

İİBFD

Ardahan Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Dergisi



Cilt / Volume

Sayı / Issue

4

1

Haziran / June

2022

Editör / Edited by
Ali Kemal Çelik, Doç. Dr.

Ardahan University
Journal of the Faculty of Economics
and Administrative Sciences

JFEAS

T.C.
ARDAHAN ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
(ARÜ İİBFD)

Ardahan University
Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences (ARU JFEAS)

Cilt / Volume	Sayı / Issue	Yıl / Year
4	1	2022

İmtiyaz Sahibi / Concessionnaire

Sibel CENGİZ, Prof. Dr.

Baş Editör / Editor-in-chief

Ali Kemal ÇELİK, Doç. Dr.

Editör Yardımcıları / Assistant Editors

Şafak ALTAY, Dr. Öğr. Üyesi

Hakan CAVLAK, Dr.

Selçuk YEKE, Dr.

Cihan YILMAZ, Dr.

Yayın Kurulu / Publication Board

Ali Kemal ÇELİK, Doç. Dr.

Sibel CENGİZ, Prof. Dr.

Cem DİŞBUDAK, Prof. Dr.

Editör Kurulu / Editorial Board

Aykut BERBER, Prof. Dr. - University of the West of England, Birleşik Krallık

Cemal ZEHİR, Prof. Dr. - Yıldız Teknik Üniversitesi, Türkiye

Elif HAYKIR HOBİKOĞLU, Prof. Dr. - İstanbul Üniversitesi, Türkiye

Germán Héctor GONZÁLEZ, Prof. Dr. - Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur, Arjantin

Hakan YILDIRIM, Prof. Dr. - Marmara Üniversitesi, Türkiye

Hardeep CHAHAL, Prof. Dr. - University of Jammu, Hindistan

Mete YILDIZ, Prof. Dr. - Hacettepe Üniversitesi, Türkiye

Mustafa SEVÜKTEKİN, Prof. Dr. - Uludağ Üniversitesi, Türkiye

José Raúl Luyando CUEVAS, Prof. Dr. - Autonomous University of Nuevo León, Meksika

Yasin ROFCANIN, Prof. Dr. - University of Bath, Birleşik Krallık

Anil KUMAR, Doç. Dr. - London Metropolitan University, Birleşik Krallık

Cem IŞIK, Doç. Dr. - Anadolu Üniversitesi, Türkiye

Harun YILDIZ, Doç. Dr. - Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi, Türkiye

Ieva MEİDUTĖ-KAVALIAUSKIENĖ, Doç. Dr. - Vilnius Gediminas Technical University, Litvanya

Simon GRIMA, Doç. Dr. - University of Malta, Malta

Adah-Kole Emmanuel ONJEWU, Dr. - Coventry University, Birleşik Krallık

Álvaro Arturo Hurtado RENDÓN, Dr. - Universidad EAFIT, Kolombiya

Mohamed Yacine HADDOUD, Dr. - Plymouth University, Birleşik Krallık

Siamak KAZEMZADEH, Dr. - Islamic Azad University, İran

İktisat / Economics

Sibel CENGİZ, Prof. Dr. - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Cem DIŞBUDAK, Prof. Dr. - Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Türkiye

Özlem EŞTÜRK, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

İbrahim Orkun ORAL, Dr. Öğr. Üyesi - Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Türkiye

Ali SATTARY, Dr. Öğr. Üyesi - University College of Nabi Akram, İran

Nilcan MERT, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

İşletme / Business Administration

Zafer AYKANAT, Doç. Dr. - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Tayfun YILDIZ, Doç. Dr. - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Seyedhadi ESLAMIAN SHIRAZ, Dr. Öğr. Üyesi - University College of Nabi Akram, İran

Bahar TÜRK, Dr. Öğr. Üyesi - Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Türkiye

Merve KIYMAZ KIVRAKLAR, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Yusuf Murat KIZILKAYA, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi / Political Science and Public Administration

İhsan KURTBAŞ, Doç. Dr. - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Kürşad Emrah YILDIRIM, Doç. Dr. - Anadolu Üniversitesi, Türkiye

Kutay ÜSTÜN, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Abdulsemet YAMAN, Doç. Dr. - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Onur AKÇAKAYA, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Fesih BAYRAKTAR, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Uluslararası İlişkiler / International Relations

Füsun ÖZERDEM, Prof. Dr. - Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Türkiye

Ali Haydar SOYSÜREN, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Zuhal ÇALIK TOPUZ, Dr. Öğr. Üyesi - Ardahan Üniversitesi, Türkiye

Yazım ve Dil Editörleri / Language Editors

Doğan SALTAS, Dr. Öğr. Üyesi

Necip YILDIZ, Dr. Öğr. Üyesi

Tarandığımız Dizinler / Indexing

ARÜ İİBF Dergisi, aşağıda yer alan endeks ve dizinler tarafından taranmaktadır.

Ayrıca diğer ulusal ve uluslararası endekslere ve dizinlere başvurular yapılmış/yapılmakta olup değerlendirme süreçleri devam etmektedir.



Yayın Türü, Yayın Periyodu / Type of Publication, Publication Period

Uluslararası, Hakemli ve Süreli Yayın, Yılda 2 sayı (Haziran ve Aralık) /
International, Peer-reviewed and Periodical Journal, biannual (June and December)

Yayın Dili / Language

Türkçe ve İngilizce / Turkish and English

Açık Erişim İlkesi / Open Access Policy

Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi makaleleri açık erişimlidir ve Creative Commons Atıf-GayriTicari 4.0 Uluslararası (CC BY-NC 4.0) olarak lisanslıdır.



Telif Hakkı / Copyright

ARÜ İİBF Dergisinin her türlü yayım ve telif hakkı Ardahan Üniversitesi'ne aittir. 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu hükümlerine göre, fotokopi, dijital ve benzeri yöntemler ile tamamı veya herhangi bir bölümü dergi sahibinin veya yayın kurulu başkanının izni olmadan basılamaz ve çoğaltılamaz. Bilimsel etik kurallarına uygun olmayan alıntı yapılamaz. Ayrıca dergide yayımlanan makalelerin fikri sorumluluğu yazarlara aittir.

İletişim Bilgileri / Contact Information

iibfdergi@ardahan.edu.tr

Bu Sayının Hakemleri / Referees of This Issue

Ad Soyad, Unvan / Name Surname, Title	Üniversite / University
Agah Sinan Ünsar, Prof. Dr.	Trakya Üniversitesi
Rahmi Deniz Özbay, Prof. Dr.	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Turhan Korkmaz, Prof. Dr.	Mersin Üniversitesi
Abdullah Topcuoğlu, Doç. Dr.	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Erdal Aydın, Doç. Dr.	Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Erhan Örselli, Doç. Dr.	Neomettin Erbakan Üniversitesi
Hayri Abar, Doç. Dr.	Gaziantep Üniversitesi
Kürşad Emrah Yıldırım, Doç. Dr.	Anadolu Üniversitesi
Tarık Küçükdeniz, Doç. Dr.	İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa
Vedat Yılmaz, Doç. Dr.	Malatya Turgut Özal Üniversitesi
Yaşar Öz, Doç. Dr.	Bartın Üniversitesi
Akansel Yalçinkaya, Dr. Öğr. Üyesi	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Ali Yıldırım, Dr. Öğr. Üyesi	Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi
Aslı Seda Kurt, Dr. Öğr. Üyesi	Dokuz Eylül Üniversitesi
Aziza Syzdykova, Dr. Öğr. Üyesi	Hoca Ahmet Yesevi Uluslararası Kazak Türk Üniversitesi
Ferid Önder, Dr. Öğr. Üyesi	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Hüseyin Güvenoğlu, Dr. Öğr. Üyesi	Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi
İlyas Kays İmamoğlu, Dr.	Bayburt Üniversitesi
Onur Çetin, Dr. Öğr. Üyesi	Trakya Üniversitesi
Orkun Oral, Dr. Öğr. Üyesi	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Ramazan Ekinci, Dr. Öğr. Üyesi	İzmir Bakırçay Üniversitesi
Şeyma Şahin Kutlu, Dr. Öğr. Üyesi	Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi
Betül Gümüş, Dr.	Eskişehir Teknik Üniversitesi
Göknur Ersarı, Dr.	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Onur Demirci, Dr.	Ardahan Üniversitesi
Oktay Yanık, Doç. Dr.	Yüksek İhtisas Üniversitesi

