret ve İadesinden Kay. Gid.
- 630.13 Amortisman Gid.
- 630.14 İlk Madde ve Malzeme Gid.
- 630.15 Karşılık Gid.
- 630.20 Silinen Alacaklardan Kay. Gid.
- 630.25 Kamu İdarelerine Bedelsiz Olarak Devredilen Mali Olmayan Var. Kay. Gid.
- 630.30 Proje Kapsamında Yapılan Cari Gid.
- 630.99 Diğer Gid.

Tablo 19. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Ödeme-Tahakkuk Göstergesi

Ödeme-Tahakkuk Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	0,90	0,98	1,00	1,01	0,99	1,02

Tablo 19 incelendiğinde en düşük oranın 2015, en yüksek oranın 2020 yılında gerçekleştiği, 2018 ve 2020 yıllarında oranın 1'in üzerinde olduğu görülmektedir. Bu durumun Mali Analiz Rehberinde bu hesaplama yapılırken elimine edilmesi istenen ve dipnotta belirtilen hesaplardan kaynaklanmış olduğu düşünülebilir.

• Kişi Başına Düşen Gelir Göstergesi

Bir kamu kurumunun elde ettiği gelirlerin, kişi başına düşen miktarını ortaya koyan bu gösterge elde edilen gelirlerin hizmet kapsamındaki her bir vatandaş için harcanabilecek kısmını gösterir. Bu nedenle, bu göstergenin yüksek olması, o kamu kurumunun vatandaşlara sunabileceği kamu hizmetlerinin kalite ve miktarının yüksek olabileceği anlamına gelmektedir (Mali Analiz Rehberi, s.38). Esasında belediyelerin performansını ölçmek için daha etkin olan bu göstergeyi bir bakanlığa uyguladığımız zaman nüfus bütün ülke nüfusu olarak dikkate alınacaktır. Çünkü sosyal devlet anlayışı gereğince sunulan hizmetlerden ülke nüfusunun tamamının yararlanması sözkonusudur. Bu hesaplamalarda kullanılan nüfus bilgisi Türkiye İstatistik Kurumu'nun hazırladığı raporlardan elde edilmiştir.

Kişi başına düşen gelir göstergesi hesaplama şekli ve elde edilen bulgular şu şekildedir:

$$\text{Kişi Başına Düşen Gelir Göstergesi} = \frac{\text{Bütçe Gelirleri}}{\text{Nüfus}} = \frac{800}{\text{Nüfus}}$$

Tablo 20. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Kişi Başına Düşen Gelir Göstergesi

Kişi başına Düşen Gelir Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	2,87	3,53	14,94	46,96	58,30	74,09

Tablo 20 incelendiğinde kişi başına düşen gelir göstergesinin sürekli artış gösterdiği görülmektedir. Ancak yıllık enflasyon oranları dikkate alınırsa bu artışın gerçek oranlarını görmek mümkün olabilir.

• Kişi Başına Düşen Gider Göstergesi

Bu gösterge bir kamu kurumunun bütçe giderlerinin ilgili kamu kurumundan hizmet alan her bir vatandaş için harcanan kısmını gösterir. Göstergenin yüksek olması, kamu kurumunun

vatandaşlara sunduğu hizmetlerin miktarının ve kalitesinin fazla olduğu şeklinde yorumlanabilir. Ancak kamu hizmetleri ile ilişkili olmayan, verimsiz harcamalarının yüksek olması halinde ise tam tersi bir durumla karşılaşılabilir. Bu gibi nedenlerle gösterge sonucunun değerlendirilmesinde bütçe giderlerinin nitelikleri de göz önünde bulundurulmalıdır (Mali Analiz Rehberi, s.39).

Kişi başına düşen gider göstergesinin hesaplanma şekli ve elde edilen bulgular şu şekildedir:

$$\text{Kişi Başına Düşen Gider Göstergesi} = \frac{\text{Bütçe Giderleri}}{\text{Nüfus}} = \frac{830}{\text{Nüfus}}$$

Tablo 21. Sağlık Bakanlığının 2015-2020 Yılları Kişi Başına Düşen Gider Göstergesi

Kişi başına Düşen Gider Göstergesi	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	47,50	56,44	157,36	451,67	576,19	779,69

Tablo 21 incelendiğinde kişi başına düşen gelir göstergesinde olduğu gibi kişi başına düşen gider göstergesinin de sürekli artış gösterdiği görülmektedir. Ancak aynı kişi başına gider göstergesinde olduğu gibi reel artış oranı ancak yıllık enflasyon oranları dikkate alınırsa ortaya konulabilir.

3.1.2. Topsis Yöntemi ile Finansal Performans Analizi

Bu bölümde bir önceki bölümde hesaplanan oranlar (göstergeler) kriter olarak kullanılarak TOPSİS yöntemi ile finansal performans analizi yapılmıştır.

Mali Analiz Rehberine göre “Vergi Gelirleri Göstergesi” ve “Mali Olmayan Varlık Göstergesi” nin yüksek veya düşük olmasının finansal performans açısından bir anlamı yoktur. “Kişi Başına Düşen Gider” ve “Kişi Başına Düşen Gelir” göstergelerinin de yüksek olması istenen bir durum olarak belirtilmiş olması ile birlikte bu göstergelerin hesaplanmasında kullanılan nüfusun son 6 yıldaki artış hızı ile enflasyonun aynı oranda olmaması nedenleriyle bu göstergelerin yıllar arasında karşılaştırmada bir kriter olarak kullanılmasının doğru olmayacağı düşünülmüştür. Bu nedenlerle bu 4 oran TOPSİS hesaplamalarında kullanılmamıştır.

TOPSİS hesaplamalarında dikkate alınan oranlar (göstergeler) ve bu göstergelere ilişkin Mali Analiz Rehberi yardımı ile tespit edilen ideal durumlar aşağıdaki şekildedir:

Tablo 22. Göstergelerin İstenen Durumları

Gösterge	Kodu	İdeal Durum
Bütçe dengesi Göstergesi	G1	Yüksek Olmalı
Faaliyet Dengesi Göstergesi	G2	Yüksek Olmalı
Yükümlülük Göstergesi	G3	Düşük Olmalı
Yükümlülük Dağılımı Göstergesi	G4	Düşük Olmalı
Tahakkuk Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi	G5	Düşük Olmalı
Nakit Esaslı Personel Harcamaları Göstergesi	G6	Düşük Olmalı
Personel Harcamalarının Giderler İçindeki Payı Göstergesi	G7	Düşük Olmalı
Tahakkuk Esaslı Faiz Gideri Göstergesi	G8	Düşük Olmalı
Borçlanma Göstergesi	G9	Düşük Olmalı
Gelirlerin Yükümlülük ve Giderleri Karşılama Gücü	G10	Yüksek Olmalı
Bağımlılık Göstergesi	G11	Düşük Olmalı
Tahsilat-Tahakkuk Göstergesi	G12	Yüksek Olmalı
Vergi ve Benzeri Gelirler Tahsilat-Tahakkuk Gös.	G13	Yüksek Olmalı
Ödeme-Tahakkuk Göstergesi	G14	Yüksek Olmalı

TOPSİS yöntemi 6 adımdan oluşmaktadır (Alsu ve Taşdemir, 2017: 226). Bu adımlar takip edilerek yapılan hesaplamalar ve bulgular aşağıdaki şekildedir:

Adım 1: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması:

Karar matrisinin sütunlarında üstünlükleri sıralanmak istenen karar noktaları, satırlarında ise karar vermede kullanılacak değerlendirme faktörleri yer almaktadır. Çalışmada 6 karar noktası (2015-2020 yılları) ve 14 değerlendirme faktörü (göstergeler) bulunmaktadır. Öncelikle TOPSİS yöntemi için (14 x 6) boyutlu Standart Karar Matrisi oluşturulmuştur.

Tablo 23. Standart Karar Matrisi

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
G1	-15,573	-14,990	-9,535	-8,619	-8,883	-9,523
G2	-4,164	-6,654	-4,739	-1,910	-6,634	-6,585
G3	1,420	1,439	1,725	0,467	1,223	2,121
G4	1,000	0,870	0,128	0,068	0,078	0,144
G5	3,506	4,983	1,948	1,394	3,913	3,388
G6	5,776	5,670	4,202	5,502	5,403	5,396
G7	0,679	0,651	0,340	0,479	0,513	0,447

G8	0,000	0,000	0,000	0,000	0,017	0,052
G9	0,000	0,000	1,450	0,421	1,115	2,015
G10	0,152	0,110	0,134	0,296	0,113	0,103
G11	0,0006	0,0018	0,0000	0,0002	0,0003	0,0003
G12	0,585	0,908	0,558	0,265	0,760	0,661
G12	0,842	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
G14	0,897	0,976	1,001	1,009	0,989	1,022

Adım 2: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (X) Oluşturulması

Tablo 23’de normalize edilmiş karar matrisi, Tablo 22’de yer alan A matrisinin elemanlarından yararlanılarak ve aşağıdaki denklem kullanılarak hesaplanmıştır.

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

Hesaplama sonucunda elde edilen normalize edilmiş karar matrisi aşağıdaki şekildedir:

Tablo 24. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
G1	-0,550	-0,529	-0,337	-0,304	-0,314	-0,336
G2	-0,315	-0,503	-0,358	-0,144	-0,501	-0,498
G3	0,390	0,395	0,473	0,128	0,336	0,582
G4	0,744	0,648	0,095	0,050	0,058	0,108
G5	0,420	0,597	0,233	0,167	0,469	0,406
G6	0,441	0,433	0,321	0,420	0,412	0,412
G7	0,522	0,501	0,261	0,368	0,394	0,343
G8	0,000	0,000	0,000	0,001	0,312	0,950
G9	0,000	0,000	0,527	0,153	0,405	0,732
G10	0,375	0,271	0,331	0,731	0,279	0,254
G11	0,307	0,922	0,000	0,120	0,135	0,153
G12	0,365	0,567	0,349	0,165	0,475	0,413
G12	0,352	0,419	0,419	0,419	0,419	0,418
G14	0,372	0,405	0,416	0,419	0,411	0,425

Adım 3: Ağırlıklı Standart Karar Matrisinin (V) Oluşturulması

Bu adımda değerlendirme faktörlerine ait ağırlık dereceleri (w_j) belirlenip, önceki adımda hesaplanmış normalize edilmiş değerler ile çarpılarak ağırlıklandırılmış normalize edilmiş

değerler elde edilmektedir. Değerlendirme faktörlerine ait ağırlık dereceleri hesaplanırken öncelikle Tablo 24'deki her bir kriterin (G1, G2, G3 vd.) sütun değerleri toplanmıştır. Sonrasında her bir kriterin sütun toplamı 14 kritere ilişkin toplam kriter değeri olan (20.601)'e bölünerek kriter ağırlıkları hesaplanmıştır. Hesaplama sonucunda bulunan kriter ağırlıkları Tablo 25'deki şekildedir:

Tablo 25. Kriter Ağırlıkları

	Kriter Ağırlığı		Kriter Ağırlığı
G1	-0,115	G8	0,061
G2	-0,113	G9	0,088
G3	0,112	G10	0,109
G4	0,083	G11	0,079
G5	0,111	G12	0,113
G6	0,118	G12	0,119
G7	0,116	G14	0,119

Kriter ağırlıkları ile kriter değerlerinin çarpılması sonucunda bulunan Ağırlıklı Normalize Edilmiş Karar Matrisi aşağıdaki şekildedir:

Tablo 26. Ağırlıklı Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
G1	-0,063	-0,061	-0,039	-0,035	-0,036	-0,039
G2	-0,035	-0,057	-0,040	-0,016	-0,056	-0,056
G3	0,044	0,044	0,053	0,014	0,038	0,065
G4	0,062	0,054	0,008	0,004	0,005	0,009
G5	0,047	0,066	0,026	0,019	0,052	0,045
G6	0,052	0,051	0,038	0,050	0,049	0,049
G7	0,061	0,058	0,030	0,043	0,046	0,040
G8	0,000	0,000	0,000	0,000	0,019	0,058
G9	0,000	0,000	0,046	0,013	0,036	0,065
G10	0,041	0,030	0,036	0,079	0,030	0,028
G11	0,024	0,073	0,000	0,010	0,011	0,012
G12	0,041	0,064	0,040	0,019	0,054	0,047
G12	0,042	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050
G14	0,044	0,048	0,049	0,050	0,049	0,050

Adım 4: İdeal (V+) ve Negatif İdeal (V-) Çözümlerin Oluşturulması:

Bu adımda, ideal V+ ve negatif ideal V- çözüm kümeleri oluşturulmaktadır. Tablo 22’de yer alan kriterler (göstergeler) için ideal durumlar dikkate alınarak V+ için ideal durumda yüksek olması isteniyorsa V matrisinin her bir sütunundaki en büyük değer, düşük olması isteniyorsa V matrisinin her bir sütunundaki en küçük değer seçilmiştir. Benzer şekilde V- (negatif ideal) durumlar da Tablo 22’deki bilgiler dikkate alınarak belirlenmiştir. İdeal (V+) ve Negatif İdeal (V-) Çözümler Tablo 27’deki şekildedir:

Tablo 27. İdeal (V+) ve Negatif İdeal (V-) Çözümler

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14
V+	-0,035	-0,016	0,014	0,004	0,019	0,038	0,030	0,000	0,000	0,079	0,000	0,064	0,050	0,050
V-	-0,063	-0,057	0,065	0,062	0,066	0,052	0,061	0,058	0,065	0,028	0,073	0,019	0,042	0,044

Adım 5: Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması:

Her bir alternatifin pozitif ideal çözüme olan uzaklığı (S+) ve negatif ideal çözüme olan uzaklığı (S-) aşağıdaki formüller ile hesaplanmıştır.

$$S_i^+ = \left[\sum_{j=1}^m (V_{ij} - V_j^+)^2 \right]^{0.5} \quad (2)$$

$$S_i^- = \left[\sum_{j=1}^m (V_{ij} - V_j^-)^2 \right]^{0.5} \quad (3)$$

Adım 6: İdeal Çözüme Yakınlığın Hesaplanması

Her bir karar noktasının ideal çözüme yakınlığı (P) aşağıdaki formül ile hesaplanmıştır.

$$P_i = \frac{S_i^-}{S_i^+ + S_i^-} \quad (4)$$

Adım 5 ve Adım 6’ya uygun şekilde yapılan hesaplamalar ile her alternatifin pozitif ideal çözüme olan uzaklığı (S+), negatif ideal çözüme olan uzaklığı (S-), her bir karar noktasının ideal çözüme yakınlığı (P) ve performans sırası Tablo 11’deki şekilde bulunmuştur:

Tablo 28: İdeal Çözüme Yakınlık Değerleri ve Performans Puan-Sırası

Yıllar	Si-	Si+	Performans Puanı (P)	Performans Sırası
--------	-----	-----	----------------------	-------------------

2015	0,109	0,100	0,523	4
2016	0,101	0,129	0,439	5
2017	0,128	0,083	0,607	2
2018	0,154	0,051	0,750	1
2019	0,113	0,089	0,559	3
2020	0,094	0,126	0,429	6

Tablo 28 incelendiğinde Sağlık Bakanlığı'nın incelenen yıllar içinde en iyi finansal performans gösterdiği yılın 2018 yılı, en kötü finansal performans gösterdiği yılın ise 2020 yılı olduğu görülmektedir. Yılların sıralamasına baktığımızda ise 2015-2016 yıllarında kötü olan finansal performansın 2017 yılı itibariyle düzelmeye başladığı, 2019 yılında tekrardan düşüşe geçtiği görülmektedir. Bu durumlar bir önceki bölümde her bir gösterge için yapılan inceleme ve yorumları desteklemektedir. Özellikle 2020 yılı itibariyle etkisini Türkiye'de ciddi anlamda etkisini hissettiren covid-19 pandemisinin süreçten doğrudan etkilenen TC. Sağlık Bakanlığı'nın finansal performansını büyük ölçüde etkilediği söylenebilir.

4. SONUÇ

Yeni Kamu Yönetimi anlayışı çerçevesinde Türkiye'de 2003 yılında 5018 Sayılı Kanun'un yürürlüğe girmesi ile kamu mali yönetiminde önemli değişiklikler yapılmıştır. Yapılan düzenlemelerin en önemli amaçlarından biri kamu kurumlarının finansal durumların, performanslarının, etkinliklerinin takip edilmesi ve iyileştirilmesidir. Ayrıca şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri doğrultusunda kamu kurumlarının mali durumlarını yansıtan mali tabloları topluma sunulmaya başlanmıştır. Bunlara ek olarak kamu kurumlarının finansal durumlarının analizine yardımcı olmak amacıyla T.C. Maliye Bakanlığı tarafından 2017 yılında analiz tekniklerinin ve kamu kurumlarına özel finansal göstergelerin (oranların) yer aldığı "Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberi" yayınlanmıştır. Bu çerçevede bu çalışmada Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberi'nde Oran Analizi (Rasyo Analizi) başlığı altında yer alan finansal göstergelerin (oranların) önemli kamu kurumlarından olan bakanlıkların finansal performansının değerlendirilmesinde ne ölçüde kullanılabileceği sorusuna cevap aranmıştır. İkinci olarak bu finansal göstergelerin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile finansal performans değerlendirmesinde kriter olarak kullanılıp, kullanılamayacağı anlaşılmaya çalışılmıştır.

Bu amaçla örnek olarak belirlenen T.C. Sağlık Bakanlığı'nın mali tablolarından elde edilen veriler ile rehberde yer alan göstergelerden (oranlardan) uygun olan oranlar hesaplanmış ve

yorumlanmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede T.C. Sağlık Bakanlığı'nın 2015-2020 yılları verileri ile yapılan hesaplama sonucunda elde edilen bulgular şu şekilde özetlenebilir:

- İncelenen yılların tamamında bütçe giderleri ve faaliyet giderlerinin bütçe gelirleri ve faaliyet gelirlerinden fazla olması nedeniyle bütün yıllarda bütçe dengesi göstergesi ve faaliyet dengesi göstergelerinin negatif çıktığı görülmektedir.

- 2017 yılı ve öncesinde iç-dış borç kullanımının az olduğu ve buna bağlı olarak finansman giderlerinin düşük olduğu, 2018 yılı sonrasında ise artışa geçtiği görülmektedir. Ayrıca uzun vadeli borçlarda da artış yaşandığı dikkati çekmektedir.

- Personel giderlerinin toplam giderler içindeki payının %34 ile %68 arasında değiştiği görülmektedir. İncelenen yılların yarısında oranın %50'nin üzerinde olduğu yani bakanlığının giderlerinin büyük bir kısmının personel harcamalarından kaynaklandığı dikkati çekmektedir.

- Gelirlerin Yükümlülük ve Giderleri Karşılama Gücünün düşük olduğu (%10-%30 arası) görülmüştür.

- Bakanlığın öz gelirleri yüksek olup merkezi yönetime bağımlılık düzeyi düşüktür.

- Tahakkuk ettirilen vergi gelirleri büyük oranda tahsil edilmektedir.

- Bakanlığın son 2 yılda mali olmayan varlıklarında büyük oranda bir artış yaşandığı gözlemlenmiştir.

Hesaplanan oranların kriter olarak kullanıldığı, TOPSİS yöntemi ile yapılan analiz sonucunda T.C. Sağlık Bakanlığı'nın incelenen yıllar içinde en iyi finansal performans gösterdiği yılın 2018 yılı, en kötü finansal performans gösterdiği yılın ise 2020 yılı olduğu görülmüştür. Yılların sıralamasına baktığımızda ise 2015-2016 yıllarında kötü olan finansal performansın 2017 yılı itibariyle düzelmeye başladığı, 2019 yılında tekrardan düşüşe geçtiği görülmektedir. Özellikle 2020 yılı itibariyle etkisini Türkiye'de ciddi anlamda hissettiren covid-19 pandemisinin Sağlık Bakanlığı'nın finansal performansını büyük ölçüde etkilediği söylenebilir.

Yapılan çalışmada bakanlıkların mali tablolarından elde edilen veriler ve Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberinde yer alan göstergeler (oranlar) ile finansal analiz yapılabildiği görülmüştür. Ayrıca rehberdeki oranların Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinde kriter olarak kullanılabileceği anlaşılmıştır. Bundan sonraki çalışmalarda diğer bakanlıklar, hastaneler, üniversiteler, belediyeler vb. kamu kurumlarının finansal performans analizi yapılabilir. Ayrıca kamu kurumlarının finansal performans analizinde diğer çok kriterli karar verme yöntemleri ve sayısal yöntemler de kullanılabilir. Ancak kamu kurumlarının mali tablolarına erişim sürecinde

problemler yaşanmaktadır. Kamu kurumlarının hesap verilebilirlik ve şeffaflık çerçevesinde mali tablolarının düzenli şekilde yayınlanması araştırmacılar ve diğer ilgililere faydalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu. (2003). 5018, 25326(42).
- Alkan, B. Ş. (2018). Yeni Kamu İşletmeciliği Yaklaşımından Hareketle Kamu İdarelerinde Mali Analiz Uygulaması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17.UİK Öze, 799–812.
- Alsü, E., & Taşdemir, A. (2017). Finansal Performansın TOPSİS Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi ile Belirlenmesi: Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi İşletmeleri. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 221–236.
- Ayçin, E., & Güçlü, P. (2020). BİST Ticaret Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Finansal Performanslarının Entropi ve MAIRCA Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 673739(85), 287–312.
- Bai, C., Dhavale, D., & Sarkis, J. (2014). Integrating Fuzzy C-Means and TOPSIS for performance evaluation: An application and comparative analysis. *Expert Systems with Applications*, 41(9), 4186–4196.
- Banar, K., & Zeytinoğlu, E. (2011). Kamu Muhasebe Standartları Açısından Performans Raporlarının Analizi: Türk Belediyeleri Örneği. İçinde *Prof Dr Sabri Bektöre Anısına, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi*.
- Deste, M., & Halifeoğlu, M. (2019). Perakende Ticaret Sektöründeki İşletmelerin Tedarik Zinciri Yönetimi Açısından Finansal Performans Kriterlerinin Belirlenmesi: Bist’de Bir Uygulama. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(18), 751–774.
- Dumanoğlu, S., & Ergül, N. (2010). İMKB’ de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48 (Ekim), 101–111.
- Eyüboğlu, K., & Bayraktar, Y. (2019). Ana Meta Sanayi Alt Sektörlerinin Finansal Performanslarının Ahp ve Topsis Yöntemleri İle Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 2(1),
- Göçer, K. (2015). Mali Tablolar Analizi: Pendik Belediyesi Örneği. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 10(1), 139–161.
- Gorina, E., & Maher, C. (2016). Measuring and Modeling Determinants of Fiscal Stress in US Municipalities. *Mercatus Working Paper*, 32 Pages. November.
- Karakaş, A., & Öztel, A. (2020). BİST’de Yer Alan Turizm İşletmelerinin Finansal Performanslarının Entropi Tabanlı Topsis Yöntemi ile Belirlenmesi: Bir Python Uygulaması. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(20), 543–562.
- Kaygusuz, M., Ersoy, B., & Bozdoğan, T. (2020). CAMELS Değerlendirme Sistemiyle Bankaların Finansal Performanslarının TOPSIS Yöntemiyle Analizi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 67–95.

- Kendirli, S., & Kaya, A. (2016). BIST- Ulaştırma Endeksinde Yer Alan Firmaların Mali Performanslarının Ölçülmesi ve Topsis Yönteminin Uygulanması. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 34–63.
- Konak, T., Elbir, G., Yılmaz, S., Karataş, B. M., Durman, Y., & Düzakın, H. (2018). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Tekstil Firmalarının TOPSIS ve MOORA Yöntemi ile Analizi. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(1), 11–44.
- McDonald, B. D. (2018). Local Governance and the Issue of Fiscal Health. *State and Local Government Review*, 50(1), 46–55.
- Moghimi, R., & Anvari, A. (2014). An integrated fuzzy MCDM approach and analysis to evaluate the financial performance of Iranian cement companies. *International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 71(1–4), 685–698.
- TC. Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü (2017). *Kamu İdareleri için Mali Analiz Rehberi*.
- Ersöz, M. (2017). Kamu Kurumlarında Mali Tablo Analiz Yöntemlerinin Uygulanabilirliği. *Sayıştay Dergisi*, 105(Nisan), 1–40.
- Orçun, Ç., & Eren, B. S. (2017). TOPSIS Yöntemi ile Finansal Performans Değerlendirmesi: XUTEK Üzerinde Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Temmuz (75), 139–154.
- Özkan, T. (2020). Türk Bankacılık Sektöründe Finansal Performans Ölçmede TOPSIS Yönteminin Kullanımı: Katılım Bankaları Üzerine Bir Uygulama. *Maliye ve Finans Yazıları*, 113, 47–64.
- Özkul, F. U., & Alkan, Ş. (2016). The Applicability Of Financial Condition Analysis Methods Developed For United States Local Governments To Turkish Local Governments. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Eylül (18 (3)), 605–629.
- Ramsey, T. K. (2013). Measuring And Evaluating The Financial Condition Of Local Government. *Thesis, Department of Public Policy and Administration California State University*.
- Ritonga, I. T., Clark, C., & Wickremasinghe, G. (2019). Factors Affecting Financial Condition of Local Government in Indonesia. *Journal of Accounting and Investment*, 20(2), 1–25.
- Sakarya, Ş., & Aksu, M. (2020). Ulaşım Sektöründeki İşletmelerin Finansal Performanslarının Geliştirilmiş Entropi Temelli TOPSIS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(1), 21–40.
- Sarı, T. (2020). Banka Performans Ölçümünde Topsis ve Promethe Yöntemlerinin Karşılaştırılması. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(1), 99–117.
- Shaverdi, M., Ramezani, I., Tahmasebi, R., & Rostamy, A. A. A. (2016). Combining Fuzzy AHP and Fuzzy TOPSIS with Financial Ratios to Design a Novel Performance Evaluation Model. *International Journal of Fuzzy Systems*, 18(2), 248–262.
- Songur, C., Kar, A., Top, M., Gaz, A., & Babacan, A. (2016). Türkiye Kamu Hastane Birlikleri

-
- Hastanelerinin Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi: Finansal Tablo Analizleri. *Sayıştay Dergisi, Ocak* (100), 1–26.
- Tufan, C., & Kılıç, Y. (2019). Borsa İstanbul’da İşlem Gören Lojistik İşletmelerinin Finansal Performanslarının TOPSIS ve VIKOR Yöntemleriyle Değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 119–137.
- Uzunali, E., & Görmez, A. H. (2019). Türkiye’de Büyükşehir Belediyelerinin Mali Yapıları ve Sürdürülebilirliklerinin Oran Analiz Yöntemiyle Karşılaştırılması. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 25, 95–118.
- Wang, X., Dennis, L., & Tu, Y. sen jeff. (2007). Measuring financial condition: A Study of U.S. States. *Public Budgeting and Finance*, 27(2), 1–21.
- Wanke, P., Azad, M. D. A. K., & Barros, C. P. (2016). Predicting efficiency in Malaysian Islamic banks: A two-stage TOPSIS and neural networks approach. *Research in International Business and Finance*, 36, 485–498.
- Yanık, L., & Eren, T. (2017). Borsa İstanbul’da İşlem Gören Otomotiv İmalat Sektörü Firmalarının Finansal Performanslarının AHP, TOPSIS, ELECTRE ve VIKOR Yöntemleri ile Analizi. *Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(13), 165–188.
- Zafra-Gómez, J. L., López-Hernández, A. M., & Hernández-Bastida, A. (2009a). Developing a model to measure financial condition in local government: Evaluating service quality and minimizing the effects of the socioeconomic environment: An application to Spanish municipalities. *American Review of Public Administration*, 39(4), 425–449.
- Zafra-Gómez, J. L., López-Hernández, M. A. A., & Hernández-Bastida, A. (2009b). Evaluating financial performance in local government: Maximizing the benchmarking value. *International Review of Administrative Sciences*, 75(1), 151–167.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 335-357

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.12.2021

Accepted / Kabul: 07.04.2022

TÜRKİYE'DE SİYASİ PARTİLERİN BİREYSEL SİLAHLANMAYA BAKIŞI

Gökhan TUNCEL¹

Alpcan ACAR²

Öz

Bu çalışmada Türkiye’de 2002–2021 arası dönemde parlamentoda grubu bulunan siyasi partilerin bireysel silahlanmaya bakışı irdelenmektedir. Çalışmada öncelikle kavramsal düzeyde silahlanma konusu, bireyleri silahlanmaya iten nedenler ile Türkiye’deki bireysel silahlanma düzeyi ele alınmaktadır. Sonrasında ise, ülkedeki siyasi partilerin bireysel silahlanmaya yönelik yaklaşımları, milletvekillerinin yasama faaliyetleri üzerinden değerlendirilmektedir. Toplumsal güvenliği tehdit eden bireysel silahlanmanın engellenmesi veya azaltılmasına yönelik siyasi partilerin sorumluluk üstlenmesi gerekliliğin de ötesinde bir zorunluluk halini almıştır. Türkiye’de pek çok sorun gibi, bireysel silahlanma sorunu üzerinde de siyaset kurumunun bütünselliği ve devamlılığı bulunan bir politika geliştirememesi, konuyu tepkisel bir yaklaşımla ele alması söz konusudur. Ayrıca, toplumun bütün katmanlarını olumsuz etkileyen bireysel silahlanma konusunda, siyasi partilerin birlikte hareket etmemesi, sorunun toplumsal etkisini daha da artırmaktadır. Çalışmada siyasi partilerin bireysel silahlanmaya yönelik ilgi düzeyleri belirlendikten sonra, konuyu gündemine alan siyasi partilerin yaklaşımları farklı yönleriyle tartışılmaktadır.

Anahtar Kelime: Güvenlik, Yasama, Siyasi Partiler, Silahlanma.

¹Prof. Dr. İnönü Üniversitesi, E-posta: gokhan.tuncel@inonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2313-2300.

²YÖK 100/2000 Doktora Bursiyeri, İnönü Üniversitesi, E-posta: alpcan.acar@inonu.edu.tr, ORCID: 0000 0002 2314 6702.

Atıf/Citation

Tuncel, G. & Acar, A. (2022). Türkiye’de siyasi partilerin bireysel silahlanmaya bakışı. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 335-357.

THE PERSPECTIVE OF POLITICAL PARTIES ON INDIVIDUAL ARMAMENT IN TURKEY

Abstract

In this study, the perspective of political parties that have parliamentary groups in Turkey between 2002-2021 on individual armament is examined. In the study, first of all, the issue of armament at the conceptual level, the reasons that push individuals to take up armament and the level of individual armament in Turkey are discussed. Afterwards, the approaches of the political parties in the country towards individual armament are evaluated through the legislative activities of the deputies. It has become a obligation beyond the necessity for political parties to take responsibility for the prevention or reduction of individual armament that threatens social security. Like many other problems in Turkey, the political institution's inability to develop a policy with integrity and continuity on the issue of individual armament is a matter of approaching the issue with a reactive approach. In addition, the fact that political parties do not act together in the issue of individual armament, which negatively affects all layers of the society, further increases the social impact of the problem. In the study, after determining the level of interest of political parties in individual armament, the approaches of political parties that put the issue on their agenda are discussed from different aspects.

Keywords: Security, Legislature, Political Parties, Armament.

1. GİRİŞ

İnsanın bireysel silahlanma ihtiyacı veya isteği insanlık tarihiyle başlamıştır. Bu ihtiyaç ve isteğin ortaya çıkışında doğal çevrenin yanında insanın yaşadığı sosyal çevrenin de etkisi bulunmaktadır. İnsanlar bir taraftan kendisinin ve yakınlarının güvenliğini sağlayabilmek için doğadan gelebilecek tehlikelere karşı önlemler alırken, diğer taraftan kendi hemcinslerinden gelebilecek tehlikelere karşı da gerekli önlemleri almak zorunda kalmıştır. Tarihin akışı içerisinde, içinde bulunulan şartlara göre alınan bu önlemler için farklı yöntem ve araçlar kullanılmıştır. Silahın toplum hayatında öldürme, yaralama ve tehdit etme aracı olarak kullanılması ve bu tür olayların kamuoyunda gündem olması, bireysel silahlanma mevzusunun farklı yönleriyle tartışılmasını beraberinde getirmektedir.

Kişinin kendisinin ve yakınlarının güvenliğini sağlamak amacıyla, silah olarak kullanılan alet(ler)e sahip olması ve bu alet(ler)i etkili bir şekilde kullanması, toplumsal ilişkilerde yeni bir durumun ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Süreç içerisinde silah sahipleri veya kullanıcılarına toplum aşkın bir değer atfetmiş ve onları üst bir yerde konumlandırmıştır. Bu kapsamda değerlendirildiğinde bireysel silahlanmanın sosyo-kültürel yönünün de ihmal edilmemesi gerektiği anlaşılmaktadır. Ayrıca silah olarak kullanılan aletlerin yapısında meydana gelen değişimler ise çok boyutlu bir durumu ortaya çıkarmıştır.

Ateşli silahların geliştirilmesi ve yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanması, güvenlikle ilgili yeni ve karmaşık sorunların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Daha önceki dönemde ateşli silahlara göre etkisi daha az olan silahlara bireylerin sahipliği önemli bir sorun teşkil

etmezken, ateşli silahların kullanılmaya başlanmasıyla birlikte bireysel silahlanma, kamuoyunu meşgul eden tartışmalı konulardan biri haline gelmiştir. Bu tartışmalar ise genellikle bireysel silahlanmanın serbestliği ve denetimi konuları üzerinden gerçekleşmektedir. Bireysel silahlanma ile ilgili tartışmalarda yaşama hakkı başta olmak üzere temel hakları en iyi hak sahibinin kendisinin koruyacağı düşüncesine sahip olanlar bireysel silahlanmayı meşru görüp, bireysel silahlanmanın yaygınlaşmasına zemin hazırlarken; bireysel silahlanmanın suça yönelimi artırdığını ve dolayısıyla da hukuk devleti ilkesini olumsuz yönde etkilediğini savunanlar ise, bireysel silahlanmanın yasaklanmasını talep etmektedir. Bireysel silahlanmanın yasaklanması veya denetim altına alınması noktasında ise devletlerin tutumları önemli bir belirleyiciliğe sahiptir.

Modern devlet, siyasal iktidarın kendi sınırları içerisinde egemenlik hakkını etkili bir şekilde kullanmasını sağlayacak çeşitli araçlar geliştirmiştir. Muktedir bir iktidar yapısına sahip olduğu kabul edilen modern devletlerin, bireylerin silahlanmasını bütünüyle engellemediği veya engelleyemediği bilinmektedir. Bu kapsamda modern devlet kendi egemenlik alanında yaşayanların, güvenliği olumsuz yönde etkileme potansiyeli taşıyan ateşli silahlara sahip olmasına, farklı nedenlerden dolayı müsaade edebilmektedir. Ayrıca kendi bilgisi dışında veya bilgisi dâhilinde olsa bile, egemenlik hakkının gereğini yerine getiremediği için ülke içerisinde bireysel silahlanma ortaya çıkabilmektedir.

Türkiye’de devletin farklı gerekçelerle bireylerin silahlanmasına müsaade etmesi ve ülkedeki bireysel silahlanmanın toplumsal ilişkilere etkisi bu çalışmada farklı boyutlarıyla irdelenmektedir. Yasal yollarla silah sahibi olan bireylere dair istatistiksel verilerin kullanıldığı çalışmada, bireysel silahlanmanın sosyal, kültürel ve siyasal etkisi analiz edilmektedir. Sonrasında ise, ülkede 2002–2021 arası dönemde parlamentoda grubu bulunan siyasi partilerin bireysel silahlanmaya yaklaşımları ayrıntılı bir şekilde ele alınan çalışmada, başta siyasi partiler olmak üzere konuyla doğrudan veya dolaylı ilgisi bulunan aktörlere sorunun çözümüne yönelik önerilerde bulunmaktadır.

2. BİREYSEL SİLAHLANMA

Bireysel silahlanma kavramı ihtiva ettiği kapsam ve amaç itibariyle diğer silahlanma türlerinden farklılık arz etmektedir. Dolayısıyla bireysel silahlanmanın kapsamı, devletlerin silah kullanma, silahlanma ve devletlerarası rekabetten doğan silahlanma yarışı dışında kalan, bireyin merkeze alındığı bir silahlanma sürecini ifade etmektedir. Bireysel silahlanma, sivillerin ideolojik amaçlar dışında kişinin kendi güvenliğini sağlama, sosyo-kültürel ve psikolojik nedenlerle silah temin etmesi ve kendisinde bulundurmasıyla (Kaya, 2012, s.2)

gerçekleşmektedir. Ancak, ideolojik amaçlı silahlanmayı, bireysel düzeyde de olsa, bireysel silahlanmanın dışında tutmanın doğru olmadığını savunanlar da bulunmaktadır (Aydın, 2019, s. 26-27).

Bireysel silahlanma dünya üzerinde birçok ülkede sorun olarak gündeme gelmektedir. Özellikle, terör amacı dışındaki toplu katliamlar sonrasında bireysel silahlanma konusu gündemi yoğun şekilde meşgul etmektedir. Ortaya çıkış süreci konusunda farklı yaklaşımların bulunduğu devletin, öncelikli görevinin bireyin can ve mal güvenliğini sağlamak olduğu konusunda fikir birliği bulunmaktadır. Devlet adına güvenlik faaliyetini yürüten kolluk kuvvetleri dışında bireylerin silahlanmasına müsaade edilmesi, güvenlik zafiyetlerine sebep olabilmektedir (Orhan & Yeter, 2019, s. 1-3). Bireysel silahlanmanın sebebiyet verdiği güvenlik sorunları birçok ülkede kamuoyunda tartışılmaktadır. Bu konuda kimi devletler silahlanmanın sınırlandırılması veya yasaklanması için yoğun bir çaba içerisine girerken, kimi devletler ise sınırlandırma bir yana, bireysel silahlanmayı daha fazla teşvik etmektedir.

Bireysel silahlanmaya yönelik olarak devletlerin genel eğilimi kısıtlayıcı ve kontrol edici niteliklere sahiptir. Devletler silahların temininden, bulundurulmasına kadarki süreci kontrol altına almak istemektedir. Almanya, Rusya, Fransa ve Türkiye gibi devletler kısıtlayıcı politikayı benimsemişken; Kanada, İngiltere ve İsviçre gibi devletler bireysel silahlanma konusunda önce daha esnek politikalar uygulamış ve daha sonra sınırlayıcı politikalar geliştirmiştir (Aydın, 2019, s. 26). Bireysel silahlanma konusunda devletlerin politika değiştirmelerinde yaşanan silahlı eylemlerin etkisi olmuştur. Okul, alışveriş merkezi, metro, tiyatro, eğlence yerleri gibi insanların toplu halde bulunduğu mekânlara düzenlenen saldırılarda yaşanan katliamlara, dünyanın değişik yerlerinde sıklıkla rastlanmaktadır. Bu katliamlar, katliamın yaşandığı ülkeler başta olmak üzere dünyada bireysel silahlanmanın neden olduğu olumsuzlukların tartışılmasına zemin hazırlamıştır. Yaşanan katliamlar sonrasında bireysel silahlanmanın yasaklanması gerektiğine dair kamuoyunda oluşan genel eğilim, siyaset kurumunun bu konuya daha duyarlı olmasını beraberinde getirmiştir.

Bireysel silahlanma konusunda esnek ve daha serbest politikalar benimseyen Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşanan birçok silahlı olay sonrası, bireysel silahlanmaya yönelik eleştirilerde artış olsa da, birkaç eyaletin getirdiği bazı kısıtlamalar haricinde mevcut anlayıştan vazgeçilmemiştir. Bu doğrultuda uluslararası örgütler dâhil olmak üzere sivil toplum kuruluşlarının girişimleri de neticesiz kalmıştır. ABD'deki mevcut bireysel silahlanma yapısını etkileyen ve teşvik eden birçok unsurdan bahsedilebilir olsa da ilk akla gelen silah lobileri ve silah sanayisi şirketlerinin oluşturduğu baskı ortamıdır (Aydın, 2019, s. 26).

Bireysel silahlanma üzerine yapılan tartışmalar ise çok boyutlu bir niteliğe sahiptir. Özellikle tartışmalar bireysel silahlanma artışı ile suç oranındaki artış arasında doğru orantının olup olmadığı üzerinde yürütülmektedir. Bireysel silahlanma ile suç arasında bağlantı olduğunu savunanlar referans olarak ABD’yi göstermektedir. Bu iki oran arasında doğrusal ilişki olmadığını savunan bireysel silahlanma taraftarları ise, silahlanma konusundaki serbestliğe karşın suç oranının düşük olduğu İsviçre ve İsrail’i (Newton & Van Deth, 2014, s. 4) referans göstermektedir.

Tablo 1. 2017 Yılında Ülkelerde Sivil Vatandaşların Yasal ve Yasal Olmayan Yollarla Silahlanma Sayısı (Adet)

Ülke	Silah Sayısı	Kişi Başı		Ülke	Silah Sayısı	Kişi Başı Silah Sayısı
		Silah Sayısı	Silah Sayısı			
ABD	393.300.000	1.20		Fransa	12.700.000	0.19
Hindistan	71.100.000	0.05		Kanada	12.700.000	0.34
Pakistan	43.900.000	0.21		Tayland	10.300.000	0.14
Rusya	17.600.000	0.12		İtalya	8.600.000	0.14
Brezilya	17.500.000	0.08		Irak	7.600.000	0.20
Meksika	16.800.000	0.13		Nijerya	6.200.000	0.03
Almanya	15.800.000	0.19		Venezuela	5.900.000	0.20
Yemen	14.900.000	0.53		İran	5.900.000	0.07
Türkiye	13.200.000	0.16				

Kaynak: (Small Arms Survey 2018 akt. Karp, 2018:4).

Yukarıdaki tabloda bazı ülkelerde bireylerin yasal ve yasal olmayan yollarla sahip olduğu toplam silah sayıları ile kişi başına düşen ortalama silah sayısı verilmiştir. Tabloda en dikkat çeken verilere sahip ülke ABD’dir. Silahlanmanın bireyin doğal hakkı kabul edildiği ABD’de, kişi başına düşen silah sayısı 1.20’dir. Kişi başına düşen silah sayısı bakımından Yemen ve Kanada ise ABD’den sonra gelmektedir. Kişi başına düşen silah sayısının Kanada’da yüksek olması ülkede özgürlükçü bireysel silahlanma politikasının benimsenmesi ile alakalı iken, bu sayının yüksekliği Yemen’de ise kamu otoritesinin güvenli bir ortam sağlayamaması ve ülke kültüründe silah sahibi olmanın sağladığı itibarla ilişkilidir.

Tablo 2. Kıtalara Göre Cinayetlerde Silah Kullanım Oranı

	Ateşli Silah	Kesici Aletler	Diğerleri
Küresel	%41	%24	%35
Amerika	%66	%17	%17
Afrika	%28	%42	%30
Asya	%28	%25	%47
Avrupa	%13	%33	%54
Okyanusya	%10	%55	%35

Kaynak: (Mepa News, 2018).

Bireysel silahlanmanın ve ortaya çıkardığı etkinin küresel nitelik kazanmaya başladığı yukarıdaki tablodan da anlaşılabilir. Özellikle cinayet yüzdelerindeki ateşli silah oranının yüksekliği dikkat çekicidir. Küresel ölçekte %41'e, Amerika kıtasında %66 ulaşan ateşli silahla işlenen cinayet oranı, toplumu güvensiz bir yapıya dönüştürürken bireylerin kendi güvenliklerini sağlamak amacıyla silahlanmaya yönelmesini beraberinde getiren bir kısır döngünün ortaya çıkmasına sebebiyet vermektedir. Dolayısıyla bireylerin silahlanmaya eğiliminde yasal düzenlemelerin yanı sıra sosyo-kültürel yapının da büyük bir etkisi bulunmaktadır.

2.1. Bireysel Silahlanmanın Nedenleri

Bireyleri silahlanmaya iten birçok neden bulunmaktadır. Kamu otoritesinin güvenli bir ortam sağlayamaması, tarihsel yaşanmışlıklar, toplumdaki değer yargıları ile kişinin psikolojik özellikleri gibi nedenler bireyi silahlanmaya zorlamakta veya yönlendirmektedir. Toplumda korku kültürü ile güvensizlik duygusunun hâkim olması insanları silahlanma eğilimine itebildiği gibi, toplumsal ilişkilerde uzlaşma eğilim ve kültürünün yaygınlaşması ise bireysel silahlanma arzusunun baskılayabilmektedir. Toplum hayatındaki birçok kural, kurum, tutum ve davranışa meşruiyet zemini sunan kültür, bireysel silahlanma yönelimini de etkilemektedir (Eren, 2005, s. 2- 9).

Bireylerin ve özellikle de erkeklerin silahlanmaya olan eğilimlerinin ifade edilmesinde kültürel değerler önemli bir yere sahiptir. Erkek egemen geleneksel toplumlarda silah sahibi olma, şiddet kullanma ve savaşa katılma gibi vasıflar erkeklikle özdeşleştirilmiştir. Bu tür toplumlarda erkeklere verilen yetki ve sorumluluklar, onları şiddet ve şiddet araçlarına yöneltmektedir. Bu bağlamda eski Türklere atfedilen ve bir erkeğin sahip olması gerekenleri

belirten “*at, avrat, silah*” gibi nitelermeler bireyleri silahlanmaya teşvik edebilmektedir. Toplum nezdinde silah sahibi olmanın gücün ve erkekliğin sembolü olması ise birey üzerinde silahlanmayı meşru bir zemine taşımaktadır (Erdoğan, 2007, s. 84). Çocuk yaşlarda oyuncak silahlarla başlayan tanışma, büyük yaşlarda gerçek silahın normal ve edinilmesi gereken bir araç olarak görülmesiyle devam edebilmektedir (Barutçu, 2013, s. 68).

Bireysel silahlanmanın riskleri ve ortaya çıkardığı negatif sonuçlara değinmeden önce, bireylerin neden silahlanmaya ihtiyaç duyduğunu ve bireyleri silahlanmaya iten güdülerin neler olduğunu irdelemekte fayda vardır. Bu doğrultuda bireysel silahlanmayı ortaya çıkaran ve bireyleri silahlanmaya yönelten durumları şu şekilde sıralamak mümkündür (Kalaycı, 2011, s. 27-31):

- Bireyler kendi can ve mal güvenliğini koruma güdüsüyle silahlanmaya yönelebilmekte,
- Bireyler kutlama ve sevinç gösterimi aracı olarak silah kullanabilmekte ve bu durum da bireyleri silah edinmeye sevk edebilmekte,
- Toplumda mevcut yapının dışında kendisini konumlandıran ve “öteki” olarak nitelendirilen bireyler, silahlanma eğilimi gösterebileceği gibi toplumdaki nefret söylemleri, ırkçılık ve kutuplaşma da bu süreci tetikleyebilmekte,
- Birey veya toplumsal bazı kesimler kendilerini mevcut siyasal sistemin veya sosyal yapının koruyucusu ve kollayıcısı gibi görebilmekte ve bu konumlandırma da, yeri geldiğinde bu kişilerin kendilerini güvenlik güçleri ve faaliyetleri ile eş değer görmesine ve silahlanmaya yönelmesine sebebiyet verebilmekte,
- Silah ve silahlanmayı övücü kültürel değerler bireyleri silahlanmaya teşvik edebilmekte,
- Bireylerin kendi güvenliklerini kendilerinin sağlayabileceği inancı ve yönelimi silahlanma ihtiyacını ve eğilimini de artırmakta,
- Bireysel olarak silah temin etmenin kolaylaşması, silahlanmayı artırabilmektedir.

Toplumsal ve bireysel davranışların şekillenmesinde çeşitli etkenler bulunmaktadır. Bu etkenler arasında şüphesiz dinin etkisi yadsınamaz düzeydedir. Dinin etkisi davranış normları ile beraber toplumun ve bireylerin hayatlarının şekillenmesinde ve denetlenmesinde etkilidir (Eren, 2007, s. 316). Bu bağlamda bireysel silahlanmayı doğrudan veya dolaylı yoldan teşvik etmesi veya engellemesi yönünde dinin yaklaşımı da önemli bir detay olarak

değerlendirilebilir. Bu bağlamda hadis kitapları arasından önemli bir yeri bulunan (Tekin 2015, s. 50) Sahih-i Müslim’de; “savaşa hazırlıklı olmak” başlığı altındaki 1917 numaralı hadiste “... kuvvet hazırlayınız... Bakın! Kuvvet, atıcılıktır...” ve 1918 numaralı hadiste ise “... ama sizden biriniz oklarla uğraşmaktan geri kalmasın” ifadeleri bireysel silahlanmayı teşvik kapsamında değerlendirilebilir (Sahih-i Müslim, tarih yok: 107). Dönemsel olarak bakıldığında “oklar” günümüzün silahına tekabül etmektedir. Bireyin silah sahibi olmasının dini bir vecibe olarak ele alınmasında bu minvaldeki dini referansların da etkileri söz konusudur.

Bireylerin yaşam biçimleri, ait oldukları kültür ve buldukları konum bireylerin eğilimleri üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. Bu bağlamda korunma ve güvenlik amaçlı bireysel silahlanmada, alt etmenler de bulunmaktadır. Türkiye gibi birçok ülkede kırsalda yaşayan bireyler, korunma güdüsüyle silah temin edebilmektedir. Kişinin yaşadığı yerin kırsal alanda olması ve güvenlik güçleri ile arasındaki mesafenin uzak olması, bireyi kendi güvenliği için silahlanmaya itebilmektedir (Avcı, 2018, s. 43). Silahlanmaya olan eğilimi geleneklerin ve toplumsal kabullerin tetikleyebildiği de bilinmektedir. Bununla beraber silahlanan ve silahlanma eğilimi olan bireylerin genellikle “totaliter” rejimlere olan ilgileri öne çıkmaktadır (Erdoğan, 2007, s. 84). Ayrıca kişisel travmalar ve toplumsal olaylar da bireyleri silahlanmaya yöneltebilmektedir. Bu nedenleri silah sanayisinin gelişmesi ve silahın artık rahat temin edilebiliyor olması desteklemektedir. Özellikle iletişim ve ulaşım alanındaki gelişmeler, bireylerin silahlara özenmesinden silah reklamlarına kadar geniş bir alanı oluşturmakta ve silah teminine kadar etki etmektedir. Bireylerin silahlanması ve bu silahlanma oranının giderek artması birey, toplum ve devlet nezdinde çeşitli yansımalara neden olmaktadır. Ayrıca geçmiş dönemlerde asli ihtiyaçları karşılamak için yapılan avcılığın modern dönemde hobi veya spor kapsamında sürdürülmesi de bireysel silahlanmayı artırmaktadır.

2.2. Bireysel Silahlanmanın Yansımaları

Daha önceki dönemlerde bireysel silahlanma mekânsal açıdan yerel, işlevsel açıdan güvenlik üzerinde bir etkiye sahip iken, süreç içerisinde bireysel silahlanma bir taraftan ulusal ve küresel ölçekte bir sorun haline almış ve güvenliğin ötesinde ekonomik, siyasal ve sosyal alanları da kapsayan çok yönlü bir sorun haline dönüşmüştür. Ulusal ve küresel ölçekte çok yönlü ve karmaşık bir sorun haline gelen bireysel silahlanma toplumda korku, yaralama, cinayet ve katliam gibi olayların yaşanmasına kaynaklık veya aracılık etmektedir. Bu olaylar

pek çok insanı maddi ve manevi yönden olumsuz etkilemekte, tazmini mümkün olmayan, maliyeti yüksek mağduriyetlerin yaşanmasına sebebiyet vermektedir.

Toplumsal ilişkileri doğrudan veya dolaylı etkileyen bireysel silahlanmanın kısa, orta ve uzun vadede birçok sonucu olmaktadır. Bireyin intiharı başta olmak üzere cinayet, gasp, yaralama, terör eylemlerine yönelim, çete tarzı yapılanmaların ortaya çıkışı ile silahların neden olduğu kazalar gibi insan ve toplum hayatını olumsuz yönde etkileyen birçok olayın gerçekleşmesine zemin hazırlamaktadır. Bireysel silahlanmanın yansımaları arasında toplumdaki nefret söylemlerinin silah kullanımıyla sonuçlanabilmesi, kaçakçılık ve karaborsa gibi yapıların ortaya çıkabilmesi de bulunmaktadır. Bireysel silahlanmanın yaygınlaşması, silah üreticileri ile pazarlayıcılarını ekonomik açıdan güçlendirecektir. Bu güçlenme bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin toplumsal ilişkiler ve özellikle de siyaset kurumu üzerindeki etkisini artırmasını da beraberinde getirecektir. (Kalaycı, 2011, s. 31-36). Silah şiddeti topluma yayıldığı takdirde, temel hizmetlere (barınma, sağlık ve eğitim vb.) erişimi de engelleyebilmektedir. Kıt kaynaklarla yürütülen hizmetlerin sunumunu olumsuz yönde etkileyen bireysel silahlanma, ayrıca sebebiyet verdiği olumsuzluklarla da hizmetin maliyeti ile hizmet sunanların yükünü de artırmaktadır (Amnesty International, tarih yok: s. 1-2).

Bireysel silahlanmanın siyasal etkisi irdelendiğinde, esnek ve serbest politikalar benimseyen devletlerle yasaklayıcı veya sınırlandırıcı politikayı benimseyen devletler arasında önemli farkların olduğu anlaşılmaktadır. Güçlü bir silah lobisinin bulunduğu ABD’de, yaşanan katliamlar sonrasında kamu otoritesi tepkisel bazı söylemler içerisine girse de, karar alma ve uygulama süreçlerinde bu söylemlerin gereğini yapamadığı bilinmektedir. Ülkede beş milyon üyesi ve yıllık bütçesi 250 milyon \$ olan Ulusal Silah Birliği (NRA), bireysel silahlanmaya yönelik kısıtlama ve yasaklamaları bertaraf edecek bir güce sahiptir (Zurcher, 2017). Silahlanmayı devlet kontrolünde sınırlı bir şekilde yürütmek isteyen Türkiye’de ise, örgütlü bir silah lobisinden bahsetmek söz konusu olmasa da farklı nedenlerle silah sahiplerinin sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Silah sahiplerinden elde ettiği vergi devletin bireysel silahlanmaya bakışını etkilediği gibi, belli dönemlerde harç ödemelerinde yapılan indirimler silah sahibi insan sayısını artırabilmektedir (Erdoğan, 2007, s. 81-84).

Ateşli silah kullanılarak gerçekleştirilen cinayet ve yaralama başta olmak üzere silahla işlenen diğer suçlardaki artış ve bu suçların temel haklar ile toplumsal ilişkileri olumsuz yönde etkilemesi, kamu otoritesinin bireysel silahlanma konusunu gündeme almasını beraberinde getirmiştir (Erdoğan, 2007, s. 80). Ancak, silah kullanılarak gerçekleştirilen olayların sıklığı veya boyutu, bireysel silahlanma konusunun gündeme gelmesine ve farklı yönleriyle

tartışılmasına zemin hazırlarken, süreç içerisinde bu konu kamuoyu gündeminden düşebilmektedir. Silahla işlenen birçok suçun cezasız kalması veya caydırıcı bir cezaya konu edilmemesi, bir taraftan yasa dışı yollardan silah sahibi olmayı teşvik ederken (Yıldırım, 2018, s. 19) diğer taraftan toplumda silah sahipleri veya kullananlar lehine işleyen güvensiz bir ortam oluşturmaktadır.

Bireysel silahlanma ve silahlanma motivasyonunun nedenleri çeşitlilik gösterdiği gibi silahlanmanın toplum hayatındaki etkisi de çok yönlüdür. ABD’de meydana gelen katliamlar, Brezilya’daki silahlı çeteler ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti’ndeki şiddet olayları, bireysel silahlanmanın toplum hayatındaki etkisinin geçici süreliğine ve yüzeysel olarak tartışılmasını sağlamıştır (Peters, 2012, s. 61). Ayrıca seçim süreçlerinde yürütülen propaganda metinlerinde ve söylemlerinde de sıklıkla yer bulan bireysel silahlanma sorunu, seçim sonrasında siyasilerin gündeminden düşebilmektedir. ABD başkanı Joe Biden, seçim sürecinde bireysel silahlanma konusuna dikkat çekmiş olmasına, ülkesindeki silahlanmayı ve katliamları “*salgın ve uluslararası bir utanç*” olarak tasvir etmesine rağmen (Congar, 2021) iktidara geldiğinde, sorunun çözümü için etkili bir politika geliştirmediği gözlenmiştir. Ülkedeki bireysel silahlanma sorununun çözümünü isteyen, silah sahipliği ile suç arasında bağlantı olduğunu düşünen silah kontrolü savunucularının (Ingraham, 2015) siyasal sisteme etkisi, silah hakları savunucularından daha azdır.

İç güvenlik sorunu olarak da değerlendirilen “bireysel silahlanma”, özellikle silah sahibi kişi ve grupların silahlarını nerede ve ne zaman kullanacağına yönelik belirsizlik, (Orhan & Yeter, 2019, s. 2-3) toplumun ve siyaset kurumunun bu sorunla ilgili arayış içerisine girmesine neden olmaktadır. Silahlanmanın mevcudiyetinin kronik bir güvensizliğe yol açtığı durumlarda hükümetlerin hayatı koruma ve herkes için güvenliği sağlama yükümlülüğü devreye girmektedir (Amnesty International, t.y, s. 2). Bu kapsamda silaha erişimin engellenmesi başta olmak üzere sahipliğin zorlaştırılması ve silah kullanımının kısıtlanması gibi politikalara yönelim öne çıkmaktadır.

3. TÜRKİYE’DE BİREYSEL SİLAHLANMA

Türkiye, bireysel silahlanmayla ilgili çeşitli sınırlamaları benimseyen ülkelerden biridir. İstatistiklerde kişi başına düşen silah sayısı (0,16) gibi gösterilse de, Umut Vakfı’nın 2015-2019 arası dönemde bireysel silahlanma kaynaklı olay verileri dikkate alındığında ateşli silahların kullanıldığı olayların toplum hayatına büyük bir etkisinin olduğu anlaşılmaktadır. Resmi veriler veya fiili durum dikkate alındığında Türkiye’de silah sahibi kişi sayısı azımsanamayacak kadar yüksektir. Ülkenin jeopolitik konumu, komşu ülkelerde oluşan

otorite boşlukları, ülkede faaliyet yürüten terör örgütlerinin çeşitliliği ile ülkenin değişik bölgelerinde kayıt dışı silah üretiminin yapılması ülkede pek çok kişinin ruhsatsız silah sahibi olmasına zemin hazırlamıştır. Small Arms Survey’in yaptığı araştırmaya göre, yasal veya yasa dışı yollarla silah sahibi olanlar da dikkate alındığında kişi başına düşen silah sayısı itibariyle Türkiye, onuncu sırada yer almaktadır (Karp, 2018, s. 4).

Türkiye’de silah sahibi olan kişi sayısındaki yükseklik, toplum hayatını tehdit edici olayların yaşanmasına sebebiyet verecek bir potansiyeli beraberinde getirmektedir. Ülke için ciddi tehdit olma potansiyeli taşıyan bireysel silahlanma ile ilgili kapsamlı, çok boyutlu ve derinlikli araştırma yapıldığını savunmak oldukça zordur. Türkiye’de yapılan araştırmaların ve verilerin temelini Umut Vakfı oluşturmaktadır. Özellikle Emniyet Genel Müdürlüğü, İçişleri Bakanlığı ve TÜİK verileri incelendiğinde birbirini takip eden yılları içeren istikrarlı çalışmaların bulunduğunu söylemek mümkün değildir.

Tablo 3. Türkiye’de 2015-2019 Dönemi Basına Yansıyan Bireysel Silahlanma Kaynaklı Olay Sayıları

	2015	2016	2017	2018	2019
Olay Sayısı	2.175	2.720	3.494	3.679	3.623
Ölüm Sayısı	1.951	2.056	2.187	2.279	2.211
Yaralı Sayısı	1.286	1.961	3.529	3.762	3.736

Kaynak: Tablo, Umut Vakfı 2015- 2019 verileri kullanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Türkiye’de 2015-2019 yılları arasında basına yansıyan bireysel silahlanma olayları dikkate alındığında, 2019’da kısmi bir azalma görülse de yıllara göre ciddi bir artışın olduğu fark edilmektedir. Beş yıllık dönem temel alındığında yılda ortalama 2.136 kişinin Türkiye’de bireysel silahlarla işlenen olaylar sonucu öldüğü görülmektedir. Yıllık ortalama ölüm sayısının yanı sıra beş yıllık dönemde yıllık ortalama yaralanma sayısı, 2.854’tür. Ayrıca Türkiye’de sevinç gösterileri ile kutlamalarda ateşli silah kullanımındaki yaygınlık, ateşli silahların neden olduğu olay sayısını artırmaktadır. Düğün ve asker uğurlama gibi törenlerde silahla havaya(!) ateş açılması birçok yaralanma veya ölüme sebebiyet vermektedir. Özellikle silahın alkollü kişiler tarafından kullanılması, olayın vahametini daha da artırabilmektedir (Erdoğan, 2007, s. 82).

Tablo 4. Cinayet Olayları ile TÜİK Yaşam Endeksi Arasındaki İlişki

Umut Vakfı verilerine göre en çok cinayet olayının işlendiği ilk 10 il	TÜİK yaşam endeksinde “kendimi güvende hissediyorum” cevabının oranı
1. İstanbul	%45.1
2. Adana	%53.1
3. İzmir	%60.1
4. Samsun	%61.4
5. Bursa	%61.2
6. Antalya	%52.5
7. Kocaeli	%49.0
8. Gaziantep	%63.1
9. Konya	%63.9
10. Ankara	%51.1

Kaynak: Umut Vakfı 2015 Şiddet Haritası ile 2015 TÜİK Yaşam Endeksi Verileri kullanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

Tablo 4’te Umut Vakfı’nın 2015 yılını esas alarak bireysel silahlanma kapsamında değerlendirilen cinayet sayısının en yüksek olduğu on il ile bu illerde 2015 yılında TÜİK tarafından yapılan yaşam endeksi çalışmasındaki güvende hissetme düzeyi ilişkilendirilmiştir. Cinayet sayısının yüksek olduğu illerde güvende hissetme oranının düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Silah Ruhsatı İçin Başvuranların Eğitim-Mesleki Durumları

Mesleki Durum	Kişi Sayısı ve Oranı	Eğitim Durumu	Kişi Sayısı ve Oranı
İşsiz	67 (11,37)	Okur-yazar değil	28 (4,78)
Ev hanımı	17 (2,88)	Okur yazar	42 (7,14)
Memur	89 (15,11)	İlkokul	341 (57,9)
İşçi	143 (24,28)	Orta-lise	151 (25,68)
Serbest Meslek	261 (44,32)	Üniversite	27 (4,59)
Diğer	12 (2,04)		

Kaynak: (Topçu, Hocoğlu, Güveli, Kandemir, & Bahçeci, 2014, 32).

Silah ruhsatı için gerekli olan raporu temin etmek isteyenlere yönelik yapılan araştırmada, serbest meslek sahipleri ile işçilerin diğer meslek sahiplerine göre daha yüksek bir oranda, eğitim düzeyine bakıldığında ise, ilkökullü ve ortaöğretim mezunlarının diğer eğitim düzeylerine göre yüksek bir oranda silah sahibi olmak istediği görülmektedir.

Türkiye’de siyasal istikrarsızlığın yaşandığı dönemlerde ise bireysel silahlanma artma eğilimi göstermiştir. Özellikle 1960’ların ikinci yarısında başlayan bireysel silahlanma eğilimi, 1970’lerde üst seviyelere çıkmıştır. 12 Eylül 1980 darbesi sonrasında düşüş eğilimine giren

bireysel silahlanma 1990’lardan itibaren yeniden artış trendine girmiş, 15 Temmuz 2016 darbe girişimi sonrasında bu artış daha da üst seviyelere çıkmıştır (Umut Vakfı, 2018a).

4. TÜRKİYE’DE SİYASİ PARTİLERİN BİREYSEL SİLAHLANMAYA BAKIŞI

Dünyadaki birçok ülkenin gündemini meşgul eden bireysel silahlanma konusu, Türkiye’de bireylerin, kurum ve kuruluşların da gündemine girmektedir. Ülke gündeminin sıkça değiştiği Türkiye’de, ateşli silahların kullanıldığı olaylar sonrasında bu konu siyaset kurumunun da gündemine girmektedir. Siyasetin etkili aktörlerinden biri olan siyasi partiler, dönem dönem ülke gündemine gelen bireysel silahlanma konusunu bireysel veya kurumsal düzeyde ele almışlardır. Bu başlıkta siyasi partilerin bireysel silahlanmaya bakışı, söylem ve eylem düzleminde ele alınmaktadır.

4.1. Ak Parti’nin Bireysel Silahlanmaya Bakışı

2002 yılında yapılan milletvekili genel seçimleriyle tek başına iktidara gelen Ak Parti, uzun süre iktidarda kalmayı başarmıştır. Kamuoyunun, uzun süreli bir iktidarın veya iktidar partisinden ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel alanda yaşanan sorunlardan haberdar olması ve bu sorunların çözülmesi için politika geliştirmesini bekleme hakkı bulunmaktadır. Bu kapsamda Ak Parti’nin TBMM’deki faaliyetleri ele alındığında, genel olarak milletvekillerinin bireysel girişimlerinin öne çıktığı görülmektedir.

2003 yılında Ak Parti Erzurum Milletvekili Mustafa Nuri Akbulut, bireysel silahlanmaya yönelik yasaklamaları içeren bir kanun teklifi vermiştir. Ülkede ateşli silahlarla işlenen suçlardaki artış gerekçe gösterilerek hazırlanan kanun teklifinde yivli ve yivsiz silahların taşınması ve bulundurulmasının önlenmesi talep edilmektedir. Bu kapsamda 6136 sayılı kanunda değişiklik yapılmasını öngören teklif, yasama dönemi içerisinde sonuçlandırılmadığı için hükümsüz sayılmıştır (TBMM, 2003). 2006 yılında benzer bir teklif de dönemin Ak Parti Tekirdağ Milletvekili Tevfik Ziyaeddin Akbulut tarafından verilmiştir. Gerekçesinde ruhsatsız silahlar ve işlenen suçlar arasındaki ilişkiye dikkat çekilen bu teklifte, ruhsatsız silah taşıma ile bulundurmaya yönelik cezaların artırılması istenmektedir. Silahlanma konusunda caydırıcı ve boşlukları doldurucu bir nitelik taşıyan bu kanun teklifi de konuyla ilgili daha önceki teklif gibi hükümsüz sayılmıştır (TBMM, 2006a).

2006 yılında Ak Parti milletvekili Gülseren Topuz bireysel silahlanma konusunda birden fazla kanun teklifi vermiştir. Topuz’un kanun teklifinin özeti “...yivsiz tüfek ruhsatnamesi olmaksızın yivsiz av tüfeği bulunduran ve taşıyanlar hakkında altı aydan iki yıla kadar hapis ve bin güne kadar adli para cezasına ve tüfeğin müsaderesine hükmedilmesi

öngörülmektedir” şeklindedir (TBMM, 2006b). Topuz’un diğer bir kanun teklifi ise, sevinç gösterisi ve kutlama amaçlı silah kullanımı ile ilgilidir. Gerekçesinde, “... ülkemizde özellikle düğünlerde silah kullanmak, ateş etmek sıkça rastlanır hale gelmiş ve toplumumuz açısından son derece tehlikeli bir hal almıştır” ifadesinin yer aldığı bu teklifte, düğün ve eğlence mekânlarının da kanunda belirtilen ateşli silah taşınamayacak yerler arasında sayılması istenmiştir (TBMM, 2006c). Benzer şekilde ruhsatsız silah temininin engellenmesine yönelik 2009 yılında Ak Parti milletvekili Mustafa Özbayrak’ın verdiği kanun teklifi de hükümsüz kalmıştır. Bu teklifte, balistik inceleme şartı ile özellikle ruhsatlı silahlarla işlenecek suçlara karşı caydırıcılık oluşturulması amaçlanmıştır. Ayrıca teklifte, “... ’taksirli suçlar hariç olmak üzere, bahsi geçen Kanun kapsamına giren suçlardan dolayı altı aydan fazla hapis cezasına mahkûm olanlara, affa uğramış olsalar bile ateşli silâh taşıma ve bulundurma izni verilemeyeceği’ne ilişkin hükümde geçen sürenin bir yıla çıkarılması öngörülmektedir” şeklinde bir ifade de bulunmaktadır (TBMM, 2009).

2019 yılında CHP Niğde Milletvekili Ömer Fethi Gürer TBMM’de, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu’nun cevaplama için bireysel silahlanma ile ilgili soru önergesi vermiştir. Soylu, ilgili soru önergesine, “Ruhsat sahibi kişilerin yıllık mermi istihkakı 1000 adettir. Tahsis edilen mermilerin ne amaçla tüketildiği ile ilgili takip projesi yazılım çalışmaları devam etmektedir. Mermi talepleri silah ruhsat programında takip edilmekte ve izin verilen miktarın dışında mermi alımı mümkün olmamaktadır...” şeklinde cevap vermiştir (Hürriyet, 2019). Ayrıca Soylu konuyla ilgili başka bir açıklamasında, ruhsatlı silah alım sayısının basın organlarında yanlış telaffuz edildiğini belirtmiştir. Açıklamada “...2018 yılında 273 bin 447 silah ruhsatı düzenlediğine dair gerçeği yansıtmayan, çarpıtma bilgilere yer verildiği ifade edilerek, “Önergede ‘güvenlik görevlileri dışındaki kişilere 2018 Kasım itibarıyla 273 bin 447 silah ruhsatı düzenlenmiştir’ ifadesi yer almaktadır. Bu ifadeden de anlaşılacağı üzere 273 bin 447 silah ruhsatı rakamı sadece geçen yılın rakamı olmayıp, daha önceki yılları da kapsayan toplam silah ruhsatlarını içermektedir” denilmiştir (CNNTÜRK, 2019). Bu doğrultuda ele alındığında ülkede resmi kurumların açık veri politikasını düzenli bir şekilde işletmediği, bu durumun da bireysel silahlanma gibi hassas konuların spekülasyon malzemesi haline gelmesine neden olduğu görülmektedir. Ayrıca Ak Parti hükümetleri, internet üzerinden silah temininin tamamen yasaklanması ve bu tarz ürünlerin reklamının yapılmasını engelleme konusunda kararlı bir duruşu da öne çıkmaktadır (Babacan, 2020).