İÇİNDEKİLER / Contents

Yazar(lar) / Author(s)	Başlık / Title [Makale türü / Article type]	Sayfa / Page
Ömer Keskin	Barter sistemi ile ilgili YÖK tez merkezinde ve Dergipark veri tabanında yer alan akademik çalışmaların bibliyometrik analizi <i>Bibliometric analysis of academic studies on the barter system in thesis center of Council of Higher Education (YOK) and Dergipark database</i> [Araştırma makalesi / Research article]	1-10
C. Erdem Hepaktan	Yapısal kırılmalar altında Türkiye’de dış ticaret dengesi ve genç işsizliği arasındaki ilişki <i>The relationship between the balance of foreign trade and young unemployment in Turkey under structural breaks</i> [Araştırma makalesi / Research article]	11-17
Tuba Ezgi Çakır Esen Birgül Küçük Çırpın	Bir hizmet işletmesinin kuruluş yeri seçiminde bulanık TOPSIS yönteminin kullanımı <i>Use of fuzzy TOPSIS method in facility location decision for a service company</i> [Araştırma makalesi / Research article]	18-33
Hilal Mola	İktisadi risk algısına kültürel eğilimler ışığında analitik bakış: Türkiye - Rusya - ABD - Japonya örneği <i>Analytical view the perception of economic risk in the light of cultural tendencies: example of Turkey, Russia, USA, Japan</i> [Araştırma makalesi / Research article]	34-40
Fatih Gönül Abdurrahman Çalık	Duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik ilişkisi: hastane çalışanları üzerinde bir araştırma <i>The relationship of emotional intelligence, job satisfaction and burnout: a research on hospital employees</i> [Araştırma makalesi / Research article]	41-50
Abdülsemet Yaman Begüm İsbir Havva Ünal Tosun	Yerel kamu hizmetlerinde verimlilik ve etik ilişkisi: Ardahan Belediyesi örneği <i>The relation between efficiency and ethics at local public services: the case of Ardahan Municipality</i> [Araştırma makalesi / Research article]	51-60
Betül Balkan Akan	İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansına etkisi: sağlık sektöründe bir uygulama <i>The effect of management and organization incentive on business performance in internal entrepreneurship: an application in the health sector</i> [Araştırma makalesi / Research article]	61-67
Bilgehan Kübilay	Economic news and availability heuristic in investor decisions <i>Yatırımcı kararlarında ekonomik haberler ve bulunabilirlik hevristik</i> [Derleme makale / Review article]	68-74
Murat Akdağ Gürkan Bozma	Central bank digital currency and monetary policy <i>Merkez bankası dijital parası ve para politikası</i> [Derleme makale / Review article]	75-80
Arzu Varlı Bınagül	Erken Cumhuriyet döneminde umumî mağazacılık <i>Bonded warehouses during the Early Republican period</i> [Derleme makale / Review article]	81-88

SUNUŞ

Değerli Okuyucular,

Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (ARÜ İİBFD) olarak 2022 yılının Haziran sayısını, yer verdiğimiz on makale ile sizlere sunuyoruz. Dergimizin son sayısında yedi araştırma makalesi ve üç derleme makale yer almaktadır. Dergimizin bu sayısında, gönderilerin çalışmaların nicelik, nitelik ve bilim dalı çeşitliliği gibi hususlar önceki sayılarında olduğu gibi dikkate alınarak yer almasına önem verilmiştir. Bu sebeple dergimizi okurken hem çalışmaların özgün değerlerinin hem de dergi ile ilgili arka planda titizlikle yürütülen yayın süreçlerinin sizlerde ilgiyle okumayı teşvik edeceği düşünmekteyiz.

Uluslararası bir dergi olarak yayın ve hakem süreçlerini daha iyileştirebilmek için çalışmalarımıza devam ettiğimizi ve yakın zamanda ULAKBİM-TR Dizin'de yer almak için gereken süreçleri başlatan başvurumuzu yapacağımızı memnuniyetle sizlere bildirmek istiyoruz. Dergi olarak amacımızı, yayın kalitesini ve değerlendirme süreçlerini üst seviyeye taşıyarak, faydalı ve özgün akademik yayınları sizlerle buluşturmak ve nitelikli akademik çalışmaların ortaya çıkabilmesine katkı sağlamak olarak belirtiyoruz. Bu sayıda çalışmalarını dergimiz aracılığıyla siz okuyucularımızla buluşturmayı tercih eden değerli yazarlarımıza ve çalışmaların değerlendirilmesinde katkılarını esirgemeyen kıymetli hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız. Bundan sonraki sayılarımızda birbirinden değerli yeni çalışmaları sizlerle buluşturmayı ümit ediyor, iyi okuma dileklerimizi sunuyoruz.

Saygılarımızla...

Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Editörlüğü



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Barter sistemi ile ilgili YÖK tez merkezinde ve Dergipark veri tabanında yer alan akademik çalışmaların bibliyometrik analizi

Bibliometric analysis of academic studies on the barter system in thesis center of Council of Higher Education (YOK) and Dergipark database

Ömer Keskin^{a*}

^a Doktora Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı, Sakarya, Türkiye, omerkskn21@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1939-2791

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 7 Ocak 2022

Kabul: 6 Nisan 2022

Anahtar kelimeler:

Barter Sistemi,

Bibliyometrik Analiz,

Microsoft Excel,

MAXQDA

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 7 January 2022

Accepted: 6 April 2022

Keywords:

Barter System,

Bibliometric Analysis,

Microsoft Excel,

MAXQDA

Article type:

Research article

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Türkçe literatürde barter sistemi ile ilgili yapılmış tez ve makale çalışmalarının bibliyometrik analizini yapmaktır. Bu bağlamda, YÖK Tez Merkezinde yer alan 41 tez ve Dergipark Veri Tabanında yer alan 23 makale, Microsoft Excel ve MAXQDA 2020 Nitel Veri Analiz programları kullanılarak bibliyometrik özellikler kapsamında incelenip analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, geçmişten günümüze barter sistemi ile ilgili yapılmış çalışmaların sayısının artış hızı oldukça düşüktür. Ayrıca çalışmalarda genel olarak, barter sisteminin sadece finansman boyutu, muhasebe uygulamaları boyutu ve işleyiş boyutu gibi belli başlı boyutları ön plana çıkarılmıştır. Diğer taraftan çalışmaların çoğunda, normalde belirtilmiş olması gereken araştırma modeli ve veri toplama teknikleri gibi unsurlar belirtilmemiştir.

ABSTRACT

This study's objective is to conduct a bibliometric analysis of the thesis and articles on the barter system in Turkish literature. In this context, 41 theses in YOK Thesis Center and 23 articles in Dergipark Database were reviewed and analyzed within the bibliometric features' framework applying Microsoft Excel and MAXQDA 2020 Qualitative Data Analysis programs. The study results show that the increase rate in the number of barter system studies from past to present is quite low. Moreover, only the financing, accounting practices, and functioning of the barter system were highlighted in the studies. Moreover, the research model and data collection techniques that should normally be specified are not provided in most of the studies.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: omerkeskin@yyu.edu.tr

Atıf / Citation: Keskin, Ö. (2022). Barter sistemi ile ilgili YÖK tez merkezinde ve Dergipark veri tabanında yer alan akademik çalışmaların bibliyometrik analizi. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 1-10.

1. Giriş

İşletmelerin temel amaçları, mal ve/veya hizmet üretmek ve pazarlamaktır. Finansman, bu süreçte işletmelerin ihtiyaç duydukları en önemli kaynaklar arasındadır. İşletmeler, finansman ihtiyaçlarını genellikle banka kredileri kullanarak karşılama yoluna başvurumaktadırlar. Ancak banka kredilerini kullanmak, karşılığında paranın maliyeti olarak nitelendirilen ve nakit akışı üzerinde büyük bir baskı unsuru olarak işlev gören faiz maliyetine katlanmayı gerektirmektedir. Dolayısıyla faizlerin yükselmesi durumunda borçlanma maliyeti yükseleceği için işletmelerin bankalardan kredi talep edebilmeleri güçleşmektedir.

Geçmişte yaşanan ekonomik kriz dönemlerinde paranın maliyeti yükselmiştir. Ekonomide yaşanan dengesizlikler işletmelerin finansman ihtiyaçlarını şiddetlendirmişken, dış finansman kaynaklarının azlığı ise işletmelerin yeni yatırım kararları almalarını engellemiştir. Bunda para ve sermaye piyasalarının sığ yapılı niteliği de etkili olmuştur. Bu ve benzeri sebeplerden dolayı işletmeler, finansman sorunlarına çözümler üretme konusunda zayıf kalmışlardır. Sonuç olarak, alternatif finansman yöntemlerinin geliştirilmesi ve kullanılması zorunlu hale gelmiştir.

Leasing¹ ve factoring² gibi alternatif finansman yöntemleri, ekonomik kriz dönemlerinde işletmelerin yükselen faizlerden korunma tedbirlerinin bir sonucu olarak ön plana çıkmıştır. Ancak bu finansman yöntemleri, para temeline dayandığı için genellikle paranın maliyetinin düşürülmesinde ve işletmelerin paraya olan bağımlılıklarının azaltılmasında yetersiz kalmıştır. Bununla birlikte trampa (malın malla değişimi) işleminden esinlenerek geliştirilen barter sistemi de ekonomik kriz dönemlerinde işletmelerin kullandıkları alternatif bir finansman yöntemi olmuştur. Bu finansman yönteminde ise para elde bulundurma ve kullanma gereği yönünden bir yana bırakıldığı için paranın maliyetiyle karşılaşılmamış ve işletmelerin paraya olan bağımlılıkları azaltılmıştır.

[¹ Leasing, kiracı konumundaki işletmenin satıcıdan seçtiği bir malın finansal kiralama şirketi tarafından peşin olarak satın alınması ve bu malın kullanım hakkının belirli bir kira bedeli karşılığında işletmeye bırakılmasıdır. Leasing hizmeti sunan bir şirket, faaliyetleri için gerekli olan finansmanı genellikle bankalardan kredi elde etmek suretiyle karşılamaktadır. Bu durumda leasing şirketi, faiz maliyetine katlanmaktadır. Leasing şirketi, kredi karşılığında katlandığı faiz maliyetini leasing hizmeti sunduğu işletmelere yansıtmaktadır.]

[² Factoring, kredili mal ve/veya hizmet satan işletmelerin alacak haklarının factoring şirketi tarafından peşin olarak satın alınmasıdır. Factoring şirketi, bir işletmenin alacak hakkını satın aldığı anda söz konusu alacağın tahsilatını üstlenmiş olmaktadır. Alacak hakkını factoring şirketine satan işletme ise belirli bir kesinti (komisyon, faiz vb. kesintisi) karşılığında alacağının bugünkü değerini elde etmektedir. Örneğin, 6 ay vadeli 1000 TL'lik bir alacak hakkını satın alan factoring şirketi, alacak hakkını satın aldığı işletmeye gerekli kesintileri yaptıktan sonra 800 TL vermektedir. Factoring şirketi, alacağın vadesi geldiğinde borçlu işletmeye gitmekte ve 1000 TL'nin tahsilatını gerçekleştirmektedir.]

1.1. Araştırmanın Konusu

Türkçe literatür incelendiğinde, güncel bir konu olması itibarıyla barter sistemi ile ilgili yapılmış çok sayıda tez ve makale çalışmasıyla karşılaşılmaktadır. Bu çalışmanın konusu, ilgili tez ve makale çalışmalarının bibliyometrik özellikler kapsamında incelenip analiz edilmesi üzerine odaklanmaktadır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma, barter sistemi ile ilgili yapılmış tez ve makale çalışmalarını bibliyometrik özellikler kapsamında inceleyip analiz etmek suretiyle bu konudaki entelektüel gelişimi ortaya koymayı ve böylelikle Türkçe literatüre katkı sunmayı amaçlamaktadır.

1.3. Araştırmanın Önemi

Türkiye'de günümüze kadar farklı konularda çok sayıda bibliyometrik çalışma yapılmıştır. Bu çalışmaların bazıları, literatür özeti olarak Tablo 1'de ayrı ayrı gösterilmektedir.

Tablo 1'de görüldüğü üzere, barter sistemi ile ilgili günümüze kadar yapılmış akademik çalışmaların bibliyometrik özellikler kapsamında incelenip analiz edildiği herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu çalışma, ele aldığı konu başlığı itibarıyla Türkçe literatürdeki ilk çalışma olacağından önemlidir.

2. Kavramsal Çerçeve

Çalışmanın bu bölümünde barter sistemi ve bibliyometrik analiz hakkında açıklamalara yer verilmektedir.

2.1. Barter Sistemi

Barter sistemi, trampa işleminin geliştirilip sistematikleştirilmiş ve sadece malların değil, aynı zamanda hizmetlerin de çok sayıdaki üye işletme arasında değişiminin mümkün hale getirilmiş olduğu modern bir ticaret sistemidir (Öz, 2005). Barter sistemine üye olmak suretiyle giriş yapılabilir. Üyelik başvurusunda bulunan işletme, barter şirketi tarafından talep edilen belgeleri teslim etmektedir. Bu belgeler, genel olarak, işletmenin vergi lehdasının fotokopisi, işyeri kira sözleşmesi, bilanço ve gelir tabloları gibi belgelerden oluşmaktadır (Arzova, 2000). Barter şirketi, işletmenin teslim ettiği belgeler üzerinde inceleme başlatmaktadır. İnceleme sonucunda başvurusu kabul edilen işletmeyle barter şirketi arasında Genel Üyelik Sözleşmesi imzalanmaktadır. Sözleşmeyi imzalayan üye işletme, yıllık üyelik aidatını barter şirketine nakit olarak ödemektedir. Daha sonra üye işletmeye cari hesap açılmakta ve barter sistemi içerisinde yapacağı tüm barter işlemleri barter şirketi tarafından bu hesaba kaydedilmektedir³.

Barter şirketi, üye işletmeye barter sistemi içerisinde kullanabileceği belgeleri teslim etmektedir. Bu belgeler, genel olarak, barter çeki⁴, arz bildirim formu ve talep bildirim formu gibi belgelerden oluşmaktadır (Arzova, 2000). Ayrıca barter şirketi, yapacağı tüm barter işlemlerinde üye işletmeye yardımcı olması için bir broker görevlendirmektedir (Oduncuoğlu, 2007). Üye işletmenin bir barter işlemi yaparak mal ve/veya hizmet elde edebilmesi, her şeyden önce cari hesabında yeterli kredi limitine sahip olmasına bağlıdır. Yeterli kredi limitine sahip olmak ise ya barter işlemlerinde üye işletmelere önce mal ve/veya hizmet sunmayı ya da barter şirketine teminat vermeyi gerektirmektedir⁵ (Tekşen, 2006).

[³ Üye işletmenin barter sisteminde barter işlemi yapma yetkisi alabilmesi için Genel Üyelik Sözleşmesi'ni imzalaması yeterli değildir. Genel Üyelik Sözleşmesi'nin imzalanması, bu yetkiyi alabilmenin ön koşuludur. Ek olarak üye işletme, yıllık üyelik aidatını barter şirketine peşin olarak ödemek zorundadır. Çünkü üye işletmenin barter işlemi yapma yetkisi alabilmesi, barter şirketine yıllık üyelik aidatını ödedikten sonra kendisine açılacak olan cari hesabın varlığını gerektirmektedir.]

Tablo 1. Türkiye’de farklı konularda yapılmış bibliyometrik çalışmalar

Tez Çalışmaları				
Yazar(lar)	Yıl	Araştırma Alanı	Araştırma Konusu	Araştırma Bulguları
Şahin	2021	Halk sağlığı	Halk sağlığı konulu araştırma makalelerinin bibliyometrik analizi.	1553 araştırma makalesi üzerinde yapılan analizler sonucunda makalelere 113 ülkedeki 2706 kurumdaki toplam 8703 yazarın katkı sunduğu, makalelerde toplam 3471 farklı anahtar kelime kullanıldığı ve makalelerin 179 farklı akademik dergide yayınlandığı tespit edilmiştir. Ayrıca makale sayısı bağlamında en üretken ülkenin Amerika Birleşik Devletleri, en üretken kurumun ise Wuhan Üniversitesi olduğu belirtilmiştir.
Çalışkan	2021	Çeviri	Çeviri konulu lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi.	814 lisansüstü tezin 657’sinin yüksek lisans, 156’sının doktora, 1’inin ise sanatta yeterlilik tezi olduğu, ilk tezin 1985 yılında yüksek lisans tezi olarak hazırlandığı, en fazla tezin 2019 yılında hazırlandığı ve tezlerin en fazla Türkçe dilde ve Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde yazıldığı tespit edilmiştir.
Elmas	2021	Kadın ve turizm	Ulusal ve uluslararası literatürde “kadın ve turizm” konusunu birlikte ele alan çalışmaların bibliyometrik analizi.	3245’i uluslararası, 188’i ulusal literatürde olmak üzere toplam 3433 çalışmanın tez ve makale ağırlıklı olduğu, çalışmaların genellikle kadın yazarlar tarafından hazırlandığı ve en çok makale düzeyinde çalışma yapıldığı tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmalarda kadın ve turizm konusunun ağırlıklı olarak turizm işletmeciliği ve konaklama endüstrisi bağlamında incelendiği belirtilmiştir.
Akyıldız	2021	Cam tavan	Ulusal ve uluslararası literatürde cam tavan konulu çalışmaların bibliyometrik analizi.	1241 çalışma üzerinde yapılan analizler sonucunda en çok yayın yapılan derginin Yönetimde Cinsiyet dergisi olduğu, yayınlarda iş ve ekonomi ile kadın konularına ağırlık verildiği ve yayınların genellikle makale olarak hazırlandığı tespit edilmiştir.
Demir	2020	Gastronomi	Gastronomi konulu makalelerin bibliyometrik analizi.	444 makale üzerinde yapılan analizler sonucunda en fazla makalenin 2018 yılında hazırlandığı, makale sayısı bağlamında en üretken kurumun Gazi Üniversitesi olduğu ve makalelerde araştırma yöntemi olarak nitel yöntemin daha çok tercih edildiği tespit edilmiştir.
Dinç	2020	Ortodonti	Ortodonti konulu makalelerin bibliyometrik analizi.	775 makale üzerinde yapılan analizler sonucunda makalelerin yarısına yakınının Türk Ortodonti Dergisi’nde yayınlandığı, en fazla makalenin 2010-2014 yılları arasında hazırlandığı, makale türü olarak en fazla araştırma makalesi hazırlandığı ve makale sayısı bağlamında en üretken kurumların sırasıyla Gazi Üniversitesi, Ankara Üniversitesi ve Hacettepe Üniversitesi olduğu tespit edilmiştir.
Kurt	2019	Kentleşme ve çevre sorunları	Kentleşme ve çevre sorunları konulu lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi.	490 lisansüstü tezin 276’sının kentleşme sorunları konusunda, 214’ünün ise çevre sorunları konusunda hazırlandığı, tezlerde araştırma yöntemi olarak nitel yöntemin daha çok tercih edildiği ve tezlerin en fazla Türkçe dilde yazıldığı tespit edilmiştir.
Aksaray	2019	Müzik	Müzik konulu lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi.	1952 lisansüstü tezin 1555’inin yüksek lisans, 339’unun doktora, 49’unun sanatta yeterlilik, 9’unun ise tıpta uzmanlık tezi olduğu, tezlerin 88 farklı üniversitede hazırlandığı ve tezlerin en fazla Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde yazıldığı tespit edilmiştir.
Makale Çalışmaları				
Yazar(lar)	Yıl	Araştırma Alanı	Araştırma Konusu	Araştırma Bulguları
Polat ve Karakuş	2021	Çevre eğitimi	Çevre eğitimi konulu makalelerin bibliyometrik analizi.	1660 makale üzerinde yapılan analizler sonucunda makalelerin %62’sinin son altı yılda hazırlandığı, makalelerde araştırma modeli olarak betimsel modelin daha çok tercih edildiği ve makalelere 94 farklı ülkeden araştırmacının katkı sunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca makale sayısı bağlamında en üretken ülkelerin sırasıyla Brezilya ve Amerika Birleşik Devletleri olduğu belirtilmiştir.
Gök	2021	Turizm	Turizm konulu makalelerin bibliyometrik analizi.	584 makale üzerinde yapılan analizler sonucunda makalelerin en çok Journal of Sustainable Tourism dergisinde yayınlandığı, en fazla makalenin 2020 yılında hazırlandığı ve makale başına düşen ortalama atf sayısının 18,4 olduğu tespit edilmiştir.
Doğan	2020	Entegre raporlama	Entegre raporlama konulu makalelerin ve tezlerin bibliyometrik analizi.	26’sı makale, 38’i ise lisansüstü tez olmak üzere toplam 64 çalışma üzerinde yapılan analizler sonucunda en fazla tezin 2019 yılında, en fazla makalenin ise 2018 yılında hazırlandığı, makalelerin en çok Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi’nde yayınlandığı ve çalışma sayısı bağlamında en üretken kurumun Marmara Üniversitesi olduğu tespit edilmiştir.
Bozdoğan	2020	Bilim merkezleri/müzeleri	Bilim merkezleri/müzeleri konulu makalelerin bibliyometrik analizi.	156 makale üzerinde yapılan analizler sonucunda makalelerin yaklaşık yarısının son beş yılda hazırlandığı, makalelere 387 farklı yazarın katkı sunduğu, makalelerde 307 farklı anahtar kelime kullanıldığı ve makalelerin en çok Science Education Dergisi’nde yayınlandığı tespit edilmiştir.
Polat	2020	Sosyoekonomi Dergisi	Sosyoekonomi Dergisi’nde yayınlanan makalelerin bibliyometrik analizi.	481 makale üzerinde yapılan analizler sonucunda makalelerin yayın dillerinde ve kaynaklarında İngilizcenin sıklıkla tercih edildiği, son yıllarda ampirik makalelerin daha çok hazırlandığı, üniversiteler dışında çeşitli kurumların da makalelere katkı sunduğu ve makalelerde veri, ekonomik büyüme ve kamu politikaları gibi konulara ağırlık verildiği tespit edilmiştir.
Polat, Saraçoğlu ve Duman	2019	Harita Dergisi	Harita Dergisi’nde yayınlanan makalelerin bibliyometrik analizi.	188 makale üzerinde yapılan analizler sonucunda makalelerde yabancı kaynaklara çok sayıda atf yapıldığı, üniversitelerin 134 makaleye katkı sunduğu, 55 makalenin tek yazarlı olduğu ve makalelerde uyu jodazisi, GPS ve projeksiyon gibi konulara ağırlık verildiği tespit edilmiştir.