4.2. Muhalefet Partilerinin Bireysel Silahlanmaya Bakışı

Geri dönülmez zararlara neden olan bireysel silahlanma sorununu iktidar partisinin milletvekilleri gibi muhalefetteki partilerin milletvekilleri de gündemlerine almıştır. Bu kapsamda, 2005 yılında CHP milletvekili Mehmet Siyam Kesimoğlu, eğlence merkezleri ile alkollü mekânlara ruhsatlı da olsa silahlı girişin engellenebilmesi için bir düzenleme talep etmiştir. Verilen teklif, ruhsatlı silahlarla işlenen suçların önüne geçilmesini amaçlamaktadır. Taşıma ruhsatına sahip kişilerin silahlarıyla eğlence mekânlarına girişini engelleyici kural olmamasından kaynaklanan hukuki boşluk olduğunu belirten Kesimoğlu’nun, bu boşluğun doldurulması amacıyla verdiği teklif, hükümsüz kalmıştır (TBMM, 2005a). Aynı yıl CHP İzmir milletvekili Canan Arıtman verdiği kanun teklifinde, ruhsatsız silah ve mermi cezalarının artırılmasını talep etmiştir. Teklifte bireysel silahlanma yerine silahsızlanmanın teşvik edilmesi gerektiğine dikkat çeken Arıtman’ın teklifi de “hükümsüz” kalmıştır (TBMM, 2005b).

2016 yılında CHP Bursa milletvekili Ceyhun İrgil’in verdiği kanun teklifinde, alkollüyken silah taşıyanların ruhsatlarının iptal edilmesi ve düğün ve benzeri kutlamalarda açılan ateşin neden olduğu yaralanma veya ölümlerin Türk Ceza Kanunu’nda yer alan “kasten” hükümleri kapsamında değerlendirilmesi istenmiştir. Bu teklif de diğerleri gibi “hükümsüz” kalmıştır (TBMM, 2016a). 2016 yılında HDP milletvekili Filiz Kerestecioğlu Demir verdiği kanun teklifinde, 28 Eylül gününün “Bireysel Silahsızlanma Günü” olarak kabul edilmesini istemiştir. Teklifin gerekçesinde bireysel silahlanmaya vurgu yapılmış ve Adalet Bakanlığı ile Emniyetin güncel istatistikî eksiliğinin altı çizilmiştir (TBMM, 2016b).

2017 yılında CHP milletvekili Mahmut Tanal verdiği teklifte, “*görev süresi biten ve/veya emekliye ayrılan mahalle ve köy muhtarlarının her türlü vergi, resim ve harçtan muaf ve süresiz olarak ateşli silah bulundurma ve taşıma ruhsatı alabilmelerini*” istemiştir (TBMM, 2017). 2018 yılında İyi Parti İstanbul milletvekili Abdul Ahat Andican verdiği kanun teklifinde, silahların kargo veya posta yoluyla gönderilmesinin ve satış sırasında internet ve benzeri alternatiflerin yasaklanmasını talep etmiştir (TBMM, 2018a). 2018 yılında MHP milletvekili Erkan Haberal verdiği kanun teklifinde, “*...Türkiye Büyük Millet Meclisinde grubu bulunan siyasi partilerin TBMM grubunda ve siyasi parti genel merkezinde görev yapan özel kalem müdürlerine de ateşli silah taşıma ve bulundurma hakkı tanınmasını*” istemiştir (TBMM, 2018b). MHP’li Haberal konuyla ilgili bir başka kanun teklifinde ise, internet üzerinden silah temininin sağlanmasının yasaklanmasını istemiştir (TBMM, 2018c).

Ruhsatlı silah sahiplerinin mermi istihkakının 2018 yılında, 200'den 1000 mermiye çıkarılmasına İyi Parti Eski Genel Başkan Yardımcısı Ümit Özdağ, "... ülkenin Amerika'nın Teksas Eyaleti değil, Türkiye Cumhuriyeti Devleti olduğunu hatırlatırız. Türkiye Cumhuriyeti kendi milletinin güvenliğini sağlayacak milli güvenlik kurumlarına sahip, köklü bir devlettir" (Haberiniz.com, 2018) şeklinde sert bir tepki göstermiştir. 2018 yılında "bireysel silahlanmaya hayır" adı altında gerçekleştirilen kampanyaya CHP Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu çektiği bir video ile katılarak destek vermiştir. Programda Kılıçdaroğlu " 'Silahlanmaya hep birlikte karşı çıkalım. Masum insanların silahlı kişiler tarafından öldürülmesine karşı çıkalım. Silahlanmaya karşı çıkmak intiharlara karşı çıkmaktır. Silahlanmaya karşı çıkmak barışı kucaklamaktır' " ifadelerini kullanmıştır (Hürriyet, 2018).

2019 yılında Mersin milletvekili Ali Mahir Başarır, kanuna aykırı silah ve mermi bulunduran ve taşıyanlara yönelik cezaların artırılması yönünde bir kanun teklifi vermiştir (TBMM, 2019a). Bireysel silahlanmanın Ak Parti iktidarında büyük bir artış gösterdiği iddiasında bulunan Başarır, bu durumun ülkede önemli bir güvenlik açığına neden olduğunu ifade etmiştir (Milligazete, 2019). 2019 yılında İyi Parti Mersin milletvekili Behiç Çelik verdiği kanun teklifinde, şehit ve gazi ailelerinin mirasçılarında ruhsat konusunda herhangi bir vergi ve harç alınmaması gerektiğini belirtmiş ve bu yönde Ateşli Silahlar ve Bıçaklar ile Diğer Aletler Hakkında Kanunda değişiklik yapılmasını talep etmiştir (TBMM, 2019b). MHP milletvekili Halil Öztürk 2019 yılında verdiği kanun teklifinde, ceza infaz memurlarına emeklilikleri halinde de silah taşıma yetkisi verilmesini önermiştir (TBMM, 2019c). MHP milletvekili Cemal Enginyurt verdiği kanun teklifinde ise, çeşitli gerekçelerden dolayı görev süreleri tamamlandıktan sonra orman muhafaza memurları, gümrük memurları ve ceza infaz koruma memurlarına taşıma ruhsatı verilmesi ve harç ve vergi alınmaması yönünde teklifte bulunmuştur (TBMM, 2019d).

2020 yılında MHP Kırıkkale milletvekili Halil Öztürk verdiği kanun teklifinde, "Makine Kimya Endüstrisi Kurumu, Roketsan A.Ş. Genel Müdürlüğü, Aselsan A.Ş. Genel Müdürlüğü, Havelsan A.Ş. Genel Müdürlüğü ile Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.'de yönetim kurulu başkanlığı ve genel müdürlük görevlerinde bulunup bu görevlerden ayrılanlar için silah ruhsatlarında süre kaydı aranmaması ve bu kişilerden harç talep edilmemesini" istemiştir (TBMM, 2020). 2021 yılında CHP milletvekili Süleyman Bülbül verdiği kanun teklifinde, bireysel silahlanmanın azaltılması için silah temin etmenin zorlaştırılması ve cezalardaki caydırıcılığın artırılması gerektiğini vurgulamıştır (TBMM, 2021a). 2021 yılında HDP milletvekili Ayşe Sürücü, bireysel silahlanma konusunda denetimlerin artırılmasını talep eden

bir kanun teklifinde bulunmuştur. Kanun teklifinde bireysel silahlanma ön plana çıkarılmış ve bireysel silahlanma ile koruculuk sistemi ilişkilendirilmiştir. Ayrıca kanun teklifinin özetinde “...bazı suçlardan mahkûmiyeti bulunanlara, affa uğramış olsalar dahi, ateşli silah taşıma ve bulundurma izni verilmemesi...” gerektiği üzerinde durulmuştur (TBMM, 2021b). İyi Parti’den ayrılarak Zafer Partisi’ni kuran Ümit Özdağ, silah ruhsatı talebine olumsuz cevap verilmesinden dolayı İçişleri Bakan Yardımcısı ile 2021 yılında girdiği polemik kamuoyunda yeni tartışmaları beraberinde getirmiştir (Habertürk, 2021).

4.3. Türkiye’de Siyasetin Bireysel Silahlanmaya Yaklaşımı Üzerine Genel Bir Değerlendirme

Gerek bilinçli bir şekilde tasarlanarak, gerekse bir anlık öfke nedeniyle veya kazara kullanılan ateşli silahlar binlerce kişiyi mağdur etmektedir. Ateşli silahların kullanıldığı hadiselerin ortaya çıkışında tek neden olarak, bireysel silahlanmanın gösterilmesi doğru olmasa da, bireysel silahlanma ile ateşli silahların kullanıldığı hadiseler arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Dünya’nın birçok ülkesinde olduğu gibi, Türkiye’de de bireysel silahlanma sayısı artmaktadır. Ülkede ateşli silahların kullanıldığı hadiselerin sayısı da, silahlanma sayısına paralel artış göstermektedir.

İnsanların silah sahibi olmasının farklı nedenleri bulunmaktadır. Ülkenin içinde bulunduğu siyasal, sosyal, ekonomik ve kültürel ortam insanların silah sahibi olma isteğinde belirleyici bir etkiye sahiptir. İnsanların farklı nedenlerle silah sahibi olma isteği bireysel silahlanmanın bir yönünü oluştururken, kamu otoritesinin silahlanmaya yönelik yaklaşımı ve izlediği politikalar da bireysel silahlanmanın diğer yönünü oluşturmaktadır. Bireysel silahlanma sürecinde yasal veya yasa dışı yollar kullanılabilir. Türkiye’de bireysel silahlanmada, uzun yıllar yasa dışı yollarla silah edinme önemli bir sorun alanı olarak görülürken, yasal yollarla silah edinilmesi sorun olarak görülmemiştir. Ancak, ülkede ateşli silahların kullanıldığı olay sayısında artış yaşanması ve bu olayların medya aracılığıyla kamuoyu gündemine taşınması, hangi yolla edinildiğine bakılmaksızın bireysel silahlanmanın sorun olarak görülmesini sağlamıştır.

Türkiye’de bireysel silahlanmaya yönelik olarak toplumun olumsuz bir bakış açısı bulursa da, silah sahibi olmak isteyen insan sayısı giderek artmaktadır. Bir yönüyle içinde bulunduğu toplumun bakış açısını yansıtmaması beklenen siyasi partilerin bireysel silahlanma hususunda sürekliliği bulunan ve kurumsal yönden sahiplenilen bir politikalarının bulunmadığı anlaşılmaktadır. Bireysel silahlanma ile ilgili meclise verilen kanun tekliflerinin ülkede veya dünyada ateşli silahların kullanıldığı vahim olayların yaşanması sonrasında tepkisel bir

yaklaşım ile verildiği, siyasi partilerin kurumsal olarak bu konuyu bütünüyle sahiplenmediği gözlenmektedir.

Siyasilerin bireysel silahlanma konusunda verdikleri kanun tekliflerinin görece 2018 ve 2019 yılları arasında yoğunlaşması önemli ölçüde tepkisel bir yaklaşımı da göstermektedir. Bu doğrultuda Umut Vakfı 2015-2019 arası verileri, bireysel silahlanma kaynaklı ölüm/yaralanma olaylarının özellikle 2018 ve 2019 yıllarında artış gösterdiğini sayısal olarak ortaya koymuştur. Siyasi partilerin kurumsal olarak ele almadığı bireysel silahlanma sorunu, siyasilerin olayların yoğunlaştığı 2018-2019 yıllarında kanun tekliflerine yansımış ve kanun tekliflerinin sayısı belirli ölçüde artış göstermiştir. Ancak tepkisel olarak değerlendirilebilecek bu artış, süreklilik arz etmediği için çözüm odaklı girişimlere dönüşmemiştir. Özellikle 2018 ve 2019 yılları arasında yaşanan münferit olaylar kamuoyunda önemli etkiler yaratmış; ilgili yıllarda silahlı saldırılardan kaynaklı ölümlere dikkat çeken açıklamalar yapılmıştır. Bireysel silahlanmanın doğurduğu olumsuz sonuçlardan her kesimin etkilendiğine ve kendi meslektaşlarının da silahlı saldırılar sonucu öldürülmesine dikkat çeken Diyarbakır Barosu, ruhsatlı ve ruhsatsız silahların oluşturduğu tehlikeyi gündeme getirmiştir (diyarbakırbarosu, 2019). Ayrıca sivil toplum örgütleri de konunun vahametini öne çıkararak silahlanma konusuna ayrı bir parantez açmıştır. Yaşanan münferit olaylara dikkat çeken medyada, bireylerin silahlanmasının kadın cinayetlerine doğrudan tesir ettiği belirtilmiştir (Tokyay, 2019). Sosyal medyanın yönlendirici gücü ön plana çıkarak başlatılan “#Silahlanmaya1MilyonKereHayır” kampanyası ise bireysel silahlanma konusunu gündemde tutmuştur (Hürriyet, 2018). Dolayısıyla bu ve benzeri açıklamalardan kaynaklı olarak siyasilerin konuya yaklaşımları belirli ölçüde tepkisel seyretmiş ve kamuoyunun beklentileri daha çok kanun teklifi sayılarına yansımıştır.

2002-2021 arası dönemde siyasi partilerin mecliste bireysel silahlanma ile ilgili verdikleri kanun teklifleri dikkate alındığında, genel olarak siyasi parti temsilcileri ile milletvekillerinin bireysel silahlanmaya yönelik olumsuz bir bakış açısına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Ancak, dönem dönem görevi esnasında silah taşıma hakkı bulunan meslek sahiplerinin, görev sürelerinin sona ermesi halinde de, yasal yollarla silah sahibi olması hususunda desteklenmesini talep eden milletvekillerinin de bulunduğu gözden kaçmamaktadır. Oysa akıl ve yasanın asli meşruiyet kaynağı olduğu modern toplumlarda görev ile yetki ve sorumluluk ilişkisinin görevin sona ermesi sonrasında da sürdürülmesinin kabulü söz konusu olmamalıdır. Bazı milletvekilleri verdikleri kanun teklifleriyle muhtar, orman görevlisi ile infaz koruma memurlarının görevlerinin, seçilememe veya emeklilik gibi nedenlerle, son

bulması durumunda silah ruhsatı almalarına imkân tanınmasını talep ederek, bireysel silahlanmanın artışına aracılık etmişlerdir.

5. SONUÇ

Ateşli silahların kullanıldığı olaylarda ruhsatsız silahların önemli bir paya sahip olduğu bilinmektedir. Bu durum ruhsatlı silah sahibi olmanın zorlaştırılması veya azaltılmasının sorunu tek başına çözemeyeceği gerçeğini gözler önüne sermektedir. Ülkede ruhsatlı silah temininin zorlaştırılmasının yanında ruhsatsız silah sahipliği konusunun da yeniden ele alınması gerekmektedir. Ayrıca siyasetin insanların toplumsallaşması ve ülke kültürünün şekillenmesinde önemli bir yeri bulunduğu için, toplumun bireysel silahlanma sorununa karşı bilinçlenmesinde siyasi partilerin kurumsal düzeyde devamlılığı olan çalışmalar yapması gerekmektedir.

Bireyin yaşama hakkı başta olmak üzere bazı temel insan haklarını olumsuz yönde etkileyen bireysel silahlanma konusu(sorunu)na, siyasal partiler, ülkedeki pek çok toplumsal soruna olduğu gibi, konjonktürel ve tepkisel yaklaşmaktadır. Bireysel silahlanma sorununu siyasi partiler veya siyasi parti temsilcileri, ülkede veya dünyanın herhangi bir yerinde yaşanan ve kamuoyunu meşgul eden siyasi amaç taşımayan katliamlar sonrasında gündemlerine almaktadır. Yüzeysel ve tepkisel yönü ağır basan söylem ve eylemlerle sıcak gündemin parçası olan bireysel silahlanma sorununa müdahil olan siyasi partiler, sorunun çözümüne yönelik kapsamlı bir politika geliştirememektedir. Oysa bireysel silahlanma eğiliminde önemli artışın yaşandığı Türkiye’de siyasi partilerin, iktidarı ve muhalefetiyle, önemli bir iç güvenlik sorunu olan bireysel silahlanmanın çözümüyle ilgili sorumluluk üstlenmesi, soruna yönelik kapsamlı ve etkili çözümler bulunmasına öncülük etmesini kamuoyu beklemektedir.

Bireysel silahlanma sayısındaki artış ile ateşli silahların kullanımındaki yaygınlığın azaltılması için, siyasi partilerin “yaşam hakkı” ortak paydasında bir araya gelmesi ve gerekli adımları atması gerekmektedir. Öncelikli olarak bireysel silahlanmayı engelleyici kanun teklifleri meclis gündemine alınmalı, hükümsüz kalmaması sağlanmalı ve kanunlaştırılmalıdır. Mecliste yapılacak bu tür bir çalışma, bireysel silahlanmanın sayısını ve ateşli silahların kullanıldığı olayların sayısını azaltacak, ülke insanının daha güvenli bir ortamda yaşamasına zemin hazırlayacaktır.

Kitle iletişim araçları ile sosyal medyada bireysel silahlanmayı özendirici faaliyetlerin sonlandırılması veya kısıtlanması hususunda siyasi partilere önemli görevler düşmektedir. Bireysel silahlanma gibi, toplumun tüm katmanlarını olumsuz etkileyen bir sorunun

çözümünde dahi siyasi partilerin birlikte hareket etmedikleri gözlenmektedir. Oysa toplumsal ilişkileri olumsuz yönde etkileyen bu tür sorunların çözümünde, siyasi partilerin birlikte hareket etmesi, sorunun çözümünde önemli bir mesafe alınmasını sağlayacağı gibi, kutuplaştırıcı siyaset zemininden uzaklaşmayı da sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Amnesty International. (t.y.). <https://www.amnestyusa.org/wp-content/uploads/2018/09/Fact-Sheet-Community-Level-Gun-Violence.pdf>, (Erişim Tarihi: 12.03.2021).
- Avcı, Ş. (2018). Bireysel silahlanma ve toplumsal şiddet: Samsun/Çarşamba ilçesi örneği. (Yüksek Lisans Tezi), Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyoloji Anabilim Dalı: Samsun.
- Aydın, Ö. (2019). Amerika Birleşik Devletleri'nde bireysel silahlanma ve sonuçları. *Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (6), 25-37.
- Babacan, N. (2020). Hürriyet: <https://www.hurriyet.com.tr/gundem/bir-tikla-silah-alma-yasaklaniyor-41440375>, adresinden alınmıştır.
- Barutçu, A. (2013). Türkiye’de erkeklik inşasının bedensel ve toplumsal aşamaları. (Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kadın Çalışmaları Anabilim Dalı.
- CNNTÜRK. (2019). İçişleri Bakanlığı: 2018'de 77 bin 185 silah ruhsatı verildi: <https://www.cnnturk.com/yerel-haberler/ankara/icisleri-bakanligi-2018de-77-bin-185-silah-ruhsati-verildi-993216>, (Erişim Tarihi: 19.05.2021).
- Congar, K. (2021). ABD Başkanı Joe Biden bireysel silahlanmayla ilgili kararnameleri imzaladı. Euronews: <https://tr.euronews.com/2021/04/09/abd-baskan-joe-biden-bireysel-silahlanmayla-ilgili-kararnameleri-imzalad>, (Erişim Tarihi: 09.10.2021).
- Diyarbakır Barosu. (2019). Bireysel silahlanma durdurulsun!, <https://www.diyarbakirbarosu.org.tr/haberler/bireysel-silahlanma-durdurulsun>, (Erişim Tarihi: 24.10.2021).
- Eren, A. (2005). Korku kültürü, değerler kültürü ve şiddet. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 8(8), 1-13.
- Eren, S. (2007). Toplumsal norm, ahlâk ve din. *Cumhuriyet Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 11(2), 289-316.
- Erdoğan, G. (2007). Bireysel silahlanma, yaşama hakkı ve devletin pozitif yükümlülüğü. *Hukuk Gündemi Dergisi*, Bahar (7), 80-86. <http://www.ankarabarusu.org.tr/siteler/ankarabarusu/hgdmakale/2007-1/13.pdf>.
- Habertürk. (2021). Ümit Özdağ’dan İsmail Çataklı’ya Silah Ruhsatı Yanıtı. <https://www.haberturk.com/son-dakika-umit-ozdag-dan-ismail-catakli-ya-silah-ruhsati-yaniti-3222490>, (Erişim Tarihi: 24.03.2022).

- Haberiniz.com. (2018). Ümit Özdağ’: Teksas eyaletini değil, Türkiye Cumhuriyeti’ni yönetiyorsunuz. <https://haberiniz.com.tr/gundem/umit-ozdag-teksas-eyaletini-degil-turkiye-cumhuriyetini-yonetiyorsunuz-13042018/>, (Erişim Tarihi: 19.05.2020).
- Hürriyet. (2019). İçişleri Bakanı Süleyman Soylu yaklaşık 2 yıllık bilançoğu açıkladı: ‘Havadan’ 35 ölüm 10’u çocuk, <https://www.hurriyet.com.tr/gundem/icisleri-bakani-suleyman-soylu-yaklasik-2-yillik-bilancoyu-acikladi-havadan-35-olum-10u-cocuk-41207902>, (Erişim Tarihi: 20.05.2020).
- Hürriyet. (2018). Silaha karşı çıkmak barışı kucaklamaktır: <https://www.hurriyet.com.tr/gundem/silaha-karsi-cikmak-barisi-kucaklamaktir-40789779>, (Erişim Tarihi: 20.05.2020).
- Ingraham, C. (2015). There are now more guns than people in the United States. *The Washington Post*. <https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2015/10/05/guns-in-the-united-states-one-for-every-man-woman-and-child-and-then-some/>, (Erişim Tarihi: 12.03.2021).
- Kalaycı, İ. (2011). Türkiye ve Dünya bağlamında bireysel silah(lanma) sorunu ve psiko-ekonomik çözümlemesi: ‘Sürdürülebilir silahsızlanma’ için bir manifesto. *Umut Vakfı*, (s. 1-145). Malatya.
- Karp, A. (2018). *Estimating global civilian-held fire arms numbers*. Geneva: Small Arms Survey.
- Kaya, P. P. (2012). Güvenli yaşam için hukuk. *Umut Vakfı*, (s. 1-9).
- Mepa News, (2018), Dünyada en yüksek cinayet oranlarına sahip ülkeler, <https://www.mepanews.com/dunyada-en-yuksekinayyet-oranlarina-sahip-ulkeler-900h.htm>, (Erişim Tarihi: 22.11.2020).
- Milligazete. (2019). CHP’li Başarır: AKP döneminde bireysel silahlanma arttı: <https://www.milligazete.com.tr/haber/1774998/chpli-basarir-akp-doneminde-bireysel-silahlanma-artti>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Newton, K., & van Deth, J. W. (2014). *Karşılaştırmalı siyasetin temelleri*. (Çev. E. Saraçoğlu), Ankara: Phoenix Yayınevi.
- Orhan, G., & Yeter, Ö. B. (2019). Bir iç güvenlik sorunu olarak bireysel silahlanma: Türkiye için durum değerlendirmesi ve politika alternatifleri. *ASSAM Uluslararası Hakemli Dergi*, 130-143.
- Peters, R. (2012). Small arms: No single solution. *UN Chronicle*, 46(2), p.61-65 <https://www.un-ilibrary.org/content/journals/15643913/46/2/13/read>, (Erişim Tarihi: 16.03.2021).
- Sahih-i Müslim. (t.y.). Sahih-i müslim. (Çev. Abdullah Feyzi Kocaer). Hüner Yayıncılık.
- Tekin, D. (2015). Müslim ve el-Câmiu’s-Sahîh’i üzerine. *Bülent Ecevit Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*. 2(1). 49-68.

- Toktay, M. (2019). 28 Eylül bireysel silahsızlanma günü: Türkiye'de son durum ne?, <https://tr.euronews.com/2019/09/28/28-eylul-bireysel-silahsizlanma-gunu-turkiye-de-son-durum-ne>, (Erişim Tarihi: 24.10.2021).
- Topçu, O., Hocaoğlu, Ç., Güveli, H., Kandemir, G., & Bahçeci, B. (2014). Bir eğitim hastanesi psikiyatri polikliniğine silah ruhsatı için başvuran olguların değerlendirilmesi. *Adli Tıp Kurumu*, 29-37.
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2003). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/2/2-0183.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2005a). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/2/2-0576.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2005b). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/2/2-0612.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2006a). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/2/2-0936.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2006b). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/2/2-1005.pdf>, (Erişim Tarihi: 17.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2006c). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d22/2/2-0846.pdf>, (Erişim Tarihi: 03.10.2021).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2009). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d23/2/2-0514.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2016a). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d26/2/2-0739.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2016b). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d26/2/2-1392.pdf>, (Erişim Tarihi: 19.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2017). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d26/2/2-1627.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2018a). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-1394.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2018b). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-0747.pdf>, (Erişim Tarihi: 19.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2018c). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d26/2/2-2121.pdf>, (Erişim Tarihi: 03.10.2021).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2019a). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-1549.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2019b). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-1909.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).

- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2019c). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-1763.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2019d). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-1648.pdf>, (Erişim Tarihi: 19.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2020). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-2742.pdf>, (Erişim Tarihi: 19.05.2020).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2021a). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu*, <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-3717.pdf>, (Erişim Tarihi: 06.10.2021).
- Türkiye Büyük Millet Meclisi. (2021b). *Kanun tasarı ve teklifleri sorgu formu* , <https://www2.tbmm.gov.tr/d27/2/2-3709.pdf>, (Erişim Tarihi: 06.10.2021).
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2015). İllerde yaşam endeksi: 2015, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1106, (Erişim Tarihi: 15.05.2020).
- Umut Vakfı. (2015). Umut Vakfı – Türkiye silahlı şiddet haritası 2015, <http://umut.org.tr/umut-vakfi-turkiye-silahli-siddet-haritasi-2015/>, (Erişim Tarihi: 10.05.2020)
- Umut Vakfı. (2016). Umut Vakfı – Türkiye silahlı şiddet (cinayet) haritası 2016 - Ocak 2017, <http://umut.org.tr/umut-vakfi-turkiye-silahli-siddet-haritasi-2016/>,(Erişim Tarihi: 10.05.2020).
- Umut Vakfı. (2017). Umut Vakfı – Türkiye silahlı şiddet (cinayet) haritası 2017 - Ocak 2018, <http://umut.org.tr/umut-vakfi-turkiye-silahli-siddet-haritasi-2017/>,(Erişim Tarihi: 11.05.2020).
- Umut Vakfı. (2018b). Umut Vakfı “Türkiye silahlı şiddet haritası” 2018 Raporu- Ocak 2019, <http://umut.org.tr/umut-vakfi-turkiye-silahli-siddet-haritasi-2018/>,(Erişim Tarihi: 12.05.2020).
- Umut Vakfı. (2018a). 15 Temmuz sonrası bireysel silahlanma arttı, <http://umut.org.tr/15-temmuz-sonrasi-bireysel-silahlanma-artti/>, (Erişim Tarihi: 17.05.2020).
- Umut Vakfı. (2019). Umut Vakfı “Türkiye silahlı şiddet haritası” 2019 Raporu, <http://umut.org.tr/umut-vakfi-turkiye-silahli-siddet-haritasi-2019/>, (Erişim Tarihi: 13.05.2020).
- Yıldırım, S. (2018). Türkiye’de son on yılda işlenen kadın cinayetleri üzerine: sebep, sonuç ve öneriler. *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi. Mecmua* Yıl: 3, Sayı: 6. s. 1-21.
- Zurcher, A. (2017). ABD'nin bireysel silahlanmayı kontrol edememesinin 5 nedeni, *BBC News Türkçe*, <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-41513561>, (Erişim Tarihi: 22.11.2020).



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 358-372

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 07.03.2022

Accepted / Kabul: 05.05.2022

EVDE SAĞLIK HİZMETİ ALAN HASTALARA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA VE POLİTİKA ÖNERİLERİ: DİYARBAKIR ÖRNEĞİ

Mehmet Emin KURT¹

Mehmet Aziz ÇAKMAK²

Öz

Bu çalışmanın amacı evde sağlık hizmeti alan hastaların profillerini belirleyerek evde sağlık hizmetleri sunumunda sağlık politikaları açısından alınabilecek önlem ve önerileri içermektedir. Çalışma retrospektif ve kesitsel özelliktedir. Yaş, cinsiyet, tıbbi teşhis ve hizmet süresi değişkenlerine ait veri analizlerinde frekans, yüzde ve ortalama gibi tanımlayıcı istatistiklerden faydalanılmıştır. Demografik verilere göre, hizmeti sonlandırılan hastaların ortalama tanı sayısı 2, aldıkları hizmetin ortalama süresi 581 gündür. Hizmeti alan hastaların %53,7'si kadın iken hastaların %66,2'si 65 yaş üstü ve yaş ortalamaları 63'tür. ICD-11 tanı türleri itibarı ile hastaların %23,83'ü Akıl ve Davranış Bozuklukları tanısı almışken, %26,29'u Dolaşım Sistemi Hastalıkları tanısı, %11,61'i Kas-İskelet ve Bağ Dokusu Hastalıkları tanısı almıştır. Evde sağlık hizmetleri kapsamında hizmet alan bireylerin genç nüfustan yaşlı nüfusa doğru artış göstermiş olması, verilen hizmetin önemini ve hizmet kapsamının genişlemesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Hastaların almış oldukları tanı gruplarına göre hizmet sunulurken hizmet ekibinde ayrıca kardiyojji, ortopedi, psikiyatri uzmanlarının katılması hizmetin daha çok hastaya ulaştırılabilmesi açısından büyük öneme sahiptir. Kadın hastaların aldıkları tanı sayısının fazla olması kadınların evde sağlık hizmetleri almadan önceki sağlık hizmetlerine ulaşmaları noktasında olası problemlerin ele alınmasını zorunlu kılmaktadır. Elde edilen bulgular ışığında ülke sağlık politikaları açısından büyük öneme sahip olan evde sağlık hizmetlerinin etkili ve ulaşılabilir olması için hizmetlerin daha etkin şekillerde uygulanması gerekmektedir. Bunun içinde örneğin hizmet sunan ekip içerisinde ilk ziyarette olmasa da ikinci ev ziyaretinde farklı uzmanlıkların (fizik tedavi, kardiyojji uzmanı vb.) bulundurulması sayesinde hastalara ev ortamında hizmet sunulurken hastane ortamları meşgul edilmemiş olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Evde Sağlık, Hastalık Tanısı, Sağlık Politikası.

Jel Kodları: I19, I10, I18.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Dicle Üniversitesi, E-posta: memin.kurt@dicle.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7181-8681.

²Yüksek Lisans Öğr., Dicle Üniversitesi, E-posta: mehmetazizcakmak21@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5040-5642.

Atıf/Citation

Kurt, M. E. & Çakmak, M. E. (2022). Evde sağlık hizmeti alan hastalara yönelik bir araştırma ve politika önerileri: Diyarbakır örneği. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 358-372.

A RESEARCH AND POLICY RECOMMENDATIONS FOR PATIENTS RECEIVING HOME HEALTH SERVICE: THE CASE OF DIYARBAKIR

Abstract

This study includes the precautions and suggestions that can be taken in terms of health policies in the provision of home health services in Turkey, in line with the evaluation made with the data of 10,553 patients who received home health services in the last 10 years in Diyarbakır but whose services were terminated for various reasons. The study is retrospective and cross-sectional. Descriptive statistical analyzes were used in the analysis of demographic information such as age groups, gender, medical diagnosis status, and the time of service provided. According to demographic data, the average number of diagnoses of the patients whose service was terminated was 2, and the average duration of the service they received was 581 days. While 53.7% of the patients receiving the service are women, 66.2% of the patients are over 65 years old and their average age is 63. As of the ICD-11 diagnosis types, 23.83% of the patients were diagnosed with Mental and Behavioral Disorders, 26.29% were diagnosed with Circulatory System Diseases, and 11.61% were diagnosed with Musculoskeletal and Connective Tissue Diseases. The fact that the individuals receiving services within the scope of home health services have increased from the young population to the elderly population reveals the importance of the service provided and the scope of the service should be expanded. While providing services according to the diagnosis groups of the patients, the participation of cardiology, orthopedics, and psychiatry specialists in the service team is of great importance in terms of delivering the service to more patients. The high number of diagnoses received by female patients necessitates addressing possible problems in women's access to health services before receiving home health services. In the light of the findings obtained, it is necessary to implement the services more effectively for the home health services, which are of great importance in terms of country health policies, to be effective and accessible, for example, different specialties (physical therapist, cardiologist, etc.) will be able to provide the services that should be provided in-home health more effectively, therefore, the hospital environment will not be occupied by providing services to the patients in the home environment.

Keywords: Home Health, Disease Diagnosis, Health Policy.

Jel Codes: I19, I10, I18.

1. GİRİŞ

Son yıllarda teknolojik gelişmeler, hasta beklentilerindeki artışlar, hastane yoğunlukları vb. sağlık hizmetlerinde meydana gelen değişimlerle beraber, hastane ortamında sunulan hizmetlerin ev ortamında, evde sağlık ya da evde bakım konseptiyle sunulması yeni bir tür sağlık hizmet modeli geliştirmiştir.

İnsanların yaşadıkları ev ortamlarında kendi bakımlarının sağlanmasına yönelik istekleri doğrultusunda, “evde sağlık” başlığı altında gerek kamu sağlık kurumları gerekse de kâr amaçlı özel şirketler eli ile sağlık hizmeti sunulmaktadır. Bu sunumun ülkeler genelinde gün geçtikçe çok büyük bir öneme sahip olduğu bilinmektedir. Evde sağlık, sağlık hizmetleri konusunda profesyonel görevliler tarafından hem hastaya hem de 1. derece yakınlarına, ev ortamında sağlık yardımı sağlanmasıdır. (Çoban, 2004:109).

Evde sağlık hizmetleri; Türkiye’de aile hekimlikleri, hastaneler bünyesindeki evde sağlık birimleri ve İl Sağlık Müdürlüklerine bağlı mobil sağlık birimleri tarafından uygulanmaktadır.

Sağlık Bakanlığı tarafından ilk aşamada yatağa bağımlı hastalara hizmet verilmesi amaçlanmış olmasına rağmen Kronik Obstrüktif Akciğer Hastalığı (KOAH) gibi solunum sistemi hastalıkları, terminal dönem palyatif bakım hastaları, ileri derecedeki kas hastaları da hizmet kapsamında yer almaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2010).

Evde bakım; maksimum düzeyde konfor, işlevsellik ve sağlığı geliştirmek, eski haline getirmek veya sürdürmek için resmi veya gayri resmi bakıcılar tarafından evde sağlık hizmetlerinin sağlanması olarak tanımlanmaktadır. Son yıllarda, sosyodemografik değişiklikler evde bakım talebini artırmıştır. Ev hem bireyin hem de ailenin sağlık sorunlarını saptamak, değerlendirmek, desteklemek ve kontrol etmek için ideal bir yerdir; özerklik, yetkilendirme ve insanların yaşam kalitesinin iyileştirilmesini desteklemektedir (Fernández-Medina et al. 2022:1-2)

Literatür Taraması ve Kavramsal Çerçeve

Artan yaşlı nüfus ve gittikçe daha karmaşık hale gelen sağlık, sosyal bakım ihtiyaçlarına cevap verme refleksi; Sağlık sistemlerinin *kurumsal temelli yaklaşımlardan toplum temelli yaklaşımlara “yeniden dengelenmesini” teşvik eden politikalara* duyulan ihtiyaçları da beraberinde getirmiştir (Peckham, Morton-Chang, Williams & Miller, 2018). Bu doğrultuda sağlık sistemleri özelindeki politik süreçlerin yeniden dengelemesinde toplumsal temelli yaklaşımların toplumun yapısı ile birebir ilişkili olduğundan söz edilebilmektedir. Farklı toplum yapıları farklı politik yaklaşımları da beraberinde getirmektedir. Burau vd. (2017) tarafından yapılan bir araştırmada; Danimarka ve Finlandiya'daki İskandinav sağlık sistemleri ve İtalya'daki Güney Avrupa aile temelli sağlık modeli olmak üzere iki yaşlı bakım sistemi karşılaştırılmış ve söz konusu ülkelerdeki yaşlı bakım özelinde sağlık sistemlerinde algılanan sorunların farklılıkları gösterilmiştir (Burau, Zechner, Dahl & Ranci, 2017).

Sağlık Sistemlerindeki politik süreçler, değişen toplumsal yapı ve göstergeler gibi geribildirimler temel alınarak değişebilmektedir. Andersson & Kvist (2015) tarafından yapılan bir araştırmada yaşlı ve engelli bakımını temel alan İskandinav Sağlık Modeli ile ilgili olarak; (1) Yaşlı bakımının dönüşümü, ekonomik verimliliği ve rekabet yoluyla maliyet düşürmeyi vurgulayan neoliberal politikalarından etkilendiği, (2) Yaşlı bakımının çok boyutlu bir sistem haline geldiği ve evde bakım temelli yaşlı bakımı için özel bir pazar oluşturulduğu, (3) Yaşlı bakımı sağlayıcılarının sayısının önemli ölçüde arttığı ve yaşlı bakımını organize etmenin yeni yolları oluşturulduğu aktarılmıştır. Çalışma kapsamında değerlendirilen olgular doğrultusunda Ocak 2009'da, “Kamu Sektöründe Seçim Sistemi Yasası”nın faaliyete konulduğu aktarılmıştır (Andersson & Kvist, 2015).

Uzun süreli bakım ve sağlık sistemleri ile ilgili olguların incelendiği çalışmalar değerlendirildiğinde, politik mekanizmaların toplumsal özellikleri gibi durağan olmayan/dinamik göstergelerden etkilendiği ve bu doğrultuda reaksiyon gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu çalışmada, Diyarbakır ili özelinde tüm kamu evde sağlık birimlerine ait 2010-2022 yılları arası sunulan sağlık hizmetleri sonrası çeşitli nedenler (ailenin bakım yapabilmesi, ekip reddi, evde sağlık hizmetlerine uygun değil, iyileşme, tedaviye uyumsuzluk, tedaviye yanıt alamama, tedaviyi reddetme, vefat vb.) ile hizmet sonlandırmaları yapılan bireylerin demografik bilgileri ile hastalıklarına ilişkin veri incelenmiştir. Değerlendirilen zaman kesiti içerisindeki demografik değişimlere vurguda bulunularak sağlık yönetimi bakış açısı ile politika önerilerin tartışmaya açılması hedeflenmiştir.

2. GEREÇ VE YÖNTEM

Çalışma, evde sağlık hizmetleri kapsamında değerlendirilen hastaların demografik bilgileri ile tıbbi tanılarının tamamını içermektedir. Çalışma retrospektif ve kesitsel özelliindedir. İl genelinde hizmetin başlangıç tarihi olan 2010 ile 2022 yıllarının tamamını kapsayan çalışma, hizmeti sonlandırılmış toplam 10553 hasta verilerinden, eksiksiz olan 9334 hastaya ait verileri içermektedir. Veriler için İl Sağlık Müdürlüğü'nden gerekli izinler alınmıştır (10.12.2021-191103). Çalışma kapsamında incelenen veriler, birim tarafından tutulan istatistiki bilgileri içerdiğinden, hastaların mahremiyetine aykırılık teşkil edecek veri içermemektedir. Klinik uygulama ve anket uygulama çalışması yapılmadığından herhangi bir etik kurul iznine tabi değildir. Araştırma verilerinin istatistiksel analizi için SPSS 22.0 (Statistical Package for the Social Sciences, version 22.0) programı kullanılmıştır. Yaş grupları, cinsiyet gibi demografik (diğer tür demografik bilgiler mevcut değildi) bilgiler ile tıbbi teşhis durumu ve sunulan hizmet sürelerinin analizinde tanımlayıcı istatistiksel analizlerden faydalanılmıştır.

Hastalara ait tanımlar çok çeşitli ve dağınık bir şekilde olduğundan çalışma modeli kapsamında anlamlı istatistiksel bulgular elde edebilmek adına ICD-11 ve ICD-10 arasındaki farklılıklar aktarılarak ICD 11 tanı kodları esas alınmıştır. Tanı kategorilerini ICD-11 ve ICD-10 arasındaki farklılıklar aktarılarak çalışma kapsamında değerlendirilen hastaların tanısal veriyle elde edilen kategorileri aşağıda ayrıntılı biçimde aktarılmıştır.

ICD-10-11 Kodları (International Statistical Classification Of Diseases And Related Health Problems)

ICD'nin kökeni, 18. yüzyıla kadar uzanır (Sauvages' Nosologia Methodica, Linnaeus' Genera Morborum, Cullen's Synopsis Nosologiae Methodicae). ICD-10 farklı ülke veya bölgelerde ve

farklı zamanlarda toplanan mortalite ve morbidite verilerinin sistematik olarak kaydedilmesine, analizine, yorumlanmasına ve karşılaştırılmasına yardımcı olmaktadır. ICD'nin en son revizyonu olan ICD-11, 2019'da 72. Dünya Sağlık Asamblesi tarafından kabul edilmiş ve 1 Ocak 2022'de yürürlüğe girmiştir. ICD-11, ICD-10'un farklı modifikasyonlarını ve uyarlamalarını bütünleştirmekte ve mevcut küresel klinik durumu yansıtmaktadır. ICD sınıflandırması, verilerin uzun vadeli karşılaştırılabilirliğini sağlamakta ve içinde yaşadığımız dijital çağ için standartlaştırılmış çözümler sunmaktadır (WHO-ICD-10,11). ICD-10' a göre ICD-11 7 farklı kod başlığı ihtiva etmekte olup yeni gelen kod başlıkları arasında hastaların tanıları (07-Uyku-uyanıklık bozuklukları, 20-Gelişimsel anomaliler, 21-Semptomlar, işaretler veya klinik bulgular, başka yerde sınıflandırılmamış, 22-Yaralanma, zehirlenme veya dış nedenlerin diğer bazı sonuçları, 23-Morbidite veya mortalitenin dış nedenleri, 24-Sağlık durumunu veya sağlık hizmetleriyle teması etkileyen faktörler, 25-Özel amaçlı kod, 26-Ek Bölüm Geleneksel Tıp Koşulları) yer almamakta idi.

Hastalık tanılarımız, ICD-10'a göre 22 koddan 19 kod başlığında, güncel ICD-11' e göre ise 26 koddan 19 kod başlığında kümelenemiştir. Çalışma kapsamına dâhil edilen hastalardan elde edilen tanımlar ICD-11 kodlarına göre şu şekilde sıralanmaktadır;

- 1- Akıl ve Davranış Bozuklukları (F00-F99)
- 2- Cilt ve Cilt altı Dokusu Hastalıkları (L00-L99)
- 3- Dolaşım Sistemi Hastalıkları (I00-I99)
- 4- Endokrin, Nutrisyonel ve Metabolik Hastalıklar (E00- E90)
- 5- Enfeksiyon ve Paraziter Hastalıklar (A00 ile B99 arası)
- 6- Gebelik, Doğum ve Lohusalık Dönemi Hastalıkları (O00-O99)
- 7- Göz ve Gözle Bağlantılı Doku Hastalıkları (H00-H49)
- 8- Kan ve Kan Yapıcı Organ Hastalıkları ve Bağışıklık Sistemini İçeren Hastalıklar (D50-D89)
- 9- Kas-İskelet ve Bağ Dokusu Hastalıkları (M00-M99)
- 10- Konjenital Malformasyon, Deformasyon ve Kromozom Anomalileri (Q00-Q99)
- 11- Kulak ve Mastoid Oluşum Hastalıkları (H60-H95)
- 12- Neoplazmalar (C00 ile D48 arası)

- 13- Sağlık Durumu ve Sağlık Hizmetlerinden Yararlanmayı Etkileyen Faktörler (Z00-Z99)
- 14- Semptomlar ve Anormal Klinik ve laboratuvar Bulguları (R00-R99)
- 15- Sindirim Sistemi Hastalıkları (K00-K93)
- 16- Sinir Sistemi Hastalıkları (G00-G99)
- 17- Solunum Sistemi Hastalıkları (J00-J99)
- 18- Ürogenital Sistem Hastalıkları (N00-N99)
- 19- Yaralanma, Zehirlenme ve Dış Nedenlere Bağlı Diğer Durumlar (S00-T98)

3. BULGULAR

Tablo 1. Tanımlayıcı Özellikler

		<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>
Bireylerin Yaş Ortalaması: 63		1 yaş	121 yaş
Hastalık Tanı/Teşhis Ortalaması: 2 tanı		1 tanı	9 tanı
Verilen Hizmetin Ortalama Süresi: 581 gün		1 gün	3932 gün
		<i>Sayı</i>	<i>%</i>
Cinsiyet	Erkek	4325	46,3
	Kadın	5009	53,7
Toplam		9334	100,0
Ergen Hasta Grubu (0-17 yaş)		966	10,3
Genç Hasta Grubu (18-45)		1245	13,3
Orta Yaşlı Hasta Grubu (46-65)		940	10,1
Yaşlı Hasta Grubu (66-121)		6183	66,2
Toplam		9334	100,0

Tablo 1’ de elde edilen bulgulara göre; araştırma örnekleminin %53,7 sinin kadınlardan oluştuğu tespit edilmiş olup hizmet sunulan hastaların yaş ortalamasının 63 olduğu, 1 yaşındaki yeni doğan hasta ile 121 yaşındaki hastaya da hizmet verilmiş olduğu ve 65 yaş üstü hasta oranının ise %66,2’i olduğu tespit edilmiştir. Hastaların en az 1 ile 9 tanıya kadar hastalık teşhislerinin olduğu, aldıkları tanı ortalamasının 2 olduğu, aldıkları hizmet sürelerinin ise 1 gün ile 3932 gün arasında olduğu ve hastalara ortalama 581 gün hizmet sunulduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2. Evde Sağlık Hizmetleri Tanı Verileri

Hastalık Sınıfları/ICD Kodları	(f)	(%)
(1) Akıl ve Davranış Bozuklukları (F00-F99)	2223	23,83
(2) Cilt ve Cilt altı Dokusu Hastalıkları (L00-L99)	5	0,05
(3) Dolaşım Sistemi Hastalıkları (I00-I99)	2503	26,29
(4) Endokrin, Nutrisyonel ve Metabolik Hastalıklar (E00- E90)	677	7,25
(5) Enfeksiyon ve Paraziter Hastalıklar (A00 ile B99 arası)	36	0,39
(6) Gebelik, Doğum ve Lohusalık Dönemi Hastalıkları (O00-O99)	2	0,02
(7) Göz ve Gözle Bağlantılı Doku Hastalıkları (H00-H49)	73	0,78
(8) Kan ve Kan Yapıcı Organ Hastalıkları ve Bağışıklık Sistemini İçeren Hastalıklar (D50-D89)	16	0,17
(9) Kas-İskelet ve Bağ Dokusu Hastalıkları (M00-M99)	1084	11,61
(10) Konjenital Malformasyon, Deformasyon ve Kromozom Anomalileri (Q00-Q99)	101	1,08
(11) Kulak ve Mastoid Oluşum Hastalıkları (H60-H95)	28	0,30
(12) Neoplazmalar (C00 ile D48 arası)	706	8,08
(13) Sağlık Durumu ve Sağlık Hizmetlerinden Yararlanmayı Etkileyen Faktörler (Z00-Z99)	90	0,97
(14) Semptomlar ve Anormal Klinik ve laboratuvar Bulguları (R00-R99)	4	0,04
(15) Sindirim Sistemi Hastalıkları (K00-K93)	13	0,14
(16) Sinir Sistemi Hastalıkları (G00-G99)	682	7,31
(17) Solunum Sistemi Hastalıkları (J00-J99)	561	6,01
(18) Ürogenital Sistem Hastalıkları (N00-N99)	59	0,63
(19) Yaralanma, Zehirlenme ve Dış Nedenlere Bağlı Diğer Durumlar (S00-T98)	471	5,05
Toplam	9334	100,00

Tablo 2' den elde edilen verilere incelendiğinde; ICD-11 kodlarına göre 19 kod başlığında tanıların kümelenmektedir. Tanıların büyük bir bölümünün (%26,29) Dolaşım Sistemi Hastalıkları (I00-I99), %23,89'unun Akıl ve Davranış Bozuklukları (F00-F99), %11,61'inin Kas-İskelet ve Bağ Dokusu Hastalıkları (M00-M99), %8,08'ini Neoplazmalar (C00-D48) ve %7,31'inin Sinir Sistemi Hastalıkları (G00-G99) olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Hizmeti Alan Hastaların Cinsiyet ile Aldıkları Tanıları Arasındaki Dağılımı

Cinsiyet/Tanı	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	T
E n	1050	5	1122	307	18	1	30	4	483	55	10	317	45	3	6	366	258	27	218	4325
%	24,3	0,1	25,9	7,1	0,4	0,0	0,7	0,1	11,2	1,3	0,2	7,3	1,0	0,1	0,1	8,5	6,0	0,6	5,0	100,0
K n	1173	0	1381	370	18	1	43	12	601	46	18	389	45	1	7	316	303	32	253	5009
%	23,4	0,0	27,6	7,4	0,4	0,0	0,9	0,2	12,0	0,9	0,4	7,8	0,9	0,0	0,1	6,3	6,0	0,6	5,1	100,0
T n	2223	5	2503	677	36	2	73	16	1084	101	28	706	90	4	13	682	561	59	471	9334
%	23,8	0,1	26,8	7,3	0,4	0,0	0,8	0,2	11,6	1,1	0,3	7,6	1,0	0,0	0,1	7,3	6,0	0,6	5,0	100,0

E: Erkek, K: Kadın, T: Toplam

Tablo 3' de erkek hastalardan en çok %25,9'u Dolaşım Sistemi Hastalıkları tanılarına sahip iken, %24,3'ü ise Akıl ve Davranış Bozuklukları tanılarına sahiptiler. Kadınların ise erkeklerle paralel biçimde %27,6'sı Dolaşım Sistemi Hastalıkları tanılarına sahip iken, %23,4'ü Akıl ve Davranış Bozuklukları tanılarına sahiptiler.

Tablo 4. Hizmeti Alan Hastaların Yaş Grupları ile Tanıları Arasındaki Dağılımı

Yaş Grubu/Tanı		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Toplam
Ergen Hasta	n	366	0	26	14	2	0	3	1	91	41	0	18	0	1	0	358	10	0	35	966
	%	37,9	0,0	2,7	1,4	0,2	0,0	0,3	0,1	9,4	4,2	0,0	1,9	0,0	0,1	0,0	37,1	1,0	0,0	3,6	100,0
Genç Hasta	n	375	0	42	15	8	2	3	0	342	38	1	56	0	0	3	191	34	2	133	1245
	%	30,1	0,0	3,4	1,2	0,6	0,2	0,2	0,0	27,5	3,1	0,1	4,5	0,0	0,0	0,2	15,3	2,7	0,2	10,7	100,0
Orta Yaşlı Hasta	n	87	2	231	104	7	0	7	2	147	8	3	166	1	0	2	39	48	9	77	940
	%	9,3	0,2	24,6	11,1	0,7	0,0	0,7	0,2	15,6	0,9	0,3	17,7	0,1	0,0	0,2	4,1	5,1	1,0	8,2	100,0
Yaşlı Hasta	n	349	1	808	263	9	0	11	6	200	1	6	253	20	1	4	28	193	13	76	2242

	%	15,6	0,0	36,0	11,7	0,4	0,0	0,5	0,3	8,9	0,0	0,3	11,3	0,9	0,0	0,2	1,2	8,6	0,6	3,4	100,0
Uzun Ömürlü Hasta	n	1046	2	1396	281	10	0	49	7	304	13	18	213	69	2	4	66	276	35	150	3941
	%	26,5	0,1	35,4	7,1	0,3	0,0	1,2	0,2	7,7	0,3	0,5	5,4	1,8	0,1	0,1	1,7	7,0	0,9	3,8	100,0
Toplam	n	2223	5	2503	677	36	2	73	16	1084	101	28	706	90	4	13	682	561	59	471	9334
	%	23,8	0,1	26,8	7,3	0,4	0,0	0,8	0,2	11,6	1,1	0,3	7,6	1,0	0,0	0,1	7,3	6,0	0,6	5,0	100,0

Tablo 4'te evde sağlık hizmeti alan hastaların yaş grupları ile tanıları arasında yapılan analizinde; ergen hastaların 966'sı 19 tanı grubundan farklı tipte tanı almış iken, genç hastaların 1245'i, yaşlı hastaların 2242'si, uzun ömürlü hastaların ise 3941'i tanı almışlardır. Yani yaş arttıkça alınan tanı sayısında artış görülmektedir.

Tablo 5. Hizmeti Alan Hastaların Hizmeti Sonlandırma Nedeni ile Tanıları Arasındaki Dağılımı

Sonlandırma Nedeni/Tanı		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Toplam
Ailenin Evde Bakım Yapabilmesi	n	30	0	26	7	1	1	2	1	12	2	0	9	0	0	1	24	7	0	23	146
	%	20,5	0,0	17,8	4,8	0,7	0,7	1,4	0,7	8,2	1,4	0,0	6,2	0,0	0,0	0,7	16,4	4,8	0,0	15,8	100,0
Diğer Evde Sağlık Birimine Devir	n	130	0	12	5	0	0	0	0	67	9	0	3	0	0	0	132	2	1	4	365
	%	35,6	0,0	3,3	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	18,4	2,5	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	36,2	0,5	0,3	1,1	100,0
Ekip Reddi	n	0	0	4	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
	%	0,0	0,0	57,1	28,6	0,0	0,0	14,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Evde Sağlık Hizmetine Uygun Değil	n	202	0	67	24	3	0	1	0	36	18	1	9	1	0	1	194	10	3	23	593
	%	34,1	0,0	11,3	4,0	0,5	0,0	0,2	0,0	6,1	3,0	0,2	1,5	0,2	0,0	0,2	32,7	1,7	0,5	3,9	100,0
Hasta/Ailesinin Sonlandırma Talebi	n	49	0	45	18	1	0	0	0	26	0	1	10	5	1	0	16	12	3	18	205
	%	23,9	0,0	22,0	8,8	0,5	0,0	0,0	0,0	12,7	0,0	0,5	4,9	2,4	0,5	0,0	7,8	5,9	1,5	8,8	100,0
İkametgah Değişikliği	n	274	1	393	120	6	0	15	1	227	20	3	58	12	0	3	80	91	7	114	1425

	%	19,2	0,1	27,6	8,4	0,4	0,0	1,1	0,1	15,9	1,4	0,2	4,1	0,8	0,0	0,2	5,6	6,4	0,5	8,0	100,0
İyileşme	n	56	0	129	51	5	1	2	1	81	10	3	22	4	0	3	19	25	2	123	537
	%	10,4	0,0	24,0	9,5	0,9	0,2	0,4	0,2	15,1	1,9	0,6	4,1	0,7	0,0	0,6	3,5	4,7	0,4	22,9	100,0
Tedaviye Uyumsuzluk	n	4	0	8	0	1	0	1	0	1	0	0	3	0	0	0	1	0	0	5	24
	%	16,7	0,0	33,3	0,0	4,2	0,0	4,2	0,0	4,2	0,0	0,0	12,5	0,0	0,0	0,0	4,2	0,0	0,0	20,8	100,0
Tedaviye Yanıt Alamama	n	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	4
	%	25,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	100,0
Tedaviye Red Etme	n	2	0	3	2	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0	0	1	2	0	1	16
	%	12,5	0,0	18,8	12,5	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	6,3	0,0	0,0	0,0	6,3	12,5	0,0	6,3	100,0
Vefat	n	1475	3	1816	448	19	0	51	13	630	42	20	590	68	3	5	215	411	43	160	6012
	%	24,5	0,0	30,2	7,5	0,3	0,0	0,8	0,2	10,5	0,7	0,3	9,8	1,1	0,0	0,1	3,6	6,8	0,7	2,7	100,0
Toplam	n	2223	5	2503	677	36	2	73	16	1084	101	28	706	90	4	13	682	561	59	471	9334
	%	23,8	0,1	26,8	7,3	0,4	0,0	0,8	0,2	11,6	1,1	0,3	7,6	1,0	0,0	0,1	7,3	6,0	0,6	5,0	100,0

Tablo 5’te evde sağlık hizmeti alan hastaların hizmeti sonlandırma gerekçeleri ile tanıları arasında yapılan analizde; Akıl ve Davranış Bozuklukları tanılı 1475 hasta vefat nedeni ile hizmeti sonlandırır iken Dolaşım Sistemi Hastalıkları tanılı 1816 hasta vefat nedeni ile hizmeti sonlandırmıştır. Hizmeti alan vatandaşlardan 7 ekip reddi ile 4 tedaviye yanıt alamama kaynaklı hizmet sonlandırma nedeni vardır. 9334 hastanın 6012’si vefat kaynaklı hizmet sonlandırması var iken 1425 hastaya ikamet değişikliği nedeniyle hizmet sonlandırma yapılmıştır.

4. TARTIŞMA

Evde sağlık hizmeti kapsamında değerlendirilen hastalar hastane ortamında alınması gereken sağlık hizmetlerini “*Duvarsız Hastane*” olarak isimlendirilen ev ortamlarında alarak hem ülke sağlık politikasının sürdürülebilirliğine katkı sağlamaktadır. Mevcut hizmet alan bireylerin sayısal verileri itibari ile evde sağlık hizmetlerinin geleceğe yönelik geliştirilebilirliği noktasında analizlere ihtiyaç duyulmaktadır.

İl Sağlık Müdürlüğünden alınan veriler değerlendirildiğinde; 2010 yılından başlanarak son 12 yılda, ildeki evde sağlık hizmetlerinin farklı birimlerinde 18.550 hastanın hizmet aldığı

görülmektedir. Bu hastaların 10.553'ü yukarıda sayılı çeşitli nedenler ile hizmetleri sonlandırılmış ve geriye kalan hastalara verilen hizmet artarak devam etmiştir.

Demografik verilere göre, hizmeti sonlandırılan hastaların ortalama tanı sayısı 2, aldıkları hizmetin ortalama süresi 581 gündür. Hizmeti alan hastaların %53,7'si kadın iken hastaların %66,2'si 65 yaş üstü ve yaş ortalamaları 63'tür.

Işık ve ark. (2016:177) tarafından Kırıkkale ilinde yürütülen bir evde sağlık hizmetleri çalışmasında hastaların %57,9'unun kadın olduğu ve ayrıca Dawani ve ark. (2014:549) tarafından Ürdün' de yapılan evde sağlık hizmetleri çalışmasında hastaların %51'inin kadın, %54,8'inin 60 yaş ve üzerinde hastalar olduğu tespit edilmiştir. Çankaya' da yapılan bir evde sağlık hizmetleri çalışmasında hastaların %62,5'inin kadın, %42,2'sinin ise 65 yaş üzeri hastalar olduğu tespit edilmiştir (Subaşı ve Özbek, 2006:19). Uzan ve ark. (2017: 120) yapmış oldukları bir evde sağlık hizmeti çalışmasında da hastaların, evde sağlık hizmeti gerektirecek hastalıklarının (hizmet verilen hasta tanılarının) çok çeşitli olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada görüldüğü üzere diğer çalışmalara paralel olarak kadın hasta sayısında ve 65 yaş üzeri hasta popülasyonu oranının yüksek olduğu ve ayrıca hastaların almış oldukları tanı sayısının da çeşitlilik olduğu görülmüştür.

ICD-11 tanı türleri itibari ile hastaların %23,83'ü Akıl ve Davranış Bozuklukları tanısı almışken, %26,29'u Dolaşım Sistemi Hastalıkları tanısı, %11,61'i Kas-İskelet ve Bağ Dokusu Hastalıkları tanısı almıştır. Bununla beraber yaş arttıkça alınan tanı sayısı yukarıda sayılı tanı gruplarına göre artmakta iken vefat nedeni tanılarının fazla olması da önemli bir husus olarak değerlendirilmelidir. Elde edilen bulgular neticesinde yaş grupları ve hizmet sonlandırma nedenleri ile hastaların aldıkları tanıları arasında anlamlı farklılıklar olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca yaş arttıkça hastaların almış oldukları tanı miktarları artmakta olup, cinsiyet ve tanı grupları arasında farklılık olduğu düşünülmemekle beraber kadın hastaların almış oldukları tanı sayılarının daha fazla olduğu görülmüştür. Bu çalışma kapsamında elde edilen bulgular ve önerilen değerlendirmelerin, alanla ilgili yapılacak diğer çalışmalarda rol oynayabileceği bununla beraber evde sağlık hizmetlerine yönelik sağlık politikalarının yapılacak öneriler ile tekrardan gözden geçirilebileceği öngörülmektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Elde edilen veriler neticesinde evde sağlık hizmetlerinin ülke sağlık politikaları açısından ele alınabilecek öneriler şu şekilde sıralanabilir;

- 1- Hastalara hizmet sunan evde sağlık hizmetleri ekibine frekansı yüksek çıkan tanılar doğrultusunda alanında uzman hekimler veya sağlık profesyonellerinin dâhil edilebileceği önerilmektedir. Zira söz konusu ekip tarafından gerçekleştirilen ilk randevuda ortaya çıkan tanı grubuna göre ikinci randevuda ilgili alan uzmanı gerekli görüldüğünde götürülmekte ya da ilk randevuda hasta hastaneye konsülte edilmektedir. Bu durumun zaman ve maddi israfa yol açtığı düşünülmektedir. Bu doğrultuda hizmet ekipleri yönetmelik veya yönergeyle yeniden yapılandırılması, Dolaşım Sistemi Hastalıkları, akıl sağlığı ve kas iskelet sistemi alanlarında uzman hekimlerin (Ortopedi uzmanı, psikiyatri uzmanı, fizik tedavi uzmanı) ekibe dâhil edilmesiyle söz konusu problemlerin aşılabileceği düşünülmektedir.
- 2- Evde sağlık hizmetleri kapsamında 121 yaşa kadar hasta gruplarının takip edilmesi sebebiyle; hastalara bakım veren birinci derece yakınlarına ya da resmi bakıcılarına evde sağlık hizmeti ekibi tarafından ilgili eğitimlerin verilmesi ve özellikle uzun ömürlü sayılan yaş grubunda (81-121 yaş) bulunan hastanın evde yakın takibe alınmasıyla iş yükünün hafifletilebileceği düşünülmektedir. İleri yaşa bağlı ortaya çıkan hastalık semptomları ancak hastane ortamındaki müdahalelerle takip edilmesi ve Palyatif Bakım Merkezleri ile koordinasyonun geliştirilmesi ile hasta son zamanlarında desteklenebileceği düşünülmektedir.
- 3- Hastalara sunulan hizmetin ortalama 581 günlük bakımıyla, hastalara verilen randevu sayılarının ancak evde sağlık birimlerinin sayıları ya da birimler içerisindeki ekiplerin artışı sağlanmasıyla bakım randevu günlerinin arttırılabileceği öngörülmektedir. Söz konusu düzenlemeyle hastalara ev ortamlarında daha sık vakit ayrılabilceği düşünülmektedir. Yapılan düzenleyici-önleyici faaliyetlerle hastaları hastaneye olası gereksiz başvurusu engellenebilir.
- 4- Kadın grupta hastalık tanı sayısının görece fazla olması kadın hastaların ayrı bir bakış açısı ile ele alınmalarını gerekli kıldığı, kadınlara yönelik sağlık hizmetleri varlığına rağmen hastalık yükü artışının sebepleri üzerine çalışmalar yapılabileceği öngörülmektedir.
- 5- 2010 yılında başlanan evde sağlık hizmetlerinin artarak devam eden yapısı nedeni ile Diyarbakır ilinde hizmeti yürüten ekiplerin ve ekipte çalışacak personellerin sayısının arttırılmasına dair zorunluluğun oluşabileceği düşünülmektedir.

- 6- Çalışmamızda da tespit edildiği üzere yaş ilerledikçe artan hastalık yükünün yüksek sayıda vefatları beraberinde getirmesi nedeniyle, hasta yakınlarına manevi rehberlik doğrultusunda seans düzenleme yolunun açılacağı öngörülmektedir. Hasta ve hasta yakınlarına psikolog eşliğinde randevular düzenlenmesinin yararlı olabileceği düşünülmektedir.
- 7- Bir hizmet sonlandırma nedeni olarak “ekip reddi” nin görece az olması, hasta/hasta ailesinin hizmeti sonlandırma talebinin olması gibi hususların diğer çalışmalarda ele alınabileceği düşünülmektedir. Artan hizmet yükü paralelinde il veya illerdeki sağlık otoriteleri tarafından söz konusu durumun değerlendirilebileceği ve bu sebeple Evde Sağlık Hizmetinin daha etkin yönetilebileceği öngörülmektedir.
- 8- Ülke genelinde yaşlı nüfusun artışı ile beraber Evde Sağlık Hizmetlerine kayıtlı yaşlı popülasyonunun sürekli bir artış eğiliminde olması; evde sağlık hizmetlerinin sosyal güvenlik bakanlıkları nezdinde ele alınmasını, bakım planları, bakım ücretleri vs. başlıklarda daha yüksek bütçelerde politika değişikliklerine gidilmesini zaruri kılacağı düşünülmektedir.
- 9- 2010 yılından bu yana çalışmanın yapıldığı ilde ve diğer illerde yoğun iş temposuna sahip evde sağlık hizmetleri (araç ile seyahat, hasta ve yakınları tarafından olası yaşanabilecek riskler vb.) ekip çalışanlarının hastanelerde belirlenmiş olan riskli birim fark ödemeleri kapsamına alınmasına dair yapılacak düzenlemelerle; sağlık profesyonellerinin motivasyon ve iş bağlılığını geliştirebileceği düşünülmektedir.
- 10- Dikkat çekilebilecek hususlardan bir tanesi de 2015 yılı evde sağlık hizmetleri yönetmeliğine göre aile hekimlerinin evde sağlık hizmetleri görevlerinin olduğu belirtilmiş olmasına rağmen (Doğusan, 2019:688), evde sağlık birimi tarafından hizmetin sürdürülmesi ile ilgili aile hekimlerine aktarılması gereken hasta sayıları mevcut il verilerinde tespit edilememiştir. Bu durum sağlık politikası ve planlaması açısından evde sağlık hizmetleri yönetmeliğinin daha etkin bir şekilde uygulanmasını ve aile hekimlerin bu konuda daha aktif roller almaları gerektiğini gözler önüne sermektedir.
- 11- Yapılan bir çalışmada Gastro İntestinal Sistem maligniteli hastalara sunulan evde sağlık ziyaret sayılarının, tespit edilen malignitelerin insidansları ile doğru orantılı olduğu görülmüştür (Göksel ve Doğan, 2019:52). Evde sağlık hizmeti kapsamında sunulan hizmet sayesinde hasta sayısının yıllar içerisinde kademeli bir artış gösterdiği ve tespit edilen malignite sayısında artış olduğu görülmüştür. Bizim çalışmamızda da 2010 yılından

bu yana evde sağlık hizmetlerinden hizmet alan ve bu sayede tespit edilen tanı sayılarında artış yaşanmıştır. Dolayısı ile evde sağlık hizmetlerinin sağlık politikalarının vazgeçilmez bir hizmet türü olarak devam etmelidir.

KAYNAKÇA

- Andersson, K., & Kvist, E. (2015). The neoliberal turn and the marketization of care: The transformation of eldercare in Sweden. *European Journal of Women's Studies*, 22(3), 274-287.
- Burau, V., Zechner, M., Dahl, H. M., & Ranci, C. (2017). The political construction of elder care markets: Comparing Denmark, Finland and Italy. *Social Policy & Administration*, 51(7), 1023-1041.
- Çoban M. (2004), Evde Bakım Hizmetlerine Genel Bir Bakış, *Türkiye Klinikleri Journal of Medical Ethics-Law and History*; 12 (2): s.109-120.
- Dawani, H. , Hamdan-Mansour, A. and Ajlouni, M. (2014) Users' Perception and Satisfaction of Current Situation of Home Health Care Services in Jordan. *Health*, 6, 549-558. doi: [10.4236/health.2014.67074](https://doi.org/10.4236/health.2014.67074).
- Doğusan, A. R. (2019). Türkiye'de Evde Sağlık Hizmetleri ile İlgili Mevzuat ve Gelişimi . *Ankara Medical Journal* , 19 (3) , 684-693 . DOI: 10.17098/amj.624563
- Fatih Göksel, Lütfi Doğan. Process of home health services provided to patients with gastrointestinal cancers in Turkey. *Acta Oncol Tur.*. 2019; 52(1): 48-52
- Fernández-Medina IM, Ruíz-Fernández MD, Gálvez-Ramírez F, Martínez-Mengíbar E, Ruíz-García ME, Jiménez-Lasserrotte MdM, Ortega-Galán ÁM, Hernández-Padilla JM. The Experiences of Home Care Nurses in Regard to the Care of Vulnerable Populations: A Qualitative Study. *Healthcare*. 2022; 10(1):21. <https://doi.org/10.3390/healthcare10010021>.
- ICD-11 for Mortality and Morbidity Statistics, <https://icd.who.int/browse11/l-m/en>, (ET: 20.02.2022).
- International Statistical Classification of Diseases and Related Health Problems (ICD), <https://icd.who.int/browse10/2019/en>,
- Işık O. , Kandemir A. , Erişen M. A. , Fidan C. Evde Sağlık Hizmeti Alan Hastaların Profili ve Sunulan Hizmetin Değerlendirilmesi. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*. 2016; 19(2): 0-0.
- Peckham, A., Morton-Chang, F., Williams, A. P., & Miller, F. A. (2018). Rebalancing health systems toward community-based care: The role of subsectoral politics. *Health Policy*, 122(11), 1260-1265.
- Sağlık Bakanlığı Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü (2010), Sağlık Bakanlığı, Sunulan Evde Sağlık Hizmetlerinin Uygulama Usul ve Esasları Hakkında Yönerge. <http://www.tkhk.gov.tr/Eklenti/2665,evde-saglik.pdf>, (ET: 29.01.2022).