Kaynak: Araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

[⁴ Barter çeki, sadece barter sistemi içerisinde geçerliliğe sahip olan ve barter işlemlerinde para yerine kullanılan ödeme aracıdır.]

[⁵ Barter sistemi, barter işleminde mal ve/veya hizmet elde etmeden önce mal ve/veya hizmet sunma esasıyla işlemektedir. Çünkü bir üye işletmenin barter işleminde mal ve/veya hizmet elde edebilmesi için cari hesabında elde etmek istediği mal ve/veya hizmetin değeri kadar alacak kaydı bulunmalıdır. Bu durumun tek istisnası, üye işletmenin barter şirketine bazı teminatlar (gayrimenkul ipoteği, banka teminat mektubu vs.) vererek kullanabileceği bir kredi limitine sahip olmasıdır.]

Çok taraflı değişim esasıyla işleyen barter sistemi, barter şirketi tarafından kurulup organize edilmektedir (Toroslu, 2010). Bu sistem içerisinde barter şirketi, üye işletmelerin mal ve/veya hizmet arz-talep edebilecekleri bir mal ve/veya hizmet havuzu oluşturmaktadır. Üye işletmeler, bu havuzdan alacaklı olmak/havuzla borçlanmak üzere bir araya gelerek kendi aralarında barter işlemleri yapmaktadırlar. Başka bir deyişle, bir barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üye işletme, bunu sunduğu üye işletmeden değil, havuzdan alacaklı olmaktadır. Barter işleminde mal ve/veya hizmet elde eden üye işletme ise bunu elde ettiği üye işletmeye değil, havuzla borçlanmaktadır (Bayındır, 2000). Böylelikle barter işleminde değişimlerin karşılıklı ve eş zamanlı olması zorunluluğu ortadan kaldırılmaktadır.

Barter sisteminde üye işletmeler, arz-talep ettikleri mal ve/veya hizmetleri nitelik, fiyat ve miktar gibi bilgilerin yer aldığı arz-talep formlarıyla barter şirketine bildirmektedirler. Barter şirketi, bu bilgileri online bilgi platformunda yayınlamaktadır. Üye işletmeler, söz konusu platform sayesinde kimin hangi mal ve/veya hizmeti arz-talep ettiğini öğrenebilmekte ve barter işlemleri yapmak için hızlı bir şekilde bir araya gelebilmektedirler (Güler, 2004). İşleyişte bir barter işlemi şu şekilde yapılmaktadır (Kırloğlu ve Bağdat, 2016):

- Mal ve/veya hizmet arz eden üye işletme, o mal ve/veya hizmeti talep eden üye işletmeyle barter işlemi yapmak için bir araya gelmektedir.
- İki üye işletme, barter işlemine konu edilen mal ve/veya hizmetin niteliği, fiyatı, miktarı, teslim şartları vb. hususlarda anlaşma sağlamak için görüşmektedir.
- Anlaşma sağlandıktan sonra barter şirketine barter işleminin yapılabilmesi için onay kodu talep edilmektedir⁶.
- Barter şirketi, mal ve/veya hizmet talep eden üye işletmenin kredi limitini kontrol etmekte ve kredi limiti barter işlemini yapmaya yeterliyse işlem için onay vermektedir.
- Onay verildikten sonra barter işlemi gerçekleşmekte ve mal ve/veya hizmet elde eden üye işletme üç nüsha halinde barter çeki düzenlemektedir. Barter çekinin bir nüshası kendisinde kalmakta, geriye kalan iki nüshasından birini mal ve/veya hizmet elde ettiği üye işletmeye, diğerini ise barter şirketine teslim etmektedir.

[⁶ İşlem onayı alınmadan yapılan barter işlemleri, barter sisteminin işleyişi açısından herhangi bir sonuç doğurmamaktadır. Başka bir deyişle, işlem onayı almaksızın barter işlemi yapan üye işletmelerin cari hesaplarına herhangi bir alacak-borç kaydı yapılmamaktadır.]

Barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üye, barter çekini kabul etmekte ve sunduğu mal ve/veya hizmetin değeri kadar havuzdan alacaklı olmaktadır. Mal ve/veya hizmet elde eden üye işletme ise elde ettiği mal ve/veya hizmetin değeri kadar havuzla borçlanmaktadır.

Barter işlemlerine konu edilen mal ve/veya hizmetlerin fiyatları, peşin veya vadeli fiyat olmak üzere iki şekilde belirlenebilmektedir⁷. Peşin fiyatına yapılan bir barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üye işletmenin cari hesabına peşin fiyat üzerinden alacak kaydedilirken, mal

ve/veya hizmet elde eden üye işletmenin cari hesabına ise borç kaydedilmektedir. Vadeli fiyattan barter işlemi yapılırsa mal ve/veya hizmetin fiyatı taksitlere bölünmektedir. Bu durumda barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üye işletme, her taksit tarihi geldiğinde ayrı ayrı faturalar düzenlemekte ve düzenlediği bu faturaları barter şirketine göndermektedir. Barter şirketi, mal ve/veya hizmet sunan üye işletmenin cari hesabına her taksit tarihinde düzenlenen ilgili fatura bedeli kadar alacak kaydederken, mal ve/veya hizmet elde eden üye işletmenin cari hesabına ise borç kaydetmektedir (Şimşek, 2004). Diğer taraftan barter işleminde ödemenin bir kısmı nakit, diğer kısmı ise barter çekiyle yapılabilmektedir. Böyle yapılan bir barter işleminde mal ve/veya hizmet sunan üye işletmenin cari hesabına barter çekinde yazan değer kadar alacak kaydedilirken, mal ve/veya hizmet elde eden üye işletmenin cari hesabına ise borç kaydedilmektedir (Arslan ve Aykutlu, 1999).

[⁷ Barter işlemlerine konu edilen mal ve/veya hizmetlerin fiyatları, işlemlere taraf olan üye işletmelerin kendi aralarında yaptıkları görüşmeler sonucunda belirlenmektedir. Bir barter işleminde mal ve/veya hizmet sunacak olan üye işletme, mal ve/veya hizmetin fiyatını barter şirketine bildirmektedir. Barter şirketi, kendisine bildirilen fiyatın piyasa fiyatıyla paralel olup olmadığını kontrol etmektedir. Eğer paralellik söz konusu değilse bu fiyat üzerinden işlem yapılmasına onay vermemektedir. Barter şirketinin yaptığı fiyat kontrol işlemi, barter sistemindeki bütün üye işletmelerin çıkarlarının korunabilmesi açısından önemlidir. Aksi takdirde barter işlemlerinde mal ve/veya hizmet sunacak olan üye işletmelerin mal ve/veya hizmet fiyatlarını çok yüksek veya düşük belirlemeleri ve barter sisteminin işleyişinin bu durumundan olumsuz etkilenmesi olasıdır.]