Satisfaction of Current Situation of Home Health Care Services in Jordan”, *Health*; 6 (7): s.549-558.

Subaşı N. ve Öztekin Z. (2006), “Unmet Need In Turkey: Home Care Service”. *TAF Preventive Medicine Bulletin*; 5(1): s.19–31.

Uzan MM, Taşkın Eğici M, Toprak D. (2017). Sociodemographic Characteristics and Medical Conditions of Patients under Homecare Service. *JAREM*; 7: s.117-121



EĞİTİMİN DEMOKRATİK KATILIMA VE DEMOKRASİYE ETKİSİ

Merve ATALAY SARAL¹

Serhat KAYA²

Öz

“Demokrasi” kavramı üzerine tartışmalar yüzyıllardır sürmektedir. Kesin bir tanıma varılamamakla birlikte, eşitlik, özgürlük, halk egemenliği, çoğulculuk gibi belirli değerler demokrasi çerçevesinde benimsenmektedir. Bu değerleri benimsemek demokrasinin varlığı ve geleceği için gerekmektedir. Bu değerlerin kazanılmasının bir yolu da eğitimden geçmektedir ve bu çalışmanın yapılmasının asıl sebebi de tam bu noktada kendisine yer bulmaktadır.

Çalışmada demokrasinin tanımı eğitim kavramıyla paralel şekilde ele alınarak Platon, Seymour Martin Lipset, Maurice Duverger gibi düşünürlerin demokrasi-eğitim bağlantısı üzerine söylemlerine ve fikirlerine yer verilmektedir. Bu yapılırken sadece Kıta Avrupası'nın düşünürlerinin sentezlerini incelemekle beraber, Amerika'da yapılmış olan araştırmalardan çıkan sonuçların bu ilişkiye dair sunmuş olduğu yorumlara da değinilmektedir.

İkinci bölümde demokrasinin genel tanımı ile eğitilmiş bireyler ve toplumların demokratik süreçlere etkisi incelenmiştir. Üçüncü bölümde kimlerin yönetimde söz sahibi olması gerektiğini anlamak için eğitilmiş kişilerin yönetime etkisine değinilmiştir. Dördüncü bölümde ise eğitimin, demokratik yönetimler için yeterli yetiye sahip olup olmadığına ve nihayetinde demokrasiye vasıl olma noktasında eğitimin hem müspet hem olumsuz durumuna değinilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Demokrasi, Eğitim, Demokratik Değerler, Teknokrasi.

Jel Kodları: B30, I20, Q38, Z0.

¹Dr. Öğrencisi, Akdeniz Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, E-posta: atalay__merve@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-6098-0299.

²Arş. Gör., Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, E-posta: serhatkaya1985@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3832-8234.

Atıf/Citation

Atalay Saral, M. & Kaya, S. (2022). Eğitimin demokratik katılımı ve demokrasiye etkisi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 373-385.

EFFECT OF EDUCATION ON DEMOCRATIC PARTICIPATION AND DEMOCRACY

Abstract

Discussions on the concept of "democracy" have been going on for centuries. Although a definite definition cannot be reached, certain values such as equality, freedom, popular sovereignty and pluralism are adopted within the framework of democracy. It is necessary for the existence and future of democracy adopting these values. One of the ways to gain these values is through education, and the main reason for this study is at this point.

The definition of democracy is handled in parallel with the concept of education, and the discourses and ideas of thinkers such as Plato, Seymour Martin Lipset, and Maurice Duverger on the connection between democracy and education are included in the study. While doing this, we not only examine the syntheses of the thinkers of Continental Europe, but also the interpretations of the results of the studies conducted in modern America regarding this relationship are also mentioned.

In the second part, the general definition of democracy and the effect of educated individuals and societies on democratic processes are examined. In the third part, the effect of educated people on the administration is mentioned in order to understand who should have rights in the administration. In the fourth chapter, it is mentioned whether education has sufficient competence for democratic governments and ultimately both positive and negative aspects of education at the point of reaching democracy.

Keywords: Democracy, Education, Democratic Values, Technocracy.

Jel Codes: B30, I20, Q38, Z0.

1. GİRİŞ

Demokrasiyi benimsemiş ve demokratik ilkeler doğrultusunda sistemleşmiş bir ülkede, demokrasinin güvence altına alınması ve devamının sağlanması adına yeni nesillere demokratik değerler benimsetilmek zorundadır. Bu anlamda eğitim, toplumu demokrasinin gereklerine uygun bir yaşam biçimi sağlaması amacı ile araç olarak da değerlendirilebilmektedir. Çünkü demokratik değerler ışığında alınan eğitimler insanların toplumsal ve siyasal olaylarla etkileşimini, katılımcılığını, rasyonel kararlarını, demokratik kurumların işleyişini algılamayı ve bütün bu sayılanlara dair bilinci arttırmaktadır.

Eğitimli kişilerin sahip olduğu önceliklerin yanında, diğer bireylere getirilen kısıtlamalar insanlar arasında eşitsizlik duygusu yaratmaktadır. Eğitim ile herkesin eşit bilince ulaştırılması, ortak bir aidiyet duygusunun geliştirilmesi ve demokratik değerlerin benimsetilmesinin hedeflenmesinin yanında, eğitimli insanların diğer insanlar üzerinde statülerle yer alması eğitimin ikili bir sorununu oluşturmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde demokrasinin genel bir tanımı ile değerleri üzerinden eğitim ile demokrasi arasındaki ilişki ve bu ilişkinin tetikleyiciliği değerlendirilmektedir. İkinci bölümde Platon'dan beri tartışılan bir fikir olarak yönetimde söz sahibi olması gereken kişilerin eğitimli ve uzmanlaşmış olması gereği değerlendirilerek demokrasi ile çatışması

aktarılmaktadır. Son olarak üçüncü bölümde ise eğitimin demokrasi için tek başına yeterliliği üzerinde durulmaktadır.

2. DEMOKRASİ VE EĞİTİM

“Demokrasinin esas prensibi, halkın egemenliğidir. Ancak toplumun kendini yönetecekleri iyi seçebilmesi için yetişkin ve iyi eğitim görmüş olması şarttır... Demokrasi bir eğitim işidir. Eğitimsiz kitlelerle demokrasiye geçilirse, oligarşi, az sayıda kişinin iktidarı elinde bulundurduğu düzen oluşur. Sürdürülürse halk avcıları, demagoglar türer. Halk avcılarından (demagoglardan) da diktatörler çıkar.”

Demokrasi kavramının Antik Yunan’da tartışılmaya başlandığı tarihten günümüze gelene kadar kesinleşmiş ya da üzerinde uzlaşa sağlanmış bir tanımı olmamıştır (Dahl, 2010, s. 9; Tilly, 2007, s.57). Larry Diamond’ın aktardığına göre (1996, s. 21) Amerikan Siyaset Bilim Derneği’nin 1995 yılındaki kongresinde, David Collier ve Steven Levitsky’nin birlikte sundukları “Sıfatlarla Demokrasi” başlıklı makalede demokrasinin 550 farklı biçimi ortaya konmuştur.

Demokrasi kelimesi etimolojik olarak Yunanca “demos” (halk) ve “kratos” (otorite) kelimelerinin birleşmesinden türemiştir. Kelime anlamları etimolojik olarak ele alındığında demokrasi, “halkın otorite olarak kabul edilmesi, halkın egemenliğini” tanımına denk gelmektedir. Bugün genel kabul gören klasik liberalizm ise, en pratik tanımı Abraham Lincoln tarafında ifade edilen ve 1958 Fransa Anayasası’nda da kendisine yer bulan, ünlü "Gettysburg Söylevini” bitirirken belirtilen: "halkın, halk tarafından, halk için yönetimi" ifadesinden almıştır. Sonuç olarak demokrasi “halkın halk tarafından halk için yönetimi”dir (Mumcuoğlu, 1982, s. 25).

“Siyasal gücün, halkın egemenliğine dayalı olarak kullanılması” olarak, bir yönetim biçimi minvalinde tanımlanmasının yanında toplumsal bir yaşam felsefesi de sunmaktadır. Hatta demokrasi bir hükümet modeli olmasının yanında, bir yaşam felsefesi ve yasayış biçimidir de (Ertürk, 1981: 170), bu yüzden demokrasiyi sadece kurumlara sıkıştırmak ya da yasalara indirgemek mümkün değildir. Giovanni Sartori de demokrasiyi, toplumun hukuk kuralları çerçevesinde sorunlarını çözmek için siyasal etkileşimde bulunabildikleri ve kendilerini yönetebildikleri etik bir yaşam biçimi olarak tanımlamıştır (Sartori, 1996, s. 14). Martin Seymour Lipset demokrasiyi *“yönetimin görevlilerini değiştirmek için anayasaya uygun düzenli olanaklar sağlayan bir siyaset sistemi ve nüfusun olabildiğince geniş kısmının, siyasal*

iktidar için yarışanlar arasında bir seçme yaparak önemli kararları etkilemesine izin veren bir sosyal mekanizma” olarak ifade etmiştir (Lipset, 1986: 26). John Dewey de demokrasiyi toplumda yaşayan bütün bireylerin tek tek oluşumuna katkı sunduğu ve bu paylaşım anlayışının özgür bir yaşam biçimi olarak tanımlamıştır (Dewey, 2004, s. 343).

Demokrasinin sosyolojik yönündeki vurgulamalar göstermektedir ki, demokrasinin özünde kurumlar, devletler gibi soyut olgulardan ziyade bireyler bulunmaktadır. Bireylerin toplumsal değerlerinin yönetimin biçimini belirlediği göz önüne alındığında, demokrasinin varlığı ve geleceği için demokrasiyi özümsemiş demokratik bireyler gerekmektedir. Demokrasinin önemli özelliklerinden birisi belirli değerler sistemine sahip olmasıdır. Örneğin Maurice Duverger (1977, s. 77) liberal demokrasi ile ilgili eşitlik, özgürlük, çoğulculuk, yarışma, temsil gibi özellikleri belirterek bir liberal demokrasinin sahip olması gereken değerleri sıralamıştır. Demokrasinin gerektirdiği değerler ise ancak bu değerleri benimseyen bireyler ile gerçekleşebilir (Kaya, 2021, s. 268). Çünkü bireylerin topluma etkileri, toplumsal olarak etkileşimleri, ilgi ve katılımı toplumun demokratikliğini etkilemektedir.

Harry Eckstein “Bir İstikrarlı Demokrasi Teorisi” isimli eserinde, demokrasinin istikrarı için devletin idari otorite biçimleri veya tek tek her biri (patterns of authority) ile toplumsal hayatın diğer alanlardaki otorite kalıplarının birbirleriyle uyum içinde olması gerektiğini savunmuştur. Bu teori çerçevesinde düşünüldüğünde demokrasinin varlığı ve kararlı bir şekilde yürütülmesi, toplumun her alanında bulunan otorite bağının da demokratik nitelikte olmasına bağlıdır, o halde demokratik kalıpların özümsemesi süreci de her alanı kapsayan bir süreçtir (akt. Özbudun, 1989, s. 5-6). Eğitim bu sürecin önemli bir parçası olarak değerlendirilmektedir.

Dewey'in yazıları, demokrasinin önkoşulu olarak yüksek seviyedeki eğitim kazanımlarını görmektedir. Eğitimin hem demokrasiyi desteklediği hem de “demokrasi kültürünün” gelişmesini sağladığı ve daha fazla refahı beraberinde getirdiği ve bunun da politik gelişmeye neden olduğu iddia edilmektedir. Öne sürülen bu fikrin en popüler tanımlaması Lipset (1959) tarafından ileri sürülen modernleşme teorisidir ki bu da eğitimin rolünü ve önemini ve genel olarak politik gelişmeyi, özellikle demokrasiyi teşvik etmede ekonomik büyümeyi vurgulamaktadır. Lipset (1959, s. 79): “Eğitim, muhtemelen erkeklerin bakış açılarını genişletir, hoşgörü normlarına duyulan ihtiyacı anlamalarını sağlar, onları aşırılıkçı ve monistik öğretilere bağlı kalmaktan uzak tutar ve rasyonel seçim seçimlerini yapma kapasitelerini artırır.” ifadesi ile eğitimin etkisini açıklamaktadır.

Farklı bir vatandaşlık anlayışının aracılık ettiği bir eğitim, belli bir zamanda hegemonik kavramları ve uygulamaları teşvik etmede etkilidir. O dönemde faaliyet gösteren demokrasinin varyantı, egemen ideallerin ve uygulamaların bir işlevi olmaktadır. Bununla birlikte, bir kavram eğitimi ideolojileri aşan değişmez ve temel özelliklere sahiptir. Hem bir sağlayıcıdır hem de bir hızlandırıcıdır. Bilgiye erişme, genelden ilgili olanı seçme ve bu bilgiyi eleştirel olarak işleyen bir seçimdir ve bu, bireylerin geçerli seçimler yapması konusunda bilgilendirilmiş seçenekler temelinde gerçekleştirilir. Demokrasi seçim, adalet ve adalet özgürlüğü ile ilgili ise, eğitim demokrasi için bir ön şarttır (Zulu, 2001, s. 170).

Platon'un filozof yöneticilerinden Aristo'ya ve çağdaş filozoflara kadar eğitim, bilinçli bir karar verme sürecine katılım için sağlam bir kolaylaştırıcı olarak kabul edilmektedir. Modern politik düşünceye ve yorumlara klasik katkı yapanların yanı sıra, modern argümanları çerçeveleyenler, özellikle demokratik bir siyaset kurmanın ve sürdürmenin eğitimsel gereklilikleriyle ilgilenmişlerdir (Zulu, 2001, s. 159). Çünkü eğitim ile hedeflenenler tam da demokratik siyasetin gerekleri için önkoşulu oluşturmaktadır (Provenzo, Renaud ve Provenzo, 2009, s. 7). Söz konusu gereklilikler şunlardır:

- Önemli sosyal meselelerle ilgili kolektif bilgeliği genişletmek;
- Başlangıçta bireyler tarafından getirilenin ötesinde, düşünce ve eylem için olasılıkları genişletmek;
- Farklı katılımcılar arasındaki anlamlı bağlantıların sayısını ve çeşitliliğini artırarak ilişkileri zenginleştirmek;
- Demokratik arzularla gerçek dünyadaki başarılar arasındaki uçurumu daraltan sivil öğrenme ve kamusal yaşamda sürekli katılım için kapasitelerini arttırmak.

Eğitimin, demokratik rejimin değerleri doğrultusunda verildiği takdirde, hükümet merkezli kurumları desteklemek için gerektiği anlaşılmaktadır. Odaklandığı asıl nokta, vatandaşların kanunlara riayet ederek ulusal, bölgesel ve yerel seçimlerde oy kullanma hususunda kararlı bir sivil katılım için onları hazırlamaktır. Halk eğitiminin rollerinden biri, öncelikle politik devamlılığı ve ekonomik büyümeyi sağlamak için sosyal istikrarı teşvik etmektir. Gençler, maddi malların ve maddi boyutu olmayan sivil ve bireysel hakların bilinçli tüketimi için lüzumlu bilgi, beceri ve temayülleri edinmektedir. Demokrasinin önemli niteliklerinden birisinin katılım olduğu dikkate alındığında sivil hayattaki periyodik seçimlerde dürüstçe oyların ötesine geçen geniş ve aktif katılımı vurgulamaktadır (Provenzo, Renaud ve Provenzo, 2009, s. 2).

İnsanların modern ve demokratik bir devlete etkili bir biçimde katılım sağlamaları için belirli bir seviyede resmi eğitime ihtiyaç duymaları gayet aşikârdır. Eğitim, siyasal katılımın derecesini öngörebilir, çünkü eğitim, vatandaşlara “politika kararları alanlara yakınlık” ve “ilgili politik bilgilerin kaynaklarına erişilebilirlik” sunmaktadır. Genç yurttaşları özellikle özgürlük, eşitlik ve sosyal adalet gibi demokratik değerlere yerleştirmek ve merkezi kurumsal yapılar ve süreçler hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamak için bunların eğitimine ihtiyaç vardır. Fakat eğitim; modern fikirlerin, mevcut koşulların ve olayların eleştirel analizini de içerebilmelidir (Willinsky, 2002, s. 377).

Temel demokratik değerler ve baskın kurumsal düzenlemelerin öğretilmesinin ötesinde, halk eğitimi kolektif sivil katılım uygulamalarıyla doğrudan deneyim sağlamaktır. Genç vatandaşlar, müzakere yetkinliğine, toplumsal hayal gücüne ve sosyal dönüşüme katılımın sağlanmasına yol açan karmaşık öğretme/öğrenme süreçlerini harekete geçirmektedir (Provenzo, Renaud ve Provenzo, 2009, s. 3).

Demokraside eğitimin temel amacı, yalnızca sosyal, politik, ekonomik ve kültürel sorunların nesnellliğini objektif olarak anlayamayan, aynı zamanda bu karmaşık problemler konusunda kendi bağımsız yargılarını oluşturabilen demokratik vatandaşlar üretmektir (Bawa, www.yourarticlelibrary.com).

Lipset’in de görüş birliğine vardığı gibi, bir ulusun eğitim seviyesi ne kadar iyiye, demokrasinin nizami bir şekilde devam etme şansının da o kadar fazla olacağı ileri sürülmektedir (Lipset, 1986, s. 30). Ertürk’e göre (1981, s. 183) demokratik yaşayış ancak eğitim yolu ile kazanılabilmektedir. Demokratik değerler ışığında eğitim almış kişiler başkalarının fikirlerine saygı göstererek, grup halinde çalışabilmekte, diğer farklılıklara hoşgörü gösterebilmekte, uyum içinde yaşayabilmekte, öneri gibi inisiyatifler göstererek toplumsal bilinç geliştirebilmekte, çoğunluğa uyabilmekte ve böylece demokrasinin gereklerini yerine getirebilmektedir. Hoşgörü noktasında Samuel Stouffer’in Amerika’da toplumsal özgürlüklere karşı takınılan tavırlar üstüne yaptığı incelemedeki veriler ve UNESCO Araştırma Enstitüsü’nün çok partili sistem üstüne alma kamuoyu araştırmasındaki veriler göstermektedir ki; her eğitim düzeyinde daha yüksek statülü meslekte olanlar daha çok hoşgörülü olmaya yönelmektedir. Bununla birlikte, eğitim düzeyinin yükselmesi ile hoşgörülükteki çoğalma, daha yüksek meslek düzeyinin getirdiği hoşgörü artışından daha büyük gerçekleşmektedir (Lipset, 1986: 91-92).

Clifford Edwards (akt. Hotaman, 2010, s. 31) eğitimin, toplumun kültürünü kişilere aktarma fonksiyonunu yerine getirirken, bütün değerlerle beraber, demokrasi kültürünü de

kazandırması gerektiğini savunmaktadır. Eğitimi sivil kültürün mühim bir belirleyicisi ve demokratik siyasete katılım olarak gören Gabriel Almond ve Sidney Verba (1989, s. 315) tarafından ifade edilmektedir: “*Eğitimli olmayan adam ya da sınırlı eğitime sahip adam, daha yüksek bir eğitim düzeyine sahip olan adamdan farklı bir politik aktördür.*”.

Demokratik bir toplum, yani demokrasinin ilke ve gereklerini benimseyen ve uygulayan bir toplum için eğitim, demokratik yaşam bilincinin başlangıcıdır ve bu bilinç halini de geliştirir, böylelikle toplumun demokratik yaşama etkin bir biçimde katılımını sağlar (Gözütok, 2004, s. 210). Lipset (1986, s. 33) tarafından belirtilen örnekler göstermektedir ki, demokratik ülkelerin ortalama serveti (sanayileşme ve şehirleşme derecesi ile beraber) ile beraber eğitim seviyesi çok daha yüksektir. Örneğin; istikrarlı Avrupa demokrasilerinde okuma yazma bilenlerin yüzdesi %96, her 1000 kişi de yükseköğrenim görenler 4,2 iken, istikrarlı Latin Amerika diktatörlüklerinde okuma yazma bilenlerin yüzdesi %46, her 1000 kişide yükseköğrenim görenler %1,3 tür. Demokrasinin istikrarı için eğitim düzeyi yüksek bir halka gereksinim bulunmaktadır (Gutek, 2001, s. 217). Yani bu anlamda demokrasinin teminatı demokratik bireylerin varlığına da bağlanabilmektedir.

Platon halkın eğitiminin yetersiz kaldığı durumlarda belli ilkelere bağlı olmayan liderlerin doymaz arzuları, demokrasiyi kolaylıkla demagojiye ve despotizme dönüştürebileceğini belirtmektedir (akt. Gözütok, 2004, s. 217). Demokratik rejimlerin de eğitimden beklentileri kendisine uyan vatandaşların yetişmesidir. Çünkü her rejimde olduğu gibi, demokratik rejimlerde de kendisini besleyecek vatandaşların yetişmesi için demokratik değerleri benimseyen eğitimin verilmesi gerekmektedir (Aydın, 2021, s. 87)

Eğitim insanların diğer insanlara karşı olan davranışlarında, farklı ideolojilere ve aşırı uçlara eğiliminde de kendini göstermektedir. James Bryce’ın belirttiği gibi “*eğitim, insanları iyi vatandaş yapmasa bile, böyle olmalarını kolaylaştırmaktadır.*” (akt. Lipset, 1986, s. 37). Lipset (1986, s. 38) eğitimin ülke içindeki etkisini de veriler ışığında değerlendirmekte ve çeşitli ülkelerde, muhalefeti hor görüp görmemek yolundaki inançlar, etnik ve ırk azınlıklarına doğru tavırlar ve tek parti sistemlerine karşı çok parti üstüne duygular hakkında sorular soran kamuoyu ölçme örgütleri tarafından toplanmış verilere göre demokratça karşılık verenleri ötekilerden ayıran en önemli etkenin eğitim olduğunu belirtmektedir.

Amerikalı iki sosyal psikoloğun, Herbert Hyman ve Paul Sheatley’in yaptıkları bir incelemede de kronik cahillerin büyük çoğunluğunun sınıflar arası nüfus dağılımı ile ilgili olmayarak, okuma yazması az, aşağı sosyal ekonomik gruplardan geldiği ortaya çıkmıştır. Eğitimsiz kalan kişilerin özellikle demokrasinin gereklerinden olan katılımçılık kısmında

kısmi soyutlanma ya da soyutlama yaşamaktadırlar. Bu kişiler toplumsal, ekonomik ya da siyasi alan fark etmeksizin dışarıda kalmaktadırlar. Eğitim ise bu kişileri hem ülkeleri hakkında daha duyarlı yapmakta hem de bilinç ve katılımlarını arttırmaktadır (akt. Lipset, 1986, s. 94).

Eğitimin siyasi katılımcılığa dair tesirini görmek adına dramatik bir alan da öğrenci eylemciliğidir. Öğrenciler Orta Çağ'da bile Bologna, Oxford ve Paris'te otoriteye karşı başkaldırmışlardır. Martin Luther, Wittenberg de Alman üniversitelerindeki öğrencilerden bir hayli yoğun destek bulmuşlardır. Öğrenciler, 19. yüzyılın ortalarında Avrupa'daki liberal hareketler ve devrimlerde de kilit rol oynamışlardır: “Eğer devrim bir çekirdeğe sahip olsaydı, onlar genç eğitimli seçkinlerdi.” (Rander-Pehrson, 1999, s. 145). 1955'te Arjantin'de Peron'un devrilmesinde, 1956'da Macar Devrimi'nde, 1958'de Venezuela'da Perez Jimenez'nin düşmesinde, 1960'da Japonya'daki Kishi hükümetinin istifasında, 1963'te Vietnam'daki Diem'e karşı direnişte öğrenci gösterileri rol oynamıştır (Glaeser, Ponzetto ve Shleifer, 2007, s. 78).

3. EĞİTİM VE YÖNETİM İLİŞKİSİ ÜZERİNE

Eğitim ve demokrasi ikilisinde tartışılan konulardan birisi demokrasinin eşitçiliğinin yanında kimlerin yönetimde söz sahibi olması gerektiği üzerinedir. Genel oy hakkının yaygınlaşması ile birlikte kişilerin eğitim durumu, geliri, ırkı, cinsiyeti fark etmeksizin herkes söz hakkına sahip olmaktadır. Fakat bu durum Platon'dan beri tartışılan bir konu olmaktadır. Siyasi, ekonomik, toplumsal fark etmeksizin kim söz sahibi olmalı ve bu söz hakkını onlara kim vermelidir? Söz hakkı noktasında eğitimin önemi nedir?

Duverger (1977) “Batı'nın İki Yüzü” isimli eserinde liberal demokrasinin krizi ile birlikte uzmanlaşmış, iyi eğitim almış kişilerin nasıl ve hangi şartlarda karar vericiler konumuna geldiğini bir süreç olarak açıklamaktadır. Batı'nın içine düştüğü krizler, özellikle 1929 Bunalımı, liberal demokrasinin ve devletin rolü üzerine yeni bir değerlendirmeyi beraberinde getirmektedir. Duverger'in 1945 ve sonrası için tarihlediği Tekno-demokrasi de bu kriz sonrası devletin değişen rolü ve karar vericilerin niteliği üzerine bir dönüşümü açıklamaktadır.

1945 öncesi liberal demokraside oligarşi devletin minimum, belirli ve sınırlı işlerle bağdaşan rolü üzerine vurgu yaparken; tekno-demokrasi sürecinde devletin müdahaleci, destekleyici, güçlü ve aktif bir devletten yana duruş göstermektedir (Duverger, 1977, s. 131).

Devletten beklenen daha geniş rol devletin daha fazla alanda faaliyet göstermesine sebep olmaktadır. Bu durumda devletin alanı genişledikçe bilgi sahibi ve uzmanlaşmış kişilere ihtiyaç artmaktadır. Bu noktada ortaya çıkan sorunun kökleri Platon'a kadar uzanmaktadır. Platon'a göre devlet işleri halkın görüşüne bırakılamayacak kadar önem arz etmektedir. Bu durumda eğitilmiş kişiler ile eğitimsizler arasında da bir fark bulunması gerekmektedir. Walter Lipmann da paralel şekilde yurttaşların modern demokrasideki yerlerinin sınırlı yönlendirilebilir olduğunu ve bu sebeple demokrasinin iyi eğitilmiş seçkinlerin yönetimi altında daha iyi işleyeceğini belirtmektedir (akt. Meriç, 2014, s. 67). Pareto da iyi eğitilmiş, seçkin ya da elitlerin niteliklerini şu şekilde belirtmektedir: *“her insan faaliyeti dalında not verme yoluyla bir endekslemeye gidildiğinde, kendi faaliyet dallarında en yüksek endekslere sahip olanlardır. En iyi avukatlar, en iyi memurlar, en çok kazananlar, en iyi politikacılar, en iyi polisler kısacası herhangi bir kesimde var oluş koşulları, akılları ve varsılıkları sayesinde başkalarına oranla üstün bir çizgide yer alan kişiler”* (Pareto, 1935, s. 1422).

Seçkin olarak tanımlayabileceğimiz bu görüşten yola çıkarak, Duverger'in de “Batı'nın İki Yüzü” kitabına da konu olan, karar vericilerin niteliklerinde olan değişimler neticesinde meydana gelen teknokrasilere bakmak faydalı olmaktadır.

Teknokrasi Yunanca kökenli *tekhne* (beceri, yetenek) ve *kratos* (yönetim) sözcüklerinden oluşmaktadır. Gordon Marshall (1999, s. 722) ise teknokrasiyi teknik yönü olan yönetici elitin yönetimi veya teknik uzmanlar tarafından yönetilme eğilimi olarak tanımlamaktadır. 1932 yılında yaşanan krizler neticesinde Howard Scott tarafından krize karşı mühendislerden oluşan radikal bir ekonomi yönetimi olarak uzmanlara dayalı bir yönetim olarak teknokrasi önerilmiş; yaklaşık 30 yıl sonra John Kenneth Galbraith tarafından firmanın işlemesi için gerekli bütün bilgilere sahip olanları birleştiren kolektif yönetimi tanımlamak amacı ile teknoloji kavramı kullanılmıştır (Marshall, 1999, s. 84; Duverger, 1977, s. 126- 127).

Teknokrasi, eğitim ve demokrasi üçgeni bir süreç olarak işlemektedir. Doğu Perinçek'e göre (1966, s. 125) teknokrasinin asıl sebebi, hükümet mekanizmasının kullanılmasının eskisinden çok farklı bir şekilde bilgi ve ihtisas gerektirmesidir. Max Weber'in “uzman memurlarla modern yönetim” (*moderne Verwaltung durch Fachbeamte*) düşüncesi bu noktaya uygunluk göstermektedir. Devlet sorumluluğunda olan yükümlülükleri yerine getirmek amacı ile ilgili konularda iyi eğitim almış, uzmanlaşmış kişilere ihtiyaç duyulmaktadır. Devletin verdiği eğitimin kazandırdığı demokratik değerlerin yanında beklentileri olması da anlaşılabilir. Çünkü demokrasi, eğitilmiş seçmene olduğu kadar, eğitilmiş teknisyenlere de ihtiyaç duymaktadır (Marshall, 2006, s. 18). Örneğin; savunma sanayi için

mühendis ya da kamu sağlığı için doktor. Fakat kararlara yön verenler olarak sadece eğitimli kişilerin ön plana çıkması demokrasi ile ne kadar bağdaşmaktadır? Her ne kadar genel oy çerçevesinde temsili demokrasi uygulansa da eğitim aday olabilmek için önemli niteliklerdendir. Örneğin; Türkiye’de Demokrat Parti özelinde veriler üniversite eğitiminin, DP’den milletvekili seçilebilmek için neredeyse bir gereklilik olduğunu ortaya koymaktadır. Demokrat Parti milletvekillerinin Parlamento’da yer aldığı üç dönem boyunca da üniversite mezunları ezici bir çoğunluk oluşturmaktadır (Çağrı, 2017, s. 94-95).

Demokrasi eğitimli/eğitimsiz fark etmeksizin her vatandaşa eşit şartlar sunmaktadır. Fakat ihtiyaç görüldüğü üzere de olsa eğitimli kişilerin tekelinde bulunan bir yönetim tepkilerle karşılanmaktadır. Bu aynı zamanda eğitimli kişilere olan güveni de zedelemektedir. Örneğin; 1979 yılında National Science Board tarafından ABD’de gerçekleştirilen bir araştırma halkın %42’sinin uzmanların, bilim adamlarının ve teknik elemanların söylediklerinin çoğunlukla doğru olmadığını ve inanılmadığını ortaya çıkarmıştır (National Science Board, 1981, s. 176). Alvin Toffler da uzmanların etkisinin giderek azalacağını belirtmiştir. Toffler, insanların beyaz gömlek giymiş Tanrılar sanılan doktorların bile statülerinin kaybı üzerinden değerlendirme yaparak, uzmanların artık siyasal güçlerini kaybettiğini belirtmiştir (Toffler, 1992, s. 20).

Uzmanların siyasal güçlerinin kaybının yanında demokrasilerin kazanımı üzerinde de durmak önemlidir. Demokrasinin klasik tanımında siyasal gücün kaynağı halktır. Demokratik yöneticiler seçimlerle, yani halkın rızası ve kendi iradesi ile vereceği oylar neticesinde işbaşına gelmekte ve kendisini seçenlere karşı sorumluluk duymaktadırlar. Fakat eğitimli ile belirli uzmanlaşma ve donanıma sahip kişilerin bu gücü eline alması demokratik değerler ile örtüşmemektedir. Kamu idaresi ve özel sektör arasındaki geçişkenliğin arttığı bir dönemde uzmanların tamamen siyasal faaliyetlerin ve kararların dışında tutulmasının olasılığı ve doğruluğu da tartışmaya açık olmakla birlikte, karşılık teknisyenlerin bilgi ve ehliyetinden yararlanmaksızın günümüz sosyal demokrasisinin kurulması ve işletilmesinin zorluğu birlikte düşünülmesi gerekmektedir (Perinçek, 1966, s. 139). Eğitimli kişilerin yönetimi ile çoğunluğun rızası ile gelmiş kişilerin yönetimi arasında siyasetin mahiyeti konusunda da farklılıklar olmaktadır. Siyaset uzmanların elinde teknik bir işe dönüştüğü kabulü teknokrasinin eleştirisinde önemli bir yer tutmaktadır (Altunok ve Gedikkaya, 2016, s. 351).

4. EĞİTİMİN DEMOKRASİ AÇISINDAN YETERLİLİĞİ ÜZERİNE

Peki, eğitim demokratik bir rejim için yeterli midir? Lipset bu konuda fikrini şu şekilde belirtmektedir: “Yüksek bir eğitim düzeyinin demokrasi için yeterli bir koşul olduğunu

söyleyemezsek, eldeki kanıtlar, bunun gerekli bir koşula yaklaştığını düşündürmektedir.” (Lipset, 1959, s. 80). Hiç kuşkusuz ki rejimin görüşüne paralel olarak eğitim şekillenebilmektedir. Her ülkede demokratik rejimler olmadığı gibi bu yönde eğitim de sağlanamamaktadır. Etienne de la Boutie'nin “Gönüllü Kulluk Üzerine Söylev” eserinde belirttiği gibi devlet kendi ideolojisini yaymak için kullandığı araçlardan birisi de eğitimidir (Boetie, 1995, s. 23).

Eğitim ve demokrasi arasındaki korelasyonu ters düşen bir örnek Almanya'dır. İyi eğitim almış bir Almanın, Weimar Cumhuriyeti'nin, Hitler Nazizm'inin ve savaşı izleyen Hıristiyan Demokrat rejiminin tüm istemlerine nasıl uyum gösterebildiğine dair tartışmalar bulunmaktadır (Tan, 1989, s. 71). Daha önce de çalışmada bahsedilen Harry Eckstein'ın “Bir İstikrarlı Demokrasi Teorisi” isimli eserinde, devlet ile toplum hayatı içindeki otorite kalıpları arasındaki ilişkiye dönmek gerekmektedir. Nitekim eğitim tek başına demokrasinin benimsenmesi için yeterli gelmemektedir. Eğitimin demokratik olmamasının yanında, kitle iletişimine hâkim olan ideoloji, propagandalar, bireylerin toplumsal deneyimleri de farklı rejimlere eğilimini etkilemektedir.

5. SONUÇ

Demokrasi değerlerine bağlı eğitim alan bireylerin daha açık görüşlü, hoşgörülü, uzlaşmaya açık, ilgili ve bilgiye erişiminin daha kolay olduğu açıktır. Bu demokratik rejimlerin vatandaşlarından bekledikleri katılımcılığı arttırmaktadır. Eğitim bireyleri daha fazla sorumluluk alan, çözüm üreten, öneri getiren, yani daha aktif vatandaşlar haline getirmektedir.

Demokrasi, demokratik vatandaş talebinin yanında ilgili konularında uzmanlaşmış ve devletin sorumluluğunda bulunan faaliyetleri sürdürebilmek için eğitilmiş, teknik vatandaşlara ihtiyaç duymaktadır. Kimi zaman bu ihtiyaç neticesinde iyi eğitilmiş kişilerin karar verici konumuna geldiği de görülmektedir. Bu durum ise demokrasinin herkese eşit yaklaşımını aşmaktadır.

Eğitim ve demokrasi arasında bir etkileşim olduğu açık olmakla birlikte, bu ilişkinin derecesini saptamak mümkün değildir. Eğitilmiş toplumların Nazi Almanya'sı örneğinde olduğu gibi antidemokratik bir rejim yaratabildiği gibi, eğitimsiz toplumların demokratik değerler üzerine talepleri de olabilmektedir. Yani sonuç olarak eğitim demokrasi için destekleyici olmakla birlikte, tek başına demokratik rejimi kurabilecek ve sürdürebilecek güce sahip değildir.

Marx'ın da işaret ettiği burjuvanın ideolojisini yaymak için kullandığı gibi eğitim kimi zaman otoriter ya da totaliter, yani demokratik olmayan rejimlerin de aracı olabilmektedir. Nasıl

demokratik rejimler kendi değerlerini eğitim yolu ile gelecek kuşaklara, genç seçmenlere aktarabiliyorsa, antidemokratik rejimler de aynı şekilde eğitimi kullanabilmektedir.

KAYNAKÇA

- Almond, G. ve Verba, S. (1989). *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Sage Publications.
- Altunok, H. ve Gedikkaya, F. G. (2016). *Kamu Politikaları Ansiklopedisi*. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Aydın, B. (2021). “Ütopya ve Siyaset: Popper, Fukuyama ve Liberal Sol Yaklaşımların Ütopya Yorumunun Ernst Bloch Üzerinden Eleştirisi.” *Felsefe Arkivi*, (81-96).
- Bawa, B. Relationship between Democracy and Education, <http://www.yourarticlelibrary.com/democracy/relationship-between-democracy-and-education/76841> (Erişim Tarihi: 15.05.2020).
- Boetie, E.L. (1995). *Gönüllü Kulluk Üzerine Söylev*. (Çev. ve Yorum: Mehmet Ali Ağaoğulları), İmge Yayınevi.
- Çağrı, A. (2017). “Elit Teorisi Perspektifinden Demokrat Parti Milletvekillerinin Sosyolojik Analizi”. *Yüksek Lisans Tezi*, T.C. Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dahl, R. A. (2010). *Demokrasi Üzerine*. (Çev. Betül Kadioğlu), Phoenix Yayınları.
- Dewey, J. (2004). *The Essential Dewey: Pragmatism, Education, Democracy*. Indiana University Pres.
- Diamond, L. (1996). “Is The Third Wave Over?”. *Journal of Democracy*, 7(3), 20-37.
- Duverger, M. (1977). *Batının İki Yüzü*. (Çev. Cem Eroğlu ve Fazıl Sağlam), Doğan Yayınevi.
- Ertürk, S. (1981). *Diktacı Tutum ve Demokrasi*. (3. Baskı). Saydam Matbaacılık.
- Glaeser, E. L. Ponzetto, G. A. ve Shleifer, A. (2007). “Why Does Democracy Need Education?”. *Journal of Economic Growth*. 12(2), 77-99.
- Gözütok, F. D. (2004). *Öğretmenliği Geliştiriyorum*. (2. Baskı), Siyasal Kitabevi.
- Gutek, G. L. (2001). *Eğitimin Felsefi ve İdeolojik Temelleri*. (Çev. Nesrin Kale), Ütopya Yayınevi.
- Hotaman, D. (2010). “Demokratik Eğitim: Demokratik Bir Eğitim Programı”. *Kuramsal Eğitimbilim*, 3(1), 29-42.
- Kaya, F. (2021). “EU’s Civilian Power Preference in the International System”. *International Journal of Social, Political and Economic Research*, 255-272.
- Korkmaz, E. (2017). “Demokrasi ve Kalkınmanın Alt Yapısı: Eğitim”. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (72), 129-143.
- Lipset, S. M. (1959). “Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy”. *American Political Science Review*, 53(1), 69–105

- Lipset, S. M. (1986). *Siyasal İnsan*. (Çev. Mete Tunçay), Teori Yayınları.
- Marshall, G. (1999). *Sosyoloji Sözlüğü*. (Çev: Osman Akinhay ve Derya Kömürçü), Bilim ve Sanat Yayınları.
- Marshall, T.H. (2006). “Yurttaşlık ve Toplumsal Sınıflar”. (Marshall, T. H. Bottomore, T. B. ve Kaya, A.). *Yurttaşlık ve Toplumsal Sınıflar*. (Çev. Ayhan Kaya), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 1-56.
- Meriç, Ö. (2014). “Dijital Demokrasi: Türkiye’de Yeni Medya ve Siyasal Katılım”. *Doktora Tezi*, T.C. Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mumcuoğlu, M. (1982). “Çağdaş Demokrasi Kuramlarında Katılma ve Türkiye’de Katılmanın Gelişimi”. *Yayınlanmamış Doçentlik Tezi*, T.C. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi.
- National Science Board. (1981). *Science Indicators*, Government Printing Office.
- Özbudun, E. (1989). “Tarihsel Gelişim İçinde Demokrasi ve Eğitim”. (Hazırlayan: Dr. A. Ferhan Oğuzkan), *Demokrasi İçin Eğitim*, Türk Eğitim Derneği XIII. Eğitim Toplantısı, Türk Eğitim Derneği Bilim Dizisi No. 13, 3-33.
- Pareto, V. (1935). *The Mind And Society*. 4 Cilt, Harcourt, Brace and Company.
- Perinçek, D. (1966). “Teknokrasi Meselesine Genel Bir Bakış”. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 22, 119-163.
- Provenzo Jr, E. F. Renaud, J. P. ve Provenzo, A. B. (Eds.). (2009). *Encyclopedia of the Social and Cultural Foundations of Education: AH; 2, IZ; 3, Biographies, visual history, index (Vol. 1)*. Sage.
- Rander-Pehrson, J. D. (1999). *Germany and the Revolution of 1848–1849*. Peter Lang.
- Sartori, G. (1996). *Demokrasi Teorisine Geri Dönüş*. (Çev. Tunçer Karamustafaoğlu ve Mehmet Turhan), Yetkin Yayınları.
- Tan, M. (1989). “Demokrasi Eğitiminde Boyutlar ve Sorunlar”. (Hazırlayan: Dr. A. Ferhan Oğuzkan), *Demokrasi İçin Eğitim*, Türk Eğitim Derneği XIII. Eğitim Toplantısı, Türk Eğitim Derneği Bilim Dizisi No. 13, 67-77.
- Tilly, C. (2007). *Demokrasi*. (Çev. Ebru Arıcan), Phoenix Yayınları.
- Toffler, A. (1992). *Yeni Güçler Yeni Şoklar*. (Çev. Belkıs Çorakçı), Altın Kitaplar.
- Willinsky, J. (2002). “Education and Democracy: The Missing Link May Be Ours”. *Harvard Educational Review*, 72(3), 367-392
- Zulu, P.M. (2001). “Education As a Precondition For Democracy”. *Democracy, Reality and Responsibility Pontifical Academy of Social Sciences, Acta* 6, 159-171.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 386-406

Derleme Makale / Review Article

Received / Alınma: 27.08.2021

Accepted / Kabul: 09.12.2021

ANA AKIM İKTİSAT YAKLAŞIMINDA PARA VE DEĞER ÜZERİNE*

Eylül Ece DEMİR¹

Öz

Bitcoin gibi dijital paraların “bildiğimiz para”nın yerine geçip geçmeyeceğinin sıkça sorulduğu bugünlerde paranın ve toplam toplumsal değer ile ilişkisinin ne olduğu tartışmaları da tekrar önem kazanmaya başladı.

Bu çalışma paraya kavramsal bir yaklaşımdan çok, ana akım iktisat yaklaşımları altında para-değer ilişkisinin kuramsal olarak nasıl temellendirildiği üzerine tartışmayı amaçlamaktadır. Para üzerine yapılan çalışmaların çoğu paranın işlevleri üzerinden bir analiz yapmaktadır. Bu çalışma mevcut literatürden farklı olarak, ana akım iktisat yaklaşımı altında para kavramını fiyat değil, değer ile ilişkisi bağlamında ele almaktadır.

Çalışmada para, değer somut bir formu olarak ele alındığından, değer ne olduğu ve para ile ilişkisinin nasıl kurulduğu önem kazanmaktadır. Yine para, değer ile ilişkisi bağlamında incelendiğinden emek-değer teorisi nedeniyle Klasik teori, fayda-değer teorisi nedeniyle Neoklasik teori ve açık bir şekilde değer teorisi ile ilişkilendirmemesine rağmen parasal bir ekonomi analizi yapması nedeniyle Keynes’in parasal yaklaşımı ele alınmıştır. Ana akım yaklaşımlardan Monetarist ve Keynesyen yaklaşımlar ise parayı değer kavramı üzerinden ele almadıklarından bu çalışmanın kapsamı dışında bırakılmışlardır.

Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden metin analizi yöntemi kullanılarak birincil ve ikincil kaynaklar üzerinden yapılan inceleme sonucu ana akım iktisat yaklaşımlarında paranın ne olduğu, para ve değer ilişkisinin tam olarak ortaya konulmadığı; bu ilişkinin para ve fiyat üzerinden yeniden tanımlanarak emek-değer kavramının içerdiği toplumsal bölüşüm ilişkisiyle ilişkilendirmekten kaçınıldığı görülmüştür.

Anahtar Kelime: Para, Değer, Klasik Teori, Neoklasik Teori, Keynes.

Jel Kodları: P16, E40, B12, B13, E12.

* Bu çalışma, 2019 yılında Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde tamamlanan “Sermaye Birikim Sürecinde Değer Para Finansallaşma: Varlık Fonu” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

¹Arş. Gör. Dr., Mersin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, E-posta: eyluldemir@mersin.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9635-6033.

Atıf/Citation

Demir, E. E. (2022). Ana akım iktisat yaklaşımında para ve değer üzerine. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 386-406.

ON MONEY AND VALUE IN THE MAINSTREAM ECONOMIC APPROACH

Abstract

Recently, it is frequently asked whether digital currencies such as Bitcoin will replace the “money as we know it”. So the debates about conceptual existence of money and its relationship with total social value have started to gain importance.

This study aims to discuss how the money-value relationship is theoretically grounded under mainstream economics rather than a conceptual approach to money. Money studies are mostly handled through the functions of money. Since this study is seen as an introduction to a conceptual study of money, unlike the existing literature, money is discussed in the context of its relationship with value.

In the study money is considered as a form of value so it becomes important what value is and how is established its relationship with money. Since money is examined in the context of its relationship with value, due to labor theory of value Classical theory, due to utility theory of value Neoclassical theory has been discussed. And Keynes' monetary approach has been discussed because of making a monetary economy analysis although it is not clearly associated with value theory. Monetarist and Keynesian approaches, which are among the mainstream approaches, are excluded from the scope of the study because they do not deal with money through the concept of value.

In the study one of the qualitative research methods, text analysis method, has been used on primary and secondary texts for a literature review. Basically, it has been seen that what money is and the relationship between money and value is not clearly revealed in mainstream economics approaches. It has been seen that this relationship is redefined over money and price and it is avoided to associate it with the social distribution relationship included in the labour theory of value.

Keywords: Money, Value, Classical Theory, Neoclassical Theory, Keynes.

Jel Codes: P16, E40, B12, B13, E12.

1. GİRİŞ

Klasik ekonomi politik teori başta olmak üzere ana akım yaklaşımlarda para olgusunun anlaşılabilmesi için analiz edilmesi gereken kavramlardan biri öncelikle “değer” yani toplumsal emek-değer kavramıdır. Para, değer somut bir formu olarak kabul edildiğinden, değer ne olduğu sorusuna verilecek cevap, paraya yaklaşım açısından önem arz etmektedir. “Değer” kavramı en azından iktisat tarihi boyunca sürekli tartışılmış ve değer kaynağının ne olduğu merak konusu olmuştur. Bu anlamda iktisadi düşünce tarihinde iktisatçılar arasında bir “değer” probleminin olduğu konusunda fikir birliği olduğu söylenebilir. Ancak bu değer kaynağının ne olduğu konusunda aynı fikir birliği söz konusu değildir. Değer kaynağı için iktisat teorisinde temel olarak iki farklı görüş olduğunu söyleyebiliriz. Bunlar; “emek-değer teorisi” ve “fayda-değer teorisi”dir. Değer tanımındaki farklılıklar, iktisadi düşünce okullarının değer toplumsallaşmasını ortaklaştıran paraya olan yaklaşımlarını da belirlemektedir. Bu anlamda emek-değer teorisini benimseyen Klasik politik iktisatçılar (Marx hariç) ve fayda-değer teorisini benimseyen Neoklasik iktisatçılar (bundan sonra ana akım iktisat olarak bahsedilecektir) parayı sadece mübadeleyi kolaylaştıran bir araç ve reel ekonomiyi örten bir peçe olarak görmüşlerdir. Dolayısıyla bu yaklaşımlar için toplam toplumsal değer ile para

arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Para, eşdeğerleri mübadele etmeyi kolaylaştıran, takas sisteminin sorunlarının aşılmasını sağlayan bir araç olarak, herhangi bir şekilde reel faktörleri etkilememektedir. Burada emek, malın gerçek/reel (değer) fiyatını oluştururken; para, nominal ve göreceli (değer) fiyatını oluşturmaktadır. Başka bir deyişle emek-değer kuramına göre belirlenen malın faydalılığı yani kullanım değerinin ölçütü emek iken; malın satın alma gücünün yani değişim değerinin ölçütü para olmaktadır. Dolayısıyla bu yaklaşımlarda para sadece sermaye birikim sürecinin dolaşım alanında var olan bir aracı olarak ele alınmaktadır. Yani üretim sürecinde değer olarak ortaya çıkan arzın, dolaşım sürecinde karşılığı olan talep yaratımı için gerekli olan araçtır para. Başka bir deyişle reel ilişkiler, parasal ilişkilerden ayrıdır. Bu da bir yandan üretim alanı ile dolaşım alanı arasında bir kopukluk ortaya çıkarırken; diğer yandan para teorisi ile değer teorisinin de birbirinden kopuk olmasına yol açmaktadır. Paranın reel ilişkiler ile ilişkilendirilmemesi, sürece sadece metallerin fiyatlarını etkilemesi kapsamında dahil edilmesi bu kopukluğun temel nedenidir.

Marksist teori kapitalist üretim tarzının baştan sona parasal bir ekonomi olduğunu savunur. Paranın reel ekonomi üzerinde bir örtü olmadığını savunan Marx'a göre para, toplumsal bir ilişki ve soyut bir kavram olan değer, görünür hale gelmesini sağlayan somut biçimdir. Dolayısıyla para, hem reel ilişkileri belirleme de hem de esas olarak değer transferinde büyük önem taşımaktadır. Ayrıca para olmazsa sermaye birikimi gerçekleşemez, bu nedenle paranın üretim sürecine girmesi bir zorunluluktur. Çalışmanın kapsamı nedeniyle bu yaklaşım başka bir çalışmanın konusu olacaktır.

Bu çalışma ana akım iktisat yaklaşımları altında para-değer ilişkisinin kuramsal olarak nasıl temellendirildiği üzerine bir tartışmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla ana akım iktisadın para teorilerini değer teorileri üzerinden analiz etmeye çalışılmaktadır. Çalışmada bu yaklaşımların parayı nasıl ele aldıkları ve para analizlerinin genel olarak kapitalist birikim sürecine yaklaşımlarını ve iktisadi analizlerini nasıl etkilediği irdelenmektedir. Bu anlamda emek-değer teorisini benimseyen Klasik politik ekonominin ve fayda değer teorisini benimseyen Neoklasik iktisadın görüşleri, temel kaynakları üzerinden analiz edilmeye çalışılmıştır. Yine ana akım iktisadın heteredoks yaklaşımı olan Keynes'in parasal yaklaşımı, değer teorisindeki belirsizliğe rağmen parayı "devrim niteliğinde" parasal bir ekonomi analizi yaparak, üretim süreci ile ilişkilendirmesi bakımından ele alınmıştır. Ana akım yaklaşımlardan Monetarist ve Keynesyen yaklaşımlar ise parayı değer kavramı üzerinden ele almadıklarından çalışmanın kapsamı dışında bırakılmışlardır.

2. ANA AKIM İKTİSAT YAKLAŞIMINDA PARA VE DEĞER

Ana akım iktisat kendi içinde Ortodoks (serbest piyasacı) ve heterodoks (müdahaleci, Keynesyen, Kurumsalci okul, Avusturya okulu, Post Keynesyenler ve yeni heteredoks görüşler) yaklaşım olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu ayırımın temel nedeni ana akım iktisat teorisi yaklaşımı altında ele alınacak teorilerin, kapitalizmde genel olarak ortaya çıkan kriz ve dengesizlikleri sistemin içsel dinamiklerini sorgulamadan ya dışardan faktörlerle ya da yanlış veya yetersiz müdahaleler ve düzenlemelerle açıklamalarıdır. Ortodoks yaklaşım altında liberal ve neoliberal iktisat stratejilerini benimseyen teorik yaklaşımların serbest piyasa işleyişi altında değer ve para olgusuna bakışları ele alınacaktır. Heteredoks yaklaşımda çok sayıda farklı yaklaşım olmakla birlikte burada kapitalizmin istikrarının korunması için serbest piyasa işleyişine gerektiğinde müdahale edilmesini ileri süren ve parasal bir analiz yapan Keynes'in paraya yaklaşımı ele alınacaktır.

2.1. Ortodoks İktisat Yaklaşımı

2.1.1. Klasik Ekonomi Politikde Para ve Değer

Klasik ekonomi politik düşünürler İsaac Newton'un, evreni düzenleyen bir dizi mekanik kanunun geçerli olduğu görüşünden etkilenmiş ve bunu ekonomik hayatın uyum içinde olmasını sağlayan bir dizi "doğal yasa"nın olduğu şeklinde ifade etmişlerdir. Bu görüşe göre tıpkı Newton'un fiziğinde olduğu gibi insanları ve toplumları yönlendiren bir takım doğa yasalarının varlığı, bu yasalara uyulması ve herhangi bir müdahale olmaması halinde toplumsal mutluluğun en yüksek düzeyde gerçekleşeceği ileri sürülür. Bu doğal yasaların, ekonomik hayata uyarlanması "Laissez-faire" (bırakınız yapsınlar) düşüncesinin özünü oluşturmaktadır (Paya, 1998: 175-176). Bu kabul, piyasa ekonomisinin ve serbest piyasa koşullarında oluşan bir fiyat mekanizmasının varlığını beraberinde getirir. Klasik ekonomi politik, analizlerinde uzun dönemi esas alır. Uzun dönemde ise ekonomi daima kendiliğinden serbest piyasa koşulları altında, tam istihdam seviyesinde dengeye gelir. Ekonomik aktörler yani firmalar ve tüketiciler her zaman kârlarını ve faydalarını maksimize edecek şekilde rasyonel davranır. Tüm piyasalarda tam rekabet koşulları geçerliyse, fiyatlar ve ücretler tam esnek ve yine ekonomik aktörler tam bilgiye sahiptir.

Klasik ekonomi politik analizde reel sektör ile parasal sektörü birbirinden ayıran ikili bir analiz söz konusudur. Bu dikotomik analize göre parasal değişkenlerdeki değişimler, reel değişkenlerin değerlerinde herhangi bir değişikliğe yol açmaz, yani para "nötr" dür. Klasik analizde reel değerler esas alınır, yani para aldanması veya parasal bir yanılma söz konusu

değildir. Para sadece mübadele işlemini kolaylaştırır dolayısıyla para olmasa da takas yoluyla mübadele devam edeceğinden, para sadece işlem güdüsü ile talep edilir (Bocutoğlu, 2011: 3-6).

Girişte de vurgulandığı üzere para olgusunun anlaşılabilmesi “değer” in ne olduğu sorusu ile ilişkilidir. Değer kavramı, değerın kaynağı ve değerın ölçütünün ne olduğu sorusu iktisat literatüründe merkezi bir öneme sahip olmuştur. Bu soruların cevapları önemlidir çünkü malların değişim oranları ve bu oranları belirleyen unsurlar toplumsal bölüşümün nasıl ve neye göre gerçekleştiğinin de cevabını oluşturmaktadır.

Bu bağlamda Klasik teorinin, değer analizi daha çok paranın sadece bir mübadele aracı olarak neden olması gerektiğinin açıklanması ve değişim değeri yani fiyat için ortak bir ölçü bulmaya yöneliktir. Böylece değişim değerinin, metanın gerçek değerini yansıttığını dolayısıyla ürünün üretim sürecinde kullanılan emek dahil tüm faktörlerin yarattıkları değerın tam karşılığını aldıklarını gösterme çabasıdır. Klasiklere göre değeri, üretimde harcanan emek belirlemektedir. Klasiklerin emek değer teorisini kabulü, değerın nesnel bir şekilde üretim maliyetiyle belirlendiğini kabul ettiklerini ve mübadeleden çok üretimi ön plana çıkardıklarını gösterir (Itoh & Lapavitsas, 1999/2012: 20).

Klasikler için kapitalist ekonomik sistem içinde paranın rolü küçük ve önemsizdir. Klasik ekonomi politiğın kurucularından Adam Smith, *Ulusların Zenginliğı* (1776)’nde paranın kökeni ve kullanımını kapsamlı bir şekilde ele almıştır. Smith, işbölümünün gerçekleşmesinden sonra insanın ihtiyaçlarının çoğunu, kendi tüketiminden artan emek ürünü fazlasını, başka insanların emek ürünlerinden gereksindikleri ile takas etmesi sonucu giderdiğini belirtir. Ancak bu süreçte takası sağlayacak ortak bir nesnenin olmamasının yarattığı sorunları ortadan kaldırmak için insanların kıymetli madenlere yönelmesini, yine bu madenlerde olası hile ve dolandırıcılıkları önlemek için alınan tedbirler sonucu para ve darphanelerin nasıl ortaya çıktığını örneklerle açıklamaktadır (Smith, 1776/2006: 24-27).

Böylece Smith parasal analiz ile reel analiz ayırımı yaparak paraya sadece değişim aracı ve değer ölçme rolünü yüklemektedir. Dolayısıyla Klasik politik ekonomi paranın sermaye birikiminin bir aracı olduğunu göz ardı etmiş; paranın bir değeri olmadığını bu nedenle paranın sadece para olarak talep edilemeyeceğini kabul etmiştir. Bunu Smith’in, paranın sadece işlem amaçlı talep edildiğini vurguladığı alıntısından net olarak görebiliyoruz. Smith’e göre para, ulusal sermayenin bir parçasını oluşturmakla birlikte, bu sermayenin küçük ve en önemsiz kısmıdır (Smith, 1776/2006: 465).

“Mal, para satın almaktan başka, daha birçok maksada hizmet eder. Ama para, mal satın almaktan başka işe yaramaz. Onun için para, ister istemez malın arkasından koşar. Ama mal, her zaman yahut kesinkes paranın peşinden koşmaz.... İnsanlar parayı, paradır diye istemezler; onunla satın alabilecekleri şeyin hatırı için isterler” (Smith, 1776/2006: 466/467).

Smith, insanların alışverişi belli kurallar çerçevesinde yaptıklarını, bu kuralların da malların görelî değerini belirlediğini belirttikten sonra, değerî iki ayrı anlamı olduğuna dikkati çeker. Buna göre bir nesnenin faydalılığı “kullanım değeri” iken, o nesnenin başka mal satın alabilme gücü, “değişim değeri”dir. Çoğu zaman kullanım değeri yüksek olan şeylerin (su gibi) değişim değeri çok düşük ya da hiç olmazken; aksine değişim değeri yüksek olan bazı şeylerin (elmas gibi) kullanım değeri ya azdır ya da hiç yoktur (Smith, 1776/2006: 30).

Peki değeri belirleyen, onu ölçmemizi sağlayan şey nedir? Smith bu soruyu “[...] emek, bütün malların değişim değerinin gerçek ölçüsüdür” şeklinde cevaplar (Smith, 1776/2006: 31). Ancak emeğin soyut bir kavram olması nedeniyle çoğu zaman, malların değişim değeri emekle değil, başka bir malın miktarı ile belirlenmektedir. Smith paranın bir kez ele geçtikten sonra (ortaya çıktıktan sonra) mübadeleyi nasıl kolaylaştırdığını, takas sisteminde ortaya çıkan değişim sorunlarını nasıl çözdüğünü, işbölümü ve uzmanlaşmayı kolaylaştıran ve hızlandıran bir araç olduğunu detaylı bir şekilde anlatmıştır.

Smith’in çağdaşı olan James Steuart ise Klasik politik ekonomide paranın dolaşım aracı olma işlevine aşırı vurgu yapılmasının aksine, paranın hesap birimi, borç geri ödeme aracı, gömüleme aracı ve uluslararası ödeme işlevlerini de tartışmıştır (Itoh & Lapavitsas, 1999/2012: 27). James Steuart, emek-değer teorisini kullanmamış olmakla birlikte fiyat ile değer arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Steuart, uzun süre para olarak kullanılan metaller nedeniyle, para ve madeni paranın (sikke) neredeyse eş anlama geldiğini ancak prensipte bu ikisinin birbirinden oldukça farklı olduğunu belirtmiştir (Steuart, 1767: 526). Hesap parası (money of account) kavramını kullanan Steuart’a göre para, “satılabilir şeylerin ayrı ayrı değerini ölçmek için icat edilmiş, keyfi bir eşit parçalar ölçeceğinden başka bir şey değildir”. Hesap parası, tıpkı derece, dakika, saniye gibi şeylerin değerini ölçmek için kullanılan bir ölçektir (Steuart, 1767: 526).

Hesap parası ile madeni para ayrımını yapan Steuart bir anlamda kaydi para ile meta para ayrımını yapar. Ancak daha sonra “yapay ya da maddi para” dediği parayı, hesap parası yerine kullanır. Bir kere keyfi olarak değerli bir madenin para olarak belirlenmesinden sonra, altın veya gümüş, bu aynı zamanda değeri ölçen fiyat tanımını kazanır (Steuart, 1767: 526). Dolayısıyla Steuart’ın analizinde somut para olan sikke, soyut bir ölçü birimine (numeraire)

dönüşmektedir. Steuart fiyatı, değer bir ölçüsü olarak almakta ve ona göre değer ile fiyat, mübadele sırasında arz ve talep tarafından belirlenmektedir (Itoh & Lapavitsas, 1999/2012: 23).

Klasik politik ekonominin en önemli temsilcilerinden David Ricardo da bir ekonomide yaratılan değer kaynağı üzerinde durmuştur. Ricardo tıpkı Smith gibi değeri, kullanım değeri ve değişim değeri olarak iki ayrı kategoride ele almış ve herhangi bir malın değişim değerine sahip olması için öncelikle kullanım değerine sahip olması gerektiğini vurgulamıştır. Buna göre yararlıya sahip olan malların, değişim değerlerini, az bulunur olmaları (kıt olmaları) ve elde edilmeleri için gerekli olan emek miktarı gibi iki farklı kaynaktan aldığını belirtir. Ancak yararlılık, bir malın değişimi için zorunlu bir gereklilik olsa da, değişim değerinin ölçütü değildir. Bazı heykeller, tablolar, zor bulunan kitaplar gibi, herhangi bir şekilde çoğaltılamayan ve değerleri nadir olmalarından kaynaklanan mallar vardır. Bu tür malların değeri, üretimleri için kullanılan emekten tamamen bağımsız olarak belirlenmektedir. Bu tür mallar dışında kalan, insan emeğinin harcanmasıyla çoğaltılabilen ya da üretilmelerinde rekabetin kısıtlama olmadan işlediği malların değerleri ise bu malların üretimi için harcanan emek tarafından belirlenir (Ricardo, 1817/2013: 8). Bu emek içinde sadece malların üretiminde kullanılan doğrudan emek değil, aynı zamanda o malın üretimi için gerekli olan malzeme ve makineleri üretmede harcanan dolaylı emek de vardır (Ricardo, 1817/2013: 19). Yani değer, birikmiş emek olan sermaye ile canlı emek olan işçinin yarattığı ortak bir üründür (Selik, 1974: 35). Ricardo, bu nedenle değer bu iki sınıf arasında ücret ve kâr olarak paylaşılması gerektiğini savunarak, yaratılan değer bölüşülmesinde kârın haklılığını ortaya koymaya çalışmıştır.

Ricardo, malların görece değerlerindeki değişikliği ölçmek için değişmez bir değer ölçüsü olarak kabul edilen paranın değerinin de onun üretim maliyetleri, yani emek-değer teorisi tarafından belirlendiğini ve fiyat düzeyinin meta-paranın değişim değerini yansıttığını belirtir (Blaug, 2014: 158). Yani paranın değerini de parayı oluşturan değerli madenlerin içerdiği emek belirlemektedir. Dolayısıyla eğer dünyanın her yerinde sadece madeni para (meta-para) kullanılırsa, piyasadaki para miktarı, paranın ve metaların değeri ile dolanım hızı tarafından belirlenecektir. Bu da mübadele için gerekli olan zorunlu para miktarını verecektir. Kâğıt paranın da altın karşılığı olduğu müddetçe bu otomatik mekanizma bozulmayacaktır (Itoh & Lapavitsas, 1999/2012: 28-29). Ricardo'nun emek-değer teorisi ve paranın miktar teorisini uzlaştırması, onun parayı sıradan bir meta olarak kabul etmesi varsayımına dayanır (Itoh & Lapavitsas, 1999/2012: 30).

Klasik politik ekonominin bir başka öncü ismi J.S. Mill ise "*Ekonomi Politiğin İlkeleri*" adlı eserinde, Klasik ekonomi politiğin para teorisini birçok yönden tamamlamıştır. Mill, paranın

dolanım hızı, kredi ve gömüleme konularını ele almıştır. Mill'e göre bir para birimi birden çok mübadeleye aracı olabilir. Aynı zamanda bazı mübadele işlemlerinin para kullanmadan, kredi aracılığıyla yapıldığını ve paranın gömülenmesinin de bu kredilere bir şekilde kaynak sağladığını belirlemiştir (Öçal, 1981: 161). Mill paranın değerini ortak bir ölçüsü, değişim aracı ve değer standardı fonksiyonları olduğunu vurgulamış ve paranın bu işlevlerinin mübadele işlemlerini nasıl kolaylaştırdığını örneklerle açıklamıştır (Mill, 1848/1885: 144). Mill bir şeyin değerinin, o şeyin değiştiği şey ile belirlendiğini dolayısıyla paranın değerini de değiştiği şeyin yani paranın satın alma gücünün belirlediğini vurgulamıştır. Ona göre eğer fiyatlar düşükse, paranın satın alma gücü ve değeri artacak; fiyatların yüksek olması durumunda ise paranın satın alma gücü ve değeri düşecektir. Dolayısıyla paranın değeri, fiyatlar genel düzeyinin tersi yönünde değişmektedir. Paranın değeri veya satın alma gücü ise öncelikle arz ve talebe bağlıdır. Paranın arzı belli bir zamanda piyasadaki para miktarı yani dolanımdaki para miktarı ile belirlenirken; talebi satış için piyasaya sunulan tüm malların fiyatları tarafından belirlenir. Çünkü her mal satıcısı aynı zamanda bir para alıcısıdır (Mill, 1848/1885: 148). Mill'in analizinde bir yandan Say yasasının varlığı kendini gösterirken, diğer yandan paranın değerinin miktarına bağlanması ile miktar teorisi net olarak görülmektedir.

J. S. Mill paranın değer yasalarını etkilemediğini, sadece alış verişi kolaylaştıran bir araç olduğunu kabul etmiştir. Buna göre takas sisteminde, şeylerin geçici veya piyasa değerleri (*değişim değeri*) arz ve talebe; onların üretim maliyetlerine bağlı olan ortalama ve kalıcı değerleri (*kullanım değeri*) maliyetlerine bağlıdır. Bu, parasal sisteme de uygulanabilir. Parasal sistemde, takas sisteminde birbiriyle değiştirilen şeyler, bu defa eşit miktarda para için satılacak, böylece biri diğeri ile değiştirilmiş olacaktır. Ancak buradaki değişim sürecinde tek işlem yerine iki işlem yapılmış olacaktır (Mill, 1848/1885: 147).

Klasik ekonomi politiğin temelinde John Baptiste Say tarafından ortaya konulan Mahreçler Kanunu (piyasalar kanunu/Say yasası) bulunur (Öçal, 1981: 153). Mahreçler kanununa göre "her arz kendi talebini yaratır". Dolayısıyla bu kanuna göre mal ve hizmetlerin arzı bu mal ve hizmetlerin talebini yaratır. Bu da parayı sadece mübadeleyi kolaylaştıran bir araç, "numeraire" (hesaplama aracı/hesap birimi) haline getirmektedir. Paranın sadece bir mübadele aracı olarak ele alınması paranın yansız yani nötr olması kabulünü de beraberinde getirir. Yani Klasik analiz gelir dağılımı, büyüme oranı, istihdam seviyesi gibi reel değişkenleri parasal faktörleri dikkate almadan ele alır. Para, hiçbir şekilde bu reel değişkenleri etkilememektedir. Say yasasının kabulü bu ayrımı beraberinde getirmiş, Klasik politik ekonomide parasal faktörlerin reel faktörleri etkilemediği dikotomik (ikili) bir yapının ortaya çıkmasına, sadece

reel analiz yapılmasına neden olmuştur. “Parasal analiz”den kasıt, parayı argümanın başında analize dahil eden ve iktisadi yaşamın temel özelliklerinin bir takas modeliyle temsil edilebileceğini kabul etmeyen her tür analizdir. “Reel analiz”den kasıt ise iktisadi faaliyeti, sadece mal ve hizmetler hakkındaki kararlar ve bunlar arasındaki ilişkiler üzerinden yapan analizdir. Burada “para bir örtü-peçedir” çünkü iyi işleyen bir para sistemi ticaretin takastan ibaretmiş gibi analiz edilmesine izin verir (Blaug, 2014: 28).