Havuzla borçlanan üye işletme, borcunu 12 ay içinde üye işletmelere mal ve/veya hizmet sunarak ödeyebilmektedir. Bu süre, mal ve/veya hizmet sunarak borç ödemenin azami süresidir. 12 ayın sonunda ise herhangi bir faiz maliyetine katlanmaksızın barter şirketine nakit ödeme yapılarak borç kapatılabilmektedir. Borçlu üye işletme 12 ayın sonunda borcunu nakit olarak da ödeyemezse barter şirketi tarafından gecikme cezası (faiz) işletilmekte ve verdiği teminat paraya çevrilerek havuzla olan borcu tahsil edilmektedir (Kırloğlu ve Bağdat, 2016). Havuzdan alacaklı olan üye işletme ise alacağının tahsilatını 12 ay içinde üye işletmelerden mal ve/veya hizmet elde ederek yapabilmektedir (Koçoğan, 2008).

Dünya genelinde barter ticareti, merkezi Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan Dünya Barter Birliği (IRTA) tarafından yönlendirilmektedir. Çok sayıda ülke tarafından temsil edilen IRTA, barter ticaretinin sürdürülmesi ve geliştirilmesi için önemli bir işlev görmektedir. Bununla birlikte IRTA, barter işlemleri ile ilgili yıllık ortalama hacim tahminleri yürüterek güncel verilerle kamuoyunu bilgilendirmektedir. Örneğin, IRTA tahminlerine göre 2021 yılında barter işlemlerinin yıllık ortalama hacminin 12-14 milyar \$ arasında olacağı öngörülmektedir. Yıllar geçtikçe barter işlemi yapan işletme sayısının ve böylelikle barter işlemlerinin yıllık ortalama hacminin artacağı ileri sürülmektedir (IRTA, 2021).

2.2. Bibliyometrik Analiz

Bibliyometrik analiz, tez, makale ve kitap gibi akademik çalışmaların çeşitli unsurları (yazarlar, anahtar kelimeler, konu, atıf yapılan yazarlar, kullanılan yöntemler, atıf yapılan kaynaklar vb.) itibarıyla sayısal analizler ve istatistikler yardımıyla incelenip profillerini oluşturmaya olanak sağlayan bir tekniktir. Niteliksel açıdan bibliyometrik analiz tekniği, belirli bir yılda yayınlanan akademik çalışmaların sayısının tespit edilmesi şeklinde tanımlayıcı olabileceği gibi, belirli bir yıl aralığı boyunca bir konuda yayınlanan akademik çalışmaların o konu ile ilgili sonraki yayınları

ne şekilde etkilediğinin ortaya konulması şeklinde değerlendirici de olabilmektedir (McBurney ve Novak, 2002: 108). Diğer taraftan bibliyometrik analiz tekniği sayesinde belirli bir konuda yüzlerce hatta binlerce akademik çalışmadan oluşan bir literatür nicel hale getirilip derinlemesine analiz edilebilmektedir. Ayrıca bu teknik, araştırmacılara hem kendi hem de diğer araştırmacıların akademik çalışmalarının genel görünümünü hakkında bilgi vermenin yanı sıra doğru kullanıldığında literatüre yönelik taramalarda objektifliğin artmasını beraberinde getirmektedir (Zupic ve Čater, 2015).

Bibliyometrik analiz tekniği, disiplinler arası bir teknik olarak geniş kullanım alanlarına sahiptir. Bu alanların bazıları, şu şekilde sıralanabilir (Sengupta, 1992):

- Farklı disiplinlerde var olan araştırma konusu trendlerinin ve bilgi artışının tespitinde,
- Süreli akademik çalışmaların kapsayıcılığının tahmin edilmesinde,
- Farklı konuları çalışan araştırmacıların ve onların akademik çalışma trendlerinin tespitinde,
- Geçmişteki, günümüzdeki ve gelecekteki akademik çalışma trendlerinin tahmin edilmesinde,
- Farklı disiplinlerdeki süreli akademik çalışmaların tespitinde,
- Yayıncıların, araştırmacıların, kuruluşların, ülkelerin veya mevcut olan tüm disiplinlerin üretkenliğinin tahmin edilmesinde,
- Disiplinlere ait temel değerlerin tespitinde.

Bibliyometrik bir araştırma yürütmek için veri toplamanın yolu, bibliyografik veri barındıran veri tabanlarının incelenmesidir (Zan, 2012). Bibliyometrik araştırmalarda veri kaynağı olarak genellikle verilere erişimin kolay olduğu atıf dizinlerinden yararlanılmaktadır. Bibliyometrik araştırmalar üzerinden akademik çalışmaların çeşitli unsurlarını incelemek suretiyle bilimsel iletişim ve yayıncılık ile ilgili bulgulara ulaşılabilmektedir. Bu bulgulardan örneğin, bir bilimsel derginin iç değerlendirilmesini yapmak amacıyla mikro düzeyde veya bir ülkenin bilime yönelik politikasına yön vermek amacıyla makro düzeyde yararlanmak mümkündür (Al, Soydal ve Yalçın, 2010).

3. Araştırma

Çalışmanın bu bölümünde sırasıyla araştırmanın modeline, yöntemine, veri toplama tekniğine ve materyaline, sorusuna ve bulgularına yer verilmektedir.

3.1. Araştırmanın Modeli

Çalışmada mevcut bir durumu betimlemeyi amaçlayan tarama modeli kullanılmıştır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmada nitel ve nicel araştırma yöntemlerinin özelliklerini bir arada içeren karma araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Bu bağlamda, çalışma kapsamında farklı konularda yapılan akademik çalışmaların niteliksel ve niceliksel açıdan incelenmesine olanak sağlayan bibliyometrik analiz tekniği kullanılmıştır.

3.3. Araştırmanın Veri Toplama Tekniği ve Materyali

Çalışmanın verileri, doküman incelemesi tekniği kullanılarak toplanmıştır. Analize materyal olarak 25.10.2021'de YÖK Tez Merkezinde

ve Dergipark Veri Tabanında yapılan sorgulama sonucunda ulaşılan barter sistemi ile ilgili yayınlanmış toplam 41 tez ve 23 makale dahil edilmiştir. Analize dahil edilen tezlerin ve makalelerin doğrudan barter sistemi ile ilgili olmasına özen gösterilmiştir. Analizler yapılırken Microsoft Excel ve MAXQDA 2020 Nitel Veri Analizi programlarından yararlanılmıştır.

3.4. Araştırmanın Sorusu

Çalışmanın sorusu, "Günümüze kadar barter sistemi ile ilgili yapılmış tez ve makale çalışmalarının bibliyometrik özellikleri nasıldır?" şeklindedir.

3.5. Araştırmanın Bulguları

Çalışmanın bulguları, tezler ve makaleler için aşağıda ayrı ayrı gösterilmektedir.

3.5.1. Tezler ile ilgili Bulgular

Tablo 2'de görüldüğü üzere toplam 41 tezin 37'si yüksek lisans, 4'ü ise doktora düzeyindedir⁸.

[⁸ Her iki akademik düzeydeki tezlerin hepsi, Türkçe yazım diliyle ve Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde yazılmıştır. Bu iki durumun tablolaştırılıp gösterilmesi yerine sadece dipnot olarak burada belirtilmesi tercih edilmiştir.]

Tablo 2. Akademik düzeylerine göre tezlerin dağılımı

Akademik Düzeyler	f	%
Yüksek Lisans	37	90,2
Doktora	4	9,8
Toplam	41	100,0

Tablo 3. Yayınlandıkları yıllara göre tezlerin dağılımı

Yıllar	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
1994	1	2,4	-	-	1	2,4
1997	1	2,4	-	-	1	2,4
1998	-	-	1	2,4	1	2,4
1999	1	2,4	-	-	1	2,4
2000	5	12,2	-	-	5	12,2
2001	3	7,3	-	-	3	7,3
2002	4	9,8	-	-	4	9,8
2003	3	7,3	-	-	3	7,3
2004	2	4,9	-	-	2	4,9
2005	2	4,9	1	-	3	7,3
2006	-	-	1	2,4	1	2,4
2007	3	7,3	-	-	3	7,3
2008	1	2,4	-	-	1	2,4
2009	1	2,4	-	-	1	2,4
2010	2	4,9	1	-	3	7,3
2011	2	4,9	-	-	2	4,9
2013	1	2,4	-	-	1	2,4
2015	1	2,4	-	-	1	2,4
2016	1	2,4	-	-	1	2,4

2017	1	2,4	-	-	1	2,4
2018	1	2,4	-	-	1	2,4
2019	1	2,4	-	-	1	2,4
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

Tablo 3'te görüldüğü üzere ilk tez yüksek lisans tezi olarak 1994 yılında, en fazla tez ise hepsi yüksek lisans tezi olarak 2000 yılında yayınlanmıştır. Çalışma kapsamında YÖK Tez Merkezinde 2021 yılının Ekim ayında sorgulama yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda 1995, 1996, 2012, 2014, 2020 ve 2021 yıllarında hiç tez yayınlanmamıştır.