Klasiklerin Say Yasası’nın geçerliliğini kabul etmeleri ekonomik analizlerinde belirleyici bir rol oynamıştır. Klasik politik ekonominin para teorisi yaklaşımı bu yasanın kabulüne bağlıdır. Bu yasanın kabulü, kapitalist üretimin nihai amacının kullanım değeri tüketimi olduğu anlamına gelmektedir. Toplam talep her zaman toplam arzı eşit olacaktır ki bu trampa sisteminin özüdür. Say yasasına göre para ve emtia arasında herhangi bir ayrıma ihtiyaç yoktur çünkü para arzı emtia talebine bağlıken, para talebi de emtia arzına bağlıdır. Herhangi bir şekilde malların satılmaması veya paranın elde tutulması söz konusu değildir.

Paranın mübadeleyi kolaylaştıran bir araç olarak kabul edilmesi (Say yasası), Klasik teorinin paraya yaklaşımının temelinde miktar teorisi ve bu teorinin varsayımlarının olmasından kaynaklanmaktadır. Bu varsayımlar özet olarak şu şekildedir (Ercan, 2005: 124);

- Paranın temel işlevi, değişim aracı olmasıdır.
- Para nötrdür, yani paranın herhangi bir değeri bulunmamaktadır.
- Parasal faktörler reel faktörleri etkilemezler, sadece fiyatları etkilerler.
- Parasal denge söz konusudur ve insanların paranın bir kısmını elde tutmaları söz konusu olmadığı için pasif finans ilkesi geçerlidir.

Parayı reel faktörleri gizleyen bir peçe olarak gören Klasik politik ekonomide para ve reel faktörler arasındaki ilişki, para miktarının metaların fiyatları üzerindeki etkisi bağlamında kurulmuştur. İlk olarak Merkantilistler tarafından formüle edilen paranın miktar teorisi, Ricardo ile kesin halini almıştır (Kazgan, 1980: 99). Merkantilistlerde para, malların dolaşım hızını artırarak ticaret hızını ve hacmini arttırıyordu. Merkantilistler $MV \equiv PT$ şeklindeki değişim denkleminde para miktarının (M), malların ortalama fiyatları (P) üzerindeki değil, ticaret hacmi (T) üzerindeki etkisi üzerinde durmuşlardır. Buna göre para arzındaki bir artış para talebinde bir artışa yol açar. Dolayısıyla para miktarındaki bir artış fiyatları değil, doğrudan ticaret hacminde bir artışa yol açar ve ticareti canlandırır (Blaug, 2014: 23).

Paranın miktar teorisinin ilk versiyonunu ele alan David Hume, para miktarı ile ortalama fiyatlar arasında nedensel bir ilişkinin olduğunu ileri sürmüştür. Miktar teorisinin genel kabul görece bu versiyonuna göre T ve V (paranın dolaşım hızı) parasal değişimlere karşı duyarsız olduğundan M ve P oransal olarak değişecektir. Fakat para sadece bir değer ölçüsü ve mübadele aracı olduğu sürece bu ilişki geçerli olacaktır. Çünkü paranın değer saklama işlevi dikkate alındığı anda M ve P mutlaka oransal olarak hareket etmek zorunda kalmayacaktır (Blaug, 2014: 24).

Özetle Klasik ekonomi politikde para sadece dolaşım alanında var olan bir araç olarak ele alınmakta bu da bir yandan üretim alanı ile dolaşım alanı arasında bir “dikotomi”yi ortaya koyarken; diğer yandan para teorisi ile değer teorisinin de birbirinden kopuk olmasına yol açmaktadır. Para-değer birlikteliği yerine para-fiyat birlikteliğine vurgu yapmak, parayı değer teorisinden kopararak fiyatlar genel düzeyi üzerinden ilişkilendirerek bölüşüm ilişkisini sermaye birikimini hızlandırıcı işleve dönüştürmektedir.

2.1.2. Neoklasik İktisatta Para ve Değer

1870’lerde marjinalist devrim ile ekonomik teori tamamen yeniden düzenlendi. Nesnel üretim maliyeti ve Klasik emek-değer teorisi (nesnel değer teorisi) yerini öznel üretim maliyeti ve sübjektif fayda-değer teorisine (sübjektif değer teorisi) bıraktı. Ekonomi teorisinin ilgi odağı, büyüme, kalkınma ve bölüşüm sorunlarından kıt kaynakların optimal dağılımına döndü. Yani sermaye birikimi problemi yerini kıt kaynakların fiyatlandırılması ve tahsisi sorunlarına bıraktı. Klasik iktisatçılar daha çok makroekonomik problemlerle ilgilenirken; Neoklasik iktisatçılar daha çok birey ve firma kararları gibi daha mikro bazlı problemlerle ilgilenmeye başladılar. Bununla birlikte Neoklasik teori de, Klasik teori gibi daha çok reel faktörlerle ilgilenmiştir.

Neoklasik iktisat, 1870’lerden günümüze kadar görüşleri etkili olan, Klasik değer teorisi dışında temelde Klasik politik ekonominin görüşlerini benimseyen liberal iktisat okuludur. Bu okulun en temel ve ayırıcı özelliği marjinalist değer ve bölüşüm teorisidir (Kazgan, 1980: 118-122). Neoklasik iktisatta Klasik analizdeki üretim maliyetlerine dayanan objektif emek-değer teorisi yerine, sübjektif fayda-değer teorisi benimsenmektedir. Objektif emek-değer teorisinin kapitalizmin eleştirisi için kullanılması bu köklü değişimde etkin bir rol oynamıştır. Sübjektif fayda-değer teorisi psikolojik etkenlere dayandırılmış, fayda ve değer belirleyicisi olarak öznel zahmet ön plana çıkmıştır (Kazgan, 1980: 122). Neoklasik iktisatta değeri belirleyen şey, “bizatihi ihtiyacın yoğunluğu değil, tatmin edilmeyen ihtiyacın son parçasının (marjinal faydanın) yoğunluğudur” (Mandel, 1975: 415). Dolayısıyla fayda-değer teorisinde bir malın değeri içerdiği toplam faydaya göre değil, marjinal faydaya yani son birimin faydasına bağlı

olarak belirlenmektedir. Marjinal fayda söz konusu malın tüketilen miktarı ile ters orantılıdır. Dolayısıyla bir mal ne kadar kıt ise o malın marjinal faydası yani değeri o kadar yüksektir. Bu bağlamda Neoklasik iktisatta değeri belirleyen temel unsur “kıtlık”tır (Akyüz, 1980: 97-99).

Klasik ekonomi politik iktisatçılar gibi Neoklasik iktisatçılar da emek-değer kavramını görünür olmaktan çıkaracak fiyatlama politikası için parayı subjektif faydayı ortaya koyan belli başlı en önemli değer olarak almışlardır. Parayı sadece mübadeleyi kolaylaştıran bir araç olarak görmüşlerdir. Para, insana doğrudan bir fayda sağlamamakta, ancak onun aracılığıyla satın alınan malların faydaları üzerinden yani dolaylı olarak fayda sağlamaktadır. Dolayısıyla parayla satın alınan malların marjinal faydası, söz konusu paranın marjinal faydasına eşittir (Paya, 1998: 199). Paranın değerini ise aynı mal ve hizmet piyasasında olduğu gibi, arz ve talep yasalarıyla para piyasasında belirlemeye çalışmışlardır. Buna göre tam rekabet koşulları veri iken, tüketiciye atfedilen tercihler paraya olan talep unsurlarını; merkez bankaları ve finansal araçlar da para otoritesi olarak para arzını sağlarlar. Böylelikle paranın değerini arz ve talep bileşenlerini ortaya koyan klasik miktar teorisinden çıkarmaya çalışmışlardır.

Neoklasik yaklaşımın temsilcilerinden Walras, genel denge analizi ile para teorisini birleştirmiş ve ekonomide genel denge durumunda paranın rolünü göstermiştir. Buna göre Klasiklerin kabul ettiği paranın mübadele sürecine hiçbir şey katmadığı görüşünü reddetmiştir. Çünkü Walras’a göre eğer sistemde bir “numeraire” yoksa bilinmeyen sayısı denklem sayısından fazla olacağından, sistemin dengeye gelmesi söz konusu olamaz (Kazgan, 1980: 178). Diğer yandan Walras’a göre genel denge modeline paranın girmesi numeraire ekonomisinden elde edilen sonuçları değiştirmemektedir. Bu da Walras’ın modelinde paranın yansızlığının yani miktar teorisinin geçerliliğinin devam ettiğini göstermektedir. Yani Walras’ta da para mübadeleyi kolaylaştıran bir araçtan başka bir şey değildir (Öçal, 1981: 171). Ayrıca Walras, üretimden elde edilen tüm gelirin, tüketim harcamalarına gittiğini kabul etmekle Say yasasının geçerliliğini kabul etmiştir (Kazgan, 1980: 178). Walras’ın genel denge analizinde bütün piyasalar eşanlı dengeye gelmektedir. Eğer piyasaların herhangi birinde bir dengesizlik varsa bu durumda geriye kalan piyasalardan en az birinde daha dengesizlik vardır. Walras’ın genel denge analizinin, kapitalist ekonomide paranın varlığının nedenlerini ve takas ekonomisi ile parasal ekonomi arasındaki farkı açıklamakta yetersiz kaldığını söyleyebiliriz.

Neoklasik iktisadın öncü isimlerinden Irving Fisher, miktar teorisi eşitliğini yeniden düzenlemiş ve buna mübadele denklemi demiştir (Öçal, 1981: 175). Fisher mübadele denklemine, çeke tabii mevduatın banknot ile aynı işlevi gördüğünü belirterek, çeke tabii mevduatı (M’) ve bunun dolanım hızını (V’) ekleyerek denklemi $MV+M'V'=PT$ haline

getirmiştir. P fiyatlar genel düzeyi, T ticaret hacmidir. Fisher para miktarı ile fiyatlar genel düzeyi arasındaki doğrusal ilişkiyi kabul etmekle beraber, tam istihdamın henüz gerçekleşmediği geçiş dönemlerinde bu ilişkinin geçerli olmadığını belirtmiştir (Kazgan, 1980: 180). Fisher'in miktar teorisi analizinde para arzı, ekonomiye dışsal, para otoritelerince belirlenmekteyken; para talebi o anda ekonomide yapılan işlem hacmine bağlıdır (Ercan, 2005: 148).

Alfred Marshall ise paranın sadece işlem amacıyla değil, aynı zamanda belirsizliklerden korunmak için de talep edildiğini anlatmak için "Cambridge denklemi"ni Fisher'in mübadele denklemini baz alarak geliştirmiştir. Fisher'de genel fiyat düzeyindeki değişmelerin ana kaynağı para arzındaki değişmeler iken, Marshall'da para talebi de denkleme girer (Kazgan, 1980: 181). Marshall, Klasik politik ekonominin ve Neoklasik analizin para teorisinden farklı olarak paranın, "satın alma gücü"nü temsil etmesi nedeniyle bilinmeyen ihtiyaçlara ve geleceğe ilişkin beklentilere karşı gömülenebileceğini belirtmiştir. Marshall'a göre bu nedenle insanlar gelirlerinin belirli bir kısmını (k) ellerinde tutarlar (Marshall'dan akt. Ercan, 2005: 151). Böylece Marshall'ın para talebine zaman ve belirsizlik faktörlerini eklemesi ile o güne kadar sadece dolaşım aracı olarak talep edilen para, artık ihtiyat amacıyla da talep edilmiş olacaktır. Bu da piyasadaki paranın analize dahil edilmesi anlamına gelmektedir (Ercan, 2005: 151-152). Marshall'a göre bireyler satın alma güçlerini sabit tutmak için gelirlerinin onda birini, servetlerinin ise ellide birini ellerinde tutmak zorundadırlar (Öçal, 1981: 180). Belirli bir miktar paranın ihtiyat amacıyla piyasadaki çekilmesini kabullenmek, aslında piyasaya sürülen her metanın bir talebinin olacağını kabulünü de üstü kapalı olarak çürütmektedir. Yani bir eksik talep krizi olabilir. Bununla birlikte elde tutulan para miktarının (k), paranın dolanım hızı gibi, ancak uzun dönemde değiştiği kabul edildiğinden zımnen de olsa Say kanunu da kabul edilmiştir (Kazgan, 1980: 182). Bu önemli farklılıklara rağmen Marshall da diğer Klasik ve Neoklasik iktisatçılar gibi para arzını dışsal olarak ele alarak, ekonominin parasal kesimini reel kesimden ayırmış ve Klasik dikotomi analizini devam ettirmiştir.

Hem Fisher hem de Marshall miktar teorisinin doğrudan analizini ele alırken Knut Wicksell miktar teorisinin dolaylı analizini ele alarak Neoklasik iktisadın sınırlarını zorlamıştır (Ercan, 2005: 153). Wicksell paranın Klasiklerin ileri sürdüğü gibi "peçe" olmadığını, aksine kapitalist sistemde temel etken olduğunu açıklamış ve iktisadi istikrarsızlıkların kaynağını para-kredi mekanizmasında aramıştır (Kazgan, 1980: 178). Wicksell'e göre bankacılık sistemi, kredi politikası aracılığıyla para hacmini, paranın dolanım hızını ve meta fiyatlarını etkileyebilir (Öçal, 1981: 228).

Nitekim Wicksell, Say kanunun sadece reel ekonomilerde geçerli olduğunu savunarak parasal ekonomilerde bu kanunun geçerliliğini reddetmiş ve miktar teorisinin yetersizliğini ortaya koymuştur. Buna rağmen, genel fiyat düzeyindeki değişimleri açıklamak için miktar teorisini kullanmıştır. Ancak Wicksell'in miktar teorisini ele alışı öncüllerinden farklıdır. Wicksell, doğrudan parasal ekonomiyi ele almış ve para miktarındaki ya da paranın dolanım hızındaki bir değişimin fiyatlar üzerindeki etkisine ne olacağını incelemeye çalışmıştır (Öçal, 1981: 223-224). Wicksell, miktar kuramcılar tarafından sabit ya da uzun dönemde yavaş değişebileceği ileri sürülen dolanım hızının, değişebileceğini kabul etmiştir (Öçal, 1981: 226). Dolayısıyla Wicksell, para miktarı değişimlerinin genel fiyat düzeyini aynı yönde ve aynı oranda değiştirdiğini kabul eder; ancak farklı olarak, bu değişimlerin, toplam nakdi talebi hangi yoldan ve nasıl etkilediğini göstererek Keynes'in efektif talep analizine öncülük etmiştir (Kazgan, 1980: 178).

Bir miktar kuramcısı olan Wicksell, para ve fiyatlar arasındaki bu doğrudan ilişkiyi reddetmesine rağmen analizinde bir yandan bankaların önemi üzerinde dururken - ki bu para arzının ekonomiye içsel olan kurumlar tarafından belirlendiği anlamına gelir - diğer yandan parayı ekonomik süreç ve ilişkilere dışsal bir değişken olarak tanımlar (Ercan, 2005: 154). Wicksell tasarruf edilen para sermayenin, bankalar aracılığıyla borç verilmesi sonucu mümkün olan en kısa sürede dolanıma geri döndüğünü belirtir. Bireyin bakış açısından bu, ölü (dead) sermayenin faiz garantisi altında, canlı (fruitful) sermayeye dönüşmesi anlamına gelir (Wicksell, 1978: 10). Wicksell bankaların temel fonksiyonunun, para arzının günlük ihtiyaçları karşılayacak şekilde kontrolü veya miktar artışı önlemek olduğunu, bunun da fiyatları ve paranın değerini düzenlediğini savunur (Wicksell, 1978: 14). Para miktarı, dolaşım hızı ve emtia fiyatları, her zaman tüm para dolaşımında olacak şekilde, yani ülkedeki tüm para emtia ile takas edilecek şekilde, ayarlanır (Wicksell, 1978: 22).

Wicksell para miktarı ve kredi hacmi arasında yakın bir ilişki olduğunu, kredinin paranın dolanım hızını artırdığını, böylece gerekli olan para miktarını düşürdüğünü belirtmiştir. Bu ilişkinin Wicksell'e göre çok daha önemli bir yönü vardır: Bu, kredi verilmesi veya sermaye transferinin para şeklinde yapılması ve bunun sermaye birikiminin ve tasarrufun yapılmasına yol açmasıdır. Yani para, tasarrufun ve sermaye (kredilerin) transferinin aracıdır (Wicksell, 1978: 24). Paranın değeri, tam olarak değişim değeri yani mal ve hizmetleri satın alma gücüdür. Dolayısıyla paranın değeri ve fiyatlar genel seviyesi eş anlamlı veya ilişkili kavramlardır (Wicksell, 1978: 129). Wicksell'e göre paranın sübjektif değeri yani marjinal faydası, esas olarak paranın objektif değerine yani satın alma gücüne bağlıdır (Wicksell, 1978: 130).

Dolayısıyla Wicksell parayı, kredi ve faiz aracılığıyla ekonomiyi etkileyen bir gerçeklik olarak ele almakla birlikte paranın değer ile ilişkisini ortaya koymamıştır.

Neoklasik iktisadın, subjektif bir değer teorisini, objektif bir para teorisi (miktar teorisi) ile birleştirmesinin düalist bir yaklaşım olduğu söylenebilir. Neoklasikler, paranın marjinal değeri problemini hiçbir zaman çözememişlerdir. Para miktarındaki bir artış, meta stokundaki bir artış gibi mutlaka metanın marjinal değerini azaltmaz; çünkü para, farklı ihtiyaçların giderilmesinde kullanılabilir. Nitekim miktar teorisine göre para miktarındaki bir artışın, metanın marjinal değerini değiştirmeden sadece fiyatları değiştirmesi bu düalizmin bir göstergesidir (Mandel, 1975: 419).

Neoklasik ekonomi politik yaklaşımda da para sadece dolaşım alanında var olan bir araç olarak ele alınmakta bu da bir yandan üretim alanı ile dolaşım alanı arasında bir “dikotomi”yi ortaya koyarken; diğer yandan para teorisi ile değer teorisinin de birbirinden kopuk olmasına yol açmaktadır.

2.2. Heterodoks (Müdahaleci) İktisat Yaklaşımı: Keynes’de Para ve Değer

Keynes’de açık bir şekilde değer teorisi bulunmamakla birlikte Keynes’in, Neoklasiklerin öznel değer teorisini benimsediğini ileri süren ve bunu teorisinin en zayıf yanlarından biri olarak gören görüşler söz konusudur. Onlara göre bu kabul, Keynes’in Klasik politik ekonomi ile kıyaslanabilecek bir kapitalist ekonomi teorisi geliştirememesinin temel nedenidir. Diğer yandan beklentilerle belirsizliği makro iktisada kazandırmasının önemli bir gelişme olduğunun, ancak bunun tamamen psikolojik bir unsuru içermesi- tamamen psikolojik unsurlara dayalı iktisadi bir analiz yetersiz olacağından- ve finansal piyasaların ağırlıklı olması da- dar bir toplumsal zemin oluşturduğundan- yine teorinin zayıf yönleri olarak görülmektedir (İtoh & Lapavitsas, 1999/2012: 212-213).

Yine Keynes’in Klasik ekonomi ile Neoklasik ekonomiyi ayırt etmeden “Klasik ekonomi” olarak adlandırmasını onun, bu iki yaklaşım arasındaki farklılıkları dikkate almadan, teorisini Neoklasik çerçevede oluşturmasına neden olduğuna; aslında Keynes’in Neoklasik değer teorisi yerine Klasik değer teorisini kabul etmesi gerektiğine yönelik görüşler de söz konusudur (Shiozawa, 2014: 2-3). Burada Keynes’de değer teorisine yönelik bu eksiklik gözardı edilmeden Keynes’in para analizi ele alınacaktır.

Keynes Klasik teorinin, sadece özel durumlar için geçerli olduğunu vurgulayarak, bu teorinin önermelerinin gerçek hayata uygulanmasının ciddi sorunlar doğuracağını belirtir (Keynes, 1936/2010: 13). Keynes’in dünyasının özellikleri şu şekilde özetlenebilir: Uzun ve kısa

dönemde para-sermaye önemlidir. İktisadi sistem, değiştirilemeyen geçmişten, belirsiz geleceğe doğru hareket eder; yatırım ve tüketim faaliyetleri gibi önemli kararlar çoğunlukla belirsiz koşullarda gerçekleşir. Parasal anlamda vadeli sözleşmeler, üretim ve mübadele süreçlerini etkin bir şekilde organize etmek için geliştirilen beşeri bir kurumdur. Bu sözleşmelerin en yaygın olanı, parasal ücret sözleşmeleridir. Piyasa merkezli, parasal üretim ekonomisinde, tam istihdam değil, işsizlik ortak bir serbest piyasa durumudur (Snowdon & Vane, 2012: 404).

Bir ekonominin nasıl işlediğine dair, Klasikler ile Keynes arasındaki temel farklılıklardan birisi, finansal piyasaların rolü ve üretim ve istihdamın “reel ekonomi” üzerindeki etkileridir. Klasiklerde, serbest finansal piyasalar, toplumun ilerlemesini destekleyen sermaye mallarının etkin dağılımını sağlar. Keynes’de ise gerçek dünya finansal piyasaları, likidite sağlar ancak etkinliği zorunlu kılmaz. İyi zamanlarda finansal piyasaların sağladığı likidite sermaye birikimini ve büyümeyi hızlandırırken; kötü zamanlarda finansal piyasalardaki likidite, yüksek işsizlik, atıl kapasite, yavaş ekonomik büyüme hatta depresyona yol açabilir. Belirsiz bir geleceğe dair endişeler arttığında, likidite yani para sınırları yatıştırır, ancak reel ekonomide ciddi maliyetlere yol açabilir (Davidson, 2002: 7).

Skidelsky’e (1992) göre Keynes’in Genel Teorisi’nin ana teması “parasal güçler geçici rahatsızlıklar değildi... onlar temel olarak denge durumlarının belirlenmesinde yer aldılar. Bütün ekonomik değerler parasal değerlerdir, bu da para teorisinin üretim teorisinden ayrılamayacağı anlamına gelir” (Davidson, 2002: 12-13). Paranın ve finansal piyasaların likidite tercihi teorisi Keynes’in analizinin devrimci yanısıdır (Davidson, 2002: 13).

Keynes’in analizi, para-sermaye alışverişlerini (trade off) içeren mübadele ve bölüşüm ilişkileri çevresinde şekillenmiştir (Fine, 1987: 30). Yani üretim süreciyle ilgilenmez. Tek istisna, sermayenin marjinal etkinliğindeki uzun dönemli azalmaya ilişkin yaklaşımıdır. Keynes’in teorisi parayı ele alışı üzerinden daha çok dolaşım süreciyle sınırlı kalmasına dayanır. Davidson, Keynes’in, yüzyılı aşkın bir süre hakim olan Klasik teorinin “klasik analizinin” para kullanan, piyasa odaklı girişimci bir ekonominin ekonomik problemlerine neden uygulanamayacağını açıklamak için Genel Teori’yi yazdığını ileri sürer (Davidson, 2002: 4). Keynes bu eserinde, Klasik teorideki dikotomik yapıyı eleştirmiş, iktisadın, değer ve bölüşüm teorisi ve para teorisi olarak ayrılmasının hatalı olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla, Keynes’in Genel Teori’deki amacı fiyat teorisi ile değer teorisini birbiriyle bağlantılı hale getirmek, yani para sektörü ile reel sektörün birbiriyle etkileşim halinde olduğunu vurgulamaktır (Keynes, 1936/2010: 251). Keynes, olması gerekenin bireysel sanayi ya da firma teorisi ile bir bütün

olarak çıktı ve istihdam arasında yapılacak olan ayırım olduğunu; ancak bu şekilde paranın önemli özelliklerinin ele alınacağını ve bir bütün olarak çıktı ve istihdamı neyin belirlediği sorusuna yöneldiğimizde, tam olarak gelişmiş bir para teorisine ihtiyaç duyulacağını belirtmiştir (Keynes, 1936/2010: 252).

Keynes’de parasal (girişimci) ekonomi, paranın iktisadi aktörlerin güdü ve kararlarını etkilediği bir ekonomidir. Başka bir deyişle, Keynes, parasal ekonomi teorisini, gelecek hakkındaki görüşlerin bugünü etkileme kapasitesinin olduğu bir sistemin teorisi olarak tanımlamaktadır (Işık, 2003: 76). Keynes’e göre “paranın önemi esasen bugünle gelecek arasında bir bağ kurmasından kaynaklanmaktadır” (Keynes, 1936/2010: 252). Parasal analiz olmadan değişen beklentilerin bugünkü faaliyetler üzerindeki etkisi anlaşılabilir. Altın, gümüş ve kanuni ödeme araçlarını ortadan kaldırarak paradan uzaklaşmak mümkün değildir (Keynes, 1936/2010:252).

Keynes, özellikle emek piyasasındaki dengesizliği açıklayabilmek için Say yasasını reddetmiştir (İtoh & Lapavitsas, 1999/2012: 206). Walras’ın genel denge analizi teorik bakımdan tam istihdamı gerektiriyordu. Tam rekabete dayalı bir ekonomi, otomatikman tam istihdama yönelecektir. Bu durumda ortaya çıkan işsizlik emek piyasasının iyi çalışmamasından kaynaklanacaktır. Ancak Keynes kitle halinde çok yüksek işsizliğin olduğunu gözlemlemekteydi. Bu durumda Neoklasik ekonomi teorisinde bir çatlağın olması gerekiyordu. Keynes bu çatlağı, paranın harcanmaması veya gömülenmesinde buluyordu (Mandel, 1975: 421). Say yasasının geçerli olabilmesinin ön koşulu ise, para gömülmesinin olmamasıydı.

Keynes, gömülemeyi, spekülasyonla ilişkilendirmektedir. Buna göre meta fiyatlarının veya finansal varlık fiyatlarının düşeceği beklentisi varsa, en likit varlık olan para elde tutulabilir. Spekülasyon amacıyla likidite tercihi, Keynes’in yetersiz efektif talebe (para ile desteklenmiş) dayanarak Say yasasını reddetmesini tamamlayıcıdır (İtoh & Lapavitsas, 1999/2012: 210).

Keynes’in efektif talep yetersizliğine ve paranın rolüne vurgu yapması, devletin kapitalist birikim sürecine bilinçli müdahalesine gerekçe de sağlar. Devletin vergilerle, borçlanmayla ya da itibari para çıkararak finanse edilen harcamaları efektif talebi canlandırarak istihdamı arttırabilir. Yine para arzındaki bir artış faiz oranlarını düşürerek yatırımları teşvik edip, efektif talebin artmasına yol açabilir (İtoh & Lapavitsas, 1999/2012: 212).

Keynes’de kapitalist sistemdeki talep her zaman için emeğin toplumsal gücü tarafından desteklenen insan talebinden ziyade, bireylerin ellerindeki para ile desteklenen kullanım değerlerine olan efektif taleptir. Başka bir deyişle insan ihtiyaçlarının kapitalist tatmin biçimi,

bu ihtiyaçların nasıl ve ne kadarının karşılanabileceğine bir sınır getirmektedir (De Angelis, 2000: 177-178).

Keynes’de toplam talep, çıktı ve istidamın belirlenmesinde çok önemli bir rol oynar (Akerlof & Yellen, 1987: 137). Toplam talebin, reel değişkenler üzerinde etkili olmasının nedeni, ekonomik aktörlerin, parasal ücret ve fiyatları ayarlama ataletinden kaynaklanmaktadır (Akerlof & Yellen, 1985: 825).

Bu nedenle Keynes’de para kendisinden önceki teorilerin kabul ettiği gibi sadece bir peçe/örtü değil, istihdam gibi ekonomik yaşamda önemli değişkenler üzerinde etkili olan bir değişkendir (Ercan, 2005:182). Keynes bunu, Genel Teori’nin önsözünde şu şekilde ifade etmiştir: “[...] paranın iktisadi yaşamda gerekli ve çok özel bir role sahip olduğu, paranın teknik ayrıntılarının arka planda kaldığı tespit edildi.... parasal ekonomi aslında gelecekle ilgili değişen görüşlerin, istihdamın yönünün yanı sıra miktarını da etkileme gücüne sahip olduğu bir şeydir” (Keynes, 1936/2010: 9). Yani parasal değişkenler, reel değişkenleri etkileyebilmektedir. Ancak Keynes’de bu süreç doğrudan değil, dolaylı mekanizma veya aktarım mekanizması da denilen faiz aracılığıyla olmaktadır. Çünkü paranın, reel faktörler üzerindeki etkisi, efektif talep üzerindeki etkisine bağlıdır. Bu etkiyi belirleyen unsur ise faiz oranıdır (Ercan, 2005: 183). Klasiklerde faiz, toplam kârın bir parçasıydı. Keynes’de ise faiz, likidite tercihinin yönlendirdiği para talebini, para arzına eşitleyen fiyattır. Dolayısıyla parasal bir faiz oranı teorisi söz konusudur (İtoh & Lapavitsas, 1999/2012: 210).

Keynes, fiyat düzeyi (ki bu paranın satın alma gücüdür) ve toplam çıktının, para miktarı ve dolanım hızı ile arasındaki ilişkinin dolaysız olmadığını belirterek; bu ilişkiyi doğrudan ele alan miktar denklemlerini modası geçmiş olarak nitelemektedir (Keynes, 1930/2012: 134). Keynes, doğrudan ilişkinin ancak tam istihdam durumunda mümkün olacağını; tasarruf hacmi ve yatırım maliyetlerinin farklı olması ya da halkın menkul kıymet eğiliminde aşağı ya da yukarı bir trend olması durumunda, para miktarında veya dolanım hızında bir değişim olmasa bile fiyatların değişebileceğini savunur (Keynes, 1930/2012: 135).

Irving Fisher'in miktar denklemini inkâr etmemekle birlikte, Keynes'in söylediği şey farklıdır. Keynes’e göre $MV=PT$ olmakla birlikte, dolanım hızı sabit olmak yerine, uyarlanabilir. Buna göre, para miktarı artarsa, paranın dolaşım hızı düşecek ve eşitliğin diğer tarafında yani fiyatlarda veya çıktıda herhangi bir değişim olmayacaktır. Aynı şekilde denklemin sağ tarafında, PT ’de yani gelirden, bir artış olursa, para miktarında bir artış olmadan, sadece paranın dolaşım hızı yükselecektir. Yani gelir veya para miktarındaki değişikliklere karşılık olarak, paranın dolanım hızı yukarı veya aşağı hareket etmektedir. Dolayısıyla para miktarı önemsizdir

(Friedman & Goodhart, 2002: 71). Friedman'a göre önemli olan Keynes'in para miktarı hakkında söyledikleri değil; toplam harcamanın cari gelirden bağımsız olan kısmı yani, otonom harcamalar olarak adlandırdığı ve büyük ölçüde işletme yatırımları ve devlet harcamaları şeklinde tanımlanan kısım. Ona göre, Keynes böylece paranın rolünden, onun gelir akımı ile olan ilişkisine ve gelir akımının, otonom harcamalar ile uyarılmış harcamalar arasındaki ilişkisine dikkat çekmiştir. Keynes'e göre modern dünyada fiyatlar oldukça katıyken; miktarlar oldukça kolay değişir. Herhangi bir şekilde otonom harcamalarda bir değişim olursa, bunun gelirden yarattığı değişim öncelikle çıktıda, ikinci olarak ve uzun gecikmelerin ardından fiyatlarda değişime yol açacaktır. Fiyatlar maliyetler tarafından, özellikle de ücretler tarafından belirlenir; ücretler ise geçmiş olaylara göre belirlenir (Friedman & Goodhart, 2002: 72).

Keynes, faiz oranının, Klasiklerin söylediği gibi tasarrufun ya da bekleminin getirisi olmadığını açık olduğunu; çünkü bir kişi parasını nakit olarak elinde tutarsa, daha önce yaptığı kadar tasarruf etse bile, faiz elde edemeyeceğini belirtir. Tersine, faiz oranı, belli bir süre için likiditeden, para üzerindeki kontrolden vazgeçmenin mükâfatıdır (Keynes, 1936/2010: 148).

Keynes, likidite tercihini üçe ayırır. i) işlem motifi ile para talebi; cari işlemler için talep edilen para miktarıdır, ii) ihtiyat motifi ile para talebi; toplam kaynakların belli bir oranının gelecekteki nakit eşdeğerinin güvenliğini sağlamak için talep edilen para miktarıdır ve iii) spekülasyon motifi ile para talebi; geleceğin piyasadan daha iyi bilinmesi çerçevesinde kâr elde etmek için talep edilen paradır (Keynes, 1936/2010: 151). Yani, likiditesi en yüksek varlık olan para, meta fiyatlarının veya finansal varlık fiyatlarının düşeceği beklentisi ile elde tutulabilir (İtoh & Lapavitsas, 1999/2012: 210).

Keynes, daha sonraki çalışmalarında dördüncü bir motif olarak, finans güdüsüyle para talebini de eklemiş ve bunu işlem amaçlı para talebinin bir alt grubu olarak ele almıştır (Ardor & Varlık, 2012: 196-197). Buna göre, dönem içinde planlanan yatırım harcamaları değişmezse, yatırımları finanse etmek için talep edilen para miktarı da değişmeyecektir. “Ancak yatırım kararları artarsa (örneğin), söz konusu ekstra finans, ilave bir para talebi yaratacaktır” (Keynes, 1937: 247). Kâr beklentilerindeki herhangi bir artış, girişimcilerin daha fazla yatırım malları talep etmesine yol açacaktır. Yatırım malları üreticileri daha fazla sipariş aldıklarında ise, hammadde ve yarı mamul maliyetlerini karşılamak için, daha fazla işletme sermayesi finansmanı kredisine (finans motifi) ihtiyaç duyacaklardır (Davidson, 2002: 98). Finans motifi ile para talebi, reel sektör ile parasal sektör arasındaki ilişkiyi net bir şekilde ortaya koyarken, iki kesim arasındaki ilişkide bankacılık sektörünün önemini de vurgulamaktadır.

Keynes'in analizinde, ekonomik sistemdeki belirsizlikler ve karar alıcıların beklentileri önemlidir. Tasarruf yapanlar ile yatırım yapanlar farklı olduğu sürece, tasarrufların yatırımlara eşitleneceği garantisi bulunmamaktadır. Yatırımlar, yatırımcıların beklentilerine bağlıdır ve bu beklentileri akılcı hesaplamalar değil, psikolojik faktörler yönlendirir, çünkü gelecek belirsizliklerle doludur (Chang, 2016: 137). Keynes'de belirsizlik vurgusunun olması, paranın sadece mübadele aracı olarak ele alınmadığının bir göstergesidir. Belirsizliğin olduğu bir dünyada para, likidite sağlama aracıdır. Finansal piyasalar yalnızca yatırım yapma yeri değil, aynı zamanda spekülasyonun yapıldığı piyasalardır (Chang, 2016: 139). Keynes, spekülasyonu piyasa psikolojisini öngörme faaliyeti olarak tanımlamaktadır (Keynes, 1936/2010: 141).

Keynes'e göre paranın talep edilmesinin temelinde satın alma gücüne sahip olma isteği vardır. Bunu "Bir kimse, parayı para olduğu için değil, fakat paranın –satın alabilecekleri demek olan– satın alma gücü için tutar" şeklinde ifade eder. Yani genel satın alma gücünü elde tutmanın tek yolu paradır. "Peki, para birimleri ve satın alma gücü birimleri arasındaki 'eşdeğerliğin' ölçüsü nedir?" sorusuna ise "fiyat genel düzeyi" cevabını vermiştir. Yani Keynes, birim satın alma gücünün eşdeğeri olan birim para adedinin, karşılık gelen fiyat düzeyine bağlı olduğunu belirtir (Keynes, 1930/2012: 49-50).

Keynes fiyatlar ve para arasında ilişki kurarken fiyatların ne olduğu ve nasıl belirlendiği sorusu ile ilgilenmemiştir. Bu sebeple Keynes'in analizinde para kritik bir rol almakla birlikte gerek açık bir şekilde değer teorisinin olmaması gerekse de değer ne olduğu sorusu ile ilgilenmemesi nedeni ile para ve değer arasındaki ilişki, Klasik ve Neoklasik yaklaşımlarda olduğu gibi, ortaya konulamamıştır.

3. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ana akım iktisat yaklaşımların tamamında parasal olan ile reel olan birbirinden belirgin bir şekilde ayrı ele alınmakta; Keynes hariç parasal olanın, reel olanı etkilemesi de söz konusu değildir. Bu yaklaşımlarda para değişim ilişkilerini kolaylaştıran bir araçtan başka bir şey değildir. Dolayısıyla üretim sürecinde yaratılan artığın parasal olarak gerçekleşmesi sonucu bir genişleme yani sermaye birikimi söz konusu değildir. Dolayısıyla Klasiklerden sonraki ana akım yaklaşımlarda, Keynes'de ve burada çalışmanın kapsamı nedeniyle ele alınamayan Keynesyen yaklaşımlarda nesnel ve öznel değer yaklaşımları arasında geçişler olsa da, temelde fayda değer yaklaşımının kabul edildiğini söyleyebiliriz. Emek değer teorisinin kabul edildiği Klasik analizde de paranın ne olduğu ve değer ile ilişkisinin ortaya konulmadığı görülmektedir. Dolayısıyla ana akım iktisat yaklaşımlarının para ve değer ilişkisini, para ve fiyat üzerinden

yeniden tanımlayarak emek-değer kavramının içerdiği toplumsal artık-değeri bölüşüm ilişkisiyle ilişkilendirmekten sakındığı söylenebilir.

Para teorisi ancak tarihsel ve toplumsal bağlamda ele alındığında paranın ne olduğu ve parasallaşmanın sistem içindeki yeri ve önemi açık bir şekilde anlaşılabilir. Sadece kapitalist toplumda para, sermaye birikim süreci içinde yaratılan artık değeri birikime dönüştürme işlevi görür. Para olmazsa sermaye birikimi olmayacağından kapitalist sistemin gelişmesi söz konusu olmayacaktır. Bu nedenle paranın ne olduğunun anlaşılması paranın toplumsal ilişkiler bağlamında ele alınması, parasal olan ile reel olan arasındaki ilişkinin açık hale getirilmesi ile mümkündür. Bu bağlamda ana akım yaklaşımın ortodoks ve heteredoks teorileri çerçevesinde paranın ne olduğu ve geleceğine dair soruları cevaplamanın mümkün olmadığını söyleyebiliriz.

KAYNAKÇA

- Akerlof, G.A. & Yellen, J.L. (1987). Rational of irrational behavior. *The American Review*, 77, 137-142.
- Akerlof, G.A. & Yellen, J.L. (1985). A near-rational model of the business cycle, with wage and price inertia. *The Quarterly Journal of Economics*, 100, 823-838.
- Akyüz, Y. (1980). *Sermaye büyüme bölüşüm*. Ankara: A.Ü. SBF Yayınları.
- Ardor, H.N. & Varlık, S. (2012). Keynes'in likidite tercihi kuramı'nda finans motifi ile para talebinin önemi ve etkileri. *Ekonomik Yaklaşım*, 23, 195-220.
- Blaug, M. (2014). *İktisat kuramının geçmişine bakış*. (Çev. A. Birdal & F. Çolak). Ankara: Efil Yayınevi. (Özgün Çalışma 1962).
- Bocutoğlu, E. (2011). *Karşılaştırmalı makro iktisat: teoriler ve politikalar*. Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Chang, H.J. (2016). *Ekonomi rehberi*. (Çev. M.Doğan). İstanbul: Say Yayınları.
- Davidson, P. (2002). *Financial markets, money and the real world*. UK: Edward Elgar Publishing.
- De Angelis, M. (2000). *Keynesianism, social conflict and political economy*. London: Macmillan Press.
- Ercan, F. (2005). *Para ve kapitalizm*. İstanbul: Devin Yayınları.
- Fine, B. (1987). Geleneksel iktisat eleştirileri (III): Keynesçilik bir eleştiri. *İktisat Dergisi*, 268, 17-34.
- Friedman, M. & Goodhart, C.A.E. (2002). *Money, inflation and the constitutional position of the central bank*. UK: Hobbs The Printers.
- Itoh, M. & Lapavitsas, C. (2012). *Para ve finansın ekonomi politiği*. (Çev. T. Öncel), İstanbul: Yordam Kitap. (Özgün Çalışma 1999).

- Işık, S. (2003). Keynes para arzının belirlenmesinde bir endojenist miydi?. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 14 (46), 71-106.
- Kazgan, G. (1980). *İktisadi düşünce veya politik iktisadın evrimi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Keynes, J.M. (1937). Alternative Theories of the Rate of Interest, *The Economic Journal*, Vol. 47, No. 186 (Jun., 1937), 241-252
- Keynes, J.M. (2010). *İstihdam, faiz ve paranın genel teorisi*. (Çev. U.S. Akalın). İstanbul: Kalkedon. (Özgün Çalışma 1936).
- Keynes, J.M. (2012). *Para üzerine bir inceleme*. (Çev. C. Gerçek). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. (Özgün Çalışma 1930).
- Mandel, E. (1975). *Marksist ekonomi el kitabı III*. (Çev. O.Suda). İstanbul: Suda Yayınları.
- Mill, J.S. (1885). *Principles of political economy*. New York: D. Appleton and Company.
- Öçal, T. (1981). *Para teorisi: Doktriner gelişim, teori, analiz*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Paya, M.M. (1998). *Para teorisi ve para politikası*. İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Ricardo, D. (2013). *Siyasal iktisadın ve vergilendirmenin ilkeleri*. (Çev. B. Zeren). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. (Özgün Çalışma 1817).
- Selik, M. (1974). *Marksist değer teorisi*. Ankara: Doğan Yayınları.
- Shiozawa, Y. (2014). The revival of classical theory of values. Japan Society of Political Economy Annual Conference. Retrieved January 01, 2016, from <https://www.researchgate.net/publication/269393496>
- Smith, A. (2006). *Milletlerin zenginliği*. (Çev. H. Derin). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. (Özgün Çalışma 1776).
- Snowdon, B. & Vane, H.R. (2012). *Modern makroekonomi: temelleri, gelişimi ve bugünü*. Ankara: Efil.
- Steuart, J. (1767). *An inquiry into the principles of political economy*. Retrieved April 27, 2016, from <https://archive.org/details/inquiryintoprinc01steu>
- Wicksell, K. (1978). *Lectures on political economy. Volume II: Money*. New Jersey: A.M. Kelly.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 407-430

Derleme Makale / Review Article

Received / Alınma: 03.12.2021

Accepted / Kabul: 23.02.2022

TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI AÇISINDAN KOMPULSİF SATIN ALMA DAVRANIŞINA YÖNELİK KAVRAMSAL BİR ÇALIŞMA*

Yusuf Ozan YILDIRIM¹

Serdar PİRTİNİ²

Öz

Kompulsif satın alma davranışının incelendiği ilk çalışmalara göre patolojik olarak aşırı harcama eğilimi olarak psikiyatrik açıdan hastalık olarak tanımlandığı görülmektedir. Zaman içerisinde davranışın psikolojik açıdan incelenmesinin ardından ise çeşitli bozukluklardan kaynaklandığı açıklanmaktadır. 1980'lerin sonlarına doğru ise kompulsif satın alma davranışının pazarlamaya konu olması ile birlikte tüketici davranışları açısından kompulsif satın alma davranışı tekrarlı, aşırı ve gereksiz satın almalar olarak tanımlanmakta olup herhangi bir bireyde gözlemlenebileceği açıklanmaktadır.

Kompulsif satın alma davranışının tüketici davranışları açısından incelendiği bu çalışmada öncelikle 1985-2021 yılları arasında yayınlanan bilimsel makaleler incelenerek tüketici davranışlarına yönelik yayınlanan makaleler türlerine göre teorik ve uygulamalı olarak sınıflandırılmıştır. Sonrasında ise tüketici davranışları perspektifinde kompulsif satın alma davranışı ile birlikte çalışılan değişkenler özetlenmiş ve yorumlanmıştır. Bu durumun temel amacı ise bir yandan akademik yayınların ilerlemesi açısından literatürün genelini tek elde toplamak iken öte yandan konu ile birlikte çalışılan değişkenlerin özetlenmesi sonrası gelecek araştırmalara yön göstermektir. Sonuç olarak araştırmanın belirlenen amacına yönelik elde edilen sonuçlar incelendiğinde tüketici davranışları açısından kompulsif satın alma davranışının genel olarak dürtüsellik, obsesyon, anksiyete, materyalizm, benlik saygısı gibi değişkenler ile yaygın şekilde çalışıldığı görülmektedir. Öte yandan tüketici davranışları açısından önemli bir konuma sahip olan kültür ve finansal değişkenler ise kompulsif satın alma davranışı açısından yeterli düzeyde çalışılmadığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Davranışları, Kompulsif Satın Alma Davranışı.

Jel Kodları: M31, D91.

* Bu çalışma, "Stres, Obsesyon ve Sosyal Kaygılar Taşıyan İnsanların Kompulsif Satın Alma Davranışlarının İncelenmesi" başlıklı tez'den üretilmiştir.

¹Arş. Gör., Dicle Üniversitesi, E-posta: yoyildirim@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0346-2660

²Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, E-posta: serdarpirtini@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9858-060X

Atıf/Citation

Yıldırım, Y. O. & Pirtini, S. (2022). Tüketici davranışları açısından kompulsif satın alma davranışına yönelik kavramsal bir çalışma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 407-430.

A CONCEPTUAL STUDY ON COMPULSIVE BUYING BEHAVIOR IN TERMS OF CONSUMER BEHAVIORS

Abstract

According to the first studies examining compulsive buying behavior, it is seen that it is defined as a psychiatric illness in the form of a pathologically excessive spending tendency. After the psychological examination of the behavior over time, it is explained that it is caused by various disorders. Towards the end of the 1980s, with compulsive buying behavior being the subject of marketing, compulsive buying behavior is defined as repetitive, excessive and unnecessary purchases in terms of consumer behavior and it is explained that it can be observed in any individual.

In this research, in which compulsive buying behavior is examined in terms of consumer behavior, first of all, scientific articles published between 1985-2021 were examined and articles published on consumer behavior were classified as theoretical and applied according to their types. Afterwards, the variables studied together with compulsive buying behavior are summarized and interpreted from the perspective of consumer behavior. The main purpose of this situation is, on the one hand, to collect the general literature in one hand in terms of the progress of academic publications, on the other hand, to guide future researches after summarizing the variables studied together with the subject. Finally, when the results obtained for the determined purpose of the research are examined, it is seen that compulsive buying behavior in terms of consumer behavior is widely studied with variables such as impulsivity, obsession, anxiety, materialism, self-esteem. On the other hand, it is seen that cultural and financial variables, which have an important position in terms of consumer behavior, have not been studied sufficiently in terms of compulsive buying behavior.

Keywords: Consumer Behavior, Compulsive Buying Behavior.

Jel Codes: M31, D91.

1. GİRİŞ

Pazarlamanın tüketici davranışları alanı incelendiğinde, alandaki en önemli unsurun “insan” olması sebebiyle araştırmacılar davranışı tanımlamak için sosyoloji, psikoloji, antropoloji vb. gibi çeşitli disiplinler ile birlikte çalışmışlardır. Yıllar içerisinde farklı disiplinlerden beslenerek ilerleyen alanda tüketici davranışlarını incelemek adına birçok çeşitli konu çalışılmıştır. Buna göre ilk olarak psikiyatrik açıdan incelenen “kompulsif satın alma davranışı” zamanla psikolojiye ve sonrasında pazarlamaya konu olmuştur. Psikiyatri alanında kompulsif satın alma davranışı patolojik olarak aşırı tüketim isteği olan “oniomania” ve her şeye sahip olma isteği olan “influenza” şeklinde açıklanarak çeşitli bozukluklar ile birlikte gözlemlenmektedir (Lejoyeux vd., 1999; Workman, 2010). Bahsi geçen bozukluklar ise davranışın çıkış noktasında gerçekleşen ve aşırı zevk duygu durumu, hiper aktivite, yargı bozuklukları ve manik ataklar ile sonuçlanabilecek psikotik bir duruma sebep olan obsesif-kompulsif bozukluk ile açıklanmaktadır. Bu açıdan psikiyatri alanının savunduğu görüşe göre eş tanı olarak adlandırılan bozukluklar obsesif-kompulsif spektrumuna bağlı olarak depresyon, bipolar, panik atak, anoreksiye nervoza ve bulimia nervoza vb. gibi bozukluklar olarak gözlemlenmektedir (Black vd., 1998, s. 961). Öte yandan kompulsif satın alma

davranışı psikoloji alanı içerisinde incelendiğinde ise davranışın sadece bozukluklardan kaynaklanmadığı belirtilmektedir. Psikoloji alanına göre mental problemler, problemlili aile geçmişi, sosyo kültürel yapı, kumar ve madde kullanımı gibi çeşitli bağımlılıklar, olumlu ve olumsuz duygu durumları ve dürtüsel bozukluklar gibi çeşitli faktörlerde davranışın kaynağı olarak açıklanmaktadır (Black, 2011, s. 198; Workman, 2010, s. 93). Bu açıdan kompulsif satın alma davranışının psikoloji alanındaki tezahürü ise genel olarak obsesif-kompulsif davranışa bağlı olarak gerçekleşen bir bağımlılık durumu olduğu ve içsel gerilim veya dışsal uyarıcılara bağlı olarak dürtüsel bozukluklar ile tetiklenen davranış biçimi olarak belirtilmektedir (Faber, 2011, s. 8). Sonuç olarak psikoloji alanında kompulsif satın alma davranışı problemlili ve kontrol dışı olarak tanımlanarak, kompulsif spektrumunun uç noktaları olan manik ataklar ve psikotik rahatsızlıklar ile bağdaştırılmamaktadır (Koran vd., 2006, s. 1806). Kompulsif satın alma davranışı tüketici davranışları alanına göre incelendiğinde ise obsesif-kompulsif spektrumundan bağımsız bir şekilde çeşitli tetikleyicilere bağlı olarak gerçekleşen tekrarlı, aşırı ve gereksiz satın alma davranışı olarak tanımlandığı görülmektedir (Ridgway vd., 2008, s. 623). Genel tüketici perspektifinden bakıldığında kompulsif satın alıcıların düşük benlik saygısı, yüksek hayal gücü, materyalistik değerler, ileri düzeyde depresyon, yüksek düzeyde anksiyete ve obsesyon, stres, hayal kırıklığı ve sosyal izolasyon gibi problemlere sahip oldukları görülmektedir (Gupta, 2013, s. 44).

Tüketici davranışları alanı perspektifinde 1985-2021 yılları arasında yayınlanan kompulsif satın alma davranışına yönelik çalışmaların incelenmesi sonrası, elde edilen kaynaklarda kompulsif satın alma davranışına yönelik birçok farklı konu çalışıldığı görülmüştür. Literatürde kompulsif satın alma davranışına yönelik geçmiş yılların çalışmalarının birlikte sunulduğu ve 1994-2013 yılları arasında yayınlanan çalışmaların incelendiği Müller vd. (2015) tarafından gerçekleştirilen araştırma dışında herhangi bir araştırmaya denk gelinmemiştir. Ek olarak bahsi geçen araştırma kompulsif satın alma davranışını genel olarak tüm alanlardaki tezahürlerini incelemektedir. Tüketici davranışları açısından kompulsif satın alma davranışında nelerin çalışıldığının, yıllara endeksli bir literatür ile sunulmuş olması sebebiyle araştırma derleme makale olarak görülmektedir. Bu bağlamda araştırmada öncelikle konunun pazarlama alanı içerisinde çalışılmaya başlandığı geçmiş yıllardan başlayarak günümüze kadar yayınlanan bilimsel makaleler incelenmiştir. Elde edilen kaynakların incelenmesi sonrasında çalışmalar teori ve uygulamadaki ayrışma ve benzeşme durumlarının görülmesi, çalışılan konuların ve değişkenlerin sınıflandırılması açısından teorik ve uygulamalı olarak ayrıştırılmıştır. Aynı zamanda çalışmada sunulacak olan tüketici

davranışları açısından kompulsif satın alma davranışı ile ilişkilendirilen bazı değişkenler tablosu ile gelecek araştırmacılara hem yön göstermek hem de kolaylık sağlamak amaçlanmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

1985 - 2021 yılları arasında gerçekleştirilen ve yayınlanan araştırmalar “kompulsif satın alma” anahtar kelimesi ile taranmıştır. Tarama sonrası elde edilen kaynaklardan bilimsel dergilerde yayınlanmış ve belirli sayıda atıf almış olan makaleler seçilmiş olup bildiri, kitap, kitap bölümü ve lisansüstü tezleri değerlendirmeye alınmamıştır. Aynı zamanda araştırma olarak benzer konuların çalışıldığı makaleler de elenmiştir. Son olarak kalan makalelerin tüketici davranışları alanına yönelik olmayanları elenmiştir. Belirlenen adımlar sonrasında elde kalan makaleler ise araştırmanın türüne göre uygulamalı ve teorik olarak sınıflandırılmıştır. Araştırmanın geçmiş literatür çalışmalarının özetlerinin verildiği bu bölümde çalışmalar yıllar bazında sıralı olacak şekilde sunulmaktadır. Buna göre çalışmaların ne amaçla yapıldığı ve ne gibi bulguların elde edildiği aşağıda sırayla incelenmektedir.

2.1. Teorik Çalışmalar

- **1990 - Scherhorn:** Kompulsif satın alma davranışının tüketim alışkanlığı mı?, bağımlılık mı? olduğu ayrımını ortaya koymak için literatür taraması gerçekleştirmiştir. Satın alma davranışı olarak incelendiğinde kompulsif satın almada kontrol mekanizmasının eksikliği, satın almadan fayda sağlanmamasına rağmen tekrar etmesi durumları bağımlılık teorilerine bağlanarak açıklanmış ve bu davranış satın alma bağımlılığı olarak adlandırılmıştır.
- **1996 - Lejoyeux, Ades, Tassain, & Solomon:** Tekrarlayan, dürtüsel ve aşırı satın alma bozukluğu olarak tanımladıkları kompulsif satın almayı; kontrolsüz satın alma olarak adlandırarak, kontrolün kaybedilmesinin sebeplerini incelemiş ve kontrol kaybına sebep olan faktörleri obsesif-kompulsif bozukluk, depresyon, çeşitli bağımlılıklar vb. şeklinde sıralamışlardır.
- **2006 - Hollander & Allen:** Kompulsif satın alma davranışın gerçekte bir bozukluk olma durumu araştırılmıştır. Sonuç olarak araştırma kompulsif satın alma davranışının aslında iki yönü olduğunu belirtmiştir. Birincisi satın almanın bağımlılık boyutuna dönüşerek klinik incelenme durumu. Bu durumu genel olarak dürtüsel bozukluklar, medikal bozukluklar gibi unsurlar etkileyerek kompulsif davranışı istiflemek (hoarding) boyutuna dönüştürmektedir. Diğer taraftan ikinci boyut ise normal insanların satın alma davranışlarında gözlemlenebilen kompulsiflik durumu olarak tanımlanmaktadır. Bu

durumda ise birey ahlaki, etik, dini ve yasal değerler açısından eksik olması, durumsal olarak stres, depresyon gibi unsurlar ile bireyin kompulsif davranması tetiklenmektedir.

- **2006 - Park, Cho, & Seo:** Klinik olarak kompulsif satın alma davranışı gözlemlenen bireylerin eş tanı durumları ile kompulsif satın almaya etki eden faktörlerin örtüşme durumu incelenerek, kompulsif satın alma davranışının alt yapısında hangi teorinin olduğu incelenmiştir. Buna göre kompulsif satın almaya sebep olan faktörlerin aile ve akran iletişimde problemler, stres, kredi kartı kullanımı, obsesif davranışlar olduğu belirtilirken alt yapısındaki teorinin bağımlılık teorisi olduğu açıklanmıştır.
- **2008 - Manolis & Roberts:** Kompulsif satın alma davranışın nasıl ölçülmesi gerektiğini inceleyen araştırma 2008 yılına kadar geliştirilen ölçek çalışmaları arasında meta analiz kullanarak ölçeklerin ayrışma noktaları ve hangi durumlarda hangi ölçeğin kullanılması gerektiğini belirlemek için gerçekleştirilmiştir. Faber ve O'Guinn'e ait 1 ölçek ve Edwards'a ait 1 ölçeğin incelendiği çalışmada, ölçeklerin farklı yapılarıdaki kompulsif satın alma davranışına yönelik geliştirildiği sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre, Faber ve O'Guinn'e ait ölçeğin klinik vakalara yöneldiği gözlemlenirken Edwards'a ait ölçeğin ise ağırlıklı aşırı harcama eğilimine yönelik gerçekleşen kompulsif davranışı incelediği belirlenmiştir.
- **2010 - Lejoyeux & Weinstein:** Kompulsif satın alma davranışına etki eden psikolojik faktörlerin belirlenmesi ve tedavi edilmesi için literatür taraması gerçekleştirmiştir. Buna göre psikolojik faktörler sırasıyla ruh hali bozukluğu, obsesif bozukluklar, yeme bozuklukları, madde kullanımı ve kişilik bozuklukları olarak tanımlanmıştır. Öte yandan rahatsızlığın tedavi edilmesi için önemli unsurun eş tanıları ortadan kaldırmaya odaklanacak bilişsel davranış terapileri olduğu açıklanmıştır. Son olarak davranışın normal kişilerde de dürtüsellik ile tetiklenerek ilerleyebileceği açıklanmıştır.
- **2010 – Workman:** Kompulsif satın almanın teorik olarak belirli bir çerçevesi olduğu belirtilerek altyapısında hangi teorilerin olduğu araştırılmıştır. Ayrıca kompulsif satın almanın öncüllerinin ne olduğu açıklanmıştır. Buna göre davranışın özünde bağımlılık teorisi bulunduğu ancak durumsal faktörlere ve geliştirilen modellere göre teorinin “influenza” (aşırı tüketim isteği, aşırı harcama isteği, zengin olma vb.), “sosyal öğrenme teorisi” gibi farklılaşabileceği açıklanmıştır. Öncüller ise kişilik özellikleri, materyalizm, dürtüsellik, aşırı kredi kartı kullanımı, düşük benlik saygısı, depresyon gibi çeşitli unsurlara bağlanmıştır.

- **2013 – Gupta:** Kompulsif satın alma davranışının pazarlama alanında nasıl incelendiği ve ne gibi çalışmalar yapıldığı araştırılmıştır. Gerçekleştirilen ilk çalışmalar kültür, kişilik ve demografik unsurlara odaklı olduğu belirtilirken sonraki çalışmalarda ağırlıklı olarak dürtüsel satın alma davranışı ile birlikte çalışıldığı belirtilmiştir. Buna göre davranış pazarlamada yaygın olarak kullanan bir teori olan “plansız satın alma davranışı” ile ilişkilendirilmiştir.
- **2015 - Müller, Mitchell, & de Zwaan:** 1994-2013 yılları arasında yayınlanan çalışmalar “kompulsif satın alma” anahtar sözcüğü ile araştırılarak davranışa etki eden faktörler tanımlanmıştır. Buna göre davranışa etki eden faktörlerin duygu-durum bozukluğu, istifleme, obsesyon, anksiyete, yeme bozuklukları, depresyon, sosyal ilişkilerde bozukluk, izolasyon gibi çeşitli unsurlar olduğu açıklanmaktadır.
- **2016 - Weinstein, Maraz, Griffiths, Lejoyeux, & Demetrovics:** Kompulsif satın alma davranışının bağımlılık olarak adlandırıldığı çalışmada davranışın karakteristiği ve özellikleri açıklanmaktadır. Buna bağlı olarak öncelikle kompulsif davranış iki boyutta incelenmiştir. İlki normal bireylerdeki kompulsif satın alma davranışı iken ikincisi klinik bireylerdeki davranışlardır. İki durumda da davranışın karakteristiğinin değiştiği açıklanarak klinik durumlarda özellikle biriktirme ve istifleme davranışının daha baskın olduğu açıklanmıştır. Son olarak normal bireyler durumsal olarak kompulsif davranabilirken, klinik bireylerin depresyon, obsesif bozukluklar, anksiyete, yeme bozuklukları gibi rahatsızlıklar ile birlikte davranışı gerçekleştirdikleri açıklanmıştır.
- **2021 - Yiğit & Govdere:** Kompulsif satın alma davranışın sosyo-ekonomik boyutunun kavranması için ayrıntılı bir literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Buna bağlı olarak kompulsif satın alma davranışına etki eden kişisel ve çevresel faktörlerin açıklanması sonrasında ekonomik boyuta yönelik araştırmaların eksikliği vurgulanmıştır.

2.2. Uygulamalı Çalışmalar

- ❖ **1988 - Valance, d'Astous, & Fortier:** Çalışma, kompulsif satın almayı ölçebilecek bir ölçek geliştirmek ve kompulsif satın almaya etki eden temel faktörleri belirlemek üzerine gerçekleştirilmiştir. Çalışmada kompulsif satın alma ölçeği geliştirilmiş ve kompulsif satın almanın temelde anksiyete, benlik saygısı ve aile faktörü ile ilişkili olduğu bulgularına ulaşılmıştır.
- ❖ **1989 - Faber & O'Guinn:** Kompulsif satın almanın ölçülmesi için psikolojik ve ekonomik temele odaklı olan ölçek geliştirilmiştir. Geliştirilen ölçek kapsamında toplumda kompulsif

satın alma yüzdesi ve etki eden faktörler belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada geliştirilen ölçek uygulaması sonrasında toplumun %6'ya yakın bir kesiminde kompulsif satın alma davranışı gözlemlenmiştir. Kompulsif satın alma davranışını sergileyen örneklemde benlik saygısının düşük, materyalizmin yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

- ❖ **1989 - O'guinn & Faber:** Kompulsif satın alma davranışı ile potansiyel olarak ilişkili faktörlerin belirlenmesine odaklanılmıştır. Ayrıca kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireylerin kişisel olarak hangi problemleri taşıdıkları araştırılmıştır. Kompulsif satın alma davranışı gerçekleştiren bireylerde kişisel kontrol mekanizmalarında sorunlar ve anksiyete problemleri olduğu belirlenirken, bireylerin düşük benlik saygısı ve yüksek hayal gücüne sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca dürtüsel satın almanın kompulsif satın almanın öncülü olduğu açıklanmıştır.
- ❖ **1990 - d'Astous:** Çalışma kompulsif satın alma davranışının tüm bireylerde görülebileceğini savunma düşüncesi ile genel popülasyona yönelik gerçekleştirilmiştir. Bu sebeple çalışmada normal insanların kompulsif satın alma davranışı gerçekleştirmelerinin hangi faktörler ile ilişkisi olduğunu araştırılmaktadır. Benlik saygısı düşük, kredi kartı kullanma alışkanlığı yüksek, çocukluktaki satın alma davranışı deneyimleri problemlili olan normal insanların kompulsif satın almaya meyilli oldukları sonucuna ulaşılmıştır.
- ❖ **1990 - d'Astous, Maltais, & Roberge:** Ergenlik döneminde olan genç nüfusun kompulsif satın alma davranışına eğilimleri incelenmiş olup, kompulsif satın alma eğiliminde etkili olan faktörler araştırılmıştır. Kompulsif satın alma eğilimi ile ailenin bilinçli yetiştirme durumu ve bireylerin benlik saygısı negatif yönde iken akran etkisi ve medya etkisinin pozitif yönde etkileri olduğu belirlenmiştir.
- ❖ **1992 - Hanley & Wilhelm:** Normal tüketim alışkanlıkları ve kompulsif tüketim alışkanlıkları olan iki grup arasında benlik saygısı ve parasal tutum açısından farklılık durumları incelenmiştir. Kompulsif tüketim alışkanlığı olan bireylerin normal bireylerden daha düşük benlik duygusuna sahip olduğu ve parasal tutumlarının düşük olduğu belirlenmiştir. Ayrıca araştırmada kompulsif tüketim alışkanlığına sahip bireylerin daha obsesif oldukları belirlenmiştir.
- ❖ **1993 - Edwards:** Kompulsif satın alma davranışına yönelik ölçek geliştirilmiş ve geliştirilen ölçeğin kompulsiflik bağlamında alışveriş davranışı ve harcama eğilimine yönelik geliştirildiği açıklanmıştır. Buna göre gerçekleştirilen geçerlilik ve güvenilirlik

sonrası 13 ögenin kaldığı ölçek harcama eğilimi, harcama isteği, alışveriş isteği, harcama bozukluğu ve davranış sonrası pişmanlık şeklinde faktörlere ayrıldığı gözlemlenmiştir.

- ❖ **1996 - DeSarbo & Edwards:** Kompulsif satın almayı “davranışın sonuçlarını göz ardı ederek aşırı güçlü, kontrol edilemeyen ve tekrarlayan satın alma dürtüsü ile kronik bir harcama şekli” olarak tanımlayan araştırmacılar davranışa etki eden faktörleri belirlemek için çalışma yapmışlardır. Buna göre davranışa etki eden faktörler anksiyete, mükemmeliyetçilik, aşırı hayal gücü, dürtüsellik, heyecan arama, obsesyon, bağımlılık, kontrol kaybı, depresyon, sosyal yalnızlık, materyalizm, aile yapısı şeklinde sıralanmıştır. Gerçekleştirilen regresyon analizi sonrası belirlenen faktörlerin tamamı kompulsif satın almaya pozitif yönde etki ettiği gözlemlenmiştir. Sonuçlara göre en güçlü etkinin “dürtüsellik” değişkeninde olduğu görülmüştür.
- ❖ **1996 - Faber & Christenson:** Kompulsif satın alan bireylerin alışveriş öncesi ve sonrası duygu durumlarının nasıl olduğu incelenmiştir. Bu bağlamda araştırmacılar 2 grup üzerinde inceleme gerçekleştirmiş ve birinci grubun kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireyler, ikinci grubun ise normal bireyler olduğu görülmüştür. Sonuç olarak alışveriş öncesi mutluluk düzeyleri kompulsif bireylerde düşük iken alışveriş sonrasında yükselmiştir. Normal bireylerde ise mutlulukları arasında çok büyük bir değişim gözlemlenmemiştir. Kompulsif bireylerde alışveriş öncesi depresyon ve mutsuzluk durumu düşük iken alışveriş sonrasında yükselmiştir. Normal bireylerde ise istatistiksel açıdan bir değişiklik söz konusu olmamıştır.
- ❖ **1996 - Hassay & Smith:** Bir grup normal tüketim alışkanlığı olduğunu savunan birey üzerinden gerçekleştirilen boylamsal araştırmada, bireylere dürtüsel satın alma ve kompulsif satın alma arasındaki farklar öğretilmiştir. Araştırmanın amacı ise normal insanların kompulsif satın alma eğilimlerindeki sebepleri incelemektir. Boylamsal olmasının diğer bir sebebi ise normal bireylerin her zaman kompulsif satın almaya meyletmeme durumlarından kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak firmalar tarafından iletişim kanalları aracılığı ile uyarılan bireyler dürtüsel hareket ederken, içsel duygu durumları tetiklenen bireylerin ise kompulsif hareket ettikleri gözlemlenmiştir.
- ❖ **1998 - Frost vd:** Kompulsif satın alma ve kompulsif satın almada istifleme arasındaki farkı inceleyen araştırmada öncelikle iki grup arasındaki temel farklar ortaya koyulmaktadır. Araştırmanın ikinci amacı ise belirlenen iki gruptan hangisinin tasarrufa daha meyilli olduğunu belirlemektir. Buna göre ilk amaca yönelik araştırma bulgularında istifleme davranışına sahip kompulsif satın alanların aynı zamanda obsesif-kompulsif

bozukluk, depresyon, anksiyete gibi çeşitli yan rahatsızlıkları olduğu görülmektedir. Normal kompulsif satın alanların ise sadece durumsal değişkenler ile hareket ettiği gözlemlenmiştir. Öte yandan kompulsif satın almada istifleme davranışı sergileyenlerin tasarrufa bakış açısının, normal kompulsif satın alma davranışı sergileyen bireylerden daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

- ❖ **1998 - Roberts:** Kompulsif satın alma davranışının gelirden bağımsız olan gençlerde de gözlemlenebileceğini belirten çalışmada bir grup üniversite öğrencisi üzerinde araştırma yapılarak kompulsif satın alma davranışına yönelik öncülleri ve çıktıları belirlemek amaçlanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre algılanan sosyal statü, aşırı hayal gücü, TV bağımlılığı ve kredi kartı kullanımı gibi sosyolojik etkenlerin kompulsif satın alma davranışına etki ettiği gözlemlenmiştir.
- ❖ **1999 - Mowen & Spears:** Kompulsif satın alma davranışının kişilik ile olan ilişkisinin açıklanabilmesi için beş faktörlü kişilik ölçeği üniversite öğrencileri üzerinde uygulanmıştır. Sonuç olarak sorumluluk ve duygusal denge kompulsif satın almayı negatif yönde etkilerken açıklık, dışa dönüklük ve uyumluluğun pozitif etkilediği görülmektedir.
- ❖ **1999 - Roberts & Sepulveda:** Parasal tutumun bireylerdeki davranışı şekillendirdiğini belirten çalışmada, kompulsif satın alma davranışı ile parasal tutum arasındaki ilişki incelenmiştir. Sonuç olarak parasal tutumda tasarrufa odaklı olan bireylerin kompulsif satın alma davranışları parasal tutum ile zıt yönde hareket ederken parasal anksiyete ile kompulsif satın alma davranışı aynı yönde hareket ettiği gözlemlenmiştir.
- ❖ **2000 - Lee, Lennon, & Rudd:** Televizyon aracılığı ile gerçekleştirilen satışlarda tüketimi gerçekleştiren kitlenin kompulsif satın alma durumları incelenmiştir. Araştırmanın bulgularına göre hem televizyon aracılığı ile satın alma gerçekleştiren hem de yeme bozukluğuna sahip bireylerin kompulsif satın alma eğilimlerinin orta düzeyde olduğu görülmüştür. Aynı zamanda yaş değişkeni kontrol olarak kullanıldığında 50 yaş ve üzeri bireylerdeki kompulsif satın alma eğiliminin 50 yaşın altında olan bireylere oranla daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2002 - Kwak, Zinkhan, & DeLorme:** Birleşmiş Milletler ve Güney Kore'de yaşayan, televizyon programları ve reklamlarına maruz kalan bireylerde kompulsif satın alma eğilimlerinin reklama yönelik tutumlarına etkisi incelenmiştir. Sonuç olarak Güney Kore'de yaşayan bireylerin kompulsif satın alma eğilimleri televizyon programları ve reklamlardan bağımsız bir şekilde tutumlarını negatif yönde etkilerken, Birleşmiş

Milletler’de yaşayan bireylerde televizyon reklamları ve programları, kompulsif eğilimlerinin reklama yönelik tutumlarında etkili olduğu görülmüştür.

- ❖ **2003 - Miltenberger vd:** Kompulsif satın alan bireylerde satın alma öncesi ve sonrası duygu durumlarının kıyaslanması araştırılmıştır. Sonuç olarak durumlarını kendilerinin değerlendirmesi istenen bireylerde, davranış öncesi genel istek ile mutlu olma hali, davranış sonrası pişmanlığa veya mutsuzluğa dönüştüğü gözlemlenmiştir. Öte yandan olumsuz duygu durum halinde olan bireylerin satın alma davranışı sonrasında geçici rahatlama hissi yaşadıkları belirlenmiştir.
- ❖ **2003 - Shoham & Brenčić:** Kompulsif satın alma davranışında etkili olan faktörlerin anlaşılması için plansız satın alma teorisinden yola çıkılarak, kompulsif satın alma eğilimine plansız satın almanın etkisi ve alışveriş listesi dışına çıkmanın kompulsif satın almaya etkisinde cinsiyet rolünün etkisi incelenmiştir. Buna göre öncelikle plansız satın alma davranışı ve alışveriş listesinin dışında alışveriş yapma eğiliminin kompulsif satın almaya etkisi gözlemlenmiştir. Öte yandan etki durumu cinsiyete göre kıyaslandığında kadınların kompulsif satın alma eğilimi istatistiksel açıdan anlamlı ve daha yüksek ortalama sahip olduğu incelenmiştir.
- ❖ **2005 - Dittmar:** Kompulsif satın alma davranışına materyalizmin etki ettiği belirlenen önceki çalışmalarda etki durumunun demografik faktörlere bağlı olarak nasıl değişeceği incelenmiştir. Sonuç olarak materyalizmin kompulsif satın almaya etkisinde kontrol değişkeni olarak kullanılan eğitim durumu, meslek durumu, kişisel gelir, kredi kartı sayısı ve cinsiyet değişkenleri incelendiğinde sadece cinsiyete göre anlamlı farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
- ❖ **2005 - Park & Burns:** Moda odaklı olan insanların kompulsif satın alma davranışlarının incelendiği araştırmada kredi kartı kullanma durumlarına göre değişiklik olup olmadığı incelenmiştir. Moda odağı yüksek bireylerde yüksek kompulsif eğilim görülürken, kredi kartı kullanma durumlarına bağlı olarak moda odağının kompulsif satın alma davranışına etkisinin arttığı gözlemlenmiştir.
- ❖ **2008 - Ridgway, Kukar-Kinney, & Monroe:** Çalışmada çeşitli araştırmalar incelenerek obsesif-kompulsif spektrumunun normal insanlar içinde geçerli olabilecek kompulsif tüketime odaklı ölçek geliştirmesi gerçekleştirilmiştir. Buna göre plansız satın alma davranışını temel alarak ilerleyen araştırma kapsamlı literatür taraması sonrası kompulsif ve dürtüsel tüketime yönelik tüm değişkenlerin ortak yönlerini ele alacak şekilde elimine

işlemi gerçekleştirilmiştir. En çok tekrar eden faktörler üzerinden iki boyutlu bir kompulsif satın alma ölçeği geliştirilmiştir. Ölçeğin ilk boyutu dürtüsel satın almada kompulsif satın almaya etki eden anlık harekete yönelik 3 ifadeden oluşmakta, ikinci faktörü ise kompulsif satın almanın üç yönü olan biriktirme, tekrar ve aşırı satın almaya yönelik üç ifadeden oluşmaktadır.

- ❖ **2010 - Akagün Ergin:** Türkiye’de yaşayan insanların kompulsif satın alma durumları incelenmiştir. Buna göre bireylerinin anksiyete durumlarının kompulsif satın alma davranışları üzerinde etkili olduğu gözlemlenirken, cinsiyet olarak kadınların daha fazla kompulsif satın alma gerçekleştirdikleri istatistiksel açıdan anlamlı olarak desteklenmiştir.
- ❖ **2011 - Palan, Morrow, Trapp, & Blackburn:** Üniversite öğrencilerin kompulsif satın alma davranışına benlik saygısı, güç-prestij ve risk alma durumlarının etkisi üzerinde kredi kartının yanlış kullanmalarının aracı etkisi incelenmiştir. Sonuç olarak kredi kartı faktöründen bağımsız olarak risk alma ve benlik saygısı kompulsif tüketimi negatif etkilerken, güç-prestij faktörünün ise pozitif etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Kredi kartının yanlış kullanımına bağlı olarak değerlendirildiğinde ise benlik saygısı ve risk alma durumu etkileri üzerinde aracı etki gözlemlenmemiş, güç-prestij kaygısı üzerindeki etkide ise aracı etkinin olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2012 - Eren, Eroğlu, & Hacıoğlu:** Türkiye’de yaşayan üniversite öğrencileri üzerinde gerçekleştirilen araştırmada hedonik ve materyalistik değerlerin kompulsif satın alma eğilimine etkisi incelenmiştir. Sonuç olarak iki faktörün kompulsif satın almaya etkisi olduğu görülürken, materyalistik değerlerin daha fazla etkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.
- ❖ **2012 - Roberts & Roberts:** Yetişkin olmayan bireylerin hayatlarında stresten kaynaklı olarak kompulsif satın alma durumları cinsiyet değişkenine göre incelenmiştir. Buna göre yetişkin olmayan bireylerde strese bağlı olarak kompulsif satın alma davranışının artışı gözlemlenirken, öte yandan gözlemlenen artışın yetişkin olmayan kadınlarda yetişkin olmayan erkeklere oranla daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2013 - Horváth, Adıgüzel, & van Herk:** Gelişmekte olan (Rusya ve Türkiye) ve gelişmiş (İspanya ve Hollanda) arasında kompulsif satın alma davranışına yönelik farklılıklar incelenmiştir. Gelişmiş ülkelerdeki kompulsif satın alma davranışı ve öncüllerinin ortalamalarının gelişmekte olan ülkelere kıyasla istatistiksel açıdan yüksek ancak anlamlı olmayan bir fark barındırdığı bulgusuna ulaşılmıştır. Araştırmacılar bunun belirgin sebebinin ülkenin değil kültürün daha etkili olabileceği şeklinde yorumlamışlardır.

- ❖ **2013 - Khare:** Hindistan’da gerçekleştirilen araştırmada genel popülasiyona uygulanan kompulsif satın alma davranışı ölçeği üzerinden kredi kartı kullanma durumu ile ilişkisi incelenmiştir. Bulgularda tüketicilerin kredi kartı kullanma durumlarının kompulsif satın alma davranışlarına etkisi gözlemlenmemiştir. Öte yandan 40 yaş üzeri veya kadın tüketicilerin kompulsif satın almaya daha meyilli olduğu incelenmiştir.
- ❖ **2013 - Okutan, Bora, & Altunışık:** Tüketicilerin keşifsel satın alma eğilimlerinin plansız, kompulsif ve hedonik satın alma davranışları ile olan ilişkisi Türkiye’de yaşayan bireyler üzerinde incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre, keşifsel satın alma eğilimleri plansız, kompulsif ve hedonik satın alma davranışları ile kıyaslandığında, 3 faktörde de tüketicilerin keşifsel satın alma eğilimlerinden keşfedici/yenilikçi boyutunun risk almayan/geleneksel boyuta kıyasla daha yüksek ortalamalara sahip olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2015 - Arslan:** Türkiye’de gerçekleştirilen araştırmada tüketicilerin kredi kartı kullanma durumlarının kompulsif satın alma davranışına etkisi ve demografik değişkenlere göre kompulsif satın alma davranışındaki farklılıklar incelenmiştir. Sonuç olarak tüketicilerin kredi kartı kullanma durumlarının kompulsif satın alma davranışlarını etkilediği gözlemlenmiştir. Demografik değişkenlere göre farklılıklar incelendiğinde ise cinsiyet ve yaş değişkenlerinde fark gözlemlenmezken, gelir ve eğitim durumları gruplarında farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2015 - Yüksel & Eroğlu:** Tüketim kültürü bağlamında giyim sektörüne yönelik Türkiye’deki tüketiciler üzerine gerçekleştirilen araştırmada materyalizm, benlik saygısı ve zihinsel bozukluklar gibi kişisel faktörler ve reklama yönelik tutumun kompulsif satın alma eğilimi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Belirlenen değişkenlerin kompulsif satın alma eğilimine etkisi incelendiğinde, benlik saygısını negatif yönde etkilediği, zihinsel bozukluklar, materyalizm ve reklama yönelik tutumun kompulsif satın alma eğilimini pozitif yönde etkilediği gözlemlenmiştir.
- ❖ **2016 - Korur & Kimzan:** Türkiye’de gerçekleştirilen araştırmada kompulsif satın alma eğiliminin alışveriş sonrası pişmanlığa etkisinde kontrolsüz kredi kartı kullanımının ara değişken olarak rolü incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre kompulsif satın alma eğiliminin alışveriş sonrası pişmanlığa etkisi olduğu gözlemlenirken, kontrolsüz kredi kartı kullanma durumunun var olan etkisi arttırdığı gözlemlenmiştir. Sonuç olarak araştırmada elde edilen bu bulgu, kompulsif satın almanın bireydeki kontrol kaybı ile ilişkili olduğu görüşü ile desteklenmiştir.

- ❖ **2016 - Kukar-Kinney, Scheinbaum, & Schaefers:** Çevrimiçi günlük fırsatların sunulduğu bir web sayfasına yönelik, kompulsif satın alma davranışının indirim, zaman kısıtı, kupon vb. günlük bağlamsal öğelere olan tepkisinde alışveriş motivasyonlarından hazcı davranış, faydacı davranış, sosyal etki, sosyal karşılaştırma unsurlarının aracı olarak kompulsifliğin etkisini arttıracak birer faktör olma durumu incelenmiştir. Sonuç olarak kompulsif satın alma davranışında etkinin en yüksek olarak gözlemlendiği zaman baskısına yönelik kısıt ve kalan ürün sayısı değişkenlerinde tüketicilerin hazcılığı ile aşırı tüketime odaklı bir kompulsif davranışın söz konusu olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2017 - Aslanoğlu & Korga:** Türkiye’de gerçekleştirilen araştırma kredi kartı kullanımının kompulsif satın alma davranışına etkisi ve demografik değişkenler bazında farklılıklar incelenerek genel bir kompulsif tüketici profili oluşturmaya odaklanmıştır. Buna göre kredi kartı kullanım durumunun kompulsif satın alma davranışına doğrudan etkisi olduğu gözlemlenirken öte yandan genel kompulsif tüketici profili incelendiğinde ise demografik değişkenlerden cinsiyete göre kadın, medeni duruma göre bekar olanların kompulsif davranışlarının istatistiksel açıdan diğer gruplara oranla daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2017 - Kaderli, Armağan, & Küçükkambak:** Türkiye’deki Y kuşağına yönelik gerçekleştirilen araştırmada kompulsif satın alma davranışına paraya yönelik tutum, kredi kartına yönelik tutum ve materyalizmin etkisi incelenmiştir. Bulgulara göre kredi kartına yönelik tutum ve materyalizmin kompulsif satın alma davranışını etkilediği gözlemlenirken, paraya yönelik tutumun kompulsif satın alma davranışına etkisi gözlemlenmemiştir.
- ❖ **2018 - He, Kukar-Kinney, & Ridgway:** Kompulsif satın alma davranışını ölçmeye yönelik geliştirilen Richmond Ölçeğine yönelik tüketicileri tanımlama durumları için (çevrimiçi kompulsif tüketiciler, günlük kompulsif tüketiciler, her zaman alışveriş yapan tüketiciler vb.) uyarlama çalışmaları yapılarak modifiye edilen ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik durumları incelenmiştir. Sonuç olarak Richmond ölçeğinin genel kompulsif tüketicilere yönelik geliştirilmiş olmasından kaynaklı esnetilmesi ve uyarlanması durumunda geçerlilik ve güvenilirlik açısından herhangi bir problem olmadığı gözlemlenmiştir.
- ❖ **2018 - Horváth & Adıgüzel:** Hazcı tüketim motivasyonlarının kompulsif satın alma davranışını etkileme durumunda gelişmiş (Hollanda ve Almanya) ve gelişmekte olan (Türkiye ve Rusya) ülkeler arasında karşılaştırmalı bir araştırma gerçekleştirilmiştir.

Araştırma bulgularına göre hazcı tüketim motivasyonlarının kompulsif satın alma davranışını doğrudan etkilediği gözlemlenmiş olup gelişmiş ülkelerde hazcı tüketim motivasyonlarından fikir alışverişi, rol oynama ve tatmin arayışı kompulsif satın almayı etkilerken, gelişmekte olan ülkelerde ise baskın etkinin macera arayışı değişkeninde olduğu gözlemlenmiştir.

- ❖ **2018 - Moon & Attiq:** Gelişmekte olan ülkeler için kompulsif satın alma davranışının öncülleri ve çıktıları incelenmiştir. Sonuç olarak kompulsif satın alma davranışı ile doğrudan ilişkilendirilen değişkenlerin depresyon, anksiyete, stres, benlik saygısı, materyalizm, olumsuz duygu durumları olduğu gözlemlenmiştir. Öte yandan kompulsif satın alma davranışı sonrası çıktılar ise olumlu duygu durumları ve gizleme davranışı olduğu belirlenmiştir.
- ❖ **2018 - Özer & Yıldırım Kutbay:** Türkiye’de gerçekleştirilen araştırmada kompulsif satın alma davranışına etki eden ve davranışın etki ettiği değişkenlerin uluslararası literatür ile örtüşme durumu incelenmiştir. Buna göre materyalizm, hedonik tüketim, statü tüketimi kompulsif satın alma davranışını olumlu yönde etkilerken, bütçeleme davranışı ve benlik saygısının kompulsif satın alma davranışını olumsuz yönde etkilediği gözlemlenmiştir. Ayrıca kompulsif satın alma davranışının mevcut finansal duruma etkisi olduğu gözlemlenirken gelecekteki finansal duruma etkisi olduğu gözlemlenmemiştir. Sonuç olarak elde edilen bulgular uluslararası literatür ile kıyaslandığında araştırma bulgularının kısıtlı bir şekilde farklılıklar gösterdiği gözlemlenmiştir.
- ❖ **2018 - Yüce & Kerse:** Beş faktörlü kişilik ölçeğinin kompulsif satın alma davranışına etkisinin incelendiği araştırma Türkiye’de gerçekleştirilmiş olup kişiliğin hangi boyutlarının kompulsif satın alma davranışı üzerinde etkili olduğu araştırılmıştır. Sonuç olarak kişiliğin sorumluluk ve duygusal denge boyutlarının kompulsif satın alma davranışı üzerinde etkisi olduğu gözlemlenirken dışa dönüklük, uyumluluk ve açıklığın etkisi gözlemlenmemiştir.
- ❖ **2019 - Japutra, Ekinci, & Simkin:** Gerçek ve ideal benlik uyumunun kompulsif satın alma davranışına etkisi ve belirlenen etkide marka bağlılığının aracı rolü incelenmiştir. Gerçek ve ideal benlik uyumunun kompulsif satın alma davranışına doğrudan etkisinin gözlemlenmediği araştırmada marka bağlılığı aracı değişken olarak incelendiğinde benlik uyumlarının kompulsif satın alma davranışına etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Sonuç olarak benlik uyumlarının marka bağımlılığı üzerinden kompulsif satın alma davranışını etkiliyor olması benlik uyumlarının kısmi aracılık etkisini oluşturduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

- ❖ **2019 - Karahan & Söylemez:** Türkiye'deki yetişkin bireylere yönelik gerçekleştirilen araştırmada materyalizm, akran etkisi ve benlik saygısının kompulsif satın alma davranışına etkisi ve kompulsif satın alma davranışı sonrası pişmanlık durumu incelenmiştir. Sonuç olarak materyalizm ve akran etkisi olumlu yönde kompulsif satın alma davranışını etkilerken, benlik saygısı olumsuz yönde ancak istatistiksel açıdan anlamlı etkisi olduğu gözlemlenmemiştir. Öte yandan kompulsif satın alma davranışı ile satın alma sonrası pişmanlık arasında doğrusal bir olumlu etkinin olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2019 - Tokgöz:** Hedonik ve faydacı tüketim durumlarının kompulsif ve dürtüsel satın alma davranışı üzerindeki etkilerinin incelendiği araştırmada gözlemlenen değişkenler ile yol analizi gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak hedonik tüketim kompulsif ve dürtüsel satın alma davranışını olumlu yönde etkilerken, faydacı tüketimin kompulsif ve dürtüsel satın alma davranışını olumsuz yönde etkilediği bulgularına ulaşılmış olup yol analizi değerlerine bağlı olarak kurulan modelin de anlamlı olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.
- ❖ **2020 - Danacı:** Kısıtlı bir süre aralığında ve çeşitli kategorilerdeki periyodik indirimlerin olduğu “aktüel ürünlere” tüketicileri üzerinde materyalizm ve hedonik tüketimin kompulsif satın alma eğilimine etkisi incelenmiştir. Sonuç olarak materyalist eğilimler ve hedonik tüketimin kompulsif satın alma davranışına doğrudan etkisi olduğu gözlemlenmiştir.
- ❖ **2020 - Deniz:** Mobil kanalların kullanımının yaygınlaşması üzerine çevrimiçi alışveriş yapan genç nüfusun kompulsif satın alma davranışında etkili olan faktörler incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre benlik saygısı, yaşam doyumu ve problemler cep telefonu kullanımı değişkenlerinin çevrimiçi kompulsif satın alma davranışı üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
- ❖ **2020 - Karaboğa & Eroğlu Pektaş:** Türkiye’de gerçekleştirilen araştırmada faktör analizi sonrası kompulsif satın alma davranışına yönelik elde edilen değişkenlerin kuşaklar arasında farklılıklar gösterme durumları incelenmiştir. Araştırma bulgularına göre kompulsif satın alma davranışı harcama eğilimi, alışveriş sonrası suçluluk, işlevsel olmayan harcamalar, harcama zorunluluğu, haz ve eğlence odaklı harcama olarak 5 faktör olarak gözlemlenmiştir. Belirlenen faktörlerin ortalamaları x ve y kuşaklarına göre farklılık gösterme durumları incelendiğinde ise alışveriş sonrası suçluluk ile haz ve eğlence odaklı harcama ortalamalarında kuşaklar arasında bir farklılık belirlenmemiştir. Öte yandan harcama eğilimi, işlevsel olmayan harcamalar ve harcama zorunluluğuna yönelik ortalamalarda y kuşağına ait ortalamaların istatistiksel olarak x kuşağından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- ❖ **2020 - Yiğit & Yiğit:** Kompulsif satın alma davranışının y ve z kuşaklarında cinsiyet göre farklılık gösterme durumları incelenmiştir. Sonuç olarak y kuşağındaki bireylerin kompulsif satın alma davranışı ortalamalarında cinsiyet bazında farklılıkları incelendiğinde kadınların erkeklere oranla istatistiksel açıdan daha yüksek ortalamaya sahip olduğu gözlemlenmiştir. Öte yandan z kuşağında ise cinsiyet gruplarında kompulsif satın alma davranışına yönelik ortalamaların birbirine yakın olduğu ve istatistiksel açıdan farklılaşmadığı gözlemlenmiştir.
- ❖ **2021 - Tarka & Harnish:** Kişisel değerler teorisine yönelik geliştirilen modele ait değişkenler ile kompulsif satın alma davranışı arasında ilişki kurmayı amaçlayan araştırmada kişisel değerlerden hangilerinin kompulsif satın almayı etkilediğini belirlemek açısından gerçekleştirilmiştir. Araştırma bulgularına göre kişisel değerlerden kişisel gelişim ve değişime açık olma değişkenleri doğrudan kompulsif tüketiciler ile ilişkilendirilirken, kendini aşma ve koruma değişkenleri kompulsif olmayan tüketiciler ile ilişkilendirilmiştir.
- ❖ **2021 - Tekin, Öztürk, & Selek:** Türkiye’de gerçekleştirilen araştırmada belirli bir il bazı olmadan genel popülasyona yönelik gerçekleştirilmiş olup ürün temelli yenilikçiliğin kompulsif ve plansız satın alma davranışına etkisi incelenmektedir. Öte yandan araştırmanın ikincil amacında ise belirlenen değişkenlerin cinsiyete göre farklılıkları incelenmiştir. Sonuç olarak ürün temelli yenilikçiliğin hem plansız satın alma davranışına hem de kompulsif satın alma davranışına olumlu yönde etkisi olduğu gözlemlenmiştir. İkincil amaca yönelik bulgularda ise cinsiyet grupları baz alındığında ürün temelli yenilikçilik, plansız satın alma davranışı ve kompulsif satın alma davranışı ortalamalarında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir.

2.3. Çalışmalarda İlişkilendirilen Bazı Değişkenler

Tüketici davranışları perspektifinde kompulsif satın alma davranışına yönelik gerçekleştirilen kapsamlı literatür taramasında elde edilen bilimsel makaleler incelenmesi sonrası gerçekleştirilen çalışmaların bulgularının birçok noktada örtüştüğü görülmektedir. Buna göre elde edilen kaynakların “teorik” ve “uygulamalı” çalışmalar şeklinde ikiye ayrıştırılması sonrasında teorik ve uygulamalı araştırmalardaki örtüşmeler incelenmiştir. Örtüşme durumlarına göre çalışmalarda tekrar eden ve tüketici davranışları açısından kompulsif satın alma davranışı ile ilişkilendirilen değişkenler belirlenmiştir. Sonuç olarak Tablo 1’de ilişkili değişkenler teorik ve uygulamalı araştırmalar kapsamında özetlenmektedir. Sunulan tabloda

teorik çalışmalardaki ilişkili değişkenler pozitif negatif ayrımı yapılmaksızın verilmiş olup uygulamalı araştırmalardan elde edilen değişkenler de ise ayırım yapılarak sunulmuştur.

Tablo 1. Tüketici Davranışları Açısından Teorik ve Uygulamalı Çalışmalarda Kompulsif Satın Alma Davranışı ile İlişkilendirilen Bazı Değişkenler

Teorik Çalışmalar	Problemlili Aile ve Akran İletişimi Anksiyete Aşırı Harcama Eğilimi Benlik Saygısı Demografik Unsurlar (Yaş – Cinsiyet - Gelir) Depresyon Duygu Durum Bozukluğu Dürtüsellik İstifleme Davranışı Kişilik Kontrol Mekanizması Eksikliği Kültür Madde Kullanımı Materyalizm Obsesif-Kompulsif Bozukluk Obsesyon Problemlili Kredi Kartı Kullanımı Sosyal İzolasyon Stres Tekrarlı Satın Alma Yeme Bozuklukları	Anksiyete Aşırı Hayal Gücü Bağımlılıklar Dürtüsellik Güç-Prestij Hazcılık Heyecan Arama İdeal ve Gerçek Benlik Uyumları İndirimler Kişilik (Açıklık - Dışa Dönüklük - Uyumluluk) Kişisel Değerler (Kişisel Gelişim - Değişime Açık Olma) Kontrol Kaybı Kredi Kartı Kullanma Sıklığı Marka Bağımlılığı Materyalizm Moda Odaklılık Obsesyon Olumsuz Duygu Durumları Plansız/Dürtüsel Satın Alma Problemlili Çocukluk Problemlili Telefon Kullanımı Reklama Yönelik Tutum Sosyal Yalnızlık Statü Tüketimi Stres TV İzleme Sıklığı Ürün Temelli Yenilikçilik Zaman Baskısı	Pozitif İlişkili Değişkenler	Uygulamalı Çalışmalar
		Ailenin Bilinçli Yetiştirilmesi Benlik Saygısı Faydacılık Finansal Tasarruf Kişilik (Sorumluluk - Duygusal Denge) Kişisel Değerler (Kendini Aşma - Koruma) Risk Alma Yaşam Doyumu	Negatif İlişkili Değişkenler	

Yukarıda verilen tabloya göre çalışmalardan elde edilen değişkenler incelendiğinde teorik çalışmaların değişkenlerinden kompulsif satın alma davranışı ile ilişkilendirilen, en çok çalışılan ve öncülü olarak görülen değişken dürtüsellik olarak karşımıza çıkmaktadır (Lejoyeux & Weinstein, 2010; Workman, 2010; DeSarbo & Edwards, 1996). Bu durum aynı zamanda uygulamalı araştırmalarda dürtüsellığe bağlı olarak plansız ve dürtüsel satın alma

davranışı olarak teorik araştırma bulguları ile örtüşmektedir (Gupta, 2013; O'guinn & Faber, 1989; Ridgway vd., 2008; Shoham & Brenčić, 2003).

Teorik araştırma bulgularında ilişkilendirilen demografik değişkenler genel olarak yaş, cinsiyet ve gelir olarak sıralanmıştır. Bu durum uygulamalı araştırmalarda incelendiğinde ise değişkenlerin kompulsif satın alma davranışı ile ilişkileri sayısal olarak birebir aynı sonucu vermemesi rağmen genel bir benzeşmenin söz konusu olduğu görülmektedir. Buna göre uygulamalı çalışmalarda genel olarak cinsiyet değişkeni gruplarından kadınların erkeklere oranla daha yüksek bir kompulsif satın alma davranışı ortalamasına sahip olduğu görülmektedir (Shoham & Brenčić, 2003; Dittmar, 2005; Akagün Ergin, 2010; Roberts & Roberts, 2012). Yaş değişkeninin uygulamalı araştırmadaki bulguları incelendiğinde ise genel olarak orta yaş üzeri grupta kompulsif satın alma davranışı ortalamasının daha yüksek olduğu görülmektedir (Lee vd., 2000; Khare, 2013). Son olarak gelir değişkeni incelendiğinde ise uygulamalı çalışmalarda en yüksek gelir grubunda olan tüketicilerin diğer gruplara oranla daha yüksek kompulsif ortalamaya sahip olduğu gözlemlenmektedir (Dittmar, 2005; Arslan, 2015).

Teorik ve uygulamalı çalışmalarda ilişkilendirilen ve genel olarak birçok çalışmaya konu olan benlik saygısı değişkeni ise tüketici davranışları açısından kompulsif satın alma davranışı ile birlikte incelendiğinde çalışmalarda ortak olarak negatif bir ilişki olduğu gözlemlenmektedir (Valance vd., 1988; Faber & O'Guinn, 1989; O'guinn & Faber, 1989; d'Astous, 1990). Öte yandan benlik saygısı kadar yaygın kullanılmakta olan materyalizm değişkeni ise tüketici davranışları perspektifinde kompulsif satın almayı arttırdığı gözlemlenmiştir (Workman, 2010; DeSarbo & Edwards, 1996; Yüksel & Eroğlu, 2015; Moon & Attiq, 2018).

Son olarak psikoloji alanında kompulsif satın alma davranışını etkileyen ve öncülleri olarak görülen obsesyon ve anksiyete değişkenleri ise tüketici davranışları perspektifinde farklı biçimlerde incelenmiştir. Obsesyon değişkeni psikoloji alanında birçok yönü inceleniyorken tüketici davranışları alanında ise genel düzeyi incelenmektedir (DeSarbo & Edwards, 1996; Gupta, 2013). Anksiyete değişkeninde ise biyolojik ve zihinsel anksiyete durumlarından ziyade tüketici davranışları perspektifinde genel olarak sosyal veya genel bir anksiyete durumu incelenmektedir (Weinstein vd., 2016; Frost vd., 1998; Roberts & Sepulveda, 1999). Sonuç olarak diğer alanlarda olduğu gibi tüketici davranışlarında da obsesyon ve anksiyete kompulsif satın alma davranışı üzerinde etkili olduğu görülmektedir (Gupta, 2013; Müller vd., 2015; Moon & Attiq, 2018).

3. SONUÇ VE TARTIŞMA

Kompulsif satın alma davranışının tüketici davranışları perspektifinde incelendiği araştırmada literatürdeki çeşitli bilimsel makaleler incelenmiş ve sınıflandırılmıştır. Buna göre gerçekleştirilen araştırmada sadece bilimsel makalelerin bulunuyor olması araştırmanın en büyük kısıtı olarak görülmektedir. Ek olarak bilimsel makalelerin toplanması sırasında sınırlı sayıda arama motoru üzerinden ve atıf olarak yüksek sıralamalarda olan araştırmalar odaklanması ise araştırmanın diğer kısıtları olarak görülmektedir.

Yukarıda verilen araştırma kısıtlarına bağlı olarak tüketici davranışları perspektifinden kompulsif satın alma davranışı incelendiğinde konuya yönelik bazı eksiklikler göz önüne çıkmaktadır. Buna göre bu eksikliklerden ilki konuya yönelik teorik araştırmaların eksikliğidir. Öte yandan kompulsif satın alma davranışı konusu ile birlikte çalışılan değişkenler incelendiğinde ise konunun genel olarak obsesyon, anksiyete, materyalizm, benlik saygısı, dürtüsellik ve demografik değişkenler gibi belli başlı değişkenler ile çalışıldığı görülmektedir. Bu açıdan konunun spesifik değişkenlerinin çevresinde dönmesi genel çeşitliliği azaltarak konuya tüketici davranışları açısından pek bir derinlik katmadığı düşünülmektedir. Öte yandan tüketici davranışlarında önemli bir yere sahip olan ve tüketici davranışlarını şekillendiren temel değişkenler arasında olan kültür faktörü ise kompulsif satın alma davranışları açısından yeterli olarak çalışılmadığı literatür taramasında görülmektedir. Tüketici davranışlarını şekillendiren diğer bir değişken olan ve tüketicilerin satın alma durumlarını doğrudan etkileyebilen finansal faktör ise literatürde gerçekleştirilen çalışmalarda kompulsif satın alma davranışı açısından yeterli düzeyde çalışılmadığını belirtilmektedir. Son olarak kompulsif satın alma davranışının tedavi edilmesi veya gerilemesi için psikiyatri ve psikoloji alanında birçok yöntem açıklanırken gerçekleştirilen literatür taramasında tüketici davranışları perspektifinden bakıldığında herhangi bir yonteme denk gelinmemiştir.

Kompulsif satın alma davranışının tüketici davranışları perspektifinden incelendiği bu araştırmanın akademik ve gelecek araştırmalar katkıları düşünüldüğünde araştırmanın literatürü derlemesi açısından birçok kaynağın bir arada verilmiş olması ve yeni perspektiflere yönlendirmesi akademik katkıları olarak düşünülmektedir. Öte yandan araştırmanın sunmuş olduğu tüketici davranışları açısından kompulsif satın alma davranışı ile birlikte çalışılan bazı değişkenlerin özetlendiği tablo ve yukarıda bahsedilen çeşitli eksiklikler gelecek araştırmalara için konunun derinleşmesi ve farklı açılardan çalışılabilmesi açısından katkı sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

- Akagün Ergin, E. (2010). Compulsive buying behavior tendencies: The case of Turkish consumers. *African journal of business management*, 4:3, 333-338.
- Arslan, B. (2015). Kredi Kartı Kullanımının Kompulsif Satın Almaya Etkisi. *AJIT-e: Online Academic Journal of Information Technology*, 6:20, 27-40.
- Aslanoğlu, S., & Korga, S. (2017). Kredi kartı kullanımı ve kompulsif satın alma: Kırıkkale ilinde bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9:1, 148-165.
- Black, D. W. (2011). Epidemiology and phenomenology of compulsive buying disorder. J. E. Grant, & M. N. Potenza içinde, *Oxford handbook of impulse control disorders* (s. 196-206). Oxford University Press.
- Black, D. W., Repertinger, S., Gaffney, G. R., & Gabel, J. (1998). Family history and psychiatric comorbidity in persons with compulsive buying: preliminary findings. *American Journal of Psychiatry*, 155:7, 960-963.
- Danacı, E. S. (2020). Kompulsif Satın Alma Eğiliminde Materyalizm ve Hedonik Tüketimin Rolü: Aktüel Ürünler Satın Alan Kadın Tüketiciler Üzerinde Bir Araştırma. *Business and Economics Research Journal*, 11:4, 1069-1081.
- d'Astous, A. (1990). An inquiry into the compulsive side of “normal” consumers. *Journal of consumer policy*, 13:1, 15-31.
- d'Astous, A., Maltais, J., & Roberge, C. (1990). Compulsive buying tendencies of adolescent consumers. *ACR North American Advances*, 17, 306-312.
- Deniz, E. (2020). Üniversite Öğrencilerinde Çevrimiçi Kompulsif Satın Alma Davranışına Etki Eden Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeliyle İncelenmesi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 40, 209-226.
- DeSarbo, W. S., & Edwards, E. A. (1996). Typologies of compulsive buying behavior: A constrained clusterwise regression approach. *Journal of consumer psychology*, 5:3, 231-262.
- Dittmar, H. (2005). Compulsive buying—a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors. *British journal of psychology*, 96:4, 467-491.
- Edwards, E. A. (1993). Development of a new scale for measuring compulsive buying behavior. *Financial counseling and planning*, 4:1, 67-84.
- Eren, S. S., Eroğlu, F., & Hacıoğlu, G. (2012). Compulsive buying tendencies through materialistic and hedonic values among college students in Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58, 1370-1377.
- Faber, R. J. (1992). Money changes everything: Compulsive buying from a biopsychosocial perspective. *American Behavioral Scientist*, 35:6, 809-819.

- Faber, R. J. (2011). Compulsive Buying. A. Müller, & J. E. Mitchell içinde, *Compulsive Buying: Clinical Foundations and Treatment* (s. 3-17). NY: Routledge Taylor & Francis Group.
- Faber, R. J., & Christenson, G. A. (1996). In the mood to buy: Differences in the mood states experienced by compulsive buyers and other consumers. *Psychology & Marketing*, 13:8, 803-819.
- Faber, R. J., & O'Guinn, T. C. (1989). Classifying compulsive consumers: Advances in the development of a diagnostic tool. *ACR North American Advances*, 16, 738-744.
- Frost, R. O., Kim, H. J., Morris, C., Bloss, C., Murray-Close, M., & Steketee, G. (1998). Hoarding, compulsive buying and reasons for saving. *Behaviour Research and Therapy*, 36:7-8, 657-664.
- Gupta, S. (2013). A literature review of compulsive buying—a marketing perspective. *Journal of Applied Business and Economics*, 14:1, 43-48.
- Hanley, A., & Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13:1, 5-18.
- Hassay, D. N., & Smith, M. C. (1996). Compulsive buying: An examination of the consumption motive. *Psychology & Marketing*, 13:8, 741-752.
- He, H., Kukar-Kinney, M., & Ridgway, N. M. (2018). Compulsive buying in China: Measurement, prevalence, and online drivers. *Journal of Business Research*, 91, 28-39.
- Hollander, E., & Allen, A. (2006). Is compulsive buying a real disorder, and is it really compulsive? *Am Psychiatric Association*, 1670-1672.
- Horváth, C., & Adıgüzel, F. (2018). Shopping enjoyment to the extreme: Hedonic shopping motivations and compulsive buying in developed and emerging markets. *Journal of Business Research*, 86, 300-310.
- Horváth, C., Adıgüzel, F., & van Herk, H. (2013). Cultural aspects of compulsive buying in emerging and developed economies: A cross cultural study in compulsive buying. In book: *Organizations & Markets in Emerging Economies*, 8-24.
- Japutra, A., Ekinci, Y., & Simkin, L. (2019). Self-congruence, brand attachment and compulsive buying. *Journal of Business Research*, 99, 456-463.
- Kaderli, Y., Armağan, E. A., & Küçükkambak, S. E. (2017). Y kuşağının kompulsif satın alma davranışına etki eden faktörler üzerine bir araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46:2, 188-210.
- Karaboğa, K., & Eroğlu Pektaş, G. Ö. (2020). Kompulsif satın alma davranış düzey ve biçimlerinin belirlenmesi üzerine kuşaklar arası deneysel bir araştırma. *Third Sector Social Economic Review*, 55:1, 155-172.
- Karahan, M. O., & Söylemez, C. (2019). Tüketicilerin kompulsif satın alma davranışını etkileyen faktörler: Bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11:3, 1961-1975.

- Khare, A. (2013). Credit card use and compulsive buying behavior. *Journal of Global Marketing*, 26:1, 28-40.
- Koran, L. M., Faber, R. J., Aboujaoude, E., Large, M. D., & Serpe, R. T. (2006). Estimated prevalence of compulsive buying behavior in the United States. *American Journal of Psychiatry*, 163:10, 1806-1812.
- Korur, M. G., & Kimzan, H. S. (2016). Kompulsif satın alma eğilimi ve alışveriş sonrası pişmanlık ilişkisinde kontrolsüz kredi kartı kullanımının rolü: avm müşterileri üzerine bir araştırma. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 8:1, 43-71.
- Kukar-Kinney, M., Scheinbaum, A. C., & Schaefer, T. (2016). Compulsive buying in online daily deal settings: An investigation of motivations and contextual elements. *Journal of business research*, 69:2, 691-699.
- Kwak, H., Zinkhan, G. M., & DeLorme, D. E. (2002). Effects of compulsive buying tendencies on attitudes toward advertising: the moderating role of exposure to TV commercials and TV shows. *Journal of Current Issues & Research in Advertising*, 24:2, 17-32.
- Lee, S. H., Lennon, S. J., & Rudd, N. A. (2000). Compulsive consumption tendencies among television shoppers. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 28:4, 463-488.
- Lejoyeux, M., & Weinstein, A. (2010). Compulsive buying. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 36:5, 248-253.
- Lejoyeux, M., Ades, J., Tassain, V., & Solomon, J. (1996). Phenomenology and psychopathology of uncontrolled buying. *The American journal of psychiatry*, 153:12, 1524-1529.
- Lejoyeux, M., Haberman, N., Solomon, J., & Adès, J. (1999). Comparison of buying behavior in depressed patients presenting with or without compulsive buying. *Comprehensive psychiatry*, 40:1, 51-56.
- Manolis, C., & Roberts, J. A. (2008). Compulsive buying: Does it matter how it's measured? *Journal of Economic Psychology*, 29:4, 555-576.
- Miltenberger, R. G., Redlin, J., Crosby, R., Stickney, M., Mitchell, J., Wonderlich, S., . . . Smyth, J. (2003). Direct and retrospective assessment of factors contributing to compulsive buying. *Journal of behavior therapy and experimental psychiatry*, 34:1, 1-9.
- Moon, M. A., & Attiq, S. (2018). Compulsive buying behavior: Antecedents, consequences and prevalence in shopping mall consumers of an emerging economy. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 12:2 , 548-570.
- Mowen, J. C., & Spears, N. (1999). Understanding compulsive buying among college students: A hierarchical approach. *Journal of Consumer Psychology*, 8:4, 407-430.
- Müller, A., Mitchell, J. E., & de Zwaan, M. (2015). Compulsive buying. *The American Journal on Addictions*, 24:2, 132-137.

- O'guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of consumer research*, 16:2, 147-157.
- Okutan, S., Bora, B., & Altunışık, R. (2013). Keşifsel satın alma eğilimleri ve bu eğilimlerin plansız, kompulsif ve hedonik satın alma tarzlarıyla olan ilişkisinin incelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8:3, 117-136.
- Özer, G., & Yıldırım Kutbay, A. (2018). Kişisel Finansal Faktörler, Kompulsif Satın Alma Ve Finansal İyi Olma Hali Arasındaki İlişkiler. *Kafkas Üniversitesi Veteriner Fakültesi Dergisi* 9:17, 73-99.
- Palan, K. M., Morrow, P. C., Trapp, A., & Blackburn, V. (2011). Compulsive buying behavior in college students: the mediating role of credit card misuse. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19:1, 81-96.
- Park, H. J., & Burns, L. D. (2005). Fashion orientation, credit card use, and compulsive buying. *Journal of Consumer Marketing*, 135-141.
- Park, T. Y., Cho, S. H., & Seo, J. H. (2006). A compulsive buying case: A qualitative analysis by the grounded theory method. *Contemporary family therapy*, 28:2, 239-249.
- Ridgway, N. M., Kukar-Kinney, M., & Monroe, K. B. (2008). An expanded conceptualization and a new measure of compulsive buying. *Journal of consumer Research*, 35:4, 622-639.
- Roberts, J. A. (1998). Compulsive buying among college students: an investigation of its antecedents, consequences, and implications for public policy. *Journal of consumer affairs*, 32:2, 295-319.
- Roberts, J. A., & Roberts, C. (2012). Stress, gender and compulsive buying among early adolescents. *Young Consumers*, 13:2, 113-123.
- Roberts, J. A., & Sepulveda, M. C. (1999). Money attitudes and compulsive buying: an exploratory investigation of the emerging consumer culture in Mexico. *Journal of International Consumer Marketing*, 11:4, 53-74.
- Scherhorn, G. (1990). The addictive trait in buying behaviour. *Journal of Consumer policy*, 13:1, 33-51.
- Shoham, A., & Brenčić, M. M. (2003). Compulsive buying behavior. *Journal of consumer marketing*, 20:2, 127-138.
- Tarka, P., & Harnish, R. J. (2021). Toward the extension of antecedents of compulsive buying: The influence of personal values theory. *Psychological reports*, 124:5, 2018-2062.
- Tekin, M., Öztürk, D., & Selek, N. (2021). Ürün Temelli Yenilikçiliğin Plansız Satın Alma Davranışı Ve Kompulsif Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39, 44-68.

- Tokgöz, E. (2019). Hedonik ve Faydacı Tüketimin Dürtüsel ve Kompulsif Satın Alma Üzerinde Etkisi. Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 35, 93-108.
- Valance, G., d'Astous, A., & Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal of consumer policy*, 11:4, 419-433.
- Weinstein, A., Maraz, A., Griffiths, M. D., Lejoux, M., & Demetrovics, Z. (2016). Compulsive buying - features and characteristics of addiction. . In *Neuropathology of drug addictions and substance misuse*, 993-1007.
- Workman, L. (2010). Compulsive buying: a theoretical framework. *The Journal of Business Inquiry*, 9:1, 89-126.
- Yiğit, A. G., & Govdere, B. (2021). Kompulsif Satın Alma Davranışına Genel Bir Bakış. *Business and Economics Research Journal*, 12:3, 717-730.
- Yiğit, A. G., & Yiğit, M. (2020). Kompulsif Satın Alma Davranışının Y ve Z Kuşaklarında Cinsiyetler Arası Analizi. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 16:28, 1223-1240.
- Yüce, A., & Kerse, Y. (2018). Kişiliğin Kompulsif Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Çalışma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32:1, 143-156.
- Yüksel, C. A., & Eroğlu, F. (2015). The effects of personal factors and attitudes towards advertising on compulsive buying tendency. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 16, 43-70.



KÜRESEL SALGIN (COVID-19) SÜRECİ VE YEREL YÖNETİMLERİN HİZMET SUNUMUNDA YAPISAL VE İŞLEVSEL DEĞİŞİMLER

Muzaffer BİMAY¹

Şafak KAYPAK²

Öz

2019 yılının sonlarında Çin’de ortaya çıkan ve 2020 yılının başlarından itibaren tüm dünyayı olduğu gibi Türkiye’yi de etkileyen COVID-19 salgını, toplumsal yapıyı ve bireylerin yaşam kalitesini önemli ölçüde etkilemiştir. Özellikle kentlerde kamu hizmetlerinin sunumunda birtakım yapısal ve işlevsel dönüşümlere neden olmuştur. Bu bağlamda küresel salgınla mücadele; yerel, ulusal ve uluslararası işbirliklerine dayanan geniş bir yelpazede yürütülmüştür. Bu çalışmanın amacı, COVID-19 salgını sürecinde yerel yönetimlerin kentsel faaliyetleri kapsamında sürdürdükleri hizmetlerde meydana gelen yapısal ve işlevsel değişimleri tespit etmektir. Çalışma literatür taraması yöntemiyle, güncel veriler ve kaynaklar taranarak üç bölüm halinde kurgulanmıştır. Çalışmada, COVID-19 salgını ile mücadelede yerel yönetimlerin ve özellikle belediyelerin başlangıçta temel ihtiyaçların karşılanmasına yönelik tedbirlere öncelik verdikleri, sonrasında koruyucu ve önleyici tedbirler aldıkları, sosyal hizmetler sundukları, ancak bu hizmetlerin yetki, görev ve sorumlulukları açısından sınırlı kaldığı ve farklı uygulamaları hayata geçirdikleri tespit edilmiştir. Bunun en önemli nedenleri arasında salgın yönetimine ilişkin mevzuatın yetersiz olması ve salgını önleme konusunda uygulanan politikaların desentralizasyona dayanmamasıdır. Dolayısıyla yerel yönetimlerin geri plana itildiği bu süreçte merkezi yönetimin daha etkin olduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda yapılan genel değerlendirmede, küresel salgınlarla mücadelede merkezi yönetimin yerel yönetimlerle iş birliği içerisinde süreci yönetmeleri ve kentsel yaşam alanlarında yürütülebilecek kamu hizmetlerine ilişkin yetkilerin büyük oranda yerel yönetimlere devredilmesi gerektiği ayrıca belirtilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Salgın, COVID-19, Kamu Politikaları, Merkezi Yönetim, Yerel Yönetim.

Jel Kodları: I18,Z19.

¹Doç. Dr., Batman Üniversitesi, E-posta: muzafferbimay@gmail.com, ORCID: 0000-0002- 6742-2852

²Prof. Dr., Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, skaypak@gmail.com., ORCID: 0000-0003-4593-2525.

Atıf/Citation

Bimay, M. & Kaypak, Ş. (2022). Küresel salgın (COVID-19) süreci ve yerel yönetimlerin hizmet sunumunda yapısal ve işlevsel değişimler. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 431-455.

GLOBAL PANDEMIC (COVID-19) PROCESS AND STRUCTURAL AND FUNCTIONAL CHANGES IN SERVICE PROVISION OF LOCAL GOVERNMENTS

Abstract

The COVID-19 pandemic, which emerged in China at the end of 2019 and affected Turkey as well as the whole world since the beginning of 2020, has significantly affected the social structure and the quality of life of individuals. Especially in urban, some structural and functional transformations have emerged in the provision of public services. In this context, the struggle against the global pandemic has been carried out in a wide range based on local, national and international cooperation. From this point of view, the aim of this study is to determine the structural and functional changes that occurred in the services provided by local governments within the scope of urban activities during the COVID-19 pandemic. The study was structured in three parts by scanning current data and sources, using the literature review method. In the study, local governments and especially municipalities gave priority to measures to meet basic needs in the fight against the COVID-19 pandemic, then took protective and preventive measures, provided social services, but these services were limited in terms of their powers, duties and responsibilities and they implemented different practices detected. Among the most important reasons for this are the inadequacy of the legislation on epidemic management and the policies applied to prevent the epidemic are not based on decentralization. Therefore, it is understood that the central government is more effective in this process where local governments are pushed into the background. In the general evaluation made in this context, it was also stated that the central government should manage the process in cooperation with local governments in the fight against global epidemics and that the authorities related to public services that can be carried out in urban living areas should be transferred to local governments to a large extent.

Keywords: Pandemic, COVID-19, Public Policies, Central Government, Local Government.

Jel Codes: I18,Z19.

1. GİRİŞ

2019 yılının Aralık ayında Çin'in Hubei eyaletinin Wuhan kentinde ortaya çıkan ve tüm dünyaya yayılan Yeni Koronavirüs (COVID-19) salgını sonucunda Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) verilerine göre şimdiye kadar küresel salgından dünya üzerindeki 208 ülke insanının etkilendiği, 386 milyondan fazla insana COVID-19 tanısı konulduğu ve 5.705.754 insanın da söz konusu salgından dolayı hayatını kaybettiği belirtilmektedir (WHO, 2022). Başlangıçta birçok yazar ve aydın tarafından COVID-19 salgınının ölüm, işsizlik, eşitsizlik ve yoksulluğa sebep olması nedeniyle yeni bir küresel krize neden olacağı ve bununda neo-liberal politikaları etkisiz kılacağı belirtilirken bazıları da söz konusu salgının insanlığın dönüşümü için geniş fırsatlar sunacağını iddia etmişlerdir (Saad-Filho, 2020; Makarychev & Romashko, 2021; Lichfield, 2020; Debre & Dijkstra, 2020). Ne yazık ki, devletler, 2000'li yıllardan sonra ortaya çıkan SARS, Domuz Gribi, EBOLA, MERS gibi birçok salgın hastalığa karşı kısa sürede ekonomik ve toplumsal çözümler üretirken, COVID-19'un etkileri karşısında tüm toplumsal çaba ve teknolojik olanaklar kullanılmasına rağmen (Toker, 2020:1) salgını yönetmede yetersiz kalarak birinci görüşü ortaya koyanları haklı çıkartmıştır. Gelinen süreçte COVID-19 salgını başta toplum sağlığı olmak üzere toplumların sosyo-ekonomik, siyasal,

kültürel ve en önemlisi toplumların ruh sağlığı üzerinde derin yaralar bırakması ve bu etkilerin özellikle yoksul kesimler üzerinde etkili olması var olan zengin ve yoksul makasını daha da açmıştır (Brandily vd., 2020). Küreselleşmenin anlamsızlaştığı bu süreçte (Roberts, 2020), merkezileşme, yerelleşme ve devletin sosyal refah anlayışı yeniden sorgulanmaya başlanmıştır (Mok, Ku & Yuda 2020; Sandher & Kleider, 2020; Comas-Herrera vd. 2020). Bu felaket karşısında bireylerin ve toplumların yetersiz kalması bir yandan ulus devletin güçlü olmasının önemini ortaya çıkarırken (Özay, 2020:6), diğer taraftan merkeziyetçiliğin güçlendiği ve devlet yönetimlerinin otoriter bir yapıya doğru kaydığı ifade edilmiştir (Karakaş, 2020:558). Merkezi yönetimler güçlenirken, aynı zamanda, yerel yönetimler yetkisizleştirilmiş ve COVID-19 ile mücadelede yönetim zafiyeti ortaya çıkmıştır.

Virüs bulaşma riskinin, sınıf, grup, tabaka, bölge, zümre ayrımı gözetmeksizin tüm ülkeleri, sınıfları, şehirleri, tehdit ettiği için dünyada ve ülkemizde ulusal ve küresel çözümlerden çok yerel çözümlerin önemi de ortaya çıkmıştır. Benzer şekilde devletlerin başta karantina önlemleri olmak üzere sosyal hizmetler, sosyal yardımlar, sosyal güvenlik, sübvansiyonlar gibi farklı birçok sosyal politika araçlarını devreye koymasına rağmen salgının yayılması karşısında çaresiz kalmaları (Capano vd. 2020: 291), yerel yönetimlerin bu önemini bir kez daha ortaya koymuştur. Bu süreçte temel ihtiyaçlara karşı yerel dinamikler gözetilerek özgün, hızlı ve etkili çözümlere ihtiyaç duyulması (Bayraktar, 2020) ve yerel yönetimlerin bu ihtiyaçları giderme konusunda merkezi yönetime göre daha hızlı yanıt verebilmesi, halkı ve merkezi yönetimleri yönlendirme konusunda daha hızlı analizler sunma becerisine sahip olmaları onların bu süreçte önemli bir rol almasını zorunlu kılmıştır. Yerel yönetimlerin bu önemine rağmen COVID-19 salgını sürecinde birkaç Avrupa ülkesi hariç hemen her ülkede sürecin yürütülmesinde merkezi yönetimlerin daha etkin olduğu görülmüştür (Küçük, 2020:705).

Türkiye’de, salgının ortaya çıkmasından şimdiye kadar 10.808.770 kişiye COVID-19 tanısı konulduğu ve 85.600 kişinin bu salgın nedeniyle hayatını kaybettiği belirtilmiştir (Sağlık Bakanlığı, 2022). Yapılan aşılamalara rağmen hala günlük vaka sayılarının artış göstermesi tedirginliği arttırmakta ve sebep olduğu sosyo-ekonomik ve siyasal sorunların gün geçtikçe daha belirgin bir şekilde gün yüzüne çıkması süreç yönetiminin sorgulanmasına neden olmaktadır. Buradan hareketle bu çalışma, COVID-19 salgını sürecinde Türkiye’de ihtiyaç duyulan başta halkı bilgilendirmek olmak üzere sosyal ve psikolojik destekler konusunda yerel yönetimlerin mevzuat, bütçe, insan kaynağı açısından nerede durduğunu, bu sürecin yerel yönetimlerin hizmet anlayışında hangi yapısal ve işlevsel değişimlere yol açtığı ve

bunun merkezileşme ve yerelleşme açısından ne gibi sonuçlara yol açtığına ilişkin soruya yanıt aramaktadır. Çalışma üç ana başlık altında değerlendirilmiştir. İlk bölümde COVID-19 salgını sürecinin arka planı açıklandıktan sonra bu sürecin küreselleşme ve yerelleşme üzerindeki etkileri açıklanmıştır. İkinci bölümde COVID-19 salgınının kamu politikaları üzerindeki etkileri merkezi ve yerel yönetimler açısından açıklanmaya çalışılmıştır. Son bölümde ise COVID-19 salgını yerel yönetimler bağlamında kamu politikalarında yaşanan yapısal ve işlevsel dönüşümlere değinilmiştir. Sonuçta, halka en yakın yönetim birimi olan yerel yönetimlerin toplumsal olaylarda daha çok rol alması gerektiğine ilişkin öneriler sunulmuştur.

2. COVID-19 VE KÜRESEL SALGINLARIN ARKA PLANI

Salgın hastalıklar, insanların toplu yaşama geçmesiyle birlikte olumsuz yaşam koşullarının yaygınlaşmasından kaynaklı olarak ortaya çıktığı bilinmektedir. Tarihte bilinen ilk salgının yaklaşık 3500 yıl öncesinde sıрма hastalıklar nedeniyle ortaya çıktığı belirtilmektedir (Parıldar, 2020:21). Bilinen Antonine Vebasından (MS.165-180) günümüze kadar yirmiden fazla salgının dünyayı çeşitli dönemlerde tehdit ettiği ve bu salgınların, milyonlarca insanın ölümüne neden olduğu belirtilmiştir. Bunlardan Kara Veba salgını, 13. yüzyılın yarısında ortaya çıkan ve 200 milyondan fazla insanın ölümüne sebep olan en etkili salgın olarak kabul edilmekte (Le Pan, 2020) ve kitlesel göçlere neden olmuştur (Kılıç, 2020:40).

Tıpkı insanlar gibi zamanla mikroorganizmalar da modern dünyanın olanakları sayesinde hızla yayılabildiğinden, günümüzde salgınlar eskisinden çok daha hızlı ve yakın tehlike haline gelmektedir (Parıldar, 2020:19). Ancak patojenler şeklinde ortaya çıkan ve %70'i hayvansal kökenli bin beş yüzü aşan yeni hastalığa sebebiyet veren virüslerden EBOLA ve HIV virüsü gibi sadece birkaç tanesi salgına dönüşmüştür (Budak & Korkmaz, 2020:63). Salgınlarla mücadelede 2000'li yıllardan sonra ortaya çıkan ve DSÖ'nün pandemi olarak adlandırdığı grip, menenjit, sıtma, kolera, sarıhumma gibi hastalıklar dışında SARS, Domuz Gribi, EBOLA, MERS gibi yaygın salgınların belirli sürelerde kontrol altına alınabildiği, ancak 2019 yılının Aralık ayından beri devam eden ve şimdiye kadar 400 milyona yakın insanın enfekte olmasına ve 5 milyondan fazla kişinin hayatını kaybetmesine neden olan COVID-19 salgını, gelişen teknoloji, bilimsel birikim ve yapılan aşılarla rağmen hala tam olarak kontrol altına alınabilmiş değildir. Çok kısa süre içinde diğer ülkelere yayılan ve salgına neden olan bu Virüs, hızlı yayılması, kalıcı hasarlara yol açması ve genel hayatı felce uğratması bakımından diğerlerinden farklılık göstermektedir (WHO, 2021). Ortaya çıktıktan kısa süre

sonra DSÖ, bu hastalığın yeni tip bir koronavirüs olduğu ve “COVID-19 pandemisi” olarak nitelendirilebileceği belirtmiştir (Lippi & Plebani, 2020:79).

SARS-CoV ve MERS-CoV olarak bilinen geniş bir virüs ailesinden olan COVID-19 (Debut & Smadja, 2020: 1), başlangıçta Çin dışında Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Vietnam, Tayland, Filipinler, Singapur’da ortaya çıkmış ve zamanla tüm dünyaya yayılarak küresel bir salgın haline gelmiştir (Wu vd., 2020:217). Geline süreçte, ölümcül olması ve yayılma hızının yüksek olması nedeniyle küresel bir sorun haline gelen COVID-19 salgını, devletleri ve toplumları önce belirsizliğe arkasından çaresizliğe sürüklemiş ve bunun sonucunda sınırlar kapanarak ulaşım ve dolaşım durdurulmuş, karantina süreçleriyle bütün dünyada neredeyse olağanüstü hâl ilan edilmiştir. Devletlerin hazırlıksız yakalandığı bu olay sonucunda “kriz yönetimi” merkezleri kurulmuş ve bu merkezler aracılığıyla birçok alanda önlemler alınmıştır. Bu süreçte başta toplumsal bilinçlendirme, salgının yayılmasını engelleyen hızlı müdahalelerle birlikte ekonomik önlemlerin alınması ve toplumsal dayanışmanın güçlendirilmesi gibi birçok çalışma başlatmışlardır. Daha sonraki süreçlerde aşamalı olarak alınan tedbirlerin yumuşatılarak “Kontrollü Sosyal Hayat” adı verilen aşamalı normalleşme ile olağan bir sürece geçişin adımları atılmıştır (Turan & Çelikyay, 2020:22).

Türkiye’de, Sağlık Bakanlığı’nın COVID-19 ile ilgili girişimleri sonucu bazı ülkelere (Çin, Güney Kore ve İtalya) uçuşların durdurulması, güney ve doğu sınırlarının geçici kapatılması gibi birtakım tedbirler alınmış olmasına rağmen 11 Mart’ta ilk vakanın görülmesine engel olunamamıştır (Sağlık Bakanlığı, 2021). Şimdiye kadar 10.808.770 kişiye tanı konulduğu ve 85.600 kişinin de hayatını kaybettiği tespit edilmiştir. Vaka sayılarının da aşılama süreciyle paralellik gösterdiği açıklanmış olmasına rağmen 2021 yılının başından itibaren başlayan aşılama sürecinde arzu edilen rakama ulaşılamaması, bu sayının daha da artmasına sebep olmaktadır (Sağlık Bakanlığı, 2022). Kentsel gelişme, eğitim düzeyi, aşılardaki doz sayısı, reaksiyon endişeleri, toplumun genel yargıları, dini etkenler ve toplum genelinde etkin olan bireylerin açıklamaları dünyanın birçok yerinde olduğu gibi ülkemizde de “aşı kararsızlığı” ortaya çıkmakta ve bu nedenle vaka ve ölüm sayıları devam etmektedir (Erkekoğlu vd., 2020). Sağlık Bakanlığı verilerine göre şimdiye kadar 1 doz aşı olanların sayısı 57.486.690, 2 doz olanların sayısı 52.500.475 ve 3 doz aşı olanların sayısının ise 25.520. 769 olduğu belirtilmiştir (Sağlık Bakanlığı, 2022). Tüm dünyada aşı olanların sayısı ise 10 milyarı geçtiği belirtilmektedir (DSÖ, 2022)

3. COVID-19 VE KAMU POLİTİKALARINDA YAŞANAN DEĞİŞMELER

Kamu politikaları, toplumun düzenini sağlamak için toplumsal sorunların önleyici ve çözümleyici çalışmaların tümüdür. Başka bir ifadeyle kamu politikaları vatandaşların sosyal yardım ihtiyaçlarını ve güvenliğini sağlamak için devlet tarafından planlanan, geliştirilen ve yürütülen her türlü program veya projenin hayata geçirilmesidir (Lewis vd., 2000). Özellikle krize dönüşen afet vb. olaylar karşısında kamu politikalarının işlevi somut olarak karşımıza çıkmaktadır. İster insan kaynaklı sosyal ve teknolojik afetler, isterse de doğada kendiliğinden meydana gelen biyolojik ve fizyolojik afetlerin yarattığı krizler karşısında devletler kamu politikaları aracılığıyla reaktif ve proaktif önlemler almaktadır. Bu politikaların tasarımı ve uygulama sürecinin hızı ve başarısı devlet kapasitesi ile yakından ilişkili olmaktadır.

Afetlerle mücadelede devletlerin kapasitesinin belirleyicileri arasında idari ve siyasi unsurlar yer almaktadır. Devletlerin hükümet sistemleri (parlamentar, başkanlık, yarı başkanlık), idari yapılanmanın üniter veya federal olması, kamu politikalarının yürütülmesinde merkezi ve yerel yönetimlerin rolü, ülkelerin mali durumu, geçmişte yaşanan krizlerle mücadele sonucunda edinilen deneyimler, halkın devlete ve onun kurumlarına duyduğu güvenin düzeyi gibi faktörler idari anlamda kamu politikaları üzerinde rol oynamaktadır. Siyasi anlamda ise hükümete verilen desteğin nitelik ve niceliği, geçmiş krizlerde alınan kararların kamuoyundaki popülaritesi, bilimsel yöntemlere bağlı kriz yönetimi, alınan kararlara karşı kamuoyunun ikna olma derecesi gibi etmenlerce belirleyici olmaktadır (Yıldız & Mete, 2020:11).

COVID-19, dünya genelinde insanların hem sağlığını hem de sosyo-ekonomik yapılarını etkilemiştir. Bu salgın sürecinde dünya ekonomisi 2. Dünya Savaşından sonra gördüğü en büyük ekonomik durgunluğu yaşamıştır (Balcı & Çetin, 2020:60). Özellikle hükümetlerin salgının yayılım hızını yavaşlatmak ve can kayıplarını önlemek için başvurduğu yöntemler nedeniyle çalışma hayatında aksama ve istihdamda düşüşler meydana gelmiştir. Dolayısıyla salgın nedeniyle durgunluk ve daralma yaşayan ekonomiyi kontrol altına almak için birçok önlem alınmaya çalışıldı. Ancak önlenemeyen işsizlik ve gelirin azalması krizi beraberinde getirmiştir (Demir & Aksungur, 2021).

COVID-19 salgını sürecinde hem devletin yönetsel, siyasi ve ekonomik kapasitesinin kriz anındaki seviyesi hem de kriz süresince bu kapasitenin hangi hızla ve ne ölçüde geliştirilmesi salgınla mücadelede yürütülen kamu politikaları üzerinde önemli bir etkisi olmuştur. Salgın süresince alınan reaktif önlemler nedeniyle yönetsel ve mali açıdan özellikle sektörel bazda yaşanan krizler, yüksek işsizlik oranları, sağlık sektörünün personel ve fiziksel altyapı

açısından yetersiz kalması krizi derinleştirmiştir. Devletlerin yönetsel ve mali kapasite açısından zorlandığı bu süreçte kamu politikalarının yürütülmesinde işlevsel açıdan yeniden tanımlayıp yapılanmasına ihtiyaç duyulmuştur. Yürütülen kamu politikalarının siyasi ve idari bakımdan hızlı kararlar alıp uygulayabilen, şeffaf, hesap verebilir ve stratejik ekonomik müdahalelerde bulunabilen bir yapıya evrilmeye zorlanmıştır. Bir diğer ifadeyle COVID-19 salgını hantal, işlevsiz ve sonuç odaklı çalışmayan bürokratik örgütler ile statükocu siyasi yapıların da krizine sebep olmuştur (Yıldız & Mete, 2020:12). Özellikle yürütülen reaktif ve proaktif önlemler konusunda yürütülen politikalarda merkezi ve yerel yönetimlerin hizmet götürme kapasitesine göre ortaya çıkan başarı, merkezi ve yerel yönetimler açısından hangi kamu politikalarının ne şekilde uygulanacağına ilişkin yeni tartışmaları da gündeme getirmiştir. İşte bu bölümde, COVID-19 salgını sürecinde merkezi ve yerel yönetimlerin aldıkları roller ve uyguladıkları politikalar, bu bağlamda değerlendirilmeye çalışılmıştır.

3.1. COVID-19 ile Mücadelede Merkezi Yönetimlerin Rolü

Dünyada kamu politika analizleri kısa, orta ve uzun vadede öngörülen/öngörülemeyen tüm gelişmeler için farklı şekillerde tasarlanmaktadır (Gül, 2014:14). COVID-19 salgınına karşı genel olarak devletler iki farklı temel politikayı esas almışlardır. Bunlar; ilkesel ve pragmatist yaklaşımlardır. İsveç ve Hollanda gibi birçok gelişmiş Batı ülkesinde uygulanan birinci yaklaşıma göre devlet ilkesel olarak bir politika benimseyerek ve onu takip ederek süreci yönetmektedir. Vatandaşın güven yaklaşımını esas alan bu yöntemin bazı ülkelerde (ABD ve Birleşik Krallık) sürecin doğru yönetilememesinden kaynaklı olarak sorunlar yaşanmıştır. Salgınla mücadele sürecinde, gelişmiş ekonomilerine rağmen risk ve kriz yönetimi konusunda beklenmedik sonuçlarla karşılaşan bu devletler, virüsle mücadelede birçok tedavi yöntemi geliştirmelerine ve bu yönde çok çaba harcamalarına rağmen enerjilerinin önemli bir bölümünü salgının yarattığı dağılmaya yönelttikleri için öncelikleri farklılaşabilmektedir (Karakas, 2020:549). İkinci yaklaşım da ise pragmatist bir yaklaşım sergilenmekte ve karar alma ve uygulama süreçlerine bağlı olarak sürekli revize etme yoluyla süreç yönetimi sağlanmaktadır (Ömürgönülşen, 2020:344). Bu yaklaşım tarzını uygulayan Türkiye gibi ülkelerde genellikle kararların tek merkezden yürütüldüğü ve kısa vadede başarılı sonuçların alındığı bir süreç ortaya çıkmıştır. Ancak uzun vadede bu sürecin demokratikleşme ve yerel katılım açısından onarılması güç hasarlara yol açma ihtimali ortaya çıkmaktadır.

COVID-19 salgınına daha önce eşi benzeri görülmemiş bir sorun olarak gören Birleşmiş Milletler (BM), insanların doğa üzerindeki hakimiyeti sona ermediği sürece bu tür salgınların insan hayatını tehdit etmeğe devam edeceğini hazırladığı Kalkınma Programı raporunda

belirtmiştir (United Nations Development Programme, 2021). Dolayısıyla böyle bir krizle baş başa kalan devletler, merkezi ve yerel yönetimler eliyle kentlerin sağlığının korunması için başta halk sağlığı ve sosyal önlemler olmak üzere, evde kalmayı sağlayacak tedbirler, okul, işyeri ve dini mekânların geçici olarak kapatılması, ülke içi ve uluslararası seyahat kısıtlamaları gibi uygulamaları hayata geçirmeye çalışmışlardır (World Health Organization, 2020:1). Koronavirüs krizinin yönetiminde merkezi yönetimlerin yanı sıra yerel yönetimler özel sektör, STK'lar ve uluslararası kuruluşlar gibi hükümet dışı kamu politikası aktörleri de aktif rol oynamışlardır. Ancak bu süreçte birçok aktör önemli bazı roller oynasa da asıl karar verici ve uygulayıcı kamu politikası aktörü merkezi yönetimlerdir/hükümetlerdir. Bu süreçte, merkezi yönetimler salgın ile mücadelede başta sağlık olmak üzere sosyal ve ekonomik alanda “karma” bir politika izlemiştir; sosyal hizmetler, sosyal yardımlar, sosyal güvenlik, sübvansiyonlar gibi farklı araçları devreye sokmuşlardır (Capano vd. 2020:291). Bunun yanı sıra, salgının sistematik etkileri nedeniyle küresel ve ulusal korunmanın yanında yerelinde korunması ön plana çıkmış ve yerel çözümlerin hedef olarak seçildiği alternatif çözümler ortaya çıkmıştır.

COVID19 salgının çıktığı andan itibaren krizin yönetilmesinde hangi kamu politikalarının ne şekilde uygulanacağına ilişkin birçok somut öneri ortaya atılmıştır. Beyaz Rusya (Belarus) ve Türkmenistan gibi ülkelerde gözlemlenen “görmezden gelme” veya “yok sayma” şeklinde ya da İngiltere ve İsveç örneğinde ortaya atılan ve “kitle/sürü bağışıklığı” adı verilen bu yaklaşımda, kronik hastaların ve yaşlıların hastalığı ağır geçirme ve ölüm ihtimalinin arttığı ama genç ve sağlıklı bireylerin hastalığı ciddi sağlık sorunları yaşamadan atlatacağı ve böylece hayatın ve ekonominin doğal akışına bir an önce geri dönebileceği bir durumu hedeflemektedir. Uzmanlar bir ülkedeki toplam nüfusun en az yüzde 70 ile yüzde 90'ı arasında bir bölümünün hastalanıp iyileşerek virüse karşı bağışıklık kazandığı bir durumda kitle bağışıklığının sağlanacağını belirtmektedirler (Yıldız & Mete, 2020:22-23).