Tablo 4. Erişim durumlarına göre tezlerin dağılımı

Erişim Durumları	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
Erişime Açık	19	46,3	3	7,3	22	53,7
Erişime Kapalı	18	43,9	1	2,4	19	46,3
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

Tablo 4'te görüldüğü üzere 37 yüksek lisans tezinin 19'u, 4 doktora tezinin ise 3'ü erişime açıktır. Başka bir deyişle, toplam 41 tezin neredeyse yarısı erişime kapalıdır.

Tablo 5. Sayfa aralıklarına göre tezlerin dağılımı

Sayfa Aralıkları	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
0-100	1	2,4	-	-	1	2,4
101-150	27	65,9	1	2,4	28	68,3
151-200	5	12,2	2	4,9	7	17,1
201-250	3	7,3	-	-	3	7,3
251-300	1	2,4	1	2,4	2	4,9
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

Tablo 5'te görüldüğü üzere toplam 41 tezin 28'i 101-150 sayfa aralığındadır. 101 sayfanın altında sadece 1 tez yüksek lisans tezi olarak yayınlanmıştır. 251-300 sayfa aralığında ise 1 yüksek lisans, 1 de doktora tezi bulunmaktadır.

Tablo 6. Araştırma modellerine göre tezlerin dağılımı

Araştırma Modelleri	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
Betimsel Model	2	4,9	-	-	2	4,9
Tanımlayıcı Model	1	2,4	1	2,4	2	4,9
Tarama Modeli	-	-	1	2,4	1	2,4
Belirtilmeyen	16	39,0	1	2,4	17	41,5
Tespit Edilemeyen	18	43,9	1	2,4	19	46,3
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

Tablo 6'da görüldüğü üzere sadece 5 tezde araştırma modeli belirtilmiştir. Bu tezlerin 2'sinde betimsel model, 2'sinde tanımlayıcı model, 1'inde ise tarama modeli kullanılmıştır. 17 tezde ise herhangi bir araştırma modelinin belirtilmemiş olması dikkat çekicidir. Diğer taraftan

erişime kapalı olduğu için 19 tezde araştırma modelinin belirtilip belirtilmediği tespit edilememiştir.

Tablo 7. Veri toplama tekniklerine göre tezlerin dağılımı

Veri Toplama Teknikleri	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
Anket	4	9,8	3	7,3	7	17,1
Mülakat	2	4,9	-	-	2	4,9
Belirtilmeyen	14	34,1	1	2,4	15	36,6
Tespit Edilemeyen	17	41,5	-	-	17	41,5
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

Tablo 7'de görüldüğü üzere sadece 9 tezde veri toplama tekniği belirtilmiştir. Bu tezlerin 7'sinde anket, 2'sinde ise mülakat tekniği kullanılmıştır. 15 tezde ise herhangi bir veri toplama tekniğinin belirtilmemiş olması dikkat çekicidir. Diğer taraftan erişime kapalı olduğu için 17 tezde veri toplama tekniğinin belirtilip belirtilmediği tespit edilememiştir⁹.

[⁹ Erişime kapalı 1 yüksek lisans ve 1 doktora tezinin özet kısımlarında hangi araştırma modelinin kullanıldığı belirtilmemiş olsa da verilerin anket tekniği kullanılarak toplandığı belirtilmiştir.]

Tablo 8. Hazırladıkları üniversitelere göre tezlerin dağılımı

Üniversiteler	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
Ankara Üniversitesi	1	2,4	-	-	1	2,4
İstanbul Üniversitesi	2	4,9	-	-	2	4,9
Marmara Üniversitesi	6	14,6	1	2,4	7	17,1
Sakarya Üniversitesi	2	4,9	-	-	2	4,9
Gazi Üniversitesi	6	14,6	1	2,4	7	17,1
Dokuz Eylül Üniversitesi	3	7,3	-	-	3	7,3
Muğla Üniversitesi	1	2,4	-	-	1	2,4
Adnan Menderes Üniversitesi	2	4,9	-	-	2	4,9
İstanbul Kültür Üniversitesi (Özel)	1	2,4	-	-	1	2,4
Uludağ Üniversitesi	2	4,9	-	-	2	4,9
Anadolu Üniversitesi	3	7,3	-	-	3	7,3
Karadeniz Teknik Üniversitesi	1	2,4	-	-	1	2,4
Selçuk Üniversitesi	1	2,4	-	-	1	2,4
Atatürk Üniversitesi	-	-	1	2,4	1	2,4
Süleyman Demirel Üniversitesi	-	-	1	2,4	1	2,4
İnönü Üniversitesi	1	2,4	-	-	1	2,4
Haliç Üniversitesi (Özel)	1	2,4	-	-	1	2,4
İstanbul Aydın Üniversitesi (Özel)	1	2,4	-	-	1	2,4
Erciyes Üniversitesi	1	2,4	-	-	1	2,4
İstanbul Ticaret Üniversitesi (Özel)	2	4,9	-	-	2	4,9
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

Tablo 8'de görüldüğü üzere toplam 41 tez, 20 farklı üniversitede hazırlanmıştır. Tezlerin hazırladıkları üniversitelerin 16'sı devlet, 4'ü ise özel üniversitedir. Marmara Üniversitesi ve Gazi Üniversitesi, tez sayısı bağlamında en üretken iki üniversite konumunda bulunmaktadır.

Tablo 9. Hazırladıkları anabilim dallarına göre tezlerin dağılımı

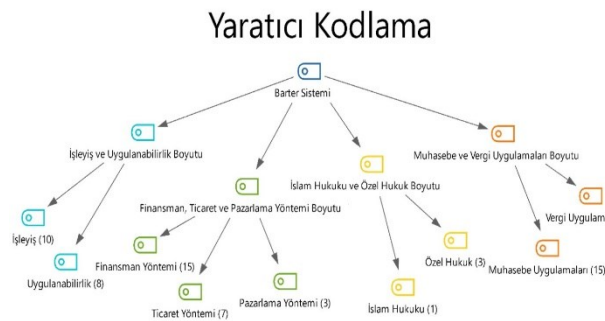
Anabilim Dalları	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
İşletme	18	43,9	3	7,3	21	51,2
Özel Hukuk	3	7,3	-	-	3	7,3
Uluslararası Ticaret	1	2,4	-	-	1	2,4
İktisat	2	4,9	-	-	2	4,9
Beden Eğitimi ve Spor	-	-	1	2,4	1	2,4
Temel İslam Bilimleri	1	2,4	-	-	1	2,4
Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik	1	2,4	-	-	1	2,4
Finansman	1	2,4	-	-	1	2,4
Yönetimde Muhasebe ve Finansal Kontrol (Bilim Dalı)	1	2,4	-	-	1	2,4
Turizm İşletmeciliği	1	2,4	-	-	1	2,4
Belirtilmeyen	6	14,6	-	-	6	14,6
Muhasebe Finansman (Bilim Dalı)	2	4,9	-	-	2	4,9
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

Tablo 9'da görüldüğü üzere toplam 41 tezin 6'sında hazırladıkları anabilim/bilim dalları belirtilmemiştir. Geriye kalan 35 tez, 11 farklı anabilim/bilim dalında hazırlanmıştır. En çok tez hazırlanan anabilim dalı işletmedir.

Tablo 10. Danışmanlarının akademik unvanlarına göre tezlerin dağılımı

Akademik Ünvanlar	Yüksek Lisans		Doktora		Toplam	
	f	%	f	%	f	%
Prof. Dr.	18	43,9	3	7,3	21	51,2
Doç. Dr.	10	24,4	-	-	10	24,4
Dr. Öğr. Üyesi	9	22,0	1	2,4	10	24,4
Toplam	37	90,2	4	9,8	41	100,0

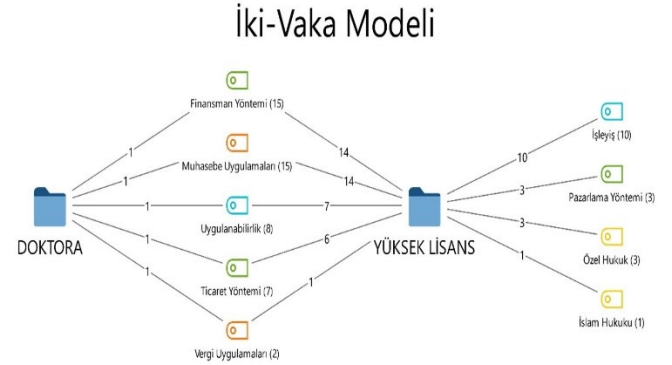
Tablo 10'da görüldüğü üzere toplam 41 tezin 21'i profesör doktor, 10'u doçent doktor, geriye kalan 10'u da doktor öğretim üyesi unvanlı öğretim üyelerinin gözetiminde yazılmıştır.

**Şekil 1.** Tezlerin başlıklarına dair yaratıcı kodlama

Şekil 1'de görüldüğü üzere toplam 41 tezin başlıklarında barter sisteminin işleyiş ve uygulanabilirlik boyutu, finansman, ticaret ve pazarlama yöntemi boyutu, İslam hukuku ve özel hukuk boyutu ve muhasebe ve vergi uygulamaları boyutu ana boyutlar olarak ön plana çıkarılmıştır¹⁰. Ayrıca barter sisteminin muhasebe uygulamaları boyutu,

finansman yöntemi boyutu ve işleyiş boyutu tezlerde ön plana çıkarılan alt boyutlar arasındadır.

[¹⁰ Bir tezin başlığında aynı anda birden çok ana boyut ve alt boyut ön plana çıkarılabilir. MAXQDA programında tezlerin başlıkları üzerinde kodlamalar yapılırken bu durum dikkate alınmıştır. Sonuç olarak, toplam 41 tez başlığı üzerinde 64 kodlama yapılmıştır.]