Öte yandan ABD ve İsrail gibi birçok ülke örneklerinde bireysel ve kurumsal anlamda “sınırlı karantina” uygulamalarıyla İnsanları tamamen evlerine kapatmadan ve ekonomik faaliyeti büyük ölçüde durdurmadan salgının yarattığı sorunlara çözüm bulmayı hedefleyen bir uygulamada hayata geçirilmiştir (Zilber, 2020). İtalya, Fransa ve İspanya gibi ülkelerde binlerce insanın ölümüne neden bu uygulama ekonomik sürdürülebilirliği amaçlamıştır (Booth, 2020). Yeni Zelanda örneğinde “erken ve tam karantina” adı verilen uygulamada ise vatandaşların sadece temel ve acil ihtiyaçlarını karşılamak için evlerinden çıkabilmelerini, söz

konusu ihtiyaçları karşılayan firmalar dışında hiçbir işyerinin açık tutulması şeklinde bir uygulamaya gidilmiştir (Campbell, 2020).

Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını, dünyada olduğu gibi Türkiye toplumunu da sosyo-ekonomik, siyasal ve kültürel açıdan etkilemiş ve birçok sorunu da beraberinde getirmiştir. Türkiye’de, 11 Mart 2020’de ilk vakanın tespit edilmesiyle birlikte harekete geçen devlet kurumları salgının önlenmesi için birçok kamu politikası hayata geçirmiştir. Başlangıçta hastalığın yayılması yavaşlatılmaya ve hasta sayısının sağlık sisteminin kapasitesinin üzerine çıkmasını önlemeye çalışmıştır. Daha sonra ölüm sayısını azaltmak, kamu hizmetleri sunumunun ve ekonomik faaliyetlerinin en az hasarla atlatabilmesi için önlemler alınmıştır. Kamusal alanda hızla alınan önlemler, krizden zarar gören sektörlerle mali destekler, sağlık ve beslenme yardımlarını kapsayan sosyal destekler ve bunları destekleyen kampanyalar genel olarak merkezden yürütülen hükümet politikalarıyla yürütülmeye çalışılmıştır. Ancak bu süreçte uygulanan politikaların pragmatist bir yaklaşımla ele alınması merkeziyetçi kamu politikalarının arttırıldığı ve devletin müdahaleci rolünün ön plana çıkartıldığı söylenebilir.

Salgın dönemi boyunca devlet tarafından verilen yoğun sağlık hizmetleri, sınırların kapatılması, uçuşların karşılıklı durdurulması, pandemi hastanelerin kurulması, ibadethanelerde toplu ibadetler geçici olarak durdurulması, kamu ve özel işyerlerinde esnek çalışma getirilmesi, seyahatlerin kısıtlanması, yurt içi ve yurtdışına maske ve tıbbi malzeme yardımı yapılması, çalışan ve işverenlere verilen mali destekler, maske dağıtım yöntemleri, okulların yeniden açılma tarihi, sokağa çıkma yasakları ve yasağa tabi grupların belirlenmesi ile pragmatist bir yaklaşımın benimsendiği ve minimal devlet anlayışından oldukça uzaklaşıldığını bize göstermiştir. Bu yeni devlet anlayışının 2018 yılında uygulamaya başlanılan Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminden kaynaklandığı belirtilmiştir. Salgının başından itibaren bir kamu politikası olarak gündeme alınması, bir sorun olarak tespit edilmesi ve bu salgınla mücadele stratejisinin benimsenmesinde söz konusu sistemin etkin olduğu ifade edilmiştir (Turan & Çelikyay, 2020:13). Ayrıca Türkiye, Ulusal Pandemi Planı’nı 2006 yılında hazırlamış ve 2019 yılında Pandemik İnfluenza Ulusal Hazırlık Planı olarak yürürlüğe koymuştur. Salgın sürecinde kentlerin nelerle karşılaşabileceği ve kent yönetimlerinin neler yapması gerektiği bu planlarda belirlenmiştir (Kiraz & Özmen, 2020:22-23). Bunun yanında Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından 2021 yılında yayınlanan raporda, Suriye’den yapılan göçlerden kaynaklı artan COVID-19 pandemisi

baskısını hafifletmek için Türkiye’de yeni politikaların hayata geçirilmesi gerektiği ifade edilmiştir (United Nations Development Programme, 2021).

Türkiye başlangıçta süreci kapsamlı ve hızlı yürütmeye çalışmış ve zamanla risk ve kriz yönetimi süreçleri şeklinde politika süreci yürütmüştür (Turan & Çelikyay, 2020:22). Merkezi hükümet bilim kurulları aracılığıyla aylık olağan bazen de olağanüstü toplantılar yaparak tüm ülkeyi ilgilendiren konularda kararlar alarak süreci yönetmeye çalışmıştır. Salgının ortaya çıkmasından itibaren İran sınırından girişlerin durdurulması, bilgilendirme ve bilinçlendirme çalışmaları, maske temini ve uygulanması, sağlık altyapısının güçlendirilmesi, kısmi sokağa çıkma kısıtlamaları, ülke içi dolaşımın kısıtlanması, evde kal uygulamaları ve dini, sosyal, kültürel ve sportif faaliyetlerin kısıtlanması, uzaktan eğitim faaliyetleri, umreden gelen vatandaşlar, düzenli ve düzensiz göçmenler yurdun çeşitli yerlerindeki bölgelerde karantina altına alınmaları, vergi ve kredi erteleme ve muafiyetleri gibi ekonomik önlemler, sosyal yardım ve toplumsal dayanışmanın güçlendirilmesi politikaları izlenmiştir (Turan & Çelikyay, 2020). İçişleri Bakanlığı tarafından düğün törenleri, internet kafeler, cenaze merasimleri, cemaatle ibadet edilen cami ve mescitler, asker uğurlamaları, ülke genelinde uygulanan sınavlar, lunapark ve tematik parklar, lokanta, restoran, kafe, kıraathane vb. iş yerleri, ticari taksiler ve durakları, şehir içi ve şehirlerarası toplu ulaşım araçları gibi toplu halde bulunan yerlere yönelik alınan kararlar sürecin gerektirdiği şekilde güncellenmiş, genelgeler aracılığıyla il valiliklerine ve yerel yönetimlere bildirilmiştir. Alınan kararların kolluk birimlerince birebir takip edilmesi ve sıklıkla denetlenmesi talimatı verilmiştir. Süreç içerisinde ölüm ve vaka sayılarının azalmasıyla birlikte belirli dönemlerde aşamalı normalleşme için “*kontrollü sosyal hayat*” uygulamasına geçilmiştir (Turan ve Çelikyay, 2020). Hatta 2021 yılının ikinci yarısında aşılama sayısının artmasıyla birlikte kontrollü sosyal hayata sürdürülmeye çalışılmıştır. Bununla birlikte maske ve solunum cihazlarının üretilmesi gibi acil sağlık ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla başta Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olmak üzere TÜBİTAK, KOSGEB ve Üniversiteler gibi kurumlar tarafından çıkarılan proje ve iş birliği çağruları ile acil önlem ve teşvik paketleri uygulamaya konulmuştur (TÜBA Raporu, 2020:31). Ancak tüm bu politikaların uygulanmasında yerel yönetimlerin paydaş olarak sürece dahil edilmediği de anlaşılmıştır.

COVID-19 salgının halen devam etmesi, kriz yönetim sürecinde farklı aşamalarda farklı kamu politikalarının gerekliliği ve ülkelerin içinde bulunduğu idari, siyasi, ekonomik ve coğrafi şartlar yukarıda ülke örnekleri verilen uygulamalardan hiç birinin tek başına yeterli çözüm yöntemi olarak uygulanmayacağını göstermektedir. Benzer şekilde yerel yönetimler ve

diğer paydaş kuruluşlarında dikkate alınmadığı politika uygulamalarının da tek başlarına başarı sağlamadıkları gelinen süreçte ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla hem arz hem de talep yönlü etkisi olan bu krizin aşılması için ekonomik ve finansal politikaların yanında yerel topluluklar nezdinde de kapsamlı ve katılımlı politikalar uygulanmaya çalışılması gerekmektedir (Balcı & ve Çetin, 2020:60).

3.2. COVID-19 ve Yerel Yönetimlerin Hizmet Sunumunda Değişim

COVID-19 salgını kentleri ve kentsel yaşamı etkisi altına alırken, kentler salgın sürecine hazırlıksız yakalanmış ve neo-liberal politikalarla büyüyen kentlerin salgınla mücadelede yetersiz kaldığı görülmüştür. Salgın sürecinde kamu yararını görmezden gelen ve kâr odaklı sürdürülen kentleşme politikaları ile büyüyen ve genişleyen kentler, eşitsizliklerin, ayrışmanın ve adaletsizliğin en yoğun yaşandığı mekânlar haline gelmiştir. Salgının etkileri farklı toplumlarda ya da aynı toplumun farklı kesimlerinde çeşitlilik göstermesi eşitsizliği belirginleştirmekte ve salgını önlemeye yönelik benzer politikaların uygulanması bu sürecin başarısını etkilemektedir (Pehlivan, 2020:352).

Kentler sağladıkları hizmetler, fırsatlar ve sahip oldukları “umut kapasitesi” ile birer cazibe merkezi olmayı sürdürmektedirler. Yerel, ulusal ve uluslararası ağların kesişme noktası olan kentler, aynı zamanda enfeksiyon hastalıkları ve COVID-19 gibi salgın hastalıkların farklı ülkelere ve coğrafyalara yayıldığı noktalarlardır. Kentler hem insan nüfusunun en yoğun olduğu hem de sağlık sistemi başta olmak üzere hizmet kapasitesinin en güçlü olduğu mekânsal birimlerdir. Kentleri yöneten yerel birimler/ belediyeler ise bir kriz anında insanlara en çabuk ulaşabilen resmî kurumlardır. Nitekim COVID-19 salgını sürecinde yerel yönetimlerle iş birliği yapan merkezî hükümetlerin, salgınla mücadelede başarı şansının çok daha fazla olduğu görülmüştür (Badur, 2021). Dolayısıyla yerel yönetimler, sınırları içindeki kentsel alanda var olan eşitsizliklerin belirlenmesinde ve azaltılmasında aktif rol oynayan en önemli yönetim birimleridir (Pehlivan, 2021:359).

COVID-19 salgını kentlerde sosyal, ekonomik, çevresel anlamda birçok etkisi olmuştur. Bu etkiler sonucunda bütün canlı türlerinin aynı ekosistemin parçaları olduğu gerçeğini ve her zaman insanlığın doğa ile olan ilişkisinin önemini bir kere daha gözler önüne sermiştir. Başka bir ifadeyle bu salgın sürecinde sağlıklı ve yaşanabilir kentlerin önemi bir kez daha ortaya çıkmıştır. Salgın süreci içerisinde kentlerde oluşturulan sağlıklı yaşam alanlarının salgın sonrası sürdürülebilirliği ve bu türden reflekslerin kentsel çevre ve sağlıklı kentler oluşturmak adına kalıcı politikalara ve yaşam biçimlerine dönüşmesi sürdürülebilirlik açısından önem arz etmektedir. Dolayısıyla salgın özelinde sağlıklı kentler oluşturmak için evrenin sistem olarak

bir bütün olduğu ve insanoğlunun davranışlarının bu sistem içerisinde uyumlu ve mütevazı etkileşimleri barındırması gerekliliği, salgın türü afetlerle mücadelede kamu politikalarının sadece tıp bilimi üzerinden değil mekana yönelik disiplinler üzerinden de söylem geliştirmesi gerektiğini, kentlerin açık ve yeşil alanlarını bu kapsamda en etkili araçlar olarak kullanılmasını ve kentsel mekanın kullanımına yönelik kapsayıcı stratejilerin dışlayıcı veya yasaklayıcı stratejilerden çok daha etkin olacağını ayrıca belirtmek gerekir (Tunçay & Eşbah, 2020:63).

Vatandaşa hizmet sunma konusunda en yakın olan ve onların yaşamına doğrudan etkide bulunan yerel yönetimlerin (Gözübüyük, 2008:154-156), salgın ve benzeri süreçlerde kentlerin sağlıklı hale gelmesi ve toplumda var olan adaletsizliklerin hafifletilmesi için etkili bir yönetim tarzı ortaya koymaları gerekmektedir. Esasen günümüzde yerel yönetimler, küreselleşen dünyada yerel refah sisteminin baş aktörleri olarak ulusal ve uluslararası düzeydeki sistemlerden etkilenen, ulusal düzeydeki sosyal politika uygulamalarını belirleyici bir işlev görerek hayata geçiren yönetsel birimlerdir (Urhan, 2014). Zira yerel yönetimler, yerel dinamikleri tanıma, yerel halkın ihtiyaç ve taleplerini belirleme ve karşılama konusunda en önemli yönetimlerdir. Dahası yerel yönetimler, merkezi hükümetin yerelde etkili politika kararları almalarında da etkili olmaktadır. Bu bağlamda COVID-19 salgını sürecinde yerel yönetimlerin uygulamaları merkezi yönetime öncü olma niteliği taşımaktadır. Ancak merkezi ve yerel yönetimler arasında koordinasyon eksiklikleri, yerel yönetimlerin sınırlı sorumluluk alanları, yasal ve yönetsel diğer belirleyiciler bu alanda karmaşaya yol açmış ve salgına toplumsal ve sistemsel bir bütünlük içinde tepki vermeyi zorlaştırmıştır (Sandher & Kleider, 2020). Buna rağmen dünyada ve ülkemizde özellikle belediyelerin sınırlı kaynaklarıyla hızlı aksiyon alarak birçok başarılı uygulamalara imza attıkları söylenebilir (Kap, 2020). Başta Londra belediyesi olmak üzere, New York, Milano, Roma, Bilbao, Berlin, Barselona, Madrid, Washington, Leicestershire, Cenevre, Zürih, İstanbul, Ankara ve İzmir gibi belediyelerin salgın ile mücadelede başarılı örnekler olarak karşımıza çıkmaktadır.

COVID-19 salgını başlangıç döneminde dünya nüfusunun yarısından fazlası karantinaya alınmış ve kentlerdeki hareketlilik azalmıştı. Bu süreçte sadece sağlık, emniyet, güvenlik personeli, lojistik firmaları, fırınlar ve kısmen de marketler gibi insan hayatının devamı için asgari yaşam kaynağı temini için izole dışında bırakılmıştı. Dolayısıyla, dünyada birçok ülkede kentsel hizmet sunma anlayışı değişime uğramıştır. Buna bağlı olarak, yerel yönetim hizmet sunma yöntemlerinde yapısal ve işlevsel değişimler yaşanmış ve birçok yeni politikalar hayata geçirilmiştir (Shannon & O'leary, 2021).

Salgınla mücadelede merkezi yönetime göre daha hızlı aksiyon gösterebilen en etkin yerel yönetim birimi olan belediyeler, yetki ve bütçe kapasiteleri farklı olmalarına rağmen ihtiyaç duyulan sosyal politikaları hayata geçirmişlerdir. Belediyeler, salgının etkilerini ve oluşturduğu riskleri daha hızlı analiz ederek, halkı ve merkezi yönetimleri yönlendirme işlevi görmüşlerdir (Boys vd., 2020). Bununla birlikte, belediyelerin merkezi yönetimle olan ilişkileri, güç ve otorite dengesindeki konumu, finansal kaynakları, sosyal politika üretme kapasiteleri ülkeler arasında farklı uygulamaları karşımıza çıkartmıştır. Bazı ülkelerde belediyeler, acil önlemleri ve kritik kararları hızlı ve etkin bir şekilde alabilirken, Türkiye gibi merkezi yönetimin güçlü olduğu ülkelerde ise merkezden gelecek kararlar doğrultusunda hareket etmek zorunda kalmışlardır (Avcı, 2020).

COVID-19 ile mücadelede dünyadaki belediyeler hizmet götürme konusunda birçok politika hayata geçirmişlerdir. Bunların başında kamuoyunu bilgilendirme, sosyal yardımlar, sağlık, eğitim, kültür, sanat, moral ve psikolojik desteklerdir. COVID-19 süreciyle ilgili bilgilendirme faaliyetleri birçok batı ülkesinde yerel yönetimler tarafından sağlanmıştır. Örneğin Almanya gibi federal yapıya sahip ülkelerde yerel yönetimlerin salgınla mücadelesi farklılıklar gösterebilmektedir. Buna rağmen yerel yönetimler bütünlük oluşturmak adına iki yöntemi takip etmektedirler. Birincisi, yerel yönetimler Federal eyaletlerce “Ulusal Enfeksiyon Koruma Yasası” kapsamında kabul edilen idari düzenlemeleri, yasaları, yönetmelikleri ve kararnameleri uygulaması olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci strateji ise yerel yönetimlerin kendi önlemlerini almalarıdır. Örneğin Dusseldorf belediye yönetimi mevzuat, istihdam, eğitim ve kütüphane hizmetlerine erişim konusunda bilgilendirmeler yapmaktadır (Lutherstadt Wittenberg, 2021; Çetin, 2021:65-67). İsviçre’de yerel yönetimlerin öncülüğünde kurulan “Alert Swiss” isimli bir dijital platform sayesinde pandemi süreci hakkında vatandaşa bilgilendirme yapılmaktadır (Alert Swiss, 2020). Bunun yanında Cenevre Kantonu ve Berlin Belediyesi kendi internet sayfaları üzerinden vaka sayılarına ilişkin güncel bilgiler ve alınan önlemler paylaşmaktadırlar. Ayrıca Berlin Belediyesi 8 dilde posterler ve bilgilendirme notları hazırlayarak ve kamuoyu ile paylaşmaktadır (The Governing Mayor of Berlin, 2020; Enstitü İstanbul, 2020).

Yerel yönetimlerin salgınla mücadelede en önemli başlıklardan biri de, sosyal destek ve yardım hizmetleridir. Bu konuda birçok ülkede kira ve beslenme için belediyeler tarafından kentlilere destekler sağlanmıştır. Örneğin Barselona’da devlet yardımlarına ek olarak 2,5 milyon avroluk kira ve barınma desteği sağlanmıştır (Barcelona.Cat, 2020). Benzer şekilde, Helsinki Belediyesi evsizler için maddi ve psikolojik destekler sağlamıştır (City of Helsinki,

2020). New York Belediyesi bu süreçte kent merkezinde ve metrolarda yaşayan binlerce evsiz kişileri, kentin çeşitli bölgelerindeki otellere ve sığınma evlerine yerleştirmiştir (Amerika'nın Sesi, 2020). Londra Belediyesi de 10.55 milyon Sterlinlik hibe kaynakla 1000'den fazla evsizi merkezdeki otellere yerleştirmiştir (Daily Mail Online, 2020). Madrid Belediyesi yaşlıların evde kalmalarını kolaylaştırmak ve evde kaldıkları sürece ihtiyaçlarını karşılamak adına sosyal medya aracı olan "twitter" üzerinden günlük ev işleri için gerekli yardımlar, yaşlılara yönelik kişisel bakım, alışveriş ve benzeri yardımlar yapılmaktadır (Enstitü İstanbul, 2020). Roma'da Belediye ve STK'ların dayanışması ile yaşlıların alışveriş ve diğer ihtiyaçları gönüllü gençler tarafından karşılanmaya çalışılmaktadır (Bayraktar, 2020). Dusseldorf Belediyesi de dijital uygulamalar aracılığıyla etkinlikler düzenlemekte, çevrimiçi ebeveyn programı hizmeti sunmakta, kadın ve çocuklara yönelik barınma ve koruma hizmeti sağlamakta, evsizlere barınak imkânı sağlamakta, mali desteklerin yanı sıra maske ve dezenfektan dağıtmaktadır (Lutherstadt Wittenberg, 2021). İtalya'da Milano Belediyesi tarafından işsizlere, sözleşmesi yenilenmeyen çalışanlara, krizde kendi hesabına çalışanlara, dezavantajlı gruplar için acil yardım amaçlı "Karşılıklı Yardım Fonu'nu" kurmuştur (The Municipality of Milan, 2020). İspanya'da Madrid Belediyesi öncülüğünde, COVID-19 süreci sonrasında kentin yeniden canlanmasının sağlanması adına bütün yerel dinamikleri içine alan gruplar tarafından 352 önlemden oluşan bir toplu sözleşme imzalanmıştır (Website of The Madrid City Council, 2020). Bilbao Belediyesi tarafından bilgilendirici faaliyetlerin yanı sıra sosyal ve güvenlik politikaları hayata geçirilmiştir (Eurocities Covidnews, 2020:2-4).

COVID-19 salgını sürecinde dünyada sağlık, eğitim, kültür, sanat, moral ve psikolojik destek konusunda da yerel yönetimler tarafından hizmetler sunulmuştur. Avrupa Komisyonu tarafından "dijital kültür" kapsamında Brüksel'den Budapeşte'ye, Barselona'dan Berlin'e bir dizi destek programları hazırlanmaktadır (European Commission, 2021). Benzer şekilde, İngiltere'nin Craven Bölge Meclisi, Hertfordshire Meclisi, Doğu Suffolk Meclisi "Evde Kültür" (Culture at Home) sloganı ile vatandaşlara tiyatro, dans, şarkı söyleme, yaratıcı yazım, çizim, okuma grupları, websiteler, sanal müzeler ve galeri turları gibi alanlarda online erişim kategorileri sunmaktadır (Skipton Town Hall, 2021; Local Government Association, 2021). Leicestershire İl Belediyesi Aile Öğrenim Ekibi, Leicestershire'da salgın döneminde karantina süreçlerinde evde eğitim gören küçük çocukların kolaylıkla erişebileceği kaynak hizmeti sunmaktadır (Local Government Association, 2021). Almanya'da Dusseldorf belediyesi eğitim ve spor imkanlarına erişim için her türlü desteği sağlamaktadır (Lutherstadt Wittenberg, 2021). Roma Belediyesi, salgınla mücadele kapsamında sağlık personeline 100

adet belediye aracını (Enstitü İstanbul, 2020), Paris Belediyesi ise ücretsiz maske ve dezenfektan desteği sunmaktadır (My Paris, 2020). Yine Moskova Belediyesi kent metrosunun girişlerinde kurduğu ekipmanlar sayesinde yolcuların ateşleri ölçülmeye çalışılmıştır (Official Website of The Mayor of Moscow, 2020).

COVID-19 salgını döneminde bazı belediyelerin konu ile ilgili STK'larla yaptıkları iş birliği sayesinde psikolojik danışma ve şiddet hatları kurdukları ortaya çıkmıştır. Yine bazı belediyelerin ücretsiz internet sağlamanın yanında çevrimiçi sistemlerle evde fiziksel egzersiz programları yaptıkları görülmüştür. Örneğin San Francisco Belediyesi tarafından uzaktan eğitim alan öğrencilere yönelik yüksek hızlı ve fiber altyapılı modemlerden oluşan “SuperSpots” uygulaması kentin 25 noktasında hayata geçirilmiştir (Kron4, 2020). Paris Belediyesi evde kalanlar için internet ortamında egzersiz ve spor aktiviteleri ile ilgili videolar hazırlamış ve paylaşmıştır. Ayrıca Paris Belediyesi Tiyatrosu belediyeye ait olan bir internet sitesi üzerinden oyunlar sergilemiştir (My Paris, 2020). Roma Belediyesi ile STK'ların yaptığı iş birliği sayesinde toplumdaki izole olarak yaşayan yaşlılara psikolojik rehabilitasyon destek hizmetleri sunmaktadır (Bayraktar, 2020).

Gelinen noktada salgınla mücadelede merkezi ve yerel yönetimlerin işbirliği yapmaları sürecin doğru yönetilmesi ve fayda-maliyet analizi açısından büyük önem arz etmektedir. Merkezi yönetimler, ekonomik ve siyasal kaygılar nedeniyle salgın süreçlerini iyi çoğu zaman iyi yönetememektedirler. Bu durumda özel sektörün sağlık hizmetlerinin pahalı olması nedeniyle yerel yönetimlerin bu süreci yönetmeleri gerekmektedir. Zira yerel yönetimlerin varlık nedenleri arasında demokratik katılım mekanizmalarının yanı sıra koruyucu sağlık hizmetleri, bu hizmetler için gerekli tesis ve kurumların varlığı ve bunlara yönelik altyapı hizmetleridir (Yılmaz & Ameen, 2021). Dahası yerel yönetimler bu hizmetleri en az maliyetlerle yerel halka sunmaları gerekmektedir. Rajadhyaksha (2020), salgın dönemlerinde yapılan hizmetlerin fayda-maliyet analizini beş koşula bağlamaktadır. Birincisi, salgınla mücadelede merkezi ve yerel yönetimlerin görev dağılımının net olmasıdır. Bu aynı zamanda merkezi ve yerel yönetimler arasındaki yetki karmaşasını ve aralarındaki anlaşmazlıkları da önleyecektir. İkincisi pek çok ülke ayrıntılı ulusal afet hazırlık planlarına sahip olsa da, acil afet yönetimine hızlı ve etkin müdahaleler için yerel yönetimlerin acil eylem planlarını sürekli olarak güncel haliyle hazır bulundurmaları gerekir. Üçüncü olarak yerel yönetimler, erken uyarı sistemi için bilgi entegrasyonunu ve ağsal iletişimlerini modern teknolojiyle uyumlu hale getirerek kalifiye personelle donatmaları gerekmektedir. Dördüncü olarak vatandaş katılımının istisnasız toplumun her kesiminden sağlanması gerekir. Son olarak yerel

yönetimlerin vatandaşın günlük olarak dayanıklılığını sağlayabilmek için merkezi hükümet tarafından yetki devrinin yanında mali desteğin de sağlanması gerekmektedir. Böylece merkezi ve yerel yönetimlerin içinde bulunduğu bu türden bir yönetim sürecinde salgının daha iyi yönetilmemesi için hiçbir neden kalmayacaktır.

4. TÜRKİYE’DE SALGIN YÖNETİMİ VE YEREL YÖNETİMLER

Türkiye’de salgınlarla mücadele konusunda yerel yönetimlerin batıda olduğu gibi belli başlı konularda girişimleri olmuş olsa da, bu çabalar mevzuat ve siyasi nedenlerden dolayı sınırlı kalmıştır. Köy Kanunu’nun 13/22. maddesinde “köylünün mecburi işleri” başlığı altında yer alan “salgın veya bulaşıcı hastalığın tespiti halinde yetkililere bildirme yükümlülüğü” dışında gerek belediyeler ve gerekse büyükşehir belediyelerin mevzuatında herhangi bir özel maddeye rastlanılmamaktadır. Ancak toplum sağlığını korumakla görevlendirmek için çıkarılan 1583 sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu’nun 4. fasılın 18-20. maddeleri il özel idareleri ve belediyelerin sağlık ile ilgili görev ve sorumluluklarını tanımlamakta ve belediyelerin bulaşıcı hastalıklarla mücadele işlerine yardım etmesi ve ortak alanlarda halkın sağlığına zarar veren etkenlerin ortadan kaldırılması görevleri bulunmaktadır (UHK Md.20 / 9 ve 10). Ayrıca 23 ve 28. maddelerinde yerel yönetim ve yapıların, hizmet bölgelerindeki bulaşıcı hastalık kontrolü çalışmalarına katılım için illerde vali, ilçelerde kaymakamın başkanlığında belediye başkanı ve diğer kent yöneticilerinin yer aldığı hıfzıssıhha kurulları kurulacağı belirtilmektedir. Kurulların kararları bağlayıcı olduğu için COVID-19 salgınının ortaya çıkışıyla birlikte il ve ilçe umumi hıfzıssıhha kurullarının aktif bir biçimde faaliyete geçtiği görülmektedir. Yerel yönetimlerin salgın esnasında yerine getirmesi gereken yükümlülüklerin belirtildiği mevzuatların varlığı yanında 5393 sayı ve 03.07.2005 tarihli Belediye Kanunu’nun 14. madde (a) fıkrası, 15. maddesinin (b) fıkrası, 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu’nun 7. maddesinin (g) fıkrası, 1593 sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu’nun 20. maddesi gibi düzenlemeler, salgının neden olduğu virüsün özelliklerine ve sürece göre hayata geçirilmiştir.

Türkiye’de yerel yönetimler, her ne kadar il ve ilçe hıfzıssıhha kurullarının içinde yer alsada kurulların başkan ve üyelerinin önemli çoğunluğu merkezi yönetimin temsilcileri olması onların bu süreçte geri planda kalmalarına sebep olmuştur. Salgın sürecinde yerel yönetimlerin acil önlemler alması beklenirken, salgına karşı alınan tedbirlerde kararların merkezden verildiği ve bu yönüyle sosyal ve psikolojik destekler konusunda yetersiz kaldığı çeşitli çevrelerce dile getirilmiştir. Özellikle, İstanbul, İzmir ve Ankara gibi üç büyük şehirdeki belediyelerin büyükşehirlerde uygulamaya başlattıkları bağış kampanyaları, sosyal

yardımlar ve çeşitli sağlık yatırımları gibi yerel girişimlerin merkezi hükümet tarafından durdurulması, yerel yönetimleri alacağı önlemler konusunda yetkisiz bırakmıştır.

Öte yandan, 2021 yılının başından itibaren başlayan aşılama sürecinde şeffaf ve eşit olmayan uygulamalar (TTB, 2021), aşının içeriğindeki maddelerin istenmeyen etkilere yol açabileceği korkusu (NTV, 2021), bölgesel gelişme ve yaşam kalitesi, bilgilendirme eksikliği, güvensiz ortam, Sağlık Bakanlığı'nın halkı aşı olmaya teşvik eden bilgilendirmelerinde Kürtçe'ye yer vermiyor olması, süreç yönetiminde katılım eksikliği (BBC,2021; Amerika'nın Sesi, 2021; Independent Türkçe, 2021) ve en önemlisi sosyal medyada yer alan asılsız paylaşımlardan dolayı (Anadolu Ajansı, 2021), Türkiye'nin güneydoğusunda başta Şanlıurfa, Mardin, Bitlis, Diyarbakır, Muş ve Batman olmak üzere birçok ilin, "aşı tereddütlüğü" veya "aşı kararsızlığı" nedeniyle Türkiye genelinde yapılan aşılama oranları sıralamasında son sıralarda yer aldıkları ortaya çıkmıştır (Sağlık Bakanlığı, 2021). Dolayısıyla merkezi yönetime bağlı olarak son dönemlerde atanmış yerel yöneticilerle (kayım) yönetilen Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde bulunan birçok belediye, bu süreci takip etmekte zorlandığı anlaşılmaktadır. Kaldı ki bu süreçte vatandaşları ikna etme konusunda ihtiyaç duyulan en önemli kurum olarak belediyeler karşımıza çıkmaktadır. Yerel yönetimlerin karar süreçlerine dâhil edilmesi, toplumsal önceliklerdeki çeşitliliği sağlamanın yanı sıra kamu politikalarının yerel halkın onayıyla hayata geçirilmesini kolaylaştırmaktadır. Özellikle sokağa çıkılmasında sakınca görülen yaşlı, engelli ve yalnız yaşayan bireylerin gereksinimlerine hızlı çözüm üretme konusunda yerel yönetimlerin önemini bir kez daha ortaya çıkartmaktadır (TÜBA, 2020:31). Bu nedenle, yerel yönetimler, kapasite ve olanaklar bakımından merkezi yönetim ile yarışmasalar bile, sürece hızlı uyum sağlama ve reaksiyon geliştirme açısından yerele hizmet konusunda daha etkin ve verimli olabilmektedir (Kaypak & Bimay, 2020:212-213).

COVID-19 salgını sürecinde yerel yönetimlere her ne kadar merkezi yönetimlerin gerisinde bir rol biçilmiş olsa da, bazı büyükşehirlerin özellikle toplu taşıma konusunda vatandaşlara destek sundukları anlaşılmaktadır. Örneğin Kayseri Büyükşehir Belediyesi tarafından başta toplu taşıma araçlarının daha sık, sefer sonlarında dezenfekte edilmesinin yanı sıra araçlarda sosyal mesafe kuralının uygulanması, yaya ve yolcu hareketinin olduğu yerlere el dezenfektanları konulması, maske kullanımı ve dağıtım, kolonya üretimi ve dağıtım yapıldığı belirtilmiştir. Manisa Büyükşehir Belediyesi ise dezavantajlı gruplara yönelik gıda ve sağlık yardımının yanında korunmasız sokak hayvanlarına yönelik mama vb. gıda desteği artırdığı, ürettikleri bir milyondan fazla maskeyi belediye araçlarıyla dağıttıkları, sondaj ve tarımsal sulama tesislerinin sözleşme sürelerinin uzatıldığı, borçları nedeniyle yapılan su kesilmeleri

durdukları, özellikle gıdalardaki fiyat ve hijyen kontrollerinin sıklaştırıldığı ortaya çıkmıştır. Aydın Büyükşehir Belediyesi ise, sonuçları öngörülemeyen salgının ileride sebep olacağı gıda krizlerini önlemek için üreticilerin desteklendiği ve teşvik edildiği, dezenfekte kapsamında kamusal alan kapsamına Büyükşehir Belediyesi gişeleri ve çocuk oyun alanları, kahvehaneler, kuaförler, berberler de dahil edildiği, “Salgın Hastalıklarla Mücadele Kurulu” oluşturdukları, dezavantajlı gruplardan 65 yaş üzeri her vatandaşla doğrudan temasa geçilerek ihtiyaçları giderilmeye çalışıldığı, farkındalık oluşturmak için hemen her billboard ve oturma yerine “Evde kal sağlıklı kal” afişleri asıldığı belirtilmiştir. Isparta Belediyesi ise, başta şeffaf maske olmak üzere bir buçuk milyon üretilen maskenin dağıtıldığı, esnaflara kira konularında destek sundukları, öncelikli alan ve gruplar tespit edilerek gerekli dezenfekte ve desteklerin sunduğu ifade edilmiştir (TBB, 2020:11-13). Urhan & Arslankoç (2021:945), tarafından İstanbul’un beş ilçesinde doküman inceleme yöntemiyle yaptığı araştırmada da başlangıçta temel ihtiyaçların karşılanmasına öncelik verilmiş, ardından kitle iletişim teknolojisi aracılığıyla telefonla danışmanlık, bilgilendirici seminerler, video ve canlı internet yayıncılığı, psikolojik danışma gibi yeni deneyimler hayata geçirilmiştir. Dolayısıyla, bu deneyimlerden elde edilen tecrübelerle bilgi ve hizmetler sürdürülebilir hale gelmiş ve belediyelerin sunduğu hizmetlerin niteliği farklılaşmıştır.

5. SONUÇ VE GENEL DEĞERLENDİRME

21. yüzyılın ikinci çeyreğinde ortaya çıkan ve tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgını, sadece insanları değil kentleri, ülkeleri ve bölgeleri sosyal, ekonomik, siyasal, kültürel açıdan önemli ölçüde etkilemektedir. Küresel krize dönüşen bu salgının neticesinde ülkelerin yönetim tarzları farklılaşmakta, zengin-yoksul makası daha da açılmakta ve en önemlisi de onlarca yıl sürebilecek bireylerin ruh sağlığında travmalar yaşanmaktadır. Sağlık alanındaki gelişmelerin yanında farklı içerikteki aşuların da bulunmasına rağmen salgının yayılması devam etmekte ve milyonlarca insan hastalanmakta ve ölmektedir.

Salgının başlangıcından itibaren dünyada ve Türkiye’de, sürecin olumsuz etkilerini hafifletebilmek adına ulusal ve uluslararası ölçekte mücadele yürütülmektedir. Bu kapsamda devletler, hem ulusal ölçekte hem de yerel ölçekte girişim ve uygulamalarını arttırmışlardır. Salgının ilk ortaya çıktığı andan itibaren dünyanın birçok ülkesinde merkezi ve yerel yönetimler, görev ve yetki alanı içinde olamamasına rağmen birçok olayda doğrudan müdahale etme refleksine girmişlerdir. Salgınla mücadelede yerel yönetimler eğitimden sağlığa, sosyal yardımlardan spor ve kültürel faaliyetlere kadar önemli bir rol üstlenmişlerdir. Bu da yerel yönetimlerin hizmet götürme anlayışında yapısal ve işlevsel dönüşümlere yol

açmıştır. Kaldı ki, yerel yönetimlerin ortaya çıkış amacı da yereldeki dinamiklerle iş birliği içerisinde yerel halkın ihtiyaçlarını, taleplerini belirleyerek merkezi hükümetlerin etkili politika kararları almalarını sağlayabilmektir.

Türkiye’de, merkezileşme ve yerelleşme kapsamında yıllarca tartışılan güç ve otorite dengesi sorunsalı tartışılmaya başlanmış ve ibrenin bir kez daha merkezi yönetimden yana olduğu ortaya çıkmıştır. COVID-19 sürecinde, kısmen mevzuattan kısmen de geleneksel yönetim anlayışından kaynaklı olarak yerel yönetimlerin belli başlı hizmetleri sunma dışında herhangi bir faaliyet içerisine giremedikleri anlaşılmıştır. Esasında yerel yönetimler Türkiye’de hiçbir zaman varlık sebebi olan hizmet sunma anlayışını ortaya koyamamışlardır. Ancak COVID-19 salgını döneminde tam da ihtiyacımız olan devletin hizmet yürütme anlayışında “sosyal devlet” anlayışına kaymasının yanında bu hizmetlerin ilk elden etkin ve verimli gördürülmesini sağlamak için yerel yönetimleri ön plana çıkartılmasıydı (Güler, 2005:2). Dahası, herkesi ilgilendiren bu salgınla mücadelede uluslararası örgütler, hükümetler, yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları ve vatandaşların katılımıyla geniş bir yelpazede sürdürülecek bir mücadeleyle sürecin yönetilmesi idi. Ne yazık ki, iki yıla yakın bir süre zarfında Cumhurbaşkanlığı Hükümet sisteminin uygulamasından kaynaklı olarak salgın yönetimi de Ankara merkezli yürütülmeye çalışılmaktadır. Buna rağmen, bazı belediyelerin bu süreçte merkezi yönetimin hızlı etki gösteremediği alanlarda önemli sorumluluklar üstlendikleri, hızlı aksiyon alarak başarılı uygulamalara imza attıkları görülmüştür.

COVID-19 sürecinde kamu politika süreçlerinin yönetiminde yerel yönetimlerin önemi bir kez daha ortaya çıkmıştır. Bu ve benzeri süreçlerde yerel nitelikli ihtiyaçlara çözüm üretme kapasitesi göz önünde bulundurulduğunda yerel yönetimlerin daha fazla güçlendirilmesi, merkezi yönetim ile dayanışma içerisinde politika süreçlerinin yönetilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda merkezi idarenin istihdam, kredi imkanları, bölgesel gelişmişlik düzeyi, eğitim ve sağlık hizmetlerinin yürütülmesi konusunda yerel yönetimlerin desteklenmesi gibi merkezi düzeyde makro düzeyde politikaları; yerel düzeyde ise bu sürecin mikro analizlerle yerel yönetimler aracılığıyla vatandaşa gördürülmesi gerekmektedir. Bu süreçte yerel dinamiklerin (sivil toplum örgütleri, üniversiteler ve özel sektör) aktif rol almasını sağlayarak iş birliği içinde yürütülmesine özen gösterilmelidir. Benzer şekilde aşılama süreçlerinde bilgilendirme ve ikna etme konusunda sağlık personelinin yanı sıra Diyanet İşleri Başkanlığı’na bağlı din görevlilerinin de yer alması gerekmektedir. Özetle toplum sağlığı açısından en öncelikli görevi sağlıklı kentler oluşturmak olan yerel yönetimlerin kent ve çevre alanında iyi bir kentleşme süreci ortaya koymak ve COVID-19 salgını süreçleri gibi dönemlerde sosyal

belediyeçilik uygulamalarını yaşama geçirerek kentlerdeki kırılan gruplara yönelik hizmetleri diğer yerel dinamikleri sürece katarak eksiksiz bir şekilde yerine getirebilmeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Alert Swiss (2020). Coronavirus-all of Switzerland. <https://www.alert.swiss/en/home.html>.
- Amerika'nın Sesi (2021, 30 Ağustos). Dil engeli' Güneydoğu'da aşılama olumsuz etkiliyor. <https://www.amerikaninsesi.com/a/dil-engeli-guneydogu-da-asilama-oranini-olumsuz-etkiliyor/5960831.html>.
- Amerika'nın Sesi. (2021, 10 Mayıs). Sokaktan beş yıldızlı otele. <https://www.amerikaninsesi.com/a/sokaktan-bes-yildizli-otele-new-york-evsizler-korona-corona-abd-metro/5413134.html>.
- Avcı, E. (2020). COVID-19 Krizi Yerel yönetimlerin pandemiyle mücadelesi (4). *Sivil sayfalar*. <https://www.sivilsayfalar.org/2020/05/08/yerel-yonetimlerin-pandemiyle-mucadelesi-4-salginla-mucadelede-butunluklu-bir-politika-gerekli/>.
- Badur, A.K.(2021). COVID-19 ve Kentler 1:Yönetim Açmazı. <https://sarkac.org/2021/12/covid-19-ve-kentler-i-yonetim-acmazi/>.
- Barcelona.Cat. (2020). Extraordinary contribution of 2.5 million euros for rent payments. https://www.barcelona.cat/infobarcelona/en/tema/information-about-COVID-19/extraordinary-contribution-of-2-5-million-euros-for-rent-payments_952286.html.
- Bayraktar, U. (2020). Pandemide ve sonrasında yerel yönetimler için politika önerileri, <https://www.istanpol.org/post/pandemide-ve-sonrasinda-yerel-yonetimler-icin-politika-onerileri>.
- BBC (2021). Covid aşısı: Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde aşılama neden yavaş ilerliyor? <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-57513094>.
- Booth, R.(2020). Half of Coronavirus Deaths Happen in Care Homes, Data from EU Suggests. <https://www.theguardian.com/world/2020/apr/13/half-of-coronavirus-deaths-happen-in-care-homes-data-from-eu-suggests>
- Boys, D.C., Alaux, C., Eymeri-Douzans, J. M. & Saboune, K. (2020). France and COVID-19: A centralized and bureaucratic crisis management vs reactive local institutions. In P. Joyce, F. Maron & P. S. Reddy (Eds.). *Good Public Governance in a Global Pandemic* (ss. 279-289). The International Institute of Administrative Sciences.
- Brandily, P., Brébion, C., Briole, S. & Khour, L. (2020). *A Poorly understood disease? the unequal distribution of excess mortality due to COVID-19 across French across French municipalities*. NHH Dept. Of Economics Discussion Paper No. 15/2020, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3682513> .
- Budak, F. & Korkmaz, Ş. (2020). COVID-19 pandemi sürecine yönelik genel bir değerlendirme: Türkiye örneği. *Sosyal araştırmalar ve yönetim dergisi*, (1), 62-79. <http://dx.doi.org/10.35375/Sayod.738657>.

- Campbell, A.(2020). Jacinda Ardern's Coronavirus Plan is Working Because, Unlike Others, She's Behaving Like a True Leader. <https://www.independent.co.uk/voices/coronavirus-new-zealand-jacinda-ardern-cases-deaths-leadership-a9460591.html>
- Capano, G., Howlett, M., Jarvis, D. S. L., Ramesh, M. & Goyal, N. (2020). Mobilizing Policy. Capacity to Fight COVID-19: Understanding Variations in State Responses. *Policy and Society*, 39(3), 285-308, <https://doi.org/10.1080/14494035.2020.1787628>.
- City of Helsinki. (2020). Helsinki offers free warm meals for the homeless. <https://www.hel.fi/uutiset/en/social-services-and-health-care/helsinki-to-start-warm-meal-service-for-the-homeless>.
- Comas-Herrera, A., Fernandez, J., Hancock, R., Hatton, C., Knapp, K., McDaid, D., Malley, J., Wistow, G.& Wittenberg, R. (2020). COVID-19: Implications for the Support of People with social care needs in England. *Journal of aging & social policy*, 32 (4-5), 365-372, <https://doi.org/10.1080/08959420.2020.1759759>.
- Çetin, Z. Ö. (2021). Ülke örnekleri üzerinden covid-19 sürecinde yerel yönetim uygulamaları ve önlemleri. *Kamu yönetimi ve politikaları dergisi*, 2 (1), 55-80.
- Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, (2021). <https://yereyonetimler.csb.gov.tr/>.
- Debre, M. & Dijkstra, H. (2020). COVID-19 and policy responses by international organizations: crisis of liberal international order or window of opportunity? *Global policy*, 1-13. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12975>.
- Debut, B. & Smadja, D.M. (2020). Is COVID-19 a new hematologic disease?. *Stem cell reviews and reports*, 1-5.
- Demir M. & Aksungur A.B. (Eds.)(2021). *The Effects of the Global Pandemic Process on the Social and Economic Structure and Public Policies in Combating the Pandemic*, Peter Lang Yayınları.
- Dünya Sağlık Örgütü (World Health Organization- WHO) (2020). <https://www.who.int/news-room/q-a-detail/q-a-coronaviruses>.
- Dünya Sağlık Örgütü (World Health Organization- WHO) (2022). <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>
- Enstitü İstanbul (2020). Dünya kentlerinde yerel yönetimlerin COVID-19 önlemleri. <https://enstitu.ibb.istanbul/covid19/yerel-yonetimler/>.
- Erkekoğlu P, Köse S.B.E., Balci A & Yirün A. (2020). Aşı kararsızlığı ve COVID-19'un etkileri. *Literatür eczacılık bilimleri dergisi*. 9 (2), 208-220. <http://dx.doi.10.5336/pharmsci.2020-76102>.
- Eurocities Covidnews (2020). Work in progress Bilbao covid 19. <https://covidnews.eurocities.eu/wp-content/uploads/2020/04/Bilbao-WorkInProgress-Covid19.pdf>.

- European Commission (2021). European culture from home. https://ec.europa.eu/info/strategy/recovery-plan-europe/recovery-coronavirus-success-stories/digital/european-culture-home_en.
- Gözübüyük, Ş. (2008). *T.C. 1982 Anayasası*. Turhan Kitabevi Ofset.
- Gül, H . (2015). Kamu politikası analizi, yöntemleri ve teknikleri. *Yasama dergisi* (29), 5-31. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yasamadergisi/issue/54516/743096>.
- Güler, B. G. (2006). Sosyal devlet ve yerelleşme. *Memleket siyaset yönetim*, 1 (2). <http://www.yayed.org/uploads/yuklemeler/msy-2-2.pdf>.
- İndependent Türkçe (2021). Doğu ve Güneydoğu'daki kentlerde düşük aşı oranları için çözüm çağrısı: halka ana dilde bilgilendirme yapılmalı. <https://www.indyturk.com/node/-halka-ana-pdf>.
- Kap, D. (2020). Yerel yönetimlerin pandemiyle mücadelesi (4) salgınla mücadelede bütünlüklü bir politika gerekli. <https://www.sivilsayfa-lar.org/2020/05/08/yerel-yonetimlerin-pandemiyle-mucadelesi-4-salginla-muca-delede-butunluklu-bir-politika-gerekli/>.
- Karakaş, M . (2020). COVID-19 salgınının çok boyutlu sosyolojisi ve yeni normal meselesi. *İstanbul university journal of sociology*, 40 (1), 541-573. <https://doi.org/10.26650/SJ.2020.40.1.0048>.
- Kaypak, Ş & Bimay, M. (2020). Yerel yönetimlerle ilgili gelişmelere bağlı yaşanan yerelleşme ve merkezileşme tartışmaları. *Van yüzüncü yıl üniversitesi iktisadi ve idari bilimler fakültesi dergisi*, 5 (9), 190-226.
- Keay, L. (2020). More than 1,000 of london's homeless off the streets to self-isolate in hotels or safe locations during lockdown. *Daily mail online*. <https://www.dailymail.co.uk/news/article-8217315/1-000-homeless-people-London-self-isolating-hotels-amid-coronavirus-lockdown.html>.
- Kiraz E.D.E & Özmen A.(2020). COVI D-19 sürecinin öğrettikleri: temiz şehir. *Türkiye iller ve belediyeler, Türkiye belediyeler birliği dergisi*, 867-868.
- Kron4. (2020). San Francisco UPS access to wifi hotspots to support distance learning during pandemic. <https://www.kron4.com/news/bay-area/san-francisco-to-increase-access-to-wifi-hotspots-to-support-distance-learning-du-ring-pandemic/>.
- Küçük, A. (2020). Yönetimde merkezileşmenin bir etkeni olarak salgınlar. *Turkish studies*, 15(4), 703- 721. <https://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.44281>.
- Le Pan, N. (2020). Visualizing the history of pandemics. <https://www.visualcapitalist.com/history-of-pandemics-deadliest/>
- Lewis, G., Gewirtz, S. & Clarker, J. (2000). *Rethinking social policy*. Sage Publication.
- Lichfield, G. (2020). We are not going back to normal. <https://www.technologyreview.com/2020/03/17/905264/coronavirus-pandemic-social-distancing-18-months/>.

- Lippi, G. & Plebani, M. (2020). The novel coronavirus (2019-Ncov) Outbreak: think the unthinkable and be prepared to face the challenge. *Diagnosis*, 7(2), 79-81.
- Local Government Association. (2021). COVID-19: good council practice. <https://www.local.gov.uk/our-support/coronavirus-information-councils/COVID-19-good-council-practice>.
- Makarychev, A. & Romashko, T. (2021). Precarious sovereignty in a post-liberal europe: the COVID-19 emergency in Estonia and Finland. *Chinese political science review*. 6, 63–85. <https://doi.org/10.1007/s41111-020-00165-y>.
- Mok, K. H., Ku, Y. & Yuda, T. K. (2020). Managing the COVID-19 pandemic crisis and changing welfare regimes. *Journal of asian public policy*, <https://doi.org/10.1080/17516234.2020.1861722>.
- My Paris (2020). 2,000 Protective visors for city officials. <https://www.paris.fr/pages/2000-visieres-de-protection-pour-les-agents-de-la-ville-7748>.
- My Paris (2020). Paris at home: videos to stay in shape! <https://quefaire.paris.fr/104557/paris-chez-vous-des-videos-pour-rester-en-forme>.
- NTV (2021). Aşığı neden istemiyorlar? aşı reddi en fazla güneydoğu'da. <https://www.ntv.com.tr/saglik/asiyi-neden-istemiyorlar-asi-reddi-en-fazla-guneydoguda,H6Hu8j5iNkuRzfmBm706zA>.
- Official Website of The Mayor of Moscow (2020). Coronavirus:official information. https://www.mos.ru/city/projects/COVID-19/?onsite_molding=1.
- Orhan, K.(2020). Pandemics Throughout History and Their Effects on Society Life (Eds.) Muzaffer Şeker, Ali Özer ve Cem Korkut, *Reflections on the Pandemic in the Future of the World(13-54)*, TÜBA Yayıncılık.
- Ömürgönülşen, U. (2020). COVID-19 pandemisinin kamu yönetimine etkileri ve bu etkiler üzerine yapılacak çalışmalara yönelik genel bir çerçeve arayışı. İçinde K. A. Koçak (ed.), COVID-19: küresel salgının siyasi, sosyal ve ekonomik yansımaları,(ss. 341-352.) Türk Akademisi Siyasi Sosyal Stratejik Araştırmalar Vakfı (TASAV).
- Özay, M. (2020). COVID-19, ulus devlet ve risk toplumu. İçinde U. Ulutaş(Ed.), COVID-19 sonrası küresel sistem: eski sorunlar, yeni trendler(ss.63-67). Dışişleri Bakanlığı Stratejik Araştırmalar Merkezi, MATSA Basımevi.
- Parıldar, H.(2020). Tarihte bulaşıcı hastalık salgınları. *Tepecik eğitim ve araşt. hast. dergisi*, 30(Ek sayı),19-26. doi:10.5222/terh.2020.93764.
- Pehlivan, H.(2021). COVID-19 Pandemisinin Derinleştirdiği Sosyo-Mekânsal Eşitsizlikler ve Kentsel Alanın Yeni Dinamikleri. *Planlama*, 31(3), 352–360.
- Rajadhyaksha, M. (2020). Five lessons for local governments during COVID-19. <https://www.opml.co.uk/blog/five-lessons-for-local-governments-during-covid-19>.
- Roberts, A. (2020). The third and fatal shock: how pandemic killed the millennial paradigm. *Public administration review*, 80(4), 603–609.

- Saad-Filho A. (2020). From COVID-19 to the end of neoliberalism. *Critical sociology*. 46(4-5), 477-485. <https://doi.org/10.1177/0896920520929966>.
- Sağlık Bakanlığı (2021, 06.07.2021). Günlük COVID-19 Tablosu. <https://covid19.saglik.gov.tr/>
- Sağlık Bakanlığı (2022). Koronavirüs hastalığı (COVID-19). <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>
- Sandher, J. & Kleider, H. (2020). COVID-19 could change the welfare state forever. *World economic forum*, <https://www.weforum.org/agenda/2020/06/coronavirus-welfare-state-covid19/>.
- Shannon, L. & O'leary F. (2020). *Leading The Local Response To Covid-19: The Role Of Local Government*. An Foras Riaracháinstitute Of Public Administration(IPA).
- Sivil Sayfalar. (2020a). Yerel yönetimlerin pandemiyle mücadelesi (2): İzmir'de kriz belediyeciliği. <https://www.sivilsayfalar.org/2020/04/24/yerel-yone-timlerin-pandemiyle-mucadelesi-2-izmirde-kriz-belediyeciligi/>.
- Sivil Sayfalar. (2020b). Yerel yönetimlerin pandemiyle mücadelesi (4) salgınla mücadelede bütünlüklü bir politika gerekli. <https://www.sivilsayfa-lar.org/2020/05/08/yerel-yonetimlerin-pandemiyle-mucadelesi-4-salginla-muca-delede-butunluklu-bir-politika-gerekli/>.
- Skipton Town Hall. (2021). Culture at home. <https://www.cravenc.gov.uk/skipton-town-hall/culture-at-home/>.
- Sneider, K., & Singhal, S. (2020, Mayıs 12). Beyond coronavirus: the path to the next normal. *mckinsey & company*. <https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/beyond-coronavirus-the-path-to-the-next-normal>.
- The Governing Mayor of Berlin. (2020). Coronavirus information (COVID-19). <https://www.berlin.de/corona/en/testing-facilities/>.
- The Municipality of Milan. (2020). Coronavirus. mutual aid fund. <https://www.comune.milano.it/aree-tematiche/servizi-sociali/fondomutuosoccorso>.
- Toker, S.(2020). Koronavirüs salgını ile mücadelede büyük veri ve yapay zeka çalışmaları. *SETA perspektif*, 266, 1-3.
- TTB, (2021, 21 Ağustos). Bilimsel yolla pandemiye kontrol etmek mümkün! iktidar pandemiye yönetmiyor, ölümlere neden oluyor. https://www.ttb.org.tr/haber_goster.php?Guid=0619f922-ee07-11eb-9018-02370ea20223.
- Tunçay, H. E. & Eşbah H.O.(2020) Sağlıklı Kentler Ve Pandemi: Covid19 Pandemisinin Düşündürdükleri. *PEYZAJ - Eğitim, Bilim, Kültür ve Sanat Dergisi*, 2(2), 57-64.
- Turan, A. & Çelikyay, H. (2020). Türkiye'de KOVİD-19 ile mücadele: politikalar ve aktörler. *Uluslararası yönetim akademisi dergisi*, 3 (1), 1-25. <https://doi.org/10.33712/mana.733482>.

- Türkiye Belediyeler Birliği (TBB)(2020). Pandemi sürecinde belediyecilik. İller ve belediyeler, *Türkiye belediyeler birliği dergisi*, 867-868.
- Türkiye Bilimler Akademisi (TUBA) (2020, April 17). 1. Versiyon: COVID-19 pandemi değerlendirme raporu. <http://www.tuba.gov.tr/tr/yayinlar/suresiz-yayinlar/raporlar/1.-versiyon-COVID-19-pandemi-degerlendirme-raporu>.
- UN (Birleşmiş Milletler) (2020). Policy brief: COVID-19 in an urban world. <https://unsdg.un.org/resources/policy-brief-COVID-19-urban-world>.
- UNCDF (2020). COVID-19 emergency response-local government finance, guidance not for immediate action. <https://www.local2030.org/library/764/local-government-finance-guidance-note-for-immediate-action.pdf>.
- UNDP (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı)(2021). UNDP's initiatives in Turkey in 2020 are compiled in a report. <https://www.tr.undp.org/content/turkey/en/home/presscenter/pressreleases/2021/05/Annual-Report-2021.html>.
- Urhan G. & Arslankoç S. (2021). COVID-19 pandemi sürecinde sosyal politika ve yerel yönetimler: İstanbul ilçe belediyeleri örneği. *Çalışma ve toplum*, 2(69), 945 - 980.
- Urhan, G. (2018). Yerel refah sisteminin oluşumunda belediye yardımları ve yardım alma deneyimi: işlev ve sonuçları açısından bir değerlendirme. D. Kurtlu (Ed.) Sosyal yardım alanlar. İstanbul: İletişim Yayınları.
- World Health Organization (2020). Surveillance strategies for COVID-19 human infection. https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/risk-comms-updates/update-29-surveillance-strategies-for-COVID-19-human-infection.pdf?sfvrsn=3c2cab92_2.
- World Health Organization(WHO) (1997). Twenty steps for developing a healthy cities Project. 3rd Edition. World Health Organization, Regional Office for Europe https://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0011/101009/E56270.pdf.
- Wu, Y. C., Chen, C. S. & Chan, Y. J. (2020). The outbreak of COVID-19: an overview. *Journal of chinese medical association*, (83), 217-220.
- Yıldız, M. (2020). *Koronavirüsle Mücadelede Kriz Yönetimi ve Kamu Politikası Yapımı*. SETA Yayınları.
- Yılmaz, V. & Ameen, S. S. H.(2021). The Role Of Local Government In Combating The Crisis Of Covid-19 Pandemic In Erbil. *Journal Route Educational & Social Science Journal*, 8(6), 78-91 Doi Number: <http://dx.doi.org/10.17121/ressjournal>.
- Zilber, N. (2020). Israel's Double Curse: Politics and the Pandemic. Foreign Policy. <https://foreignpolicy.com/2020/03/24/israels-double-curse-politics-and-the-pandemic/>



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages:456-480

Derleme Makale / Review Article

Received / Alınma: 01.12.2021

Accepted / Kabul: 09.03.2022

ERKEN ULUSLARARASILAŞMA OLGUSUNA İLİŞKİN KAVRAMSAL BİR DEĞERLENDİRME

Onur SARIKAYA¹

Öz

Bu çalışmanın amacı, erken uluslararasılaşma kavramının neyi ifade ettiği, hangi unsurlarla ilişkili olduğu ve araştırmacılar tarafından nasıl ele alındığı gibi konularda genel bir çerçeve oluşturacak kavramsal bir değerlendirme yapmaktır. Bu doğrultuda, yabancı literatür odaklı bir inceleme gerçekleştirilmiştir. İnceleme sonuçları, erken uluslararasılaşma kavramının yönetici/kurucuya yönelik özellikler, ağlar, kültürel etkiler, devlet politikaları, firma büyüklüğü, teknoloji/ar-ge yoğunluğu, işin niş konumlandırılması, kaynakların esnekliği ve takas edilebilirliği gibi birçok kavramla birlikte ele alındığını göstermektedir. Ayrıca, yapılan incelemelere göre erken uluslararasılaşma olgusu firmalara ilişkin birçok unsuru olumlu etkileyebilmekte ve firmalar için çoğu zaman olumlu sonuçlar verebilmektedir. Son yıllarda çok sayıda girişimci firmanın sınırlılıklarına rağmen erken uluslararasılaştıkları görülmekte, bu durum ise ilgili kavramın incelenmesini önemini artırmaktadır. Bu çalışmayla, özellikle yerli literatürde göz ardı edilmiş bu önemli kavrama ilişkin anlayışın geliştirilebileceği ve yeni araştırmalar için katkı sağlanabileceği öngörülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası İşletmecilik, Erken Uluslararasılaşma, Derleme.

Jel Kodları: M10.

¹Öğr. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi Rektörlüğü, E-posta: onursarikaya1993@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0825-9573.

Atıf/Citation

Sarıkaya, O. (2022). Erken uluslararasılaşma olgusuna ilişkin kavramsal bir değerlendirme. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 456-480.

A CONCEPTUAL EVALUATION ON EARLY INTERNATIONALIZATION

Abstract

The aim of this study is to make a conceptual evaluation that will form a general framework on what the concept of early internationalization means, what elements it is related to and how it is investigated by researchers. In this context, an international literature-oriented review was carried out. The results of the study show that the concept of early internationalization is considered together with many concepts such as manager/founder-oriented characteristics, networks, cultural influences, government policies, firm size, technology/R&D intensity, niche positioning of the job, flexibility, and exchangeability of resources. In addition, according to the studies, the phenomenon of early internationalization can positively affect many factors related to companies and can often give positive outputs for companies. In recent years, it has been seen that many entrepreneurial firms have internationalized early despite their limitations, and this situation increases the importance of examining the related concept. With this study, it is anticipated that the understanding of this important concept, which has been overlooked in the domestic literature, can be improved and contribute to new research.

Keywords: International Business, Early Internationalization, Review.

Jel Codes: M10.

1. GİRİŞ

Erken uluslararasılaşma kavramı, firmalar için yaşam döngülerinin çok erken dönemlerinde yurtdışına girişimde bulunulmasını ifade etmekte olup (Yavuz vd., 2016), bu doğrultuda hareket eden firmalara erken uluslararasılaşan firmalar (*early internationalizing firms*) (Ahmed ve Brennan, 2019), küresel doğan firmalar (*born global firms*) ve uluslararası yeni girişimler (*international new ventures*) gibi isimler verilmektedir (Vaillant vd., 2019).

Teorik kökeninin Oviatt ve McDougall'ın (1994) çalışmasına dayandığı belirtilen (De Clercq vd., 2012; Zhou vd., 2012) erken uluslararasılaşma kavramı ile ilgili unsurlar 1990'ların başından bu yana artan bir ilgiye sahiptir (Vaillant vd., 2019; Zucchella vd., 2007). Son yıllarda ortaya çıkan çalışmalar, çok sayıda girişimci firmanın küçük çaplı olmalarına, sınırlı kaynaklara, bilgiye, uluslararası deneyime, artan risk ve sorumluluklara sahip olmalarına rağmen erken uluslararasılaşmayı hedeflediklerini ve çok sayıda uluslararası faaliyet içerisinde olabildiklerini göstermektedir (Baier-Fuentes vd., 2021; Lamotte & Colovic, 2015; Sekliuckiene, 2017; Yang vd., 2020). Örneğin, küçük ve genç firmaların niş faaliyetler sayesinde kaynak kısıtlarını azaltarak, erken uluslararasılaşma konusunda avantaj sağlayabilecekleri ifade edilmektedir (Qian vd., 2018). Kuruluşundan kısa bir süre sonra uluslararası hale gelen bu firmaların sayısı hızla artmaktadır (Vaillant vd., 2019).

Tüm bu bilgilerden hareketle, bu çalışmada erken uluslararasılaşma kavramının neyi ifade ettiği, hangi unsurlarla ilişkili olduğu, araştırmacılar tarafından nasıl ele alındığı vb. konularda genel bir çerçeve oluşturacak kavramsal bir değerlendirme yapmak amacıyla bir literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma, uluslararası bağlamda yüksek düzeyde tanınırlık ve

bilimsel meşruiyete sahip olan Web of Science veri tabanında yayımlanmış, başlığında “early internationalization” (erken uluslararasılaşma) kavramını içeren toplamda 25 çalışmayı kapsamaktadır. İlgili çalışmalar, yukarıda bahsi geçen unsurlar doğrultusunda incelenmiş ve bulgular raporlanmıştır.

Bu çalışmanın ikinci bölümünü literatür taraması sonucunda derlenen, erken uluslararasılaşma kavramına ilişkin genel bilgiler oluşturmaktadır. Üçüncü bölümde literatür taramasının yöntemine ilişkin bilgiler ve tarama sonucunda ulaşılan kaynakların yazar, yayım yılı, amaç, yöntem, sonuç ve anahtar kelimeler bilgilerini içeren bir tablo mevcuttur. Dördüncü bölümde, bulgular değerlendirilmiş ve bu kaynaklara ilişkin detaylı bilgilere yer verilmiştir. Sonuç bölümü olan beşinci bölümde ise çalışmaya ilişkin genel bir değerlendirme yapılmış ve gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

Erken uluslararasılaşma kavramının yabancı literatürde sıkça yer bulmasına rağmen yerli literatürde göz ardı edildiği tespit edilmiştir. Bu çalışmanın literatürde göz ardı edilmiş bir hususu inceleyecek ve sonuçlarıyla ilgili boşluğun doldurulmasına fayda sağlayacak olması nedeniyle önem arz ettiği düşünülmektedir. Kavrama ilişkin temel konularda ve yabancı literatürde nasıl ele alındığına dair bilgi verilmesinin amaçlandığı bu çalışma ile yerli literatürdeki yeni çalışmalara da ışık tutulacağı öngörülmektedir.

2. ERKEN ULUSLARARASILAŞMA KAVRAMI

Erken uluslararasılaşma kavramı, firmalar için yaşam döngülerinin çok erken dönemlerinde (genellikle varoluşlarının ilk 5 yılında) çıktılarının satılması veya girdilerin satın alınması yoluyla yurtdışına girişimde bulunulmasını ifade etmektedir (Yavuz vd., 2016). Bu doğrultuda hareket eden firmalara erken uluslararasılaşan firmalar (*early internationalizing firms*) (Ahmed & Brennan, 2019), küresel doğan firmalar (*born global firms*) (Knight & Cavusgil (1996)) ve uluslararası yeni girişimler (*international new ventures*) gibi isimler verilmektedir (Vaillant vd., 2019). Erken uluslararasılaşma stratejisinin uygulaması, uluslararası fırsatların erken tanımlanması ve kullanılmasını gerektirmektedir (Yavuz vd., 2016). Bu tür firmalar fırsatların değerlendirilmesi konusunda daha isteklidirler (Mostafiz vd., 2019).

Erken uluslararasılaşma kavramıyla ilgili çalışmaların teorik kökeninin Oviatt & McDougall'ın (1994) çalışmasına dayandığı belirtilmektedir (De Clercq vd., 2012; Zhou vd., 2012). Erken uluslararasılaşma kavramıyla ilgili unsurlar 1990'ların başından bu yana akademik literatür, uygulayıcılar ve politika yapıcılarının ilgisini çekmiş olup, bu ilginin gitgide arttığı görülmektedir (Vaillant vd., 2019; Zucchella vd., 2007). Özellikle son yirmi yıldaki çalışmalar, çok sayıda

girişimci firmanın küçük çaplı olmaları ve sınırlı kaynaklara sahip olmalarına rağmen erken uluslararasılaşmayı hedeflediklerini göstermektedir (Baier-Fuentes vd., 2021; Lamotte & Colovic, 2015; Sekliuckiene, 2017; Yang vd., 2020). Kuruluşundan kısa bir süre sonra uluslararası hale gelen bu firmaların sayısı hızla artmaktadır (Vaillant vd., 2019).

Yukarıda da bahsedildiği üzere, birçok genç firma yaşam döngüsünün ilk aşamalarında uluslararasılaşmaktadır. Bahsi geçen erken uluslararasılaşma faaliyetinin hem yüksek risk hem de yüksek getiri potansiyeline sahip olabileceği düşünülmektedir. Sıkı kaynak sınırlamalarıyla karşılaşan genç firmalar için erken uluslararasılaşma riskli bir stratejidir zira bu tür firmaların hem yeni olmanın hem de yabancı olmanın sorumluluğunu yönetmeleri gerekmektedir. Aynı zamanda, erken uluslararasılaşmanın firmalar için çeşitli avantajları da bulunmaktadır. Örneğin, erken uluslararasılaşan firmalar hem yurt içi hem de yurt dışında hızlı bir şekilde öğrenebilir ve büyüebilirler. Benzer şekilde, erken uluslararasılaşmanın yeni girişimler için daha yüksek düzeyde satış büyümesine yol açan etkileri de mevcuttur (Woo, 2019).

Firmaların uluslararasılaşması üzerine yapılmış olan araştırmaları kapsayan literatürde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) uluslararasılaşmasına ilişkin çeşitli örüntüler tanımlanmıştır. Qian ve diğerlerine (2018) göre, bu tanımlamalarla ilgili iki temel yaklaşım bulunmaktadır. Bilkey & Tesar (1977) ve Johanson & Vahlne (1977, 1990) gibi yazarların dahil olduğu ve geleneksel yaklaşım olarak da adlandırılan bu teorik yaklaşıma göre, küçük ve genç firmaların erken ve hızlı uluslararasılaşmaları oldukça zordur ve nadiren gerçekleşmektedir. Bu teorik yaklaşıma göre, firmanın uluslararasılaşması onlarca yılı kapsayan bir süreç olup, önce yerel pazarda olgunlaşmayı gerektirmektedir. Ayrıca, firmanın dış pazarlara olan bağlılık/taahhüt düzeyi aşamalı bir şekilde gerçekleşmektedir. Bu aşamalar, ihracat (*export*), sözleşme anlaşmaları (*contractual agreements*), ortak girişim (*joint venture*) ve tamamen sahip olunan yan kuruluş (*wholly owned subsidiary*) adımlarında gerçekleşmektedir (Isidor vd., 2011). Bununla birlikte, bu düşünce okulu, 1990'ların başından bu yana erken uluslararasılaşan firmaların yaygınlığı nedeniyle önemli eleştirilere maruz kalmıştır (Ahmed & Brennan, 2019).

Bu konuyla ilgili teorik açıklamalarda bulunan bir başka yaklaşım ise uluslararası yeni girişimler yaklaşımıdır. Oviatt & McDougall'ın (1994) öncülüğünü yaptığı kabul edilen bu yaklaşım geleneksel uluslararasılaşma sürecine meydan okumaktadır. Buna göre, girişimci firmalar, sınırlı kaynaklara, bilgiye, uluslararası deneyime, artan risk ve sorumluluklara rağmen kuruluşundan hemen sonra çok sayıda uluslararası pazarda faaliyet içerisinde olabilmektedirler (Sekliuckiene, 2017). Örneğin, küçük ve genç firmaların niş faaliyetler sayesinde kaynak kısıtlarını azaltarak, erken uluslararasılaşmalarını hızlandırabilecekleri ifade edilmektedir

(Qian vd., 2018). Gelişmiş bilgi teknolojisi, sınır ötesi iletişimin hızını, kalitesini ve verimliliğini önemli ölçüde artırmıştır. Ayrıca, dış pazara girişin gecikmesi, potansiyel bir yerel rakibin temel fikri taklit etmesine ve piyasada ilk hamle avantajlarını kullanmasına olanak tanıyabilmektedir (Woo, 2019).