**Şekil 2.** Akademik düzeylerine göre tezlerin başlıklarında ön plana çıkarılan alt boyutlara dair iki vaka modeli

Şekil 2'de yapılan karşılaştırmada görüldüğü üzere yüksek lisans tezlerinde barter sistemi ile ilgili tüm alt boyutlar 1'den 14'e kadar değişen frekans değerlerinde ön plana çıkarılmışken, doktora tezlerinde ise toplam 5 alt boyut 1'er frekans değerinde ön plana çıkarılmıştır. Doktora tezlerine ait frekans değerlerindeki bu düşüklük, doktora tezlerinin yüksek lisans tezlerine kıyasla çok daha az sayıda (37'ye karşılık 4) yayınlanmış olmasından kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda, akademik düzeylerine göre tezlerin başlıklarında ön plana çıkarılan alt boyutların yoğunluklarını ve toplamlarını gösteren kod matris tarayıcısı da Tablo 11'de yer almaktadır.

Tablo 11. Kod matris tarayıcısı

Kod Sistemi	DOKTORA	YÜKSEK LİSANS	TOPLAM
Barter Sistemi			0
İşleyiş ve Uygulanabilirlik Boyutu			0
İşleyiş		10	10
Uygulanabilirlik	8		8
Finansman, Ticaret ve Pazarlama Yöntemi			0
Finansman Yöntemi	15		15
Ticaret Yöntemi	7		7
Pazarlama Yöntemi	3		3
İslam Hukuku ve Özel Hukuk Boyutu			0
İslam Hukuku		1	1
Özel Hukuk		3	3
Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Boyutu			0
Muhasebe Uygulamaları	15		15
Vergi Uygulamaları	2		2
TOPLAM	5	59	64

3.5.2. Makaleler ile ilgili Bulgular

Tablo 12'de görüldüğü üzere toplam 23 makalenin 8'i araştırma makalesidir. 15 makalenin ne türde makaleler olduğunun ise yayımlandıkları dergilerde belirtilmemiş olması dikkat çekicidir.

Tablo 12. Türlerine göre makalelerin dağılımı

Türler	f	%
Araştırma makalesi	8	34,8
Belirtilmeyen	15	65,2
Toplam	23	100,0

Tablo 13. Yazım dillerine göre makalelerin dağılımı

Yazım Dilleri	f	%
Türkçe	21	91,3
İngilizce	2	8,7
Toplam	23	100,0

Tablo 13'te görüldüğü üzere toplam 23 makalenin 21'i Türkçe, 2'si ise İngilizce yazım diliyle yazılmıştır.

Tablo 14. Yayınlandıkları yıllara göre makalelerin dağılımı

Yıllar	f	%
2000	1	4,3
2001	1	4,3
2002	1	4,3
2003	1	4,3
2005	1	4,3
2006	1	4,3
2007	2	8,7
2008	1	4,3
2009	1	4,3
2010	1	4,3
2014	4	17,4
2015	1	4,3
2016	2	8,7
2017	3	13,0
2019	1	4,3
2020	1	4,3
Toplam	23	100,0

Tablo 14'te görüldüğü üzere ilk makale 2000 yılında, en fazla makale ise 2014 yılında yayınlanmıştır. Çalışma kapsamında Dergipark Veri Tabanında 2021 yılının Ekim ayında sorgulama yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda 2004, 2011, 2012, 2013, 2018 ve 2021 yıllarında hiç makale yayınlanmamıştır.

Tablo 15. Sayfa aralıklarına göre makalelerin dağılımı

Sayfa Aralıkları	f	%
0-10	4	17,4
11-20	13	56,5
21-30	6	26,1
Toplam	23	100,0

Tablo 15'te görüldüğü üzere toplam 23 makalenin 13'ü 11-20 sayfa, 6'sı 21-30 sayfa, 4'ü ise 1-10 sayfa aralığındadır.

Tablo 16. Veri toplama tekniklerine göre makalelerin dağılımı¹¹

Veri Toplama Teknikleri	f	%
Anket	2	8,7
Belgesel kaynak taraması	2	8,7
Belirtilmeyen	19	82,6
Toplam	23	100,0

[¹¹ Analiz edilen toplam 23 makalenin hiçbirinde hangi araştırma modelinin kullanıldığı belirtilmemiştir. Bu durumun tablolaştırılıp gösterilmesi yerine sadece dipnot olarak burada belirtilmesi tercih edilmiştir.]

Tablo 16'da görüldüğü üzere sadece 4 makalede veri toplama tekniği belirtilmiştir. Bu makalelerin 2'sinde anket, 2'sinde ise belgesel kaynak taraması tekniği kullanılmıştır. 19 makalede ise herhangi bir veri toplama tekniğinin belirtilmemiş olması dikkat çekicidir.

Tablo 17. Yayınlandıkları akademik dergilere göre makalelerin dağılımı

Akademik Dergiler	f	%
PressAcademia Procedia	3	13,0
Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi	2	8,7
Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi	1	4,3
Akademik Yaklaşımlar Dergisi	1	4,3
Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi	1	4,3
Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi	1	4,3
Afyon Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi	1	4,3
Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi	1	4,3
Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi	1	4,3
Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi	3	13,0
Yalova Sosyal Bilimler Dergisi	1	4,3
Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi	1	4,3
Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi	1	4,3
Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi	1	4,3
Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi	1	4,3
Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi	1	4,3
Öneri Dergisi	1	4,3
Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi	1	4,3
Toplam	23	100,0

Tablo 17'de görüldüğü üzere toplam 23 makale, 18 farklı akademik dergide yayınlanmıştır. PressAcademia Procedia ve Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, barter sistemi ile ilgili en çok makalenin yayınlandığı iki akademik dergi konumunda bulunmaktadır.

Tablo 18. Yazar sayılarına göre makalelerin dağılımı

Yazar Sayıları	f	%
1	10	43,5
2	9	39,1
3	4	17,4
Toplam	23	100,0

Tablo 18'de görüldüğü üzere toplam 23 makalenin 10'u bir, 9'u iki, 4'ü ise üç yazarlıdır. Yani araştırmacılar, makalelerini genellikle bireysel yazmayı tercih etmişlerdir.

Tablo 19. Yazarlarının akademik unvanlarına göre makalelerin dağılımı

Akademik Unvanlar	f	%
Prof. Dr.	3	7,5
Doç. Dr.	3	7,5
Dr. Öğr. Üyesi	14	35,0
Ar. Gör.	8	20,0
Öğr. Gör.	5	12,5
Doktora Öğrencisi	1	2,5

Yüksek Lisans Öğrencisi	1	2,5
Belirtilmeyen	5	12,5
Toplam	40	100,0

Tablo 19'da görüldüğü üzere toplam 23 makalenin 40 yazarı bulunmaktadır. Bu makalelere en çok katkı sunan yazarların akademik unvanları, sırasıyla Dr. Öğr. Üyesi, Ar. Gör., Öğr. Gör., Prof. Dr.-Doç. Dr., Doktora Öğrencisi-Yüksek Lisans öğrencisi şeklindedir.

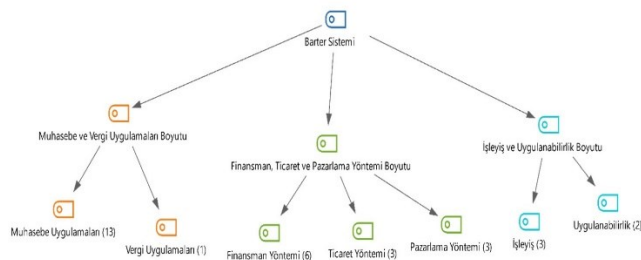
Tablo 20. Aldıkları atıf sayılarına göre makalelerin dağılımı¹²

Atıf Sayıları	f	%
0	11	47,8
1	2	8,7
2	1	4,3
3	1	4,3
4	1	4,3
5	1	4,3
6	2	8,7
8	1	4,3
9	1	4,3
14	1	4,3
16	1	4,3
Toplam	23	100,0

[¹² Makalelerin aldıkları atıf sayıları tespit edilirken Google Scholar veri tabanından yararlanılmıştır.]

Tablo 20'de görüldüğü üzere toplam 23 makalenin 11'i hiç atıf almamıştır. En çok atıf alan makalenin atıf sayısı 16'dır.

Yaratıcı Kodlama



Şekil 3. Makalelerin başlıklarına dair yaratıcı kodlama

Şekil 3'te görüldüğü üzere toplam 23 makalenin başlıklarında barter sisteminin muhasebe ve vergi uygulamaları boyutu, finansman, ticaret ve pazarlama yöntemi boyutu ve işleyiş ve uygulanabilirlik boyutu ana boyutlar olarak ön plana çıkarılmıştır¹³. Ayrıca barter sisteminin muhasebe uygulamaları boyutu ve finansman yöntemi boyutu ön plana çıkarılan alt boyutlar arasındadır. Bu bağlamda, makalelerde öne çıkarılan tüm alt boyutların yoğunluklarını ve toplamalarını gösteren kod matris tarayıcısı da Tablo 21'de yer almaktadır.

[¹³ Bir makalenin başlığında aynı anda birden çok ana boyut ve alt boyut ön plana çıkarılabilir. MAXQDA programında makalelerin başlıkları üzerinde kodlamalar yapılırken bu durum dikkate alınmıştır. Sonuç olarak, 23 makale başlığı üzerinde toplam 31 kodlama yapılmıştır.]

Tablo 21. Kod matris tarayıcısı

Kod Sistemi	MAKALELER	TOPLAM
Barter Sistemi		0
Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Boyutu		0
Muhasebe Uygulamaları	13	13
Vergi Uygulamaları	1	1
Finansman, Ticaret ve Pazarlama Yöntemi		0
Pazarlama Yöntemi	3	3
Ticaret Yöntemi	3	3
Finansman Yöntemi	6	6
İşleyiş ve Uygulanabilirlik Boyutu		0
İşleyiş	3	3
Uygulanabilirlik	2	2
TOPLAM	31	31

4. Sonuç

Bu çalışmada barter sistemi ile ilgili YÖK Tez Merkezinde ve Dergipark Veri Tabanında yer alan akademik çalışmaların bibliyometrik analizi yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda barter sistemi ile ilgili çok sayıda çalışma olduğu ancak bu çalışmaların yıllar itibarıyla nicel olarak hızlı bir şekilde artış göstermediği tespit edilmiştir. Ayrıca YÖK Tez Merkezinde yayınlanan tez çalışmalarının çoğu akademik düzey itibarıyla yüksek lisans tezi olup doktora tezi ise yok denecek kadar az sayıdadır. Tüm tez çalışmalarının neredeyse yarısı erişime kapalı durumdadır. Dergipark Veri Tabanında yayınlanan makalelerin ise yaklaşık üçte biri araştırma makalesi olup üçte ikisinin hangi türde makaleler olduğu belli değildir. Diğer taraftan çalışmalarda genel olarak, barter sisteminin sadece finansman boyutu, muhasebe uygulamaları boyutu ve işleyiş boyutu gibi belli başlı boyutları ön plana çıkarılmıştır. Çalışmaların çoğunda normalde belirtilmiş olması gereken araştırma modeli ve veri toplama teknikleri gibi unsurların belirtilmemiş olması da dikkat çekicidir. Tüm bu hususların halihazırda Türkiye'deki binlerce işletme tarafından kullanılan barter sisteminin hem literatürde hem de pratikte bütün yönleriyle kapsamlı, doğru, açık ve anlaşılır bir şekilde bilinirliğinin artması güçleştirdiği söylenebilir. Dolayısıyla bundan sonra yapılacak çalışmaların söz konusu güçlüğü ortadan kaldırmaya yönelik olarak planlanması önem arz etmektedir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Tüm süreç, sorumlu yazar Ömer Keskin tarafından yürütülmüştür.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Aksaray, Ö. (2019). *Müzik alanında yazılan tezlerin bibliyometrik analizi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akyıldız, S. (2021). *Cam tavan sendromu ve cam tavan konulu yayınların web of science veri tabanına dayalı bibliyometrik analizi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Al, U., Soydal, İ., ve Yalçın, H. (2010). Bibliyometrik özellikleri açısından Bilig'in değerlendirilmesi. *Bilig*, (55), 1-20.

- Arslan, C. M., ve Aykutlu, F. (1999). *Barter uygulaması. TURMOB-sirküler rapor serisi*, Seri No: 27. Ankara.
- Arzova, B. (2000). *Barter işlemleri-işleyişi, hukuki yönü ve muhasebeleştirilmesi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Bayındır, A. (2000). *Çoklu takas (barter) ve muhasebeleştirilmesinde karşılaşılan sorunlar* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Gazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bozdoğan, A. E. (2020). Web of science veri tabanına dayalı bibliyometrik analiz: Bilim merkezleri/müzeleri üzerine yapılan eğitim araştırmaları makaleleri. *Mediterranean Journal of Educational Research*, 14(31), 174-194. <https://doi.org/10.29329/mjer.2020.234.9>
- Çalışkan, D. (2021). *Türkiye'deki çeviri konulu tezler üzerine bibliyometrik ve tematik bir inceleme (1985-2020)*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bursa: Uludağ Üniversitesi. Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- Demir, E. (2020). *Gastronomi alanında yayımlanan makalelerin bibliyometrik analizi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hatay: İskenderun Teknik Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Diñç, G. (2020). *Türkiye'de düzenli yayın yapan dış hekimliği dergilerindeki ortodonti yayınlarının bibliyometrik analizi*, (Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi). Van: Van Yüztüncü Yıl Üniversitesi. Dış Hekimliği Fakültesi.
- Doğan, D. (2020). Entegre raporlama konusunda YÖK tez ve ULAKBİM veri tabanındaki akademik çalışmalar üzerine bir bibliyometrik analiz (2010-2010). *Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 120-142.
- Elmas, Ç. (2021). *"Kadın ve turizm" konulu çalışmaların bibliyometrik analiz tekniği ile incelenmesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Edirne: Trakya Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gök, H. S. (2021). Gönüllü turizm konusunda yapılan araştırmaların bibliyometrik analizi: Scopus örneği. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 5(2), 1546-1567.
- Güler, E. (2004). *Barter işlemleri ve Türkiye'de uygulamanın değerlendirilmesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Konya: Selçuk Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- IRTA. (2021). *The barter and trade industry*. Retrieved October 27, 2021, from About website: <https://www.irta.com/about/the-barter-and-trade-industry/>
- Kırhoğlu, H., ve Bağdat, A. (2016). *Barter işlemlerinin gelişimi ve günümüzdeki yeri*. Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi (ICAFR 16)-Special Issue, 643-653. Zonguldak: Bülent Ecevit Üniversitesi.
- Koçdoğan, A. (2008). Bir finansman tekniği olarak barter sistemi ve islam hukukundaki yeri, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bursa: Uludağ Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kurt, A. (2019). *Türkiye'de kentleşme ve çevre sorunları alanında hazırlanmış kayıtlı lisansüstü tezlerin bibliyometrik incelemesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Aksaray: Aksaray Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- McBurney, M. K., and Novak, P. L. (2002). *What is bibliometrics and why should you care?* IEEE International Professional Communication Conference, 108-114. <https://doi.org/10.1109/ipcc.2002.1049094>
- Oduncuoğlu, F. (2007). *Konaklama işletmelerinde barter sistemi uygulamasının pazarlama fonksiyonuna etkisinin analizi "barter sistemine üye olan konaklama işletmelerine yönelik bir uygulama"*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öz, Y. (2005). *Alternatif bir finansman aracı olarak barter ve barter'in türkiye'deki işletmelerde finansman amaçlı kullanımı*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Erzurum: Atatürk Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Polat, R., ve Karakuş, U. (2021). Çevre eğitimi alanındaki makalelerin web of science veri tabanına dayalı bibliyometrik analizi. *Anadolu Kültürel Araştırmalar Dergisi*, 5(2), 131-145.
- Polat, S. (2020). Sosyoekonomi dergisinde yayımlanan makalelerin bibliyometrik analizi: 2005-2019 dönemi. *Sosyoekonomi*, 28(45), 281-300. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2020.03.16>
- Polat, Z. A., Saraçoğlu, A., ve Duman, H. (2019). Harita Dergisi'nin bibliyometrik analizi. *Harita Dergisi*, 161, 46-56.
- Şahin, K. (2021). *2020 yılında halk sağlığı alanında uluslararası literatürde yayımlanan covid-19 ile ilgili makalelerin bibliyometrik ve içerik analizi*, (Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi). Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi. Tıp Fakültesi.
- Sengupta, I. N. (1992). Bibliometrics, informetrics, scientometrics and librametrics: An overview. *Libri*, 42(2), 75-98. <https://doi.org/10.1515/libr.1992.42.2.75>
- Şimşek, M. S. (2004). *Parasız ticaret barter*. İstanbul: Kapital.
- Tekşen, Ö. (2006). *Barter işlemlerinin muhasebeleştirilmesi ve değerlendirilmesinin yeni finansal tekniklerle karşılaştırılarak incelenmesi: bir araştırma*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Toroslu, M. V. (2010). *Barter işlemleri ve muhasebesi*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Zan, B. U. (2012). *Türkiye'de bilim dallarında karşılaştırmalı bibliyometrik analiz çalışması*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Ankara: Ankara Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zupic, I., & Čater, T. (2015). Bibliyometrik methods in management and organization. *Organizational Research Methods*, 18(3), 429-472. <https://doi.org/10.1177/1094428114562629>



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Yapısal kırılmalar altında Türkiye’de dış ticaret dengesi ve genç işsizliği arasındaki ilişki*

The relationship between the balance of foreign trade and young unemployment in Turkey under structural breaks

C. Erdem Hepaktan^{a**}

^a Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF, İktisat Bölümü, Manisa, Türkiye, erdem.hepaktan@cbu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3522-1941

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 1 Nisan 2022

Kabul: 11 Nisan 2022

Anahtar kelimeler:

Genç İşsizliği,
Ekonomik Büyüme,
Dış Ticaret

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 1 April 2022

Accepted: 11 April 2022

Keywords:

Youth Unemployment,
Economic Growth,
Foreign Trade

Article type:

Research article

ÖZET

Gençlerin istihdam edilmemesinin nedeni, ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Gelişmiş olan ülkelerde olduğu gibi, gelişmekte olan ülkelerde de genç işsizliği önemli bir sorun oluşturmaktadır. Bu sorunun en önemli nedenlerinden birisi de ülkelerin hedeflemiş oldukları ekonomik büyüme hızını gerçekleştirememeleridir. Bu durum, sadece potansiyel işgücünün istihdama katılmasını olumsuz etkilememektedir. Ayrıca, gençlerin de işsiz kalmalarına neden olmaktadır. Son yıllarda dünya ekonomileri için önemli bir sorun haline gelen genç