Dünyanın birçok yerinde, farklı endüstriler veya sektörlerde erken uluslararasılaşan firmaların varlığı, araştırmacıların firmaların erken veya hızlı uluslararasılaşmasının itici güçlerini keşfetmesine yol açmış ve çok sayıda çalışma erken uluslararasılaşan firmaların ortaya çıkmasında etkili olan çeşitli faktörleri tanımlamıştır. Erken uluslararasılaşan firmaların etkili öncül veya belirleyicileri genel olarak, değişen pazar koşulları, özel veya özelleştirilmiş ürünlere olan talebin artması, daha gelişmiş üretim, ulaşım ve iletişim teknolojileri, ağ ilişkilerinin artan önemi ve kurucu girişimci/yöneticilere ilişkin beceri ve özellikler unsurlarıyla ifade edilmektedir (Ahmed & Brennan, 2019).

Oviatt & McDougall (1994) ise firmaların yaşam döngülerinin erken aşamalarında dış pazarlara girmelerine fırsat veren üç temel belirleyici tanımlamışlardır:

Bunlardan ilki, firmanın dış pazarın yasal, kültürel, dil ile ilgili veya politik engellerinden kaynaklanan yabancılaşma sorunlarının üstesinden gelmesine yardımcı olan uluslararası deneyime sahip bir yönetim ekibidir (*internationally experienced management team*). Geçmiş uluslararası deneyim, firmaya dış pazara yüksek düzeyde taahhüt ile yönelmesi için gerekli bilgiyi sağlar. Uluslararası deneyime sahip bir yönetim, firmanın dış pazardaki yükümlülükleriyle daha iyi bir şekilde mücadele etmesini sağlar ve dış pazardaki belirsizliği azaltır (Isidor vd., 2011).

Bahsi geçen temel belirleyicilerden ikincisi ise teknolojik yoğunluk (*technological intensity*) derecesi olarak ifade edilmektedir. Bilgilerinin hareketliliği ve tek bir ürüne (veya sınırlı sayıda ürüne) odaklanmaları nedeniyle, erken uluslararasılaşanlar niş pazarlarda küresel talebi kullanarak, ulusal sınırlar tarafından daha az kısıtlanır ve büyüme fırsatlarından faydalanabilirler (Isidor vd., 2011).

Üçüncü temel belirleyici ise ağ (*network*) unsurudur. Erken uluslararasılaşan firmalar, firmanın başkalarının bilgilerine erişmesini sağlayan, yabancılaşma sorunları aşmaya ve daha yüksek taahhüt düzeyleri ile dış pazarlara erişmeye olanak tanıyan yüksek derecede uluslararası ağ temalarına sahiptirler. Özetle, yönetimin geçmiş uluslararası deneyimi, teknolojik yoğunluk ve ağ bağlantıları, firmaların ihracattan daha ileri düzeydeki uluslararasılaşma aşamalarına “sıçramaları” ile daha erken ve hızlı bir şekilde uluslararasılaşmalarına olanak tanımaktadır (Isidor vd., 2011).

3. ERKEN ULUSLARARASIŞAMA KAVRAMINA İLİŞKİN YABANCI LİTERATÜR KAPSAMINDA BİR DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada, erken uluslararasılaşma kavramının yabancı literatürde nasıl ele alındığına ilişkin genel bir bilgi verebilmek amacıyla bir literatür taraması gerçekleştirilmiştir. Bu taramanın yapılacağı veri tabanı olarak ise uluslararası bağlamda yüksek düzeyde tanınırlık ve bilimsel meşruiyete sahip olan Web of Science veri tabanı kullanılmıştır. Anahtar kelime olarak “*early internationalization*” (erken uluslararasılaşma) seçilmiş ve bu doğrultuda Web of Science Core Collection sisteminde başlığında bu anahtar kelimeyi içeren çalışmalar listelenmiştir. Taramanın gerçekleştirildiği 2020 yılı itibariyle toplam 25 çalışmaya ulaşılmış ve herhangi bir yıl sınırlaması yapılmadan tüm çalışmalar (1970-2020) değerlendirmeye dahil edilmiştir. Tüm çalışmalar İngilizce dilinde yazılmış olmakla birlikte, yalnızca bir çalışma Lehçe dilinde yazılmıştır. Yazar ve yayım yılı bilgileri Tablo 2’de verilen bu çalışma Türkçeye çevrilememesinden ötürü detaylı analizlerin dışında tutulmuştur. Bu paragrafta aktarılan kriterler sonucunda ulaşılan çalışmaların yayımlandığı dergi isimleri Tablo 1, ilgili çalışmaların yazar, yayım yılı, amaç, yöntem, sonuç ve anahtar kelimelerine ilişkin bilgiler ise güncel çalışmaların önce görülmesi açısından ters kronolojik olarak Tablo 2’de belirtilmiştir.

Tablo 1. Çalışmaların Yayımlandığı Kaynak İsimleri

Kaynak İsmi	Çalışma Sayısı
Journal of World Business	3
International Business Review	2
International Journal of Human Resource Management	2
International Marketing Review	2
Management	2
Academy of Management Review	1
Asia Pasific Journal of Business Administration	1
Entrepreneurship, Universities & Resources	1
European Business Review	1
Global Strategy Journal	1
INTED Proceedings	1
International Entrepreneurship and Management Journal	1

Inzerine Ekonomaica Engineering Economics	1
Journal of Business Venturing	1
Journal of Engineering Design and Technology	1
Journal of International Marketing	1
Management International Review	1
Problemy Zarzadzania Management Issues	1
Small Business Economics	1
Toplam	25

Tablo 1’de görüldüğü üzere, en çok sayıda (3) çalışma “Journal of World Business” dergisinde yayımlanmıştır. “International Business Review”, “International Journal of Human Resource Management”, “International Marketing Review” ve “Management” dergilerinde ise ikişer çalışma yayımlanmıştır. Kalan 14 çalışma ise her birinde birer adet olmak üzere 14 farklı kaynaktan yayımlanmıştır.

Tablo 2. Literatür Taraması Sonucunda Ulaşılan Çalışmalara İlişkin Özet Bilgiler*

Yazar(lar) ve Yayımlı Yılı	Amaç	Yöntem	Sonuç(lar)	Anahtar Kelimeler
Ahmed & Brennan, 2019	Ulusal ihracat teşvik politikalarının firmaların erken uluslararasılaşması üzerindeki etkisinin kurum temelli yaklaşım doğrultusunda incelenmesi	Nicel. Az gelişmiş bir ülkede (Bangladeş) hazır giyim endüstrisindeki 174 firmadan elde edilen verilen doğrultusunda sıralı lojistik regresyon modelleme tekniği kullanılmıştır.	Pazarın geliştirilmesi, garanti ve teknik destek programları vb. odaklanan bu ulusal politikalar olumlu etkiye sahiptirler. Doğrudan finansla ilgili yardımın iki ayrı unsuru, banka kredisi ve nakit sübvansiyonu/tahsisi de olumlu etki etmektedir.	International entrepreneurship (uluslararası girişimcilik), Export promotion policies (ihracat teşvik politikaları), Institution-based view (kurum temelli yaklaşım), Less-developed countries (az gelişmiş ülkeler), Firms’ early internationalization (firmaların erken uluslararasılaşması)
Vaillant vd., 2019	Erken ihracat yapan işletmelerin uluslararası pazardaki kalıcılıklarının değerlendirilmesi	Nicel. Girişimlerin uluslararasılaşma modellerinin kalıcılığını belirlemek için pazardaki zaman ve ihracat eğilimi/yoğunluğu seviyeleri	İlk ihracat sonrası yılların ardından ihracat yapan firmaların oranı önemli ölçüde azalmaktadır. Başlangıçtaki düşük ihracat yoğunluğu seviyeleri, yeni	Market persistence (pazar kalıcılığı), Entrepreneurial internationalization (girişimsel uluslararasılaşma), Export propensity (ihracat eğilimi), Export intensity

		arasındaki ilişki analiz edilmiştir.	firmalar için ihracat çabalarının en yüksek düzeyde dayanıklılık ve sürekliliğine yol açmaktadır.	(ihracat yoğunluğu), Pseudo-panel data analysis (pseudo-panel veri analizi)
Santhosh, 2019	Belirleyicilerin erken uluslararasılaşma üzerindeki etkisinin gelişmekte olan bir ekonomi (Hindistan) bağlamında analiz edilmesi	Nicel. Bangalore'deki ihracat yapan 102 KOBİ'den toplanan birincil veriler kullanılarak keşfedici bir araştırma yapılmıştır.	Proaktif girişimciler ve bu girişimcilerin geçmiş deneyimleri KOBİ'lerin erken uluslararasılaşmasında belirleyicidir. Ayrıca, rekabetçi kısıtlama, geç uluslararasılaşmış KOBİ'ler için erken yaşta uluslararası pazara girmenin önündeki en büyük engeldir.	SMEs (KOBİ'ler), Exploratory study (keşfedici çalışma), Early internationalization (erken uluslararasılaşma), Engineering industry (mühendislik endüstrisi), Determinants (belirleyiciler), Emerging economy (gelişmekte olan ekonomi)
Mostafiz vd., 2019	Gelişmekte olan ekonomi bağlamında psikometrik değerlendirme yoluyla uluslararası fırsat tespiti ölçeğinin geliştirilmesi	Nicel. Örneklem, Bangladeş'te hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren uluslararası firmalardan oluşmaktadır. Cevaplar üzerinde keşfedici ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmıştır.	Çalışmada geliştirilen ölçek, gelişmekte olan ekonomilerde faaliyet gösteren uluslararası firmaların stratejik eylemlerini ölçmek için güvenilir ve geçerli bir ölçek olup, finansal performans ile anlamlı ve pozitif bir ilişkiye sahiptir.	Exploratory factor analysis (keşfedici faktör analizi), Confirmatory factor analysis (doğrulayıcı faktör analizi), International opportunity identification (uluslararası fırsat tespiti), International opportunity discovery (uluslararası fırsat keşfi), Psychometric evaluation (psikometrik değerlendirme)
Woo, 2019	CEO'lara sağlanan mali hakların erken uluslararasılaşma kararı üzerindeki etkisinin tespit edilmesi	Nicel yöntem. Örneklem halka açık 145 ABD firmasından oluşmaktadır.	Erken uluslararasılaşma olasılığı, CEO'nun güvenceli nakit ücreti/mali haklarıyla negatif, CEO'nun hisse temelli mali haklarıyla pozitif ilişkilidir. Hisse temelli mali haklar ve erken uluslararasılaşma olasılığı arasındaki pozitif ilişki, CEO'nun görev süresi	Early internationalization (erken uluslararasılaşma), Agency theory (vekalet kuramı), CEO compensation (CEO mali hakları), CEO tenure (CEO görev süresi)

			artıkça güçlenmektedir.	
Sekliuckiene vd., 2019	Geçiş sürecinde olan üç Orta ve Doğu Avrupa ülkesi (Macaristan, Litvanya ve Polonya) bağlamında uluslararası yeni girişimlerin girişimsel düzey başarı faktörlerinin incelenmesi	Nitel. Her ülkeden 3 uluslararası yeni girişim olmak üzere 9 vaka çalışmasına dayanarak derinlemesine bir nitel analiz yapılmıştır.	Bu ülkelerdeki yerel uluslararası yeni girişimlerin, uluslararası pazarlardaki erken başarısının ardındaki girişimsel düzey faktörler arasında özellikle doğrudan dış pazar deneyimi, girişimsel oryantasyon ve mevcut ağ üyeliği açısından önemli farklılıklar vardır. Ayrıca, kurucuların endüstri deneyimleri de uluslararasılaşmanın başarısında etkilidir.	International new ventures (uluslararası yeni girişimler), Early internationalization (erken uluslararasılaşma), Transition economy (geçiş ekonomisi), CEE (orta ve doğu avrupa), Hungary (Macaristan), Lithuania (Litvanya), Poland (Polonya)
Ciravegna vd., 2018	Girişimcilerin iç pazarlardaki mevcut ekonomik fırsatlara yönelik tutumlarına, uluslararasılaşma risklerine ve dış pazarlara girme karlılığına odaklanarak, küçük bir ekonomide bulunan küçük firmalar için erken uluslararasılaşmanın öncüllerinin incelemesi	Nitel. Çalışmada bulanık küme (fuzzy-set) niteliksel karşılaştırmalı analiz yöntemi kullanılmıştır.	Çalışmada, istenmeyen siparişlerin alınması, az kullanılan kapasitenin varlığı, rakiplerin davranışları ve yerel pazarın büyüklüğüne, ihracat riskine ve ihracat karlılığına yönelik tutum öncüllerini içeren üç farklı öncül kombinasyonu tespit edilmiştir.	Early internationalization (erken uluslararasılaşma), International entrepreneurship (uluslararası girişimcilik), Antecedents of internationalization (uluslararasılaşmanın öncülleri), Small enterprises (küçük girişimler), Qualitative comparative analysis (nitel karşılaştırmalı analiz), Configurational approach (konfigürasyon yaklaşımı)
Qian vd., 2018	Endüstri dinamizmi ve kaynak kısıtlamaları arasındaki etkileşimin küçük, genç teknoloji girişimlerinin erken, hızlı uluslararasılaşması	Nicel yöntem. Örneklem Çin'deki 183 firmadan oluşmaktadır.	Endüstri dinamizmi uluslararasılaşma hızını artırmakta, kaynak kısıtlamaları ise engellemektedir. Niş ve stratejik ittifak stratejileri ise kaynak kısıtlamaları, endüstri dinamizmi ve hız arasındaki ilişkilere	Resource constraints (kaynak kısıtlamaları), Industry dynamism (endüstri dinamizmi), Niche operation (niş operasyon), Strategic alliances (stratejik ittifaklar), Early

	üzerindeki etkisinin incelenmesi		aracılık etmekte ya da düzenlemektedir.	internationalization (erken uluslararasılaşma), SYTEs (küçük, genç teknoloji girişimleri)
Lobo & Maldonado, 2018	İlişkisel ağ, işçinin becerileri ve uluslararası deneyimi gibi faktörlerin firmanın uluslararasılaşması sürecinde olumlu etkileri olup olmadığına dair girişimcilerin görüşlerinin değerlendirmesi ve yaşamlarının erken dönemlerinde uluslararasılaşan firmalar için bu faktörlere verilen önem düzeyleri arasındaki olası farklılıkların incelenmesi	Nicel. Keşif analizi ve tek değişkenli istatistiksel çıkarım metodolojileri ile 320 Portekizli şirket üzerinde ampirik bir çalışma yürütülmüştür.	Yaşam döngüsünün erken döneminde uluslararasılaşan şirketler, çalışanın kendine özgü becerileri ve uluslararası deneyimine daha çok önem atfetmektedirler. Ancak ilişkisel ağlar için böyle bir durum yoktur.	Internationalization (uluslararasılaşma), Skills (beceriler), Networks (ağlar)
Sekliuckiene, 2017	Litvanya'daki uluslararası yeni girişimlerin erken uluslararasılaşmasına yol açan faktörlerin araştırılması	Nitel. Bu çalışmada, bir vaka çalışması yaklaşımı benimsenmiş, başarılı erken uluslararasılaşma faaliyeti gerçekleştirmiş altı Litvanya girişimci firması ele alınmıştır.	Uluslararasılaşmaya yol açan temel faktörler girişimsel faktörlerdir. Uluslararasılaşma, iç piyasa özelliklerine ilişkin itici faktörlerden kaynaklanmaktadır ancak kurumsal (institutional) faktörler uluslararasılaşmada anlamlı bir etkiye sahip değildir.	Lithuania (Litvanya), International entrepreneurship (uluslararası girişimcilik), Emerging economy (gelişmekte olan ekonomi), Transition economy (geçiş ekonomisi), Early internationalization (erken uluslararasılaşma), International new ventures (uluslararası yeni girişimler)
Jiang vd., 2016	Göçmen tarafından başlatılan yeni girişimlerin hayatta kalması hususunun (özellikle birincil kurucunun göçmenlik statüsü ve göçmen tarafından başlatılan yeni girişimlerin hayatta kalmasına	Nicel yöntem. 2004 yılında başlayan ABD merkezli yeni girişimlere ilişkin büyük bir örneklem (4928 firma) üzerinde analiz yapılmıştır.	Erken uluslararasılaşma stratejisi bu girişimlerin hayatta kalma olasılıkları üzerinde olumlu etkiye sahiptir ve göçmenlik statüsü erken uluslararasılaşma	Immigration (göç), Immigrant-started new ventures (göçmen yeni başlayan girişimler), Liability of ethnicity (etnisite sorumluluğu), Early internationalization strategy (erken

	ilişkin bir erken uluslararasılaşma stratejisinin) incelenmesi		stratejisinin hayatta kalma üzerindeki olumlu etkilerini düzenlemektedir.	uluslararasılaşma stratejisi), Survival (hayatta kalma)
Amoros vd., 2016	Şili'deki yeni firmaların erken uluslararasılaşması ile ilgili faktörlerin incelenmesi	Nicel. Küresel Girişimcilik İzleme sistemi verileri doğrultusunda 374 girişimciden oluşan bir örneklem kullanılmış ve lojistik regresyon modeli uygulanmıştır.	Sahip/yöneticinin yüksek eğitim seviyeleri, fırsat odaklı motivasyon, yeni teknolojinin kullanımı ve ekstraksiyon sektörleriyle ilgili faaliyetler erken uluslararasılaşma olasılığının artmasına neden olmaktadır.	International entrepreneurship (uluslararası girişimcilik), New firm owners (yeni firma sahipleri), Internationalization of new firms (yeni firmaların uluslararasılaşması), Global entrepreneurship monitor (küresel girişimcilik izleme sistemi), Chile (Şili)
Yavuz vd., 2016	Kaynak esnekliğinin erken uluslararasılaşma ve uluslararası yeni girişimlerin performansındaki rolünün incelenmesi	Nicel. 2004 yılında ABD'de kurulan 2424 yeni girişimden oluşan geniş bir panel veri kümesi analiz edilmiştir.	Başarılı bir uluslararasılaşma gerçekleştirmeyi düşünen girişimcilerin kaynaklarını daha esnek tutmaları gerekmektedir.	-
Gawel, 2016	Lehçe dilinde yazıldığından ilgili bilgiler tespit edilememiş, çalışma bu nedenle analiz dışında bırakılmıştır.			
Lamotte & Colovic, 2015	Yeni girişimlerin erken uluslararasılaşmalarının etkileyen faktörlerin gelişmekte olan ekonomiler bağlamında incelenmesi	Nicel. Hipotezler, 2002 ve 2009 yılları arasında Orta ve Doğu Avrupa ve Orta Asya'daki 27 ülkeden 23577 firmadan oluşan bir örneklem üzerinde test edilmiştir.	Bilgi ve İletişim Teknolojileri altyapısına erişim, bir AB ülkesinde yer almak, endüstri rekabeti, daha iyi eğitilmiş bir işgücü, ana ülkedeki ağlar ve uluslararası ağlar faktörleri firmanın erken uluslararasılaşma olasılığı ile pozitif ilişkilidir. Buna karşılık, erken uluslararasılaşma, güvensizlikten ve bir firmanın bilgi yoğunluğundan olumsuz yönde etkilenmektedir.	-
Ricard & Saiyed, 2015	Erken aşamada uluslararasılaşan KOBİ'ler ile karar	Nicel. Karar vericilerin uygulamaları	Uluslararasılaşmaya olumlu bakan karar vericiler,	-

	vericilerinin uluslararasılaşmaya yönelik tutumları arasındaki ilişkinin incelenmesi ve bu ilişkinin uluslararası bir bağlamda (Hindistan ve Fransa) analiz edilmesi	senaryo yöntemi kullanılarak incelenmiş, uluslararasılaşmaya yönelik tutumlar yeni birçok boyutlu ölçek kullanılarak değerlendirilmiştir. Örnekleme, toplamda 234 Fransız ve Hint KOBİ karar vericilerinden oluşmaktadır.	uluslararasılaşmaya olumsuz bakan karar vericilere göre daha erken yurtdışına çıkarlar. Fransız karar vericiler Hintlilere nazaran uluslararasılaşmaya daha olumlu bakmaktadırlar. Hintli karar vericiler uluslararasılaşmaya Fransızlardan daha erken karar vermektedirler.	
Musteen vd., 2014	Uluslararası ağlara güven ile erken uluslararasılaşma arasındaki ilişkinin Çek imalat KOBİ'leri bağlamında incelenmesi	Nicel. Çek imalat sektöründe bulunan, uluslararasılaşma ile gelişmiş pazarlara girmiş 104 firmadan oluşan bir örneklem üzerinde bir analiz yürütülmüştür.	Uluslararası ağlara güvenmek, erken uluslararasılaşmayı kolaylaştırmaktadır. Bu ilişki, teknolojik inovasyona önem veren ve kendi yerel pazarlarında çevresel düşmanlık algılayan Çek KOBİ'ler için daha güçlüdür.	Early internationalization (erken uluslararasılaşma), Transition economies (geçiş ekonomileri), International networks (uluslararası ağlar), International entrepreneurship (uluslararası girişimcilik), Internationalization (uluslararasılaşma), Born globals (küresel doğanlar)
Li vd., 2012	Teknoloji yoğun endüstrilerdeki küçük firmaların erken uluslararasılaşmaları ve performanslarının araştırılması	Nicel. Örneklem, teknoloji yoğun endüstrilerdeki 278 küçük ABD firmasından oluşmaktadır.	Firma büyüklüğü ve uluslararası deneyim gibi değişkenler, erken uluslararasılaşmayla doğrusal olmayan (ters U) bir ilişkiye sahiptirler. Ar-ge/teknolojik yoğunluğu gibi bazı değişkenlerin önemli etkileri varken, reklam yoğunluğu ve stratejik ittifaklar gibi diğer değişkenlerin etkisi yoktur. Erken uluslararasılaşmanın performans üzerinde önemli ve olumlu etkileri vardır.	United States of America (ABD), Small to medium-sized enterprises (KOBİ'ler), International business (uluslararası işletmecilik), Small firms (küçük firmalar), High-tech industries (yüksek teknoloji endüstrileri), Born globals (küresel doğanlar)

De Clercq vd., 2012	Erken uluslararasılaşmanın öncüllerini, süreçlerini ve sonuçlarını anlamada öğrenme ve bilginin rolünün değerlendirilmesi	Toplamda 48 makale üzerinden kapsamlı bir literatür taraması gerçekleştirilmiştir.	Erken uluslararasılaşma rastgele bir süreç değildir. Çeşitli öğrenme ve bilgi edinme kaynakları erken uluslararasılaşmanın sonuçlarını desteklemektedir. Öğrenmenin başlamasıyla, bilgi edinmenin farklı yolları gelişip, birbirleriyle etkileşime girmektedir. Erken uluslararasılaşma daima olmasa da çoğunlukla üstün sonuçlar vermektedir.	Early internationalization (erken uluslararasılaşma), Learning (öğrenme), Knowledge (bilgi), Huber
Zhou vd., 2012	Erken uluslararası pazara girişin genç ve küçük girişimci firmalarda pazarlama kabiliyeti geliştirme ve performans çıktıları üzerindeki etkisinin gelişmekte olan bir pazar bağlamında incelenmesi	Nicel yöntem. Örneklem 159 Çin firmasından oluşmaktadır.	Erken yabancı pazara giriş pazarlama kabiliyetlerini artırarak büyümeye yol açmaktadır. Uluslararası taahhüt düzeyi arttıkça, erken uluslararasılaşmanın pazarlama yeteneklerinin gelişimine etkisi artmaktadır. Pazarlama kabiliyetlerinin erken uluslararasılaşmanın performans çıktılarına etkisi, gelişmiş pazarları hedefleyen girişimler için daha güçlüdür.	Early internationalization (erken uluslararasılaşma), Performance (performans), Marketing capabilities (pazarlama kabiliyetleri), Learning (öğrenme), International commitment (uluslararası taahhüt)
Isidor vd., 2011	Yönetimin geçmiş uluslararası deneyiminin, teknolojik yoğunluğun ve ağ ilişkilerinin firmanın uluslararası kadrolama faaliyeti üzerindeki etkisinin analiz edilmesi ve bu ilişkilerin geç ve erken uluslararasılaşma	Nicel yöntem. Örneklem, 116 küçük ve orta büyüklükteki Alman firmasından oluşmaktadır.	Geçmiş uluslararası deneyim firmaların uluslararası kadrolama seçimleriyle ilişkili değildir. Teknolojik yoğunluk, özellikle erken uluslararasılaşanlar için bir etnosentrik kadrolama politikası seçme olasılığını artırmaktadır. Buna	Early internationalizers (erken uluslararasılaşanlar), EPRG concept (EPRG kavramı), Intensity of technology (teknoloji yoğunluğu), International experience (uluslararası

	tarafından nasıl düzenlendiğinin incelenmesi		karşılık, ağlar, firmaların, özellikle de erken uluslararasılaşanların, regiosentrik veya geosentrik kadrolama politikaları izlemelerini sağlar.	deneyim), International staffing (uluslararası kadrolama), Networks (ağlar)
Zucchella vd., 2007	Firmaların erken uluslararasılaşmaları üzerinde etkili olan itici güçlerin analiz edilmesi	Nicel yöntem. Örneklem, 144 küçük ve orta büyüklükteki firmadan oluşmaktadır.	Girişimcinin geçmiş deneyimi erken uluslararasılaşma üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Ayrıca, erken uluslararasılaşma ve işin niş konumlandırılması arasında pozitif ilişki bulunmakta ve girişimcinin geçmiş deneyimi bu ilişkiyi güçlendirmektedir.	-
Zhou vd., 2007	Uluslararası girişimcilik eğilimi ile yabancı pazar bilgisi arasındaki ilişkinin ve bunların küresel doğan firmaların gelişme hızı ve erken uluslararasılaşmanın performansı ile ilişkisinin incelenmesi	Nicel yöntem. Örneklem, Çin'deki 300 genç uluslararası girişimci firmadan oluşmaktadır.	Erken uluslararasılaşan firmalar için uluslararası girişimsel eğilim yabancı pazar bilgisi yoluyla küresel doğal firma gelişimin hızını etkiler. Ayrıca, kültürel çeşitlilik, yenilikçi eğilimin yabancı pazar bilgisi toplanması üzerindeki etkisine olumlu katkıda bulunmaktadır.	International entrepreneurship (uluslararası girişimcilik), Early internationalization (erken uluslararasılaşma), Born global (küresel doğan), Entrepreneurial proclivity (girişimsel eğilim), Foreign market knowledge (yabancı pazar bilgisi)
Zhang & Dodgson, 2007	Bir firmanın teknolojik, ulusal ve kültürel bağlamı ile hızlı ve erken uluslararasılaşması arasındaki ilişkilerin araştırılması	Nitel. Vaka analizi yaklaşımı kullanılmıştır. İlgili analiz Doğu Asya'daki teknoloji firmalarını temsil ettiği düşünülen Kore menşeli Avaro firması üzerinden, 2002-2004 verileri doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.	Belirli ulusal ve kültürel faktörler hızlı ve erken uluslararasılaşmayı sınırlayabilmektedir. Firmaların, başarılı erken ve hızlı uluslararasılaşma için teknoloji ürünleri ve pazarlarını, ulusal iş sistemlerini ve kültürel etkileri hesaba katmaları gerekmektedir.	Internationalization (uluslararasılaşma), Technology-based entrepreneurship (teknoloji temelli girişimcilik), Technical standards (teknik standartlar), National and cultural influences (ulusal ve kültürel etkiler), Korea (Kore)

Sapienza vd., 2006	Dinamik yetenekler yaklaşımı doğrultusunda ortaya çıkan literatüre dayanarak, uluslararasılaşmanın firmaların hayatta kalma ve büyümeleri üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi	Mevcut literatür doğrultusunda kavramsal bir değerlendirme yapılmış, birtakım önermelerde bulunulmuştur.	Uluslararasılaşmanın ilk aşamalarında, yeni girişimler büyüme olasılığını arttırırken aynı zamanda hayatta kalma olasılığını azaltabilecek kaynak ve yetenekler edinmektedirler. Kaynakların takas edilebilirliği, kaynak ve yetenek gelişimi için önemlidir. Yöneticilerin geçmiş uluslararası deneyimleri uluslararasılaşmanın sonuçlarını etkileyebilmektedir.	-
*Çalışmalar Web of Science sıralaması doğrultusunda, yayım yıllarına göre yeni tarihten eski tarihe doğru sıralanmıştır. Çalışmaların künyeleri kaynakçada mevcuttur.				

Tablo 2’de de görüldüğü üzere, çalışmalar 2006 ile 2019 yılları arasında yayımlanmıştır. En çok sayıda çalışma (6 adet) 2019 yılında yayımlanmıştır. 2018 yılında 3, 2017 yılında 1, 2016 yılında 4, 2015 yılında 2, 2014 yılında 1, 2012 yılında 3, 2011 yılında 1, 2007 yılında 3, 2006 yılında ise 1 çalışma yayımlanmıştır. Analize dahil edilen çalışmalarda ağırlıklı (18 çalışma) nicel yöntem kullanıldığı görülmektedir. 4 çalışmada nitel yöntem kullanılmış, 2 çalışmada ise literatür taraması doğrultusunda kavramsal değerlendirmeler yapılmıştır.

İzleyen başlıkta, Tablo 2’de özet bilgileri verilmiş olan çalışmalara ilişkin detaylı bilgiler aktarılmıştır. Belirlenen kriterler doğrultusunda yapılan literatür taraması sonucunda ulaşılan çalışmalar kendi aralarında tutarlı bir örüntüye sahip olmadığından, aktarılan bilgiler detaylı gruplama veya sınıflandırmalara tabi tutulamamıştır.

4. BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1. Erken Uluslararasılaşmanın Öncülleri/Belirleyicileriyle İlgili Çalışmalar

Daha önce belirtilen kriterler doğrultusunda yapılan literatür taraması sonucunda ulaşılan çalışmalar, yapılan çalışmaların önemli bir bölümünün erken uluslararasılaşmanın öncülleri ve belirleyicileri veya erken uluslararasılaşmayı etkileyen faktörlerle ilgili olduğunu göstermektedir. Bu çalışmaların önemli bir kısmı, nicel yöntem doğrultusunda yürütülmüş olup, çalışmalarda da belirtildiği üzere, belirli bir bağlam odaklı olarak gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamlardan biri *Amerika*’dır. Örneğin, Li vd. (2012), teknoloji yoğun endüstrilerdeki küçük firmaların erken uluslararasılaşma ve performanslarını ABD bağlamında araştırmışlardır. Bu

çalışmada, firma büyüklüğü ve uluslararası deneyim gibi örgütsel değişkenler ile firmaların erken uluslararasılaşma düzeyleri arasında doğrusal olmayan, ters U şeklinde bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Ar-ge/teknoloji yoğunluğu gibi bazı stratejik değişkenler ile erken uluslararasılaşma arasında pozitif ilişki bulunmuşken, reklam yoğunluğu ve stratejik ittifaklar gibi diğer değişkenler ile erken uluslararasılaşma arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Çalışmada, ayrıca, erken uluslararasılaşmanın firmaların performansı üzerinde önemli ve olumlu etkileri olduğu da bulgulanmıştır. Yavuz vd. (2016) ise kaynak esnekliğinin (*resource flexibility*) erken uluslararasılaşma ve uluslararası yeni girişimlerin performansındaki rolünün incelenmesinin hedeflendiği çalışmada yine ABD bağlamına odaklanmış ve başarılı bir uluslararasılaşma gerçekleştirmeyi düşünen girişimcilerin kaynaklarını daha esnek tutmaları gerektiği sonucuna ulaşmışlardır.

Şili'deki yeni firmaların erken uluslararasılaşması ile ilgili faktörlerin incelendiği çalışmada Amoros vd. (2016), firma sahip veya yöneticisinin yüksek eğitim seviyesinin, fırsat odaklı motivasyonun, yeni teknolojinin kullanımının ve ekstraksiyon sektörleriyle (örn. tarım, ormancılık, balıkçılık ve madencilik) ilgili faaliyetlerin erken uluslararasılaşma olasılığının artmasına neden olduğunu bulgulamışlardır. Ciravegna ve diğerlerinin (2018), girişimcilerin iç pazarlardaki mevcut ekonomik fırsatlara yönelik tutumlarına, uluslararasılaşma risklerine ve dış pazarlara girme karlılığına odaklanarak küçük bir ekonomide (Kosta Rika) bulunan küçük firmalar için erken uluslararasılaşmanın öncüllerini inceledikleri çalışmalarında ise istenmeyen siparişlerin (*unsolicited orders*) alınması, az kullanılan kapasitenin varlığı, rakiplerin davranışları, yerel pazarın büyüklüğü, ihracat riski ve ihracat karlılığına yönelik tutum öncüllerini içeren üç farklı öncül kombinasyonu tespit edilmiştir.

Woo (2019), teşvik perspektifinin de erken uluslararasılaşma öncülleri analizinde kullanılabileceğini belirtmekte ve erken uluslararasılaşmanın, nispeten genç bir firmada CEO için riskli bir strateji olduğunu ve böyle bir bağlamda CEO ile hissedarlar arasında potansiyel bir vekalet sorununun ortaya çıkabileceğini savunmaktadır. Woo (2019), bu doğrultuda, CEO'lara sağlanan mali hakların erken uluslararasılaşma kararı üzerindeki etkisi tespit etmek amacıyla ABD bağlamında bir araştırma gerçekleştirmiştir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre, erken uluslararasılaşma olasılığı, CEO'nun güvenceli nakit ücreti/mali haklarıyla negatif, hisse temelli mali haklarıyla (örn. çalışana hisse senedi alma opsiyonu tanınması) pozitif ilişkilidir. Hisse temelli mali haklar ve erken uluslararasılaşma olasılığı arasındaki pozitif ilişkinin ise CEO'nun görev süresi arttıkça güçlendiği bulgulanmıştır. Bulgular, ayrıca, CEO ile hissedarlar

arasındaki çıkar uyumunun erken uluslararasılaşma stratejik kararını etkilediğini göstermektedir.

Bahsi geçen bağlamlardan bir diğeri ise *Avrupa*'dır. Örneğin, Zucchella vd. (2007), firmaların erken uluslararasılaşmaları üzerinde etkili olan itici güçleri İtalya bağlamında analiz etmişlerdir. Ulaştıkları sonuçlar genel olarak, girişimcilerin (özellikle de uluslararası yönelimli aile şirketlerinde veya çokuluslu/yabancı şirketlerde yetişmiş olanların) geçmiş uluslararası deneyimlerinin, erken uluslararasılaşma üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu çalışmada, ayrıca, erken uluslararasılaşma ve işin niş konumlandırılması arasında pozitif ilişki bulunduğu ve girişimcilerin geçmiş deneyiminin bu ilişkiyi güçlendirdiği de bulgulanmıştır. Zira, niş konumlandırmanın girişimsel odaklılık ve stratejik kararların bir yansıması olduğu belirtilmektedir. Yönetimin geçmiş uluslararası deneyiminin, teknolojik yoğunluğun ve ağ ilişkilerinin firmanın uluslararası kadrolama faaliyetleri (örn. eleman seçimi) üzerindeki etkisini analiz edilmesi ve bu ilişkilerin geç ve erken uluslararasılaşma tarafından nasıl düzenlendiğinin belirlenmesi amacıyla Alman firmaları üzerinden yürütülen çalışmada ise Isidor vd. (2011), geçmiş uluslararası deneyimin firmaların uluslararası kadrolama seçimleriyle ilişkili olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu çalışmanın diğer sonuçlarına göre ise teknolojik yoğunluk, özellikle erken uluslararasılaşanlar için etnosentrik kadrolama politikasının seçilme olasılığını artırmaktadır. Ağların ise firmaların, özellikle de erken uluslararasılaşanların, regiosentrik veya geosentrik kadrolama politikaları izlemelerini sağladığı bulgulanmıştır.

Musteen vd. (2014), uluslararası ağlara güven ile erken uluslararasılaşma arasındaki ilişkiyi Çek imalat KOBİ'leri bağlamında inceledikleri çalışmalarında, uluslararası ağlara olan güven arttıkça erken uluslararasılaşmanın da artacağını bulgulanmış, bu ilişkinin teknolojik inovasyona önem veren ve kendi yerel pazarlarında çevresel düşmanlık (*environmental hostility*) algılayan firmalar için daha güçlü olacağını tespit etmişlerdir. Sekliuckiene (2017) ise Litvanya'daki uluslararası yeni girişimlerin erken uluslararasılaşmasına yol açan faktörleri araştırmış ve bu girişimlerin erken uluslararasılaşmasına yol açan temel faktörlerin girişimsel faktörler olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu çalışmanın sonuçlarına göre, ayrıca, yeni girişimlerin uluslararası hale gelmesi, iç piyasa özelliklerine ilişkin itici faktörlerden kaynaklanmaktadır. Çalışmada, kurumsal (*institutional*) faktörlerin ise yeni girişimlerin uluslararasılaşmasında anlamlı bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir.

Lobo & Maldonado (2017), ilişkisel ağ (*relational network*), çalışanın kendine özgü becerileri (*worker's specific skills*) ve çalışanın uluslararası deneyimi (*worker's international experience*)

gibi faktörlerin firmanın uluslararasılaşması sürecinde olumlu etkileri olup olmadığı konusunda girişimcilerin görüşlerinin değerlendirilmesi ve yaşam döngülerinin erken dönemlerinde uluslararasılaşan firmalar için bu faktörlere atfedilen önem düzeyleri arasında farklılıklar olup olmadığının incelenmesini amaçladıkları çalışmalarında, Portekiz bağlamına odaklanmış ve yaşam döngüsünün erken döneminde uluslararasılaşan şirketlerin, çalışanın kendine özgü becerileri ve uluslararası deneyimine daha çok önem atfettiklerini ancak ilişkisel ağlar için böyle bir durumun olmadığını tespit etmişlerdir. Sekliuckiene vd. ise (2019) uluslararası yeni girişimlerin girişimsel düzey başarı faktörlerini geçiş sürecindeki üç Orta ve Doğu Avrupa ülkesi olan Macaristan, Litvanya ve Polonya bağlamında incelemiştir. Bulgular, bu ülkelerdeki yerel uluslararası yeni girişimlerin, uluslararası pazarlardaki erken başarısının ardındaki girişimsel düzey faktörler arasında özellikle doğrudan dış pazar deneyimi, girişimsel oryantasyon ve mevcut ağ üyeliği açısından önemli farklılıklar olduğunu göstermiştir. Bununla birlikte, bulgular kurucuların endüstri deneyimlerinin bu girişimlerin uluslararasılaşmasının başarısında kilit rol oynadığını da ortaya koymuştur.

Erken uluslararasılaşmanın öncülleri veya etkileyen unsurlarla ilgili çalışmalar arasında *Avrupa* ve *Asya* bağlamlarını birlikte ele alan çalışmalar da mevcuttur. Örneğin, Ricard & Saiyed (2015), erken aşamada uluslararasılaşan KOBİ'ler ile karar vericilerinin uluslararasılaşmaya yönelik tutumları arasındaki ilişkiyi Hindistan ve Fransa bağlamında incelemeyi hedefledikleri çalışmalarında, uluslararasılaşmaya olumlu bakan karar vericilerin, uluslararasılaşmaya olumsuz bakan karar vericilere göre daha erken yurtdışına çıktıkları sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada, ayrıca, Fransız karar vericilerin Hintlilere nazaran uluslararasılaşmaya daha olumlu baktıkları, Hintli karar vericilerin ise uluslararasılaşmaya Fransızlardan daha erken karar verdikleri de bulgulanmıştır. Lamotte & Colovic (2015) ise yeni girişimlerin erken uluslararasılaşmasını etkileyen faktörleri Orta ve Doğu Avrupa ve Orta Asya'daki 27 ülke kapsamında, gelişmekte olan ekonomiler bağlamında incelemiş ve bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısına erişim, bir Avrupa Birliği ülkesinde yer almak, endüstri rekabeti, daha eğitimli bir işgücü, ana ülkedeki ağlar ve uluslararası ağlar gibi unsurların firmaların erken uluslararasılaşma olasılığı ile pozitif ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Bununla birlikte, bu çalışmanın sonuçlarına göre erken uluslararasılaşma, güvensizlikten ve bir firmanın bilgi yoğunluğundan olumsuz yönde etkilenmektedir.

Bu konuyla ilgili bazı çalışmalar ise doğrudan *Asya* bağlamına odaklanmaktadır. Örneğin, bir firmanın teknolojik, ulusal ve kültürel bağlamı ile hızlı ve erken uluslararasılaşması arasındaki ilişkilerin araştırılmasının amaçlandığı çalışmada Zhang & Dodgson (2007), Doğu Asya

bağlamındaki teknoloji firmalarını temsil ettiğini düşündükleri Kore menşeli Avaro firmasını analiz etmişlerdir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre, firmalar, destekleyici uluslararası ağlar, teşvik edici hükümet politikası, cazip uluslararası pazar ve finansman fırsatları gibi uluslararasılaşmaya olumlu etki edecek faktörlere sahip olsalar dahi hızlı ve erken uluslararasılaşma çabaları başarısız olabilmektedir. Avaro firmasının da bunun örneklerinden olduğu ifade edilmektedir. Çalışmada, ulusal ve kültürel faktörlerin hızlı ve erken uluslararasılaşmayı sınırlayabildiği belirtilmektedir. Firmaların, başarılı erken ve hızlı uluslararasılaşmaları için teknoloji ürünleri ve pazarlarını, ulusal iş sistemlerini ve kültürel etkileri hesaba katmaları gerektiği de ifade edilmektedir. Mostafiz vd. (2019) ise gelişmekte olan bir ekonomi olarak ifade ettikleri Bangladeş bağlamında psikometrik değerlendirme yoluyla uluslararası fırsat tespiti ölçeği geliştirmişlerdir. Yazarlar bu ölçeğin gelişmekte olan ekonomilerde faaliyet gösteren uluslararası firmaların stratejik eylemlerini ölçmek için güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğunu ve finansal performans ile pozitif bir ilişkiye sahip olduğunu ifade etmişlerdir. Çalışmada, girişimsel fikir, yenilikçilik düzeyi ve uluslararası fırsatların kalite, miktar ve uygunluğu gibi kavramların uluslararası fırsat tespiti, dolayısıyla da uluslararasılaşmaya olan etkileri üzerinde durulmuştur.

Santhosh (2019) ise belirleyicilerin erken uluslararasılaşma üzerindeki etkisini geliştirmekte olan bir ekonomi olan Hindistan bağlamında analiz etmeyi amaçladığı çalışmada proaktif girişimciler ve bu girişimcilerin geçmiş deneyimlerinin KOBİ'lerin erken uluslararasılaşmasında belirleyici olduğu sonucuna ulaşmış ve rekabetçi kısıtlamanın (*competitive constraint*), geç uluslararasılaşmış KOBİ'ler için erken yaşta uluslararası pazara girmenin önündeki en büyük engel olduğunu tespit etmiştir. Ahmed & Brennan (2019), devlet politikalarının düzenleyici boyutunun firmaların erken uluslararasılaşmaları üzerindeki etkisinin henüz araştırılmadığından yola çıkarak, ulusal ihracat teşviki politikalarının firmaların erken uluslararasılaşmaları üzerindeki etkisini kurum temelli yaklaşım (*institution-based view*) doğrultusunda incelemişlerdir. Çalışma sonuçları, pazarın geliştirilmesi, firmalara sağlanan garantiler ve teknik destek programlarıyla ilgili hususlara odaklanan bu ulusal politikaların erken uluslararasılaşma olasılığı üzerinde olumlu bir etkisini olduğunu göstermektedir. Çalışmada, ayrıca, banka kredisi ve nakit sübvansiyonu olmak üzere, doğrudan finansla ilgili yapılan yardımların iki ayrı unsurunun da önemli ve olumlu etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Erken uluslararasılaşmanın öncüllerine ilişkin yukarıdaki çalışmaların haricindeki çalışmalar, doğrudan belirli bir bağlama odaklanmayan kavramsal çalışmalardır. Bu çalışmalardan biri

Sapienza vd. (2006) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada, dinamik yetenekler yaklaşımı doğrultusunda ortaya çıkan literatüre dayanarak, uluslararasılaşmanın firmaların hayatta kalma ve büyümeleri üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Araştırmacıların yaptığı kavramsal değerlendirmeye göre, uluslararasılaşmanın ilk aşamalarında yeni girişimler büyüme olasılıklarını artırırken, aynı zamanda hayatta kalma olasılıklarını azaltabilecek kaynak ve yetenekler de edinmektedirler. Bu çalışmaya göre, ayrıca, yöneticilerin geçmiş uluslararası deneyimlerinin de uluslararasılaşmanın sonuçlarını etkilediğini düşünülmektedir. Yeni firmalarda, örgütsel deneyim eksikliğinin uluslararasılaşma maliyetini daha da artıracağı belirtilmektedir. Ayrıca, kaynakların takas edilebilirliğinin (*fungibility*) de, kaynak ve yetenek gelişimi için önemli olduğu ifade edilmektedir. Takas edilebilirliği yüksek firma kaynaklarının maliyetleri azaltabileceği ve yeni pazara giriş fırsatlarını takip etme yeteneklerinin gelişimini kolaylaştırabileceği aktarılmaktadır. Bir diğer kavramsal çalışma ise De Clercq ve diğerlerine (2012) aittir. Bu yazarlar, çalışmalarında erken uluslararasılaşmanın öncüllerini, süreçlerini ve sonuçlarını anlamada öğrenme ve bilginin rolünü değerlendirmeyi hedeflemişlerdir. Bu doğrultuda yaptıkları incelemenin sonuçlarına göre, erken uluslararasılaşma rastgele bir süreç değildir. Aksine, çeşitli öğrenme ve bilgi edinme kaynakları erken uluslararasılaşma olgusu ve erken uluslararasılaşmanın sonuçlarına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca, erken uluslararasılaşmada öğrenme sürecinin başlamasıyla birlikte, yabancı pazarlara ilişkin bilgi edinmenin farklı yollarının geliştiği ve birbirleriyle etkileşime girdiği ifade edilmektedir. Bu çalışmada, erken uluslararasılaşma kararının her zaman olmasa da çoğu zaman üstün sonuçlar verdiği de belirtilmektedir.

4.2. Erken Uluslararasılaşmanın Süreç ve/veya Sonuçlarıyla İlgili Çalışmalar

Literatür taraması doğrultusunda incelenen çalışmaların bir bölümü de erken uluslararasılaşmanın öncülleri/belirleyicilerinden ziyade erken uluslararasılaşmanın süreç (hız, giriş modu, yoğunluk vb.) ve/veya sonuçlarıyla (büyüme, hayatta kalma, karlılık, performans vb.) ilgilidir. Örneğin, Zhou vd. (2007), uluslararası girişimcilik eğilimi ile yabancı pazar bilgisi arasındaki ilişkiyi ve bu unsurların küresel doğan firmaların gelişme hızı ve erken uluslararasılaşmanın performansı ile ilişkisini Çin bağlamında incelemişlerdir. Bu çalışmada, erken uluslararasılaşan firmalar için uluslararası girişimsel eğilimin yabancı pazar bilgisi yoluyla (yabancı pazar bilgisi edinimini kolaylaştırarak) küresel doğal firma gelişimin hızını etkilediği tespit edilmiştir. Bu çalışmaya göre, ayrıca, kültürel çeşitlilik, yenilikçi eğilimin yabancı pazar bilgisi toplanması üzerindeki etkisine olumlu katkıda bulunmaktadır. Zhou vd. (2012), bir diğer çalışmalarında ise erken uluslararası pazara girişin genç ve küçük girişimci

firmalarda pazarlama kabiliyeti geliştirme ve performans çıktıları üzerindeki etkisini yine Çin bağlamında incelemişlerdir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre ise erken yabancı pazara giriş genç bir girişimin pazarlama kabiliyetlerini artırmakta, bu durum da uluslararası büyümeye yol açmaktadır. Ayrıca, uluslararası taahhüt düzeyi arttıkça, erken uluslararasılaşmanın genç uluslararası yeni girişimlerin pazarlama yeteneklerinin gelişimi üzerindeki etkisi de artmaktadır. Bununla birlikte, pazarlama kabiliyetlerinin erken uluslararasılaşmanın performans çıktıları üzerindeki etkisi, gelişmekte olan dış yabancı pazarlardan ziyade gelişmiş pazarları hedefleyen girişimler için daha güçlü olduğu da bu çalışmanın sonuçlarındandır.

Göçmen tarafından başlatılan (*immigrant-started*) yeni girişimlerin hayatta kalması hususu ise Jiang vd. (2016) tarafından ABD bağlamında incelenmiştir. Yazarlar, bu çalışmada özellikle, birincil kurucunun göçmenlik statüsü ve erken uluslararasılaşma stratejisinin göçmen tarafından başlatılan yeni girişimlerin hayatta kalması üzerindeki etkisinin incelenmesine odaklanmışlardır. Çalışma sonucunda, erken uluslararasılaşma stratejisinin bu girişimlerin hayatta kalma olasılıkları üzerinde olumlu etkiye sahip olabileceği ve göçmenlik statüsünün erken uluslararasılaşma stratejisinin hayatta kalma üzerindeki olumlu etkisini düzenlediği tespit edilmiştir. Qian vd. (2018) ise endüstri dinamizmi ve kaynak kısıtlamaları unsurları arasındaki etkileşimin küçük, genç teknoloji girişimlerinin erken, hızlı uluslararasılaşması üzerindeki etkisini Çin bağlamında inceledikleri çalışmalarında, endüstri dinamizminin uluslararasılaşma hızını artırdığını, kaynak kısıtlamalarının ise engellediğini tespit etmişlerdir. Çalışmada, ayrıca, niş ve stratejik ittifak stratejilerinin, kaynak kısıtlamaları, endüstri dinamizmi ve hız arasındaki ilişkilere aracılık ettiği ya da düzenlediği sonucuna ulaşılmıştır. Vaillant vd. (2019) ise erken ihracat yapan işletmelerin uluslararası pazardaki kalıcılıklarını değerlendirmişlerdir. İspanya bağlamında yürütülen bu araştırmada ilk ihracat sonrasındaki yılların ardından ihracat yapan firmaların oranının önemli ölçüde azaldığı tespit edilmiştir. Sonuçlar, ayrıca, başlangıçtaki düşük ihracat yoğunluğu seviyelerinin, yeni firmaların ihracat çabalarının yüksek düzeyde dayanıklılık ve sürekliliğine yol açtığını da göstermektedir.

5. SONUÇ

Son yıllarda çok sayıda girişimci firmanın küçük çaplı olmaları ve sınırlı kaynaklara sahip olmalarına rağmen değişen koşulların da etkisiyle erken uluslararasılaşmayı hedefledikleri ve önemli bir kısmının bunu başardığı görülmektedir. Bu durum erken uluslararasılaşma olgusunun incelenmesinin önemini artırmıştır. Erken uluslararasılaşma kavramı yabancı literatürde sıkça yer bulmasına rağmen, yerli literatürde yapılan ön incelemeler kavramın ilgili literatürde göz ardı edildiğini göstermiştir. Bu kısıtlı çalışma ile ilgili kavramın neyi ifade ettiği,

hangi unsurlarla ilişkili olduğu, araştırmacılar tarafından nasıl ele alındığı vb. konularda genel bir çerçeve oluşturacak kavramsal bir değerlendirme yapılması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, Web of Science veri tabanında 1970-2020 yılları arasında yayımlanmış, başlığında “early internationalization” (erken uluslararasılaşma) kavramını içeren toplamda 25 çalışmayı kapsayan bir literatür taraması gerçekleştirilmiştir.

Yapılan tarama sonucu bulunan çalışmaların 2006 ile 2020 yılları arasında yayımlandıkları tespit edilmiştir. Ayrıca, çalışmalarda ağırlıklı (18 çalışma) nicel yöntem kullanıldığı da dikkat çekmektedir. Çalışmaların önemli bir bölümünün erken uluslararasılaşmanın öncülleri ve belirleyicileri veya erken uluslararasılaşmayı etkileyen faktörlerle ilgili olduğu görülmüştür. Bu çalışmaların önemli bir kısmının Amerika, Avrupa ve Asya’daki çeşitli ülkeler olmak üzere belirli bir bağlama odaklı olarak gerçekleştirildiği tespit edilmiştir.

İncelenen çalışmalarda yazarlar, erken uluslararasılaşma kavramı ile birçok farklı kavram arasındaki olası ilişkileri incelemişlerdir. Bu kavramlardan en sık rastlanılanı yönetici veya kurucuya yönelik özellikler (örn. uluslararası deneyim, yüksek eğitim seviyesi, kişiye özgü beceriler, uluslararasılaşmaya yönelik tutum vb.) olarak ifade edilebilir. Ayrıca, ağlar (ana ülkedeki ve uluslararası), kültürel etkiler, devlet politikaları, firma büyüklüğü, teknoloji/ar-ge yoğunluğu, işin niş konumlandırılması, kaynakların esnekliği ve takas edilebilirliği gibi kavramlar da erken uluslararasılaşma ile birlikte ele alınmıştır. Bu kavramların erken uluslararasılaşmaya ilişkin hususlar üzerinde etkili olabileceği belirtilmektedir.

Yapılan incelemelere göre erken uluslararasılaşma olgusu çoğu zaman firmalar için olumlu sonuçlar vermektedir. Erken uluslararasılaşmanın özellikle firmaların performansları üzerinde önemli ve olumlu etkileri olduğu söylenebilir. Erken uluslararasılaşma firmalarda birçok kaynak ve yeteneğin edinilmesini sağlayarak büyümeyi tetikleyebilir. Bilgi edinme ve öğrenme de literatürde bu doğrultuda değerlendirilen kavramlar olarak dikkat çekmektedir.

Bu çalışmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. Çalışma, detayları daha önce belirtilen amaç, anahtar kelime, veri tabanı ve kriterleri kapsamaktadır. Dolayısıyla, bu çalışmanın sonuçları, bahsi geçen kapsam doğrultusunda elde edilen veriler ile sınırlıdır. Farklı amaçların, anahtar kelimeler, veri tabanları ve/veya kriterlerin belirlenmesinin, başta daha detaylı analiz, sınıflandırma ve raporlama imkanları bulunması olmak üzere, daha verimli sonuçlar verebileceğinin hatırlatılmasında fayda görülmektedir. Örneğin, bu çalışmanın bulgularından da görüldüğü üzere, küresel doğan firmalar (*born global firms*) ve uluslararası yeni girişimler (*international new ventures*) kavramları erken uluslararasılaşma kavramı ile ilişkili kavramlardır. Bu nedenle, bahsi geçen kavramları da kapsamına alarak yapılacak yeni

araştırmalar daha zengin veri ve sonuçlara ulaşılmasına imkan sağlayabilir. Benzer şekilde, bu çalışma erken uluslararasılaşma kavramının yerli literatüre tanıtılması amacıyla oluşturulmuş, giriş niteliğinde bir çalışma olduğundan konuyla ilgili çalışmalara ilişkin derinlemesine analizlere yer verilmemiştir. Buradan hareketle, gelecekte bu kavrama ilişkin modelleri ve teorik yaklaşımları da kapsamına alacak çalışmaların üretilmesi de literatüre katkı sağlayabilir.

Erken uluslararasılaşma kavramı son yıllarda uluslararası literatürde yüksek ilgi gören bir konu haline gelmiştir. Dolayısıyla, bu konuda yapılacak çalışmalar da önem arz etmektedir. Özellikle yerli literatürde bu konuyla ilgili önemli bir boşluk bulunmaktadır. İlgili kavramın hem görgül hem de kavramsal araştırmalar yapmaya oldukça müsait olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla, araştırmacılara, literatürde bu kavrama dair çalışma eksikliği bulunduğu, bu doğrultuda yapılacak çalışmaların ilgi görebileceğinin ve ilgili literatürün zenginleşmesine katkıda bulunacağına hatırlatılmasında fayda görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ahmed, F. U., & Brennan, L. (2019). An institution-based view of firms' early internationalization. *International marketing review*, 36(6), 911-954.
- Amoros, J. E., Basco, R., & Romani, G. (2016). Determinants of early internationalization of new firms: The case of Chile. *International entrepreneurship and management journal*, 12(1), 283-307.
- Baier-Fuentes, H., Guerrero, M., & Amoros, J. E. (2021). Does triple helix collaboration matter for the early internationalisation of technology-based firms in emerging Economies? *Technological forecasting & social change*, 163, 1-12.
- Bilkey, W. J., & Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing SMEs. *Journal of international business studies*, 8(1), 93-97.
- Ciravegna, L., Kuivalainen, O., Kundu, S. K., & Lopez, L. E. (2018). The antecedents of early internationalization: A configurational perspective. *International business review*, 27(6), 1200-1212.
- De Clercq, D., Sapienza, H. J., Yavuz, R. I., & Zhou, L. (2012). Learning and knowledge in early internationalization research: Past accomplishments and future directions. *Journal of business venturing*, 27(1), 143-165.
- Gawel, A. (2015). Entrepreneurial orientation in explaining the early internationalization of companies. *Problemy zarzadzania-management issues*, 13(4), 55-67.
- Isidor, R., Schwens, C., & Kabst, R. (2011). Human resource management and early internationalization: Is there a leap-frogging in international staffing?. *International journal of human resource management*, 22(10), 2167-2184.

-
- Jiang, G., Kotabe, M., Hamilton, R. D., & Smith, S. W. (2016). Early internationalization and the role of immigration in new venture survival. *International business review*, 25(6), 1285-1296.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of international business studies*, 8(1), 23-32.
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1990). The mechanism of internationalisation. *International marketing review*, 7(4), 11-24.
- Knight, G., & S. T. Cavusgil. (1996). The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. In S. T. Cavusgil and T. Madsentcher (Eds.). *Advances in International Marketing*, (ss. 11-26). JAI Press.
- Lamotte, O., & Colovic, A. (2015). Early internationalization of new ventures from emerging countries: The case of transition economies. *Management*, 18(1), 8-30.
- Li, L., Qian, G., & Qian, Z. (2012). Early internationalization and performance of small high-tech "born-globals. *International marketing review*, 29(5), 536-561.
- Lobo, C. A. & Maldonado, I. (2017). Early internationalization - The importance of skills and relational networks. *INTED proceedings*, Spain, 2175-2183.
- Mostafiz, M. I., Sambasivan, M., & Goh, S. K. (1959). Measurement scale of international opportunity identification in early internationalization firms. *Asia-pacific journal of business administration*, 11(2), 131-145.
- Musteen, M., Datta, D. K., & Francis, J. (2014). Early internationalization by firms in transition economies into developed markets: The role of international networks. *Global strategy journal*, 4(3), 221-237.
- Oviatt, B., & McDougall, P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of international business studies*, 25(1), 45-64.
- Qian, G., Li, L., & Qian, Z. (2018). Interactions among factors driving and inhibiting the early internationalization of small, young technology enterprises. *Management international review*, 58(2), 251-280.
- Ricard, A., & Saiyed, A. A. (2015). Attitude toward internationalization and early internationalization: Comparison of Indian and French SMEs' decision makers. *Management*, 18(1), 54-77.
- Santhosh, C. (2019). Impact of determinants on early internationalization: An exploratory study of Indian engineering SMEs. *Journal of engineering design and technology*, 17(5), 1018-1034.
- Sapienza, H. J., Autio, H., George, G., & Zahra, S. A. (2006). A capabilities perspective on the effects of early internationalization on firm survival and growth. *Academy of management review*, 31(4), 914-933.

- Sekliuckiene, J. (2017). Factors leading to early internationalization in emerging Central and Eastern European economies: Empirical evidence from new ventures in Lithuania. *European business review*, 29(2), 219-242.
- Sekliuckiene, J., Jarosinski, M., & Kozma, M. (2019). Entrepreneurial level factors of early internationalization: A cross country comparison. *Inzinerine ekonomika-engineering economics*, 30(2), 223-235.
- Vaillant, Y., Lafuente, E., & Bayon, M. C. (2019). Early internationalization patterns and export market persistence: A pseudo-panel data analysis. *Small business economics*, 53(3), 669-686.
- Woo, H. (2019). The effect of CEO compensation structure on the early internationalization of newly public firms. *International journal of human resource management*, 30(12), 1977-1996.
- Yang, M. M, Li, T., & Wang, Y. (2020). What explains the degree of internationalization of early-stage entrepreneurial firms? A multilevel study on the joint effects of entrepreneurial self-efficacy, opportunity-motivated entrepreneurship, and home-country institutions. *Journal of world business*, 55, 1-21.
- Yavuz, R. I., H. Sapienza, & Y. Chu. (2016). Resource flexibility, early internationalization and performance. In U. Hytti, R. Blackburn, D. Fletcher and F. Welter (Eds.). *Entrepreneurship, Universities & Resources: Frontiers in European Entrepreneurship Research*, (ss. 70-93). Edward Elgar Publishing.
- Zhang, M. Y., & Dodgson, M. (2007). A roasted duck can still fly away: A case study of technology, nationality, culture and the rapid and early internationalization of the firm. *Journal of world business*, 42(3), 336-349.
- Zhou, L. (2007). The effects of entrepreneurial proclivity and foreign market knowledge on early internationalization. *Journal of world business*, 42(3), 281-293.
- Zhou, L., Wu, A., & Barnes, B. R. (2012). The effects of early internationalization on performance outcomes in young international ventures: The mediating role of marketing capabilities. *Journal of international marketing*, 20(4), 25-45.
- Zucchella, A., Palamara, G., & Denicolai, S. (2007). The drivers of the early internationalization of the firm. *Journal of world business*, 42(3), 268-280.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 23, Sayfalar / Pages: 481-503

Derleme Makale / Review Article

Received / Alınma: 03.12.2021

Accepted / Kabul: 13.02.2022

SOSYAL BİLİMLERİN KAVŞAĞINDA KARŞILAŞTIRMALI SİYASET

Barış AYDIN¹

Öz

Adından da anlaşılacağı gibi Karşılaştırmalı Siyaset Disiplini (KSD), çerçevesi katı biçimde çizilmiş bir sosyal bilim disiplini olmaktan çok birçok sosyal bilim sahasından istifade edip bütün bu disiplinleri müşterek bir arayüzde konuşturma çabasının ürünüdür. Bu niteliği nedeniyle KSD'nin, üniter bir katılık göstermekten ziyade, ekonomi, kültür, bilim ve siyaset gibi temel iştiğal sahaslarının mecz edildiği disiplinlerarası bir anlayışın temsilcisi olması kaçınılmaz hale gelmiştir. Öte yandan mukayese düzeylerinin farklılığının kimi metodolojik sorunlara yol açması, KSD'yi salt betimsel bir siyasal ilişkiler envanteri çıkarmaktan ibaret sayan kendinden menkul bir tarafsızlık tehlikesiyle de baş başa bırakmıştır. Bütün bunlara rağmen KSD, bu dar çerçeveye hapsolmemiş, doğası gereği sahip olduğu disiplinlerarası anlayışın peşinde çok taraflı bir analiz ve yorumlama yaklaşımı oluşturmayı başarmıştır. Bu çalışma da dünyadaki tüm toplumsal yapı ve kurumları, makro ve mikro düzeyde mukayeseli bir biçimde inceleyerek bunların sosyo-ekonomik, kültürel ve tarihsel düzeydeki fark ve ortaklıklarını ortaya koymaya çalışan KSD literatürünün eleştirel bir değerlendirmesini yapmak amacıyla literatürün önde gelen çalışmalarından istifade edilmiş ve bu çalışmalar mukayeseli ve eleştirel bir incelemeye tabi tutulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Devlet Merkezilik, Davranışçılık, Kültürel Dönüş, Çokkültürcülük, Mukayeseli Analiz, Siyasetin Birey Boyutu.

Jel Kodları: N40, O57, P50

¹ Dr., Bağımsız Araştırmacı, E-posta: barisaydin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2629-5228.

Atıf/Citation

Aydın, B. (2022). Sosyal bilimlerin kavşağında karşılaştırmalı siyaset. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 481-503.

COMPARATIVE POLITICS AT THE CROSSROADS OF SOCIAL SCIENCES

Abstract

As its name suggests, Discipline of Comparative Politics (KSD) is the product of an effort to make all these disciplines speak at a common interface by making use of many social science fields, rather than being a strictly framed social science discipline. Due to this nature, it has become inevitable for KSD to represent an interdisciplinary approach in which basic fields of activity such as economy, culture, science, and politics are combined, rather than displaying a unitary rigidity. On the other hand, the fact that the difference in the levels of comparison has caused some methodological problems has left the KSD with the danger of self-evident impartiality, which considers it only to take a descriptive inventory of political relations. Despite all this, KSD was not confined to this narrow framework, and succeeded in creating a multilateral approach to analysis and interpretation in pursuit of its interdisciplinary understanding by nature. This study aims to make a critical evaluation of the KSD literature, which tries to reveal the differences and commonalities of all social structures and institutions in the world, at the macro and micro level, by examining them comparatively. For this purpose, leading studies in the literature were used and these studies were subjected to a comparative and critical examination.

Keywords: State Centrism, Behaviourism, Cultural Turn, Multiculturalism, Comparative Analysis, Individual Dimension of Politics.

Jel Codes: N40, O57, P50

1. GİRİŞ

Karşılaştırmalı siyaset disiplini (KSD) ismiyle müsemma bir biçimde tabiatı icabı birtakım farklı ölçütü dikkate alan, bu ölçütleri ilkin kendi içlerinde sorunsallaştıran, sonra bunların birbirleriyle münasebetlerinin çözümlemesine girişen, bu biçimiyle de birçok veçheye sahip bir düşün faaliyetinin zorunlu olarak pratisyeni olan ve salt bilimsellik iddiasında bir disiplin olmaktan çok bir nevi ilişkisel nitelikli ve müştereklik temelli bir sosyal bilim sahası gibi telakki edilebilir. Burada zikredilen çok veçheli olma hali, sınırları, ilgisi ve iş gördüğü saha net çizgilerle tanımlanmış adeta doğa bilimsel bir kesinlikten ziyade toplum hayatının anlamlı bir resminin çıkarılması, bu resmin takdim, teşvik ve idaresini de kapsayan tümel kavrayışı da mecburen beraberinde getirmiş ve siyasetten kültüre, bilimden ekonomiye toplum hayatının bütün unsurlarının hesaba katıldığı bir anlayışı zorunlu kılmıştır.

Bir başka açıdan KSD ile meşgul olmak ya da onu iş edinmek, yalnızca bir politik münasebetler envanteri çıkarmak ve bu envanter üzerinden görelî karşılaştırmalara girişmekten ibaret değildir. Daha ziyade mezkur insan topluluklarının siyasal nitelikli etkileşimlerine tesir eden birçok toplumsal, iktisadi ve siyasal belirleyene kulak kabartan, bu anlamda esasen yapısal anlamda çok farklı iki analiz düzlemini bir araya getirme çabasını ifade eden fazlasıyla meşakkatli bir işin altından kimi benzerlikler, değinmeler vasıtasıyla kalkmaya çalışan ve müphem nitelikli olsa bile yol gösterici türde birtakım hipotezler ortaya atmaya gayret eden bir yaklaşıma denk düşer. Bu çalışma da dünya-tarihsel düzeyde insan

topluluklarının toplumsal, iktisadi, kültürel ve yönetsel biçimlerini hem tikel hem de tümel boyutta inceleyen, bunu yaparken de hiçbir zaman karşılaştırma azminden taviz vermeyen ve artık disiplin açısından kurucu niteliği haiz olmuş kimi temel metinlerin, dolaylı ya da dolaysız katkılarına dikkat çekmek ve buradan hareketle söz konusu metinleri elden geldiğince birbirleriyle konuşturmak çabasıdır.

2. DİSİPLİNİN TEMEL DERTLERİ, KONVANSİYONLARI VE BUNLARA YÖNELİK ELEŞTİRİLERE DAİR

Girişte bir hayli melez ve çerçevesi belli olmayan bir disiplin manzarası resmedilse de disiplinin bilhassa zuhur ettiği II. Dünya Savaşı sonrası oluşan ve zamanla kurumsallaşan -her ne kadar müşterek bir mutabakata dayanmasa da- birtakım konvansiyonlara sahip olduğunu da söylemek gerekmektedir. Oyunun kuralları, oyuncularını ve çoğu zaman yerinin de değiştiği oldukça dinamik ve hizaya gelmez bir saha olarak siyasetin temel meşgale olduğu bu disiplin, böylesi bir belirsizlik mıntıkasında cereyan eden bin bir türlü *oyunu*, çoğu kez muvaffak olamayacağının mutsuz bilinciyle de beraber, muazzam bir iştihakla anlama, çerçeveleme, izah etme ve kimi kez de ona müdahil olma işini ihtiva eder (Lane, 2014, s. 14). Buradan hareketle denebilir ki KSD, mevzularını sonsuz ve zaman zaman isabetsiz ve yersiz çoklukta yaklaşımlar temelinde ele alsın bile cari durumda disiplinin gözle görülür bir iyileşme eğilimi ve istidadı ortaya koyduğunu da teslim etmek elzemdir (Lane, 2014, s. 9).

Tarihsel olarak kökleri Antik Yunan'a dek götürülebilse de dünyanın teknik gelişmeler vasıtasıyla ekonomik, iletişimsel ve sosyo-kültürel manada muazzam bir etkileşim sürecine girdiği bilhassa yirminci yüzyılın ikinci yarısında ciddi bir önemi haiz olan KSD, siyasetin bu müphem doğasından sebep cari olan çok çeşitlilik ve taraflılık nedeniyle belli bir sabiteden ziyade sürekli kendini aşan, yenileyen, test eden ve yeniden kuran mahiyeti nedeniyle de dinamik bir disiplindir. Ayrıca bundan sebep çerçevesi belli bir disipliner netlik sahibi olmadığı için kafi teorik tekamül sağlamadığı söylene de KSD, belli bir istikametten ziyade pratik içerisinde öğrendiği el yordamından hareketle toplumsal hayat ve reel siyasete ilişkin mülahazalarda bulunma yoluna gitmiş (Lane, 2014, s. 15), tabiri caizse göçü yolda düzmüştür.

Kavramsal müphemliğin, sarahat yönünde tekamülü için KSD'nin beşeri siyasal davranışa dair istatistiki verilerin muhtemel siyasal davranış eğilimlerinin anlaşılmasında en uygun ve bilimsel yöntem olduğu iddiasından hareket eden *davranışçılık*, önde gelen yaklaşımlardan biridir. II. Dünya Savaşı sonrası sosyo-ekonomik gelişmenin evrensel ve müşterek yasalarını teşhis etme gayretindeki teorik faaliyete tekabül eden *gelişme teorisi* ile buradan devletin sosyo-ekonomik tekamülde oynadığı tayin edici rolü ziyadesiyle vurgulayan *devlet merkezli*

analitik kurumsalcılık da bir diğer gözde teorik müktesebatı ifade eder. Son olarak da bütün bunlardan sonra seksenlerin ikinci yarısında ortaya çıkan ve doksanlar ile iki binlerde iyiden iyiye cari hale gelen, kurumların içinde ya da dışında bireyin formel ya da enformel varlığının toplumsal yaşamın dönüşümündeki kilit konumuna dikkat çeken *bireysel politik aktör* yaklaşımını saymak mümkündür. Zikredilen bu dört temel yaklaşım vasıtasıyla KSD'nin güncel haline kavuştuğu iddia edilebilir (Lane, 2014, s. 30-31).

Şimdilerde ise davranışçı modelin fazlasıyla sayıya angaje indirgemeciliğe ve bundan sebep hayli yüzeysel birtakım izahlara tevessül etmesinin yol açtığı sukut-u hayal, gelişmecilerin ideal durum, soyut modeller ve muğlaklıkla malul oluşlarından neşet eden teessür ve devletçilerin devletin varlığına ziyadesiyle meftun ve onun oynaması gerektiği müspet role bel bağlamış olmalarının sebep olduğu bir yılgınlıktan bahsetmek mümkündür (Lane, 2014, s. 31). Bu yılgınlıktan kaynaklı bir yenilenme ihtiyacı hasıl olsa da KSD'nin doğasına dair dört başı mamur bir teorik artikülasyondan ziyade çalışma ve araştırmalarda yol gösterici mahiyette birtakım genel konvansiyonlara sahip olduğu aşikardır ve zaten KSD de esas itibarıyla dinamik toplumsal yaşamın mukayeseli analizi için sürekli bir arayışın adresi olarak düşünülmelidir (Lane, 2014, s. 42).

Demek ki çok taraflı ve bir çok disiplinin bulgu ve hipotezlerinden istifade eden bir tür uygulamalı bilim alanı olarak KSD, toplumsal yaşamı oluşturan her türden pratik ve bilginin ayırında olmakla mükelleftir. Bu minvalde KSD'nin kaçınılmaz disiplinlerarası karakterinde kritik bir rol oynayan kültür mefhumunun sosyal bilimlerin çeşitli sahaları, özellikle antropoloji, nezdinde anlama ve alımlanışının, disiplinin mukayeseli analiz çerçevelerinde ne türden bir yer teşkil edebileceğine değinmek gerekmektedir.

3. KÜLTÜR VE ANTROPOLOJİK İZAHATLARIN YERELE VE KSD'YE KATKILARI

Kültürün ne olduğu, toplum yaşamında nasıl bir rol oynadığı ve doğru dürüst bir biçimde hangi ölçütler dahilinde incelenebileceğine dair somut birtakım analizlerden neşet eden bir kültür kuramı anlayışı geliştirmek (Geertz, 2010, s. 12) KSD'nin çok katmanlı ve taraflı yaklaşımı bakımından da hayli önemlidir. Bu anlamda, “en karmaşık bütün” ve geniş bir çerçevelenme çabasının çaresizliğiyle benzetmelere gömülmüş eklektik kültür gibi tanımların karşısında, gösterge-bilimsel bir yönelimle, “insanın kendi ördüğü anlamlılık ağında oturan bir hayvan olduğu görüşüne inanarak, kültürü bu ağların kendisi biçiminde algı[ayan], bu nedenle de kültür analizi[ni] bir yasa arayan deneysel bir bilim değil, anlam arayan yorumsal bir bilim” olarak telakki eden, temel derdi “açıklığa kavuşturmak” ve “yüzeysel

anlaşmazlıklar karşısında toplumsal ifadeleri anlamlı kılmak” olan bir kültür mefhumunun peşinde olmak da (Geertz, 2010, s. 18-19) önemli bir kavramsal arayışa tekabül etmektedir.

Belli bir anın tasvirini kafi gören sınırlı tasvir etkinliğinin karşısında mezkur faaliyetin vuku bulduğu simgesel evrene, anlam dünyasına, failin niyetlerine, kültürel donanım ve arka planına odaklanan *yoğun betimleme* (thick description) etkinliğinin antropoloğun ya da etnografin asli amacını cisimlediğini yazan Clifford Geertz (2010, s. 22), kültürün salt bir ürün olmanın ötesinde bozulan, yeniden kurulan ya da yaratılan hayli dinamik bir şey olduğunu salık verir. Yaptığı şeyin muhtelif coğrafyalarda, muhtelif kişilerce yaşanmış hikayeleri yorumlamak, anlamaya ya da anlamlandırmaya çalışmak ve buradaki “küçük ama yoğun dokulu gerçeklerden geniş sonuçlar çıkarmak, kolektif yaşamın yapılandırılmasında kültürün rolüne ilişkin geniş bildirimleri karmaşık özgülüklerle ilişkilendirerek desteklemek” amacına hizmet ettiğini belirten Geertz (2010, s. 44), bu yönüyle KSD için de önemli bir kavramsal açılım sağlar. Geertz’in (2010, s. 47) “yordsal antropolojinin asıl görevi bizim en derin sorularımıza yanıt vermek değil, başka vadilerde başka koyunları güdenlerin verdikleri yanıtlara erişmemizi sağlamak ve böylece bu yanıtları insanın neler söylediğine ilişkin sonradan danışılabilir kayıtlara eklemektir” savı da KSD bakımından tastamam bir muhtemel hedef vazifesi olarak görülebilir.

İnsana dair doğuştan gelen birtakım hususiyetleri öne alan ya da bunun karşısında insanı salt sosyo-kültürel unsurların basit bir mamulü derekesine indiren yaklaşımlar karşısında her ikisinin de etkisini dikkate alan bir tavrı benimseyen Geertz, insanın doğuştan getirdiği birtakım melekelerinin olduğu fakat bunların belli bir kültürel-simgesel evren içerisinde anlam bulduğu iddiasıyla bu önerisini temellendirmektedir. Kişinin eylem repertuarını mümkün kılan koşulu teşkil eden kültürel-simgesel evren mefhumu, Geertz’in bir tür akademik melezleme olarak ifade edilebilecek yaklaşımının temel referans noktasıdır. Buradan hareketle insan doğasına ilişkin tekdüze bir görüşe gönül indirmemek bir biçimde cennet bahçesini terk etmek manasına geldiği gibi “kültürün zaman ve uzam içerisinde gösterdiği çeşitliliğin yalnızca bir vitrin ve görünüş sorunu, yalnızca sahne dekoru ve komedi maskeleri sorunu olmadığı görüşünü korumak aynı zamanda insanlığın özünde olduğu kadar kendi ifadesinde de çeşitlilik sergilediği görüşünü korumak demektir.” (Geertz, 2010, s. 55)

Ayrıca davranışlarımıza yön verecek simgesel gereçler ve beden dışı bilgi kaynakları seti olarak kültür, kişinin temelde ne olabileceği ve gerçekte ne haline geldiği arasındaki rabıtayı sağlarken insan haline gelmenin aynı zamanda birey haline gelmek olduğu iddiasına da can suyu verir. Bir diğer deyişle birey olmak kültürel şablonların, sittin senedir kişinin yaşamına

rota tayin etmiş, nizam vermiş ve onu belli bir şekle büründürmüş tarihsel olarak mamul anlam dünyalarının kılavuzluğunda mümkündür (Geertz, 2010, s. 71). Buradan hareketle Geertz'in çalışmalarındaki temel motivasyonun, kültürün insan yaşamının mümkünlük koşullarından oluşunun aşikarlığının insanın biyolojik varlığından neşet edenlere dair bir körleşmeye yol açmaması ve insan varlığının bu çok katmanlılığının bizatihi kendisinin etnografik ve antropolojik faaliyetin işgal sahası olması gerektiği iddiasında yattığı söylenebilir. Bu teorik artikülasyonlar salt davranışçılık, kurumsalcılık yahut devletçilik temelli yaklaşımların aksine bireyi de işin içine katan mümbit bir yaklaşıma imkan vermesi nedeniyle KSD nazarında da ziyadesiyle dikkate değerdir.

Geertz'in bir diğer kültürel sistem olarak adlandırdığı dine dair çözümleyici-yorumlayıcı yaklaşımı da en az diğer mefhumlara yaklaşımı kadar dikkate değer olduğu gibi KSD bakımından da kullanışlı olabilecek analiz çerçevelerinden birini teşkil etmektedir. "Din: (1) bir simgeler dizgesidir; (2) insanlarla güçlü, yaygın ve uzun süre kalıcı ruhsal durumlar güdülenimler oluşturacak biçimde hareket eder; (3) bunu başarmak için genel bir varoluş düzenine ilişkin kavrayışları formülleştirir (4) ve bu kavrayışları öyle bir gerçeklik havası ile bezeler ki (5) ruhsal durumlar ve güdülenimler eşsiz bir biçimde gerçekçi görünürler." (Geertz, 2010, s. 112) Buradaki din kavramsallaştırmasıyla Geertz, kültürün dört temel bileşeninden (sanat, ideoloji, sağduyu ve din) biri olarak konumlandığı dinin, bir simgesel düzen olmasıyla insanın anlam arayışına dair belli bir *ethos* ve yaşam tarzı sunması ve faal ritüel evreniyle gündelik yaşamın devamlılığını olanaklı kılan ruh halleri ve motivasyonların sürekliliğini sağlaması bakımından toplumsal yaşamın kurucu unsurlarından biri olduğu kanaatindedir. Bu kavramsal aletin incelenmesinde sembollerde vücut bulan anlam ağlarının soruşturulması ve akabinde bu anlam ağlarını toplumsal-yapısal ve psikolojik vetirelerle rabıtalandırmak şeklinde iki kademeli bir yol öneren Geertz (2010, s. 150-151), bu analiziyle de dine dair çubuğu sadece bir tarafa bükmeyen çok taraflı bir yaklaşımın örneğini verdiği gibi KSD'nin çok taraflılığına da selam çakan bir tavra imza atar.

Kültürün ve onun çeşitli veçhelerini ifade eden din, sanat ve ideoloji gibi bileşenlerini toplumsal bağları güçlendirme, kişinin bireysel iç güvenliği ve toplumsal güvenliğine katkısı bakımından tamamen işlevselci ve süreklilikleri öne çıkartan bir bakış açısıyla değerlendiren ve böylelikle kendinden menkul tarih dışı bir yekpare toplumsallık anlayışının dolaylı meşrulaştırıcısı haline gelen işlevselci-yapısalcı antropolojik izahat çerçevesi bir hayli revaçta bir açıklama modelidir. Bunun karşısında Geertz (2010, s. 172), toplumsal ve kültürel düzeyleri biri birinden türeyen bir peş peşelik şeklinde değil beraberce işleyen birbirine denk

fakat tek parça olmayan bir biçimde kavrayan ve bunları iki ayrı kavramsal alet olarak düşünen bir yaklaşımı gündeme getirmektedir.

İdeolojinin bir tür çarpık bilincin gerçekliğe dair yanlı(ş) bir temsilinden ibaret olduğunu, dolayısıyla onun kültürel bir dizge olarak toplumsal anlam evrenini kurmadaki rolünü göz ardı eden ve bu minvalde ideolojik malumatı bilim-dışı safsatalar şeklinde telakki eden anlayış da günümüzde fazlasıyla caridir. Bu bakışın karşısında da Geertz (2010, s. 224), toplumbilimlerinin ideolojinin toplumsal hayatın tesisindeki önemini kavrayamayışının tam da bu türden bir kuramsal savruluk ve körlükten kaynaklandığını, dolayısıyla ideolojiye cari yaklaşımın dışında “yamuk” bir nazarla bakmakla ancak onun mahiyetine ilişkin teferruatlı bir analiz çerçevesi oluşturulabileceği kanaatinde. Bir başka deyişle Geertz (2010, s. 262), “Toplumbilimci nasıl zayıf bir ideolog değilse, ideolog da o çapta zayıf bir toplumbilimci değildir.” ifadesiyle Hitler’in ideolojik endoktrinizasyonunun Alman toplumunun çarpık bilincini değil zaten o toplumda potansiyel olarak var olan bir nevrozun kudretli bir toplumsal dalga haline gelişini ifade ettiği ve toplumbilimin de tam da bu türden bir dönüşümü mümkün kılan koşulları anlama ve anlamlandırma bakımından ideolojinin toplumsal yaşamdaki kurucu karakterinin analizine angaje olması gerektiği inancındadır. Buradaki yaklaşım, KSD’nin insan topluluklarının karşılaştırmalı bir biçimde çözümlenmesi sırasında her bir tekil unsurun içinde bulunduğu toplum açısından ifade ettiği kıymete dikkat kesilen ve bu tarafıyla tikelden tümele dair ipuçları devşirmesine imkan veren kıymetli bir çözümleyici araç işlevi görebilmesine katkısı açısından önem kesp etmektedir.

Ulusçuluğu da Geertz (2010, s. 268-269), “hareketin şekillendiği ve kristalize hale geldiği [1.] aşama; zafere ulaştıkları aşama [2.] aşama; kendilerini devlet biçiminde düzenledikleri [3.] aşama; (...) kendilerini hem diğer devletlerle hem de içinden doğdukları düzensiz toplumlarla olan ilişkilerini tanımlayıp dengelemeye zorunlu hissettikleri [4.] son aşama” şeklinde dört başlık altında ele alır. Ayrıca onun ideolojik tertibatının “bir tür kültürel diyalektik” ya da birer “soyut fikirler lojistiği” olmayan *özcülük* ve *çığırıcılık* olarak adlandırdığı iki mefhum üzerinden anlaşılabilirliğini ve yeni devletlerin bu hayli dinamik ve gelgitli sürecindeki ideolojik gelişmelerin toplumsal süreçler boyunca akan ve onu dolaysızca yansıtan bağımsız bir düşünce akışına değil; bu sürecin bir boyutuna tekabül ettiğini vurgular (Geertz, 2010, s. 274).

Çoğunlukla karizmatik-mesiyani bir liderlik etrafında harekete geçip zafere ulaşan, buna karşın devletin kurumsallaşmasıyla genellikle eskiden devralınan sömürgeci kurumsal mirasın birer kötü kopyası biçiminde sert bir sınıfsal bürokratik hiyerarşinin yeniden üretilmesiyle

sonuçlanan bu yeni devlet inşa süreçlerinde de Geertz (2010, s. 284), sonrasındaki yoksulluk ve toplumsal acılara rağmen, halen dahi mensuplarının anlam dünyasında ulus olmanın gerekliliğine dair bir sorgulamaya yol açmamasının ne türden dinamik ve pratiklerle mümkün olduğu sorusuna odaklanılması gerektiğini salık verir. Bu anlamda buradaki ideolojik mühimmata sövmenin de bir anlam ifade etmediğini belirten Geertz, kültürü ve ideolojiyi, kişinin içine doğmasının yanı sıra orada bizzat kendini anlamlı kıldığı ve yapıp ettiklerine toplumsal bir değer atfettiği bir simgesel evren olarak kavrayan Talcott Parsons'un yaklaşımının da buradaki karmaşayı çözmeye oldukça kullanışlı bir kavramsal gereç olduğunu dillendirir.

Müesses nizamın tesisi sonrası ortaya çıkan sorunların -bu devletlerdeki halkların varsayılan kan bağları, ırk, dil, bölge ve gelenek gibi ilksel bağlılıklar bakımından, bunların bir ya da birkaçının sivriltilmesiyle- açığa çıkması, uluslararası arenadaki etkinliğin kurumsal bir ulus devleti operasyonel bir gereklilik kılması ve buna karşın mezkur ilksel bağlılıkları tatmin edecek belli bir otonominin de ulus devletin operasyonelliğinde bazı sıkıntılar doğurması, sömürge sonrası ulus devlet inşa süreçlerinin temel açmazlarını teşkil etmektedir. Ulus devlet içindeki halkların birbirlerine nazaran sayısal durumları ekseninde beş farklı tipoloji belirleyen Geertz (2010, s. 299), modern devletin bu ince dokunmuş, kıskançlıkla korunan ve yüzyıllar boyu kristalleşen örüntüleri modern siyasetin kumaşı haline getirmek gibi oldukça zorlu bir işle mükellef olduğunu, buna karşın siyasal modernizasyonun bu toplumsal örüntülerin -tavsamasını değil kendilerine mümbit bir yaşama alanı bulduklarından- giderek daha da zenginleşmesini beraberinde getirdiğini belirtmektedir.

Modern devletin doğası gereği tek tek bireyleri en azından biçimsel manada birer siyasal özne olarak yeniden kurmasının ilksel duyarlılıkların da birer siyasal örgütlenme mevzuu haline gelmesine yol açtığı aşikar olsa bile, Geertz (2010, s. 300), bu durumun modern öncesi döneme nazarla toplumun toplam siyasal kudretindeki artış bakımından değerlendirilmesi gerektiği ve bunun da her şeye rağmen eskiye göre daha evla olduğu iddiasındadır. Dolayısıyla Geertz (2010: 308), ilksel duyarlılıklar ve sivil siyaset arasındaki gerilimin tam olarak ortadan kaldırılması mümkün olmasa bile, siyasal kudreti haiz topluluğun sahip olduğu kolektif benlik duygusunun hatırına, yurttaşların kendilerini siyasal otoritenin doğal bir bileşeni olarak görebileceği, devletin bütün bu toplumsal unsurların müştereken istifade ettiği görece tarafsız bir yönetsel enstrüman biçiminde telakki edildiği çok taraflı bir sivil siyaset zeminine yol açacak “bütünleyici bir devrim”in yine de mümkün ve gerekli olduğu düşüncesindedir.

Bu argümanlarını Endonezya, Malezya, Burma, Hindistan, Lübnan, Fas ve Nijerya örnekleri üzerinden tartışan Geertz (2010, s. 341), bütüncü devrimin etnik temelli ayrımları ortadan kaldırmadığını en fazla ehlileştirerek modernleştirdiğini ya da bazı durumlarda kendilik bilincinin çoşturulmasıyla şiddetli çatışmalara dahi evrilebildiğini de belirtmeden edemez. Fakat yine de Geertz, şahsi benliğe tutkuyla bağlanma ile güçlü bir milli birlik arzusu arasındaki kronik gerilime rağmen modern yönetsel anayasal ya da örfi pratiklerin tümünü, ilksel ve sivil sadakatlerin kafa kafaya tokuşmasını önlemek çabasının takdire şayan ürünleri olarak telakki etmek gerektiği konusunda da ısrarcıdır.

Sonuç olarak Geertz'in bu çalışması KSD için mukayeseli bir analiz çerçevesinin toplumsal bilim yapmadaki muhtemel ufuk genişlemesinin örneklerini sunması bakımından dikkate değer niteliktedir. Kültürü, insanların kafasında tasarladıkları bir model olarak gören anlayışa karşı örgütlenmiş bir simgesel sistemler repertuarı olarak kavrayan ve bu simge ve pratiklerde açığa çıkan bir anlam ağı biçiminde telakki eden Geertz, insanların kendilerine dair anlattıkları hikayelerin, gerçekliğin çarpıtılmış bir türünü ifade eden safsatalar değil bizzat kişinin simgesel dünyasını kuran anlamlı metinler olduğunu dillendirmesiyle de KSD'nin son yıllardaki birey yönelimli açılımlarına da uygun bir yaklaşıma sahiptir.

4. YAKIN TEMASLI VE UZUN ERİMLİ SAHA ÇALIŞMASININ KSD NAZARINDA YARARI

Mukayeseli analizin bir diğer önemli yönetsel veçhesi olan saha çalışmasının temel olarak antropolojinin konvansiyonlarından hareket ettiği düşünüldüğünde, Geertz'in coğrafi ve kültürel olarak hayli uzak iki İslam ülkesini (Endonezya ve Fas) mukayese ettiği bir başka çalışması da KSD açısından her bakımdan oldukça önemli kavramsal açılımlara gebe olabileceği için dikkatle üzerinde durulmayı hak etmektedir. İşin icracısı olarak gözlemcinin rolü ve pozisyonunu da sorunsallaştıran Geertz, ilkin, o güne kadar dinler tarihi ve İslam çalışmaları alanındaki belli bir öz atfına yaslanan oldukça monolitik bakışın karşısında, toplumsal ve tarihsel bağlamdaki temsil ve pratiklerin canlı tasviri yoluyla tikel olana yoğunlaşıp, bu tikellikleri de birtakım kategorilere yerleştirmek yerine mukayese ve murakabeyi mümkün kılacak kısmi benzerlikleri temel alan farklı bir strateji önerir., Hemen ardından antropoloji ve tarih arasındaki akademik loncacılığın tezahürü olarak ortaya çıkan teorik ve pratik mesafeyi kapatmayı hedefleyen bir yol haritası ortaya koyarak iki önemli kavramsal katkıya imza atar.

Eskiden, mikro örneklerden makro genellemelere gitmeye fazlasıyla teşne bir antropologlar camiası olduğunu fakat şimdilerde onların da bu sevdalarından yüz geri ettiğini belirten

Geertz, kendisinin de yapmaya çalıştığı şeyi, sınırlı anlamaların kapsamlı anlamalara ne türden katkılarda bulunabileceğinin tespiti ve içinde tekil ve tumturaklı bilgilerin seslerinin de yankı bulduğu genel ve geniş çerçeveli izahlara ne şekilde vasıl olunabileceğinin keşfi kaygısı olarak resmetmektedir. Bu kaygının cari kısıtlılıklar, tarihsel ve teorik karşı koyuşlarla sınıanma ve yanlışlanmaya son derece açık spekülaf karakterine rağmen Geertz (2012, s. 12), Michel Foucault'nun (1995, s. 9) *Söylemin Düzeni* başlıklı muazzam konuşmasında bahsettiği biçimde “sürdürmek gerek, sözcükler olduğu sürece onları söylemek gerek” şiarını duymuşçasına kapsamı dar olsa dahi kulakları her daim dik tutarak genele dair spekülaf mülahazalarda bulunmanın gerekli olduğunu, aksi takdirde “radikal rölativizmin renksiz sersemliğine ya da tarihsel determinizmin bayağı zorbalığına şikar olacağı[mızı]” dile getirmektedir. KSD de bu minvalde sürekli bir teorik ve pratik arayışın adresi olması ve kendini yıkan ve yeniden kuran bir akademik etkinliği teşkil etmesiyle buradaki teorik artikülasyonların takipçisi olmalıdır.

Geertz'e (2012, s. 16-18) göre, gelişmiş bir antika koleksiyoncusundan çok amatör bir heveskar olması gereken karşılaştırmalı dinler çalışan bir antropoloğun, Asya ve Afrika'da kitabın yazıldığı dönemde yeni olan toplumsal hareketliliklerin sonucu tesis edilen yeni devletlerdeki toplumsal değişimde dinin rolünü ele alan bir çalışmanın ilk olarak, zaten mebzul miktarda bulunan din tanımlarına yeni birini daha eklemekten imtina etmesi gerekir. Geertz daha ziyade, müminlerinin gerçekliği anlamlandırmada kullandığı imge ve metaforlarda vücut bulan özgül dini muhteviyatın tarihsel seyir içerisinde kitleye şamil kılınmasında aracı vazifesi gören muhtelif kurum ya da pratiklerin, bu özgül içeriğin alımlanmasındaki rollerine odaklanması ve buradan devşirilen görelî kurumsal ve pratik değişimlerin genel olarak dinin deneyimlenme biçimlerinde yarattığı değişim ve sürekliliklerin izinin sürülmesi gerektiği kanaatindedir.

Buradan hareketle Geertz (2012, s. 32), bu iki ülkede “kutsal olanın doğasının karakteristik kavramlaştırılmalarının ve insanların kutsala ne şekilde yaklaşmaları gerektiğinin, nasıl aşamalı olarak, değişken biçimlerde ve birden çok sapma ve gecikmelerle” kurulduğunu göstermek için üç aşamalı bir yol haritası önermektedir. İlk geçmişi tasviri bir katalog ya da masal olmaktan çıkaracak, neyin neden sonra geldiğinin sade hikayesini anlatan kronolojik-tarihsel bir anlatının ortaya konulması elzemdir. Akabinde buradaki tasavvur yığımını, platonik nesnelerin gölgeler aleminde umarsızca uçuşmaya bırakmamak ve onlara yerel bir ad ve saha sağlamak maksadıyla bu tarihsel bağlamda üretilen temel mefhumların süzülmesi, bir diğeriyle irtibatlandırılması ve bunların sembolik tecessümlerinin kültürel özgüllükleri

dikkate alınarak resmedilmesi de zorunludur. Son olarak bu tasavvurların herkese muvafık ve farz olmaktan ve kitleye ferahlık sağlayan makul bir gaibe dair takdire şayan kanaatlerin de ötesinde, “inkarı mümkün olmayan, bilinen bir dünyanın sahil idraki olarak görünebildiği toplumsal düzenin biçimi”nin de tarif ve tahlil edilmesi gerekmektedir. Yine KSD’ye teşmil edilirse, bu yaklaşım mukayeseli analizde uzun erimli süreklilik ve kopuşların tespiti ve burada sosyo-kültürel örüntülerin rolünün anlaşılması bakımından ciddi faydayı haiz bir teorik-pratik mühimmat olarak değerlendirilebilir.

Geertz (2012, s. 68-70), toplumların eskiden olduğu şeyden şimdikine dönüşmesinin sistematik değerlendirmesinin stratejileri olarak, *göstergesel*, *tipolojik*, *dünya-kültürleşme* ve *evrimsel yaklaşım* adı verilen dört temel izlekten bahseder. *Göstergesel yaklaşım*, toplumsal değişimi belli istatistiksel veriye özgüleyen buna karşın mezkur değişime dair önceden bilgi sahibi olmadan bir anlam ifade etmeyen bir anlayışı ifade eder. *Tipolojik yaklaşım*, değişimi belli ideal tiplerden diğerine kuantum sıçramalarda gözlemeye çalışan fakat herkesin kendi aşama teorisini icat ettiği, değişimin merhalelerini birbirinden kopuk biyolojik bir hadise olarak telakki eden ve aslında süreç olan şeyin kendinden menkul bir gerçeklik atfıyla statik bir resmi çizip bir müktesebatı haizdir. *Dünya-kültürleşme yaklaşım* da batıdan mülhem kültür ve kurumların hedef toplumda kök salmasına odaklanan, buna mukabil hedef kültürü pasif bir alıcı ve oradaki müesses yapıyı da sözümlerle ilerlemenin önünde engel gibi gören bir anlayışın ürünüdür. Son olarak *evrimsel yaklaşım* ise modernleşmenin dinamikleri olarak bireycilik, gelişen medenilik ve toplumsal farklılaşma gibi katalizörler üzerinden toplumsal hareketliliğin seviyesini ölçen, buna rağmen olmakta olan şeyin olması gereken şey olarak evrensel hakikat mertebesine yükseltildiği hayli sorunlu bir evrenselciliğe yaslanmasıyla temayüz eder. Bütün bu yaklaşımların değişimin mekanizmalarını değil sonuçlarını tasvir meyyal olduğunu belirten Geertz (2012, s. 70), antropologların yapması gerekenin mezkur sonuçlara değil bu sonuçları mümkün kılan koşulların neyin, neyle, ne türden etkileşimiyle hasıl olduğuna odaklanmak ve cari sonucu, eşyanın eşkalinden çıkarılabilecek sonsuzca olanaktan biri olarak değerlendirmek olduğunu vurgulamaktadır.

Öte yandan Geertz (2012, s. 98), insani kültürün salt gelenek ve kurumlardan değil, toplumsal bir varlık olarak kişilerin şahsi tecrübelerini açıklarken kullandıkları yorumlar ve deneyimledikleri hadiselerle uydurdukları kurgulardan da oluştuğunu ve böylelikle kişilerin nasıl davrandıklarına değil eşyaya nasıl bakmakta olduğunun da zamanla önem kazandığını belirtir. Geertz’e göre yaban akıl araştırmacılarının insan anlamasının çeşitliliğini ve çoğu

zaman birbirinden kopukmuş gibi cereyan eden hadiseleri, deneyimin rabitalandırma kalıplarının ışığında düzenlemesi ve insanın yaşamı anlamlı kılma çabalarının farklı biçimlerini de soruşturması gerekir. Ayrıca Geertz (2012, s. 102), bugün antropolojinin gözde temasının bildiğimiz anlamda öznel deneyim yahut dışsal davranış olmadığını, fakat bizzat bunların yönlendirdiği toplumsal olarak ulaşılabilir “anlam sistemleri”, inançlar, mitler ve anlamlı nesnelere olduğunu ifade eder. Geertz’in bu noktada bir başka iddiası da bilhassa karşılaştırmalı din çalışmalarının bu semantik örgü içerisinde anlamlandırma formlarından sadece biri olarak dinin toplumsal yaşamın anlamlandırılması, idamesi ve deneyimlenmesindeki rolünü belirlemeye yönelik bilimsel olma çabasında fakat bu iddiasının kırılabilirliğinin farkında bir bilimsellik iddiasının peşinde olduğudur. Buradaki bilimselliğe ilişkin müphemlikten ileri gelen *mutsuz bilincin* sadece KSD için değil sosyal bilimlerin tümü için cari olması gereken bir *üretici tedirginlik* olarak telakki edilmesi gerektiği açıktır.

5. KÜRESEL SİYASET VE MEDENİYET TASAVVURLARININ MUKAYESELİ ANALİZİNE DAİR

Küresel siyasete ilişkin makro tavır alışların sıklıkla teşekküllü bir medeniyet tasavvuruna yaslandığı ve oradan devşirilen birtakım önyargıların da *stratejik* hamlelerle kendi evren tahayyülünü hegemonik kılmanın yol yordamlarını yokladığı göz önüne alındığında, menfi ya da müspet örnekler üzerinden bu tahayyüllerin çözümlenmesi, KSD bakımından hayli önemlidir. Bilhassa kurucu nitelikteki yahut literatüre önemli katkı mahiyetindeki çalışmaların nispeten teferruatlı bir analizi, cari durumdaki mukayeseli siyaset sahnesinin parametrelerini anlamak bakımından da elzemdir.

Bazı metinler her ne kadar dört başı mamur bir kavramsal yetkinlikte olmasa da siyasal konjonktürün özlü bir ifadesi olması ve üzerinde fazla durulmamış *bilinen bilinmeyenlerin* derli toplu bir artikülasyonunu temsil etmesi bakımından takdire şayandır. Böylesi metinlerin temel gayesi, sıklıkla, eldeki veri setini ortalama bir vatandaşın cari anlam dünyasından herhangi bir akademik inceltmeye gerek duymaksızın kaba hatlarıyla devşiren ve böylelikle kitlenin ilksel önyargılarına hitap ederek bunları alabildiğine sivriltilip dünya siyasetinin ağababalarının lehine olan aktüel siyasal arenanın görece krizine çare mahiyetinde olmakta olan şekliyle meşrulaştırılmasında hizmete koşulmasıdır. Bu minvalde Samuel P. Huntington’ın *Medeniyetler Çatışması* nam eseri tam da bu türden bir maksatlı akademik faaliyetin tipik bir numunesi olarak göze çarpmaktadır. Bu eser, küresel siyaset tartışmalarının temel referanslarından biri olmasının yanı sıra -yayınlandığı tarihten günümüze kadarki

dünya-tarihsel gelişmeler ekseninde bakıldığında- hali hazırdaki küresel siyaset sahnesinde temsil edilen cari oyunun suflerini içermesiyle de dikkate şayandır.

Kitabın esas itibariyle, Soğuk Savaş sonrası tavsayan dost-düşman dikotomisinin ihyası gerekliliğine binaen, genel manada bilhassa din temelli bir medeniyet kavramsallaştırması üzerinden kültür ve kültürel kimliklerin bir araya gelme, ayrılma ve çatışmalarda oynadığı temel role odaklandığını belirten Huntington (2015, s. 21-22), bu kavramsallaştırmasını beş temel başlık halinde destekleme yoluna gitmiştir. Huntington ilkin, tarihte ilk defa husule gelen çok kutuplu ve çok merkezli küresel siyaset arenasında çoğunlukla birbirlerinin ikamesi biçiminde kullanılan modernleşme ve Batılılaşmanın birbirlerinden farklı olduğunu belirtmiş, ne modernleşmenin evrensel bir uygarlığın müsebbibi olduğuna ne de Batılılaşmanın batı dışı toplumların batılılaşmasını beraberinde getirdiğine dikkat çekmiştir. İkinci olarak, medeniyetler arasındaki değişmekte olan güç dengeleri göz önüne alındığında Batının nispeten gerilemesi, Asya medeniyetlerinin ekonomik, askeri ve siyasal kudret bakımından giderek mesafe kat etmek suretiyle mütehakkim vaziyete bürünmesi ve İslam ve mensuplarında çevrelerini tedirgin eden muazzam bir nüfus patlamasının zuhur etmesi, batı dışı medeniyetlere dönük ilgide de ciddi bir artışa yol açmıştır. Üçüncü olarak, medeniyet mefhumuna yaslanan bir dünya nizamı ortaya çıkmış, kültürel rabitaları olanların birbirleriyle yakınlaştığı ve iş tuttuğu, medeniyetler arası geçiş gayretlerinin tedavülden kalktığı ve ülkelerin giderek medeniyetlerinin sevk ve idarecisi mahiyetindeki merkezi devletlerin çevresinde kümelenildiği müşahede edilir olmuştur. Dördüncü olarak, Batının evrenselcilik iddiasının bilhassa Çin ve İslam gibi medeniyetler nezdinde ciddi karşı koyuşlara maruz kalmasının yarattığı çatışmalar, büyük ölçüde Müslüman ve gayrimüslimler arasındaki fay hattında cereyan eden savaşlarda medeniyet bakımından hısımların da iki taraf lehine iştirakini beraberinde getirdiği için, gerginliğin yayılması tehlikesini ve merkezi devletlerin mezkur çatışmaların önlenmesi adına inisiyatif alması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Beşinci ve son olarak ise, Batının varlığını -üstünlüğü diye de okunabilir- sürdürebilmesinin ön koşulunu, Amerikalıların Batılı kimliklerini biteviye parlatmasına, evrenselcilik iddiasından vazgeçip kendi hasletlerinin kıymetlerine meftuniyetlerini alabildiğine arttırmasına ve Batı dışı mecradan gelebilecek muhtemel tehlikelere karşı kendiliklerini koruyabilme ve yenileyebilmesine bağlamış ve küresel çapta bir medeniyetler savaşından kaçınmanın yoluyla karar vericilerin dünyadaki cari çok medeniyetli yapıya gönül indirmeleri ve bu yapının korunması için müşterek hareket etmelerinden geçtiğini iddia etmiştir (Huntington, 2015, s. 22-23).

Medeniyetlerin muhteviyatını belirleyen temel ölçütün din ve dil olduğunu belirten Huntington, Batı medeniyetinin diğerlerinden önde olmasını *klasik miras, Katoliklik ve Protestanlık, Avrupa dilleri, dini ve dünyevi otoritenin birbirinden ayrılması, hukuk devleti, toplumsal çoğulculuk, temsili kurumlar ve bireycilik* hasletlerine bağlamış ve bütün bunların tek tek diğer medeniyetlerde de bulunabileceğini fakat tümünün birden bileşiminin Batı'nın ayırt edici hususiyeti olduğunu dile getirmiştir (Huntington, 2015, s. 89-96). Küresel siyaset arenasındaki değişen yahut değişmeye namzet güç dengeleri dikkate alındığında Batının silahlanma, insan hakları ve demokratikleşme ve göç mevzularındaki ikircikli tavır alışını anlamak mümkündür. Günümüzde Batının kendi durumunu konsolide etmesinin yolu da kendi zenginliklerini diğerleri üzerinde havuç-sopa sarkacında ustaca kullanmak, Batılı ittifakı pekiştirmenin yanı sıra Batılı olmayanlar arasındaki farklılıkları kaşımak, kendine muarız medeniyetlerle temposunu kendi belirlediği bir çatışma ve mütereddit medeniyetlerle ortak çıkarları parlatma eksenli bir stratejiyi liyakatle yürürlükte tutmaktan geçmektedir (Huntington, 2015, s. 304).

Batı medeniyetinin tedrici genişlemesi ve hegemonyasının durduğu hatta gerilemeye yüz tuttuğu, Batıdaki demografik krizin göç yoluyla telafi edilmesinin yarattığı çokkültürlülüğün etno-kültürel saflığın da akamete uğramasını beraberinde getirdiğini belirten Huntington, bütün bu gelişmelerin yarattığı genel ahlaki çöküntünün de Müslümanlar ve Asyalılar tarafından kendi ahlaki üstünlüklerinin vesilesi haline getirildiğini iddia eder., Buradan hareketle Huntington (2015, s. 461), alarmist bir telaşa, ABD'nin çokkültürlü yapısını öne çıkarıp onun Batılı köklerini anlamsızlaştırmaya çalışan sayıca az fakat entelektüel açıdan etkili siyasal liberallere karşı, günahı sevabıyla Batılı köklerine kıskançlıkla sarılan, kendini batılı olmayanlardan keskin çizgilerle ayıran bir anlayışın ihyasının peşine düşmek gerektiği kanaatindedir. Batı kültürünün evrenselliğini savunan ve empoze eden Soğuk Savaş artığı anlayışın cari küresel siyaset sahnesinde *çekirdek devletler* arası bir medeniyet savaşının müsebbibi olabileceği ve muhtemel bir savaşın da Batının yenilgisiyle sonuçlanabileceği için tehlikeli olduğunu dillendiren Huntington (2015, s. 467-468), bunun yerine Batı kültürünü diğer kültürlerden ayıran *bireysel özgürlük, politik demokrasi, hukuk devleti ve insan hakları* vb. mefhumlar üzerinden biricikleştiren ve evrensel olmasıyla değil tek olmasıyla kutsayan bir yaklaşımı önermektedir. Her ne kadar Batının tedrici evrenselliğine şerh koysa da Batılı değerlerin üstünlüğüne gönülden bağlı ve onun iyiliği için evrensellik iddiasından yüz geri edilmesi gerektiği iddiasına yaslanan *medeniyetler çatışması* tezi KSD açısından, dünyaya dair hayli özcü ve muhafazakar bir bakış açısının tezahürü olmasıyla dikkate değerdir.

Toplumsal yaşamın dünya çapında iyileştirilmesinin bütün farklılıkların tekamülünden geçtiğine kani sol-liberal ütopyanın aksine her türden farklılığı birbirinin muhtemel düşmanı biçiminde telakki eden bu anlayış, mukayeseyi anlama cehdiyle değil alt etme saikiyle icra ettiği için sorun çözen değil sorun üreten ve derinleştiren bir mahiyette iş gördüğü için problemlidir.

MIT’de iktisat profesörü olan Daron Acemoğlu ile Harvard Üniversitesi’nde siyaset bilimi profesörü olan James A. Robinson’un *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri* başlıklı kitapları ise bir diğer makro analiz çerçevesi öneren çalışma olarak göze çarpar. Şimdilerde giderek moda olmaktan çıkıp bir kaç iyi niyetli, naif akademisyen yahut siyasetçi tayfasının ilgiye şayan bulunduğu kalkınma meselesini neolitik çağdan günümüze kadar oldukça geniş bir tarihsel kesitte ele alan bu çalışma, kurumsalcı siyaset iktisat zaviyesinden zenginlik ve yoksulluğun kaynaklarını anlamak ve bu minvalde kalkınma meselesine radikal olmayan, uygulanabilir çözüm önerileri getirmek maksadındadır. Kalkınma literatürünün geniş çaplı bir biçimde taranması üzerinden Dünya çapında refah düzeyinin ıslah ve ihyasının koşullarına odaklanan çalışma, salt iktisadi öncüllerle değil siyaset kurumlarının liyakatini de dikkate alan tavrıyla ekonomi-politik bir izah çerçevesi ortaya koymaktadır denilebilir.

“Kapsayıcı ekonomik ve siyaset kurumlar” ve “sömürücü ekonomik ve siyaset kurumlar” biçiminde tarif ettikleri kavramsal bir ayrım vasıtasıyla dünya çapında refah ve fakirliğin sebepleri, dağılımı ve ortaya çıkış tarzlarına dair kuramsal bir çerçeve oluşturma gayretinde olan Acemoğlu ve Robinson, kurumların toplumların iktisadi ve beşeri muvaffakiyetinde oynadığı tayin edici rolün ekonomi-politik bir bakış açısıyla sarıh bir açıklamasını yapmak amacındadır. Bu anlamda Acemoğlu ve Robinson, yoksulluk ve refah düzeyinin siyaset iktidarın tek kişi ya da küçük bir toplumsal grubun tekelinde olduğu durumlarda eksi yönde, yönetim vatandaş ilişkisinin sorumluluk, katılım ve şeffaflık ekseninde ilerlediği ve böylelikle iktisadi zenginliğin müşterek paylaşımının koşullarının cari olduğu durumlarda ise oldukça pozitif yönde olduğu görüşünü ortaya atarlar. Bu görüşten hareketle de fakir bir memleketin gerekli siyaset-kurumsal düzenlemeleri yapmasıyla kitlenin genelinin siyaset iktidardan pay aldığı ya da en azından bunun kanallarının alabildiğine açık olduğu bir iktisadi, siyaset ve ekonomik yenileşmeyi de sağlayabileceğini salık verirler (Acemoğlu & Robinson, 2017, s. 13-14). Bir diğer deyişle yoksulluk ve refahın kökenleri müşterek olsa da onların toplumlar nezdindeki alımlanma biçimleri farklılık arz ettiğinden bu durum her ülkede kendine özgü bir kurumsallığı vücuda getirir ve mezkur kurumlar pratik yaşamda toplumsal davranış

örüntülerini ciddi manada belirlediği için de onların sosyal ve iktisadi muvaffakiyetini ziyadesiyle etkiler (Acemoğlu & Robinson, 2017, s. 47).

Makro sosyo-ekonomik analiz çerçevesi olarak açıklayıcı olmaktan uzak tezlerden ilkin, ülkeler arası refah ve zenginlik farkının coğrafi hususiyetlerden neşet ettiğini iddia eden *coğrafya tezinin* adını zikreden yazarlar, modernitenin hükmünü icra etmeye başladığı bilhassa 19. yüzyılla beraber zuhur eden müthiş eşitsizliğin tarımsal girdi ve verimlilik farkından ziyade, sınai teknolojilerin ve bunların mamullerinin asimetrik dağılımı ve paylaşımından ileri geldiğini vurgulamış, cari eşitsizlikteki temel belirleyenin teknolojinin dağılımı ve onun icrasındaki farklılık olduğuna dikkat çekmişlerdir (Acemoğlu & Robinson, 2017, s. 52-58). Zenginliği kültüre özgüleyen bir diğer teveccüh gören hipotez olan *kültür hipotezi* de -salt dine değil her türden sosyo-kültürel örüntüye referansla- herhangi bir coğrafyadaki inkişafı anlamlandırmaya çalışırken kültürle ilişkili toplumsal kuralları, eşitsizlikleri ve refah farklılıklarını mümkün kılan koşulları oluşturan kurumsal nitelikleri belirlemede önemli ve kadim bir rolü haiz olması hasebiyle belli oranda faydalı sağlamaktadır. Buna karşın fazlasıyla din, ahlak ve değerlere vurgu yapan enikonu özcü bir açıklama modeli olarak misal Kore Savaşı öncesinde kültürel anlamda neredeyse homojen ve tek ülke olan Güney ve Kuzey Kore arasındaki muazzam sosyo-ekonomik farkın izahından vareste olduğunu da vurgulamak gerekmektedir (Acemoğlu & Robinson, 2017, s. 60-64). Toplumsal artığın tanzimindeki muvaffakiyeti açıklama gayretindeki bir başka anlayış olan *cehalet hipotezi* ise Acemoğlu ve Robinson'a (2017, s. 66-69) göre, yoksul diyarların bir dolu ekonomik başarısızlık ve bunların kümülatif etkisinden sebep kronik bir döngüyle sürekli hale gelen krizlere nasıl müdahale etmesi gerektiğinden bihaber siyasal ve ekonomik seçkinlerin zayıf performansına odaklanmasıyla dünyadaki eşitsizliğin menşei ve sürekliliğine ilişkin anlamlı bir yanıt olmaktan uzaktır.

Acemoğlu ve Robinson nazarında, ekonomik ve siyasal kurumlar arasında kuvvetli bir etkileşim olduğu açıktır ve sömürücü siyasal kurumlar iktidarı oligarşik hatta monarşik bir tarzda yoğunlaştırmaya meyyal olduğu gibi iktidarın tatbikinde de herhangi bir kayıt koymaya alabildiğine gönülsüzdür. Buna mukabil iktidarın geniş tabanlı kullanımına dayanan kapsayıcı siyasal ve ekonomik kurumlar ise iştiraki kısıtlayan, ayrıcalıklı bir kesimin kullanımını önceleyen ve bunun için piyasanın ve toplumsal alanın sevk ve idaresine müdahil olan her türden kayıttan ilanihaye ortadan kaldırılmasına angajedir. Sömürücü siyasal kurumların kapsayıcı biçimde değiştirilmesinde 1688 İngiliz "Görkemli Devrimi"ni tarihsel bir dönemeç addeden (Acemoğlu & Robinson, 2017, s. 100) yazarlara göre, bu gelişme sonucunda siyasal

katılım azamileştirilmiş, siyasal seçkinlerin tayin edici rolü ciddi oranda tavsamış ve Joseph Schumpeter'in *yaratıcı yıkım* olarak telakki ettiği Sanayi Devrimi'ne (Acemoğlu & Robinson, 2017, s. 84) giden yolun taşları döşenmeye başlanmıştır.

Şimdiye kadar yaptıkları mülahazaların ciddi bir tarihsel mühimmattan hareket ettiğini fakat dünya çapındaki eşitsizliklerin temellerini mukayeseli bir çerçevede tespitte çalıştıkları için tarihsel malumat üzere bina ettikleri teorilerinin kaçınılmaz olarak bir tarihsel determinizm ya da herhangi bir türden determinizmden hareket etmediği gibi bu minvalde bir belirlenimciliğe de meyyal olmadığını iddia etmektedir. Buradan hareketle dünya tarihsel bir modernleşme teorisi tesis etme niyetleri olmadığı gibi kendileri dışında bu türden bir girişimi de anlamlı bulmadıklarını belirtmektedirler (Acemoğlu & Robinson, 2017, s. 410-420). Acemoğlu ve Robinson'un refah ve zenginliğin tanzimine ilişkin makro sosyo-ekonomik analizleri, coğrafya, kültür ve cehalet odaklı çözümlene gayretlerine bu üçünü de aşan kurumsal niteliklerin tesisi, durumu ve bunların toplumsal ve ekonomik zenginliğin üretimi ve paylaşılmasındaki rolü üzerinden yanıt veren bir izah formu geliştirmesiyle KSD'nin kendi kurumsalcı yaklaşımlarıyla benzerlik gösteren bir anlayış gibi görünse de esasen iş gördüğü muazzam tarihsel-toplumsal data vasıtasıyla ciddi bir vaka ve malumat zenginliği barındırması bakımından dikkat çekicidir.

6. MUKAYESELİ ANALİZİN SOSYO-KÜLTÜREL ÜTOPYASI OLARAK ÇOKKÜLTÜRCÜLÜK

KSD, siyaset alanının gerek yerel gerekse de küresel boyutta tahkiminde, kurumsal bir nitelik kazanmasında ve siyasal karar süreçlerinde etkisi fazlasıyla hissedilen kültürel özellikleri, mukayeseli ve ilişkisel bir mahiyette inceleyerek bütün bunlar üzerinden iyi kötü mutabık kalınabilecek konvansiyonel birtakım öngörülere ulaşma çabasındadır. KSD'nin bu gayreti sadece, bütün kültürel unsurların beraberce yaşadığı, hayatı deneyimlediği ve kendini gerçekleştirme olanağı bulduğu çokkültürcülük temelli siyasal tavır alışların cari olduğu yahut yaşama şansı olduğu bir ortamda anlamlı hale gelecektir. Dolayısıyla çokkültürcülüğün tarihsel serüveni, bugüne etkisi ve hali hazırda yaşanmakta olan teorik-pratik külliyatına daha da ayrıntılı eğilmek KSD'nin bu çok taraflı yapısını da fazlasıyla zenginleştirecektir.

Faşizm ve ırkçılık illetinin bir daha geri dönmemesine tarih sahnesinden silinmesi maksadıyla bu yöndeki siyasal tavır alışların kalıntılarına karşı özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası toplum müthiş müteyakkız hale gelmiştir. Hususen Keynesçi iktisat politikalarının sonucu ortaya çıkan sosyal refah devleti ve 68' *Hareketi*'nin tetiklediği eşitlikçi ve özgürlükçü siyasal fikirlerin etkisiyle sosyal yaşamın çok kimlikli ve kültürlü bir anlayış

temelinde yeniden düzenlemesi gibi demokratik siyasal talepler ciddi anlamda popüler olmuştur. Bu anlamda gerçekte herhangi bir sınıf ya da zümreyi seçip ona ayrıcalık atfetmeyen çokkültürcülüğün toplumsal tekillikler nedeniyle herkese eşit biçimde uygulanması gerektiğini iddia eden Tariq Modood (2014, s. 18), bu kavramı Batıya dışarıdan gelen göçmenlerin oluşturduğu “azınlıkların siyasal intibakı” anlamında kullanma temayülündedir. Ayrıca Modood (2014, s. 20, 32), derinlikli bir siyaset felsefesi olmaktan çok geçmişteki ortak yaşam anlayışına karşıt olsa bile liberalizm ve sosyal demokrasi eksenli eşit ve özgür yurttaşlık düşüncesinin bir sonucu gibi görmek gerektiğini ifade ettiği çokkültürcülüğün, özellikle 11 Eylül’ü müteakip çokkimlikliliğe gösterilen müsamahanın bir Müslüman radikalizmine kapı araladığı savıyla suçlu ilan edilmesine ve bu biçimiyle krize girdiği savunusuna karşın eğer böyle bir kriz varsa bile bu krizin, onun asıl şimdi ısrarla gündemde tutulmasıyla üstesinden gelinebileceğini belirtmiştir.

Dünyanın önde gelen liberal çokkültürcülük kuramcısı Will Kymlicka da (1998; 2004, s. 73-105) John Rawls’a referansla tarafsız olarak konumlandığı devleti, dini gruplar üzerinden değerlendirildiğinde sekülerizme, göçmen ve azınlıklar tarafından incelendiğindeyse çokulusluluğa kayan kendinden menkul bir evrenselciliğe meylederek yorumlamıştır. Kymlicka’nın bu yaklaşımına karşı her bir topluluğu bizzat kendi beyanlarına istinaden kavramsallaştıran ve bunları hayali bir toplumsal, siyasal yahut fikri bütünlüğün parçasına indirgemeyen aşırı tekilci bir çokkültürcülük anlayışını gündeme getiren Modood (2014, s. 43-60, 61-92), ayrıca kültürden ziyade başkalığa ve çokluğa önem veren, toplumsal birliği birey temelinde değil gruplar düzeyinde kavrayan ve her neviden eşitsizliği çokkültürcü siyaset ve pratiğin öncülüğünde çözümleyen kendi yaklaşımının da bir sinopsisini vermiştir.

Bilhassa Müslüman göçmenlerin Batılı toplumsal yaşama intibakının Fransa’da icra edilen türden militan sekülarist pratiklerle değil *ıvmlı sekülarizmle* mümkün olduğunu belirten Modood (2014, s. 111), bunun da çokkültürcü eşitlik kavramsallaştırmasının mütemmim cüzü olarak değerlendirilmesi gerektiği kanaatindedir. Türkiye’de Cumhuriyetin kurucu elitinin militan sekülarizme meftun tavrının, ağırlığı Müslüman duyarlılıklara sahip kitle nezdinde yarattığı öfkenin, memleketin cari siyasal arenasında yarattığı rövanşist hezeyanlar dikkate alındığında, Modood’un sekülarizme ilişkin bu dozaj uyarısı daha da anlam kazanmaktadır. Modood, devletle kayıtlanmayıp topluma şamil kılınmış, güncel gruplaşma fikrinin çoğul türleriyle denk ve çoklu söyleşi vasıtasıyla gruplardan birini diğerlerine örnek grup olarak cebretmeyen çoklu temsil türleri ve farklı, yeniden düzenlenmiş milli kimlikler üzerinden yürütülen bir yurttaşlık ufkunun artikülasyonuna girişmiş ve çokkültürcülüğün cari krizin

müebbibi olmadığı gibi derinleşmeye mütemayil bu krizin çözümünde daha da işlevsel olduğu iddiasını bir kez daha yinelemiştir. İlaveten çokkültürcülüğü -birçok siyasal nosyon da içeren- normatif bir kavram olarak, yalnızca nüfus ya da toplum temelli tasvirlerden oluşan çokkültürlülükten ayırmıştır (Modood, 2014, s. 210). Toplumsal hayattaki siyasal fikir ve pratiklerden kaynaklandığı için soyut nitelikli olmayan ve Batılı merkez solun siyasal öncelikleriyle biçimlenen çokkültürcülüğün de hali hazırdaki siyasi gelişmelere duyarsız bir iyimserlikten çok menfi koşullarda dahi demokratik yurttaşlık temelli, dinamik nitelikte ve her türden başkılığı kapsayan bir anlayış olarak gündeme dair şimdi bile söyleyebileceği şeyler olduğunu iddia etmiştir.

Bütünleşmeyi çokkültürcülüğe aykırı bir mefhumdan ziyade onu da kapsayan bir şemsiye mefhum olarak belli bir kuramsal seviye biçiminde düşünen Modood (2014, s. 214, 223), bu seviye tanımlamasını 1. *Asimilasyon*, 2. *Bireyci bütünleşme*, 3. *Dünya yurttaşlığı*, 4. *Çokkültürcülük* aşamalarından müteşekkil bütünleşme kavramsallaştırmasıyla desteklemiştir. Modood (2014, s. 244, 247) ayrıca, çokkültürcülüğün, bütünleşmenin en ileri versiyonu olarak gerideki aşamalardan süzülerek gelen deneyimlerin toplumsal çeşitliliğinin korunmasında bir iyileşmeye tekabül ettiğini ve misal Britanya'da devletin Britanyalılık kimliğinin sınırlarının tedrici genişletilmesine yönelik tavrının çokkültürcü bir vatandaşlık tahayyülünün icrasında ilginç bir örnek olduğunu dile getirmiştir.

Son olarak Modood (2014, s. 250), ciddi sayıda Müslümanın Batı topraklarında yaşıyor olmasından kaynaklandığı düşünülen *çokkültürcü hassasiyet ve ılımlı sekülerizm* eksenli Batıdaki sekülarist krizi de göç sonrası çokkültürcülüğün krizi olarak okumayı önerir. Bilhassa Müslümanların Batı kamu sahasında daha fazla görünür hale gelmelerinin yarattığı dinsel görünümlü olsa da özünde kültüralist tepkinin çözümünün, dindarların sadece kendi özel alanlarını değil kamu sahasının tümünü ilgilendiren hadiselerle ilişkin de söz söyleme hakları olduğunun kabulüyle ancak mümkün olacağı kanaatindedir. Ayrıca Modood (2014, s. 272), Avrupalı liderlerin kültüralist tepkiyi harlayan çıkışları karşısında Avrupa kamuoyunun ılımlı sekülarizmi çoğul kılmak ya da terk etmek ikilemiyle karşı karşıya olduğunu iddia ettiği gibi Avrupa'da cari sekülarizmin Müslümanları da içine alacak biçimde genişletilmesinin mezkur kitlenin buraya intibakının da temel belirleyeni olacağını vurgulamadan geçmez. Bu yaklaşımıyla Modood, KSD bakımından belli etnik ve dinsel grupların muhtelif yönetimler altında kendi kimliklerini deneyimleme ve gerçekleştirmeleri noktasındaki farklılıklar ve değişik tavır alışlara ilişkin mukayeseli bir analiz vasıtasıyla iyi yönetimin koşul ve kaidelerini tespit ve tesise ilişkin mülahazalarda bulunma imkanına da katkıda bulunmaktadır.

7. ÇÖZÜM YOLLARININ TIKANIŞININ MÜSEBBİBİ YAHUT NETİCESİ OLARAK ŞİDDET VE SAVAŞ

KSD'nin temel meşgalesinin iyi yönetimin yol ve yordamlarını oluşturmak için tüm siyasal tavır alışların mukayeseli bir çözümlemesini yapmak ve buradan belli belirsiz bir yol haritası çıkarmak olduğu düşünüldüğünde, iyi yönetime engel teşkil eden, yönetim zafiyetinin hem sebebi hem de sonucu olarak değerlendirilebilecek kolektif şiddet ve savaşa da değinmeden geçmemek gerekmektedir. Kolektif şiddet ve savaşın muhtelif tezahürlerinin analizi, bunları mümkün kılan koşulların nitelikli bir analiziyle mümkün olabilecek ve buradan bir eylem repertuarı çıkarmak da geleceğe ilişkin sağduyulu ve umutlu bir yönelimin imkanına destek verecektir.

Şiddetin insan davranışına rengini veren temel güdülerden biri olduğu aşikar olsa da onun niteliği ve muhteviyatına yönelik tartışmalar ve ihtilaflar da bir o kadar çoktur zira mefhumun kendisi çoğunlukla toplumsal yaşamın neredeyse her veçhesinde şu veya bu şekilde cereyan eden olgusal bir hadiseye tekabül etmektedir. Bu yönüyle bilhassa kolektif şiddetin tesadüfen hasıl olmuş makul bir saha vücuda getirmediği ve özünde şiddet ihtiva etmeyen istişarelerden neşet eden yan etkilerden tezahür ettiği savunulabilse ve her ne kadar onun tözü ve cevheri gibi özcü izahatlar mümkün olmasa bile, kolektif şiddete dair genel hatlara sahip bir robot resim çıkarmak imkan dahilindedir (Tilly, 2009, s. 7-8). Kolektif şiddet türlerini *dağınık saldırılar, kesintiye uğramış müzakereler, bireysel kavgalar, fırsatçılık ve yağma, koordine yıkım ve şiddet ritüelleri* başlıkları altında tasnif etmeye çalışan Tilly, buradan şiddetin mahiyetine ilişkin çıkarımlarda bulunmak ve onun olabildiğince ortadan kaldırıldığı bir siyasal toplumsal kurumsallaşmanın koşullarına odaklanmak amacındadır.

Oldukça karmaşık ve dinamik bir anlam ağı ve eylem dizgesiyle cereyan eden şiddet örüntülerinin muhtelif zaman ve mekanlardaki tezahürleri, salt katıksız bir şiddet seremonisi şeklinde değil de şiddet içermeyen bir toplumsal faaliyetle müttelik bir biçimde de ortaya çıkabilir. Bu haliyle şiddet siyasal rejimlerden kültürel hususiyetlere, müşterek hak talebinden kişisel husumetlere varıncaya dek muazzam bir farklılıklar evreninde iş görmektedir denebilir. Hülasa şiddetin muhtelif hallerinin sarıh bir biçimde anlaşılması ya da en azından genel hatlarına dair fikir sahibi olunması, mümkün merteye şiddetten azade kılınmış bir iyi yönetim odaklı bir toplumsal hayat tahayyülünün muhkem kılınması için KSD nazarında da ciddi kıymeti haizdir.

Öte yandan yine muhtelif ihtilafların çözümünde kaçınılmaz bir son çare vazifesi gören savaş mefhumu da KSD'nin mühim ilgi alanlarından birini teşkil etmektedir. Dünyanın -teknik

ilerlemenin de katkısıyla- tek bir ultra-mekan boyutuna bürünmesi, eskinin savaş ve strateji tanımlarının kökten sorgulanması, hatta onları sağ tutan koşulların yokluğunda bizzat bu mefhumların bekasının mevzu bahis olduğu tartışmalarını da beraberinde getirmiştir (Stephens & Baker, 2009, s. 13). Küresel sistemin üzerinde bina edildiği ulus-devlet eksenli yapının küresel bir tek pazar ekseninde giderek kurumsallaşması, çoğu durumda iktisadi bakımdan devletlerden de büyük bir güce sahip çokuluslu şirketlerin cirit attığı bir siyasi arena ortaya çıkarmıştır. Buna mukabil mezkur durumun mağdurlarının kendi bekalarının tek savunucusu olarak ulus-devlete sarılması ise ona tersinden bir güçlenme imkanı sağlamış ve bu durum iktisadi mağduriyet ve milliyetçilik eksenli ulus devlet meftuniyetine de can suyu vermiştir.

Bir diğer cephede, iki egemen güç arasında düzenli birer ordu ile belli bir yer ve zamanda cereyan eden çatışma biçimindeki konvansiyonel savaş tanımı, günümüzde, devletlerin göğüs göğse çarpışmasından ziyade propaganda, dezenformasyon, psikolojik harekat ya da uluslararası kurumlar vb. gibi unsurlarla farklı ekonomik ya da siyasi yaptırımları ifade eden *Soğuk Savaş* benzeri caydırıcı politikalar vasıtasıyla icra edilen bir çatışmaya dönüşmüştür. Konvansiyonel savaşa bir diğer karşıt örnek de düzenli ordudan çok küçük silahlı gruplar ya da paramiliter örgütlenmeler yoluyla düzenli ordu ya da her türden muarıza yönelik yürütülen yeri ve zamanı belirsiz, uluslararası savaş hukukunun normlarından azade bir sıcak çatışma biçiminin yaygınlaşmasıdır. Bir diğer deyişle klasik manadaki savaşlar yok olmaya yüz tuttukça onların yerini, süreklileşmiş bir şiddet hali, toplumun tümüne sirayet etmiş bir tür iç savaş iklimi, vekalet savaşı ve geleneksel savaş hukukunun normlarıyla izah edilemeyecek düzeylerde seyreden bir *terörizmin şiddet orjisi* almıştır (Kardeş, 2019, s. 20).

Devletler de bu gerilla tipi örgütlenmelerle aynı türden özel harp teknikleriyle mücadele etme yoluna gitmiş bu da savaş hukukunun varlığını ve müeyyidelerini her şeye rağmen gözetmesi gereken kamusal bir kurum olarak ordunun eylemlerinin meşruiyeti bakımından ciddi bir kriz doğurmuştur. Bu bakımdan yeni türden savaşları eski tip bir strateji, plan ve taktikler ekseninde yürütmenin koşulları giderek ortadan kalkmış, silahlı kuvvetlerin salt bir muharip olarak kullanılmasının yanında onu da kuşatan birtakım değer, siyaset ve pratiklerle beraber hareket eden çok taraflı ve kimi zaman birbiriyle çelişen birtakım talep ve pratikler üzere iş gören bir kurum olarak düşünülmesi elzem olmuştur (Stephens & Baker, 2009, s. 360-361).

Buradan hareketle KSD minvalinde bu analizler toplumsal ihtilafların giderilmesi ve müzakere edilmesinde değişen tarihsel koşulların, son çare olsa da temel ihtilaf giderme konvansiyonlarından biri olan savaşın mahiyetinde de çaplı dönüşümler yarattığını ortaya

koymasıyla önem arz etmektedir. KSD'nin bir başka hedefi de her türden ihtilafın savaş ya da müzakere -hangisi olursa olsun- yoluyla üstesinden gelinmesinin mukayeseli bir çerçeveden izah edilmesi ve iyi yaşam ve yönetimin tesisinin dikkat kesilmesi gereken kriz an ve alanlarına ışık düşürülmesidir. KSD'de sıklıkla tartışılan bir başka revaçta tez de bir nevi taşıma suyla değirmen döndürme faaliyeti olarak otokratik rejimlerin Batılı değerlerin bayraktarı olarak süper devletlerin askeri müdahaleleriyle uygar dünyaya kazandırılmasına yönelik haklı müdahale ya da savaş tezidir. Buradan hareketle ABD gibi bir süper gücün bazen doğrudan çıkarı olmasa da salt insani gerekçelerle müdahaleyi bir tür reklam gideri minvalinde değerlendirebileceğini belirten görüşe karşı, emperyal güçlerin -kimi kez insani nitelikleri daha önde müdahalelere denk düşen birtakım faaliyetleri olabilsede- esas itibarıyla uzun yirminci yüzyılın emperyal barbarlıklarının mütecaviz temsilcileri olduğunu hiçbir zaman akıldan çıkarmamak gerekmektedir (Hobsbawm, 2008, s. XVII). Ayrıca şimdiye kadarki örnekler üzerinden bu türden müdahalelere maruz kalan ülkelerin ezici bir çoğunluğunda arzu edilen sözde hedeflere ulaşmak bir yana eskiye rahmet okutan bir zelilliğin hüküm sürdüğü göz önünde bulundurulduğunda, toplumsal kurumların ani müdahalelerle bir anda değişmediği, demokratik ve insani değerlerin teknoloji ithali gibi hızlı ve semeresi hemen görülen bir şey olmadığı ve dolayısıyla tarihte bu anlamda çok az kestirme yol olduğu da bütün çıplaklığıyla gözler önüne serilmiştir (Hobsbawm, 2008, s. XXII).

8. SONUÇ

Sonuç olarak KSD'yi birçok veçhe ve katmandan müteşekkil, her türden unsuru kendine konu ve dert edinen, insan topluluklarını oluşturan kuramsal ve pratik bütün eylem ve fikirleri bünyesine katmaya gayret gösteren ve bütün bunlar üzerinden sosyal hayatın mütekamil bir biçimde ve toplumsal çatışmaların azaltılmasını hedefleyen bir iyi yönetim idealine bağlı, bütün bu yönleriyle normatif nitelikli bir sosyal bilim olarak tarif etmek mümkündür. Bu anlamda KSD'nin yalnızca tarihsel olayların günü gününe kaydına sevdalı karşılaştırmalı bir vakanüvislik yahut kamu yönetimine ilişkin teknik düzeyde kimi kural ve kaidenin tayinine adanmış bir tür teknisyenlikten ibaret olmadığını belirtmek gerekmektedir. Burada üzerinde durulan öncü metinlerden de anlaşılacağı üzere KSD, dünyaya ve orada yaşayan bütün insan topluluklarına dair amatör nitelikli bir hayret ve merak duygusunu, kesinliklere dayalı açıklama ve yargılara varmanın sosyal bilimsel bir fantezi olduğunun farkındalığına rağmen yitirmeme gayretindedir. Hülasa, bu dünyada toplumsal refah ve mutluluğu önceleyen makul nitelikli bir ortak yaşamın ne türden fikir ve pratiklerle müesses hale getirilebileceği sorusundan ilham alan KSD, siyaset, kültür, ekonomi ve yönetim gibi mefhumların sosyal

bilim müktesebatı vasıtasıyla karşılaştırmalı bir biçimde sorunsallaştırması ve incelenmesi çabasının adıdır.

KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D., & Robinson, J. A. (2017). *Ulusların düşüşü* (Çev. F. R. Velioglu). Doğan Kitap
- Foucault, M. (1995). *Ders özetleri 1970-1982* (Çev. S. Hilav). Yapı Kredi Yayınları.
- Geertz, C. (2012). *İki kültürde İslam* (Çev. M. M. Şahin). Küre Yayınları.
- Geertz, C. (2010). *Kültürlerin yorumlanması* (Çev. H. Gür). Dost Kitabevi.
- Hobsbawm, E. J. (2008). *Küreselleşme, demokrasi ve terörizm* (Çev. O. Akınhay). Agora Kitaplığı.
- Huntington, S. P. (2015). *Medeniyetler çatışması ve dünya düzeninin yeniden kurulması* (Çev. M. Turhan ve C. Soydemir). Okuyan Us Yayınları.
- Kardeş, M. E. (2019). *Yönsüzleşmiş savaşlar: Politik felsefenin bir sınır meselesi olarak savaşa dair*. Pinhan Yayıncılık.
- Kymlicka, W. (2004). *Çağdaş siyaset felsefesine giriş* (Çev. E. Kılıç). İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Kymlicka, W. (1998). *Çokkültürlü yurttaşlık* (Çev. A. Yılmaz). Ayrıntı Yayınları.
- Lane, R. (2014). *Karşılaştırmalı siyaset sanatı* (Çev. Z. A. Kılınç). Küre Yayınları.
- Modood, T. (2014). *Çokkültürcülük*. (Çev. İ. Yılmaz). Phoenix Yayınevi.
- Stephens, A., & Baker, N. (2009). *Savaşı anlamak* (Çev. S. Yazır). Phoenix Yayınevi.
- Tilly, C. (2009). *Kolektif şiddet siyaseti* (Çev. S. Özel). Phoenix Kitabevi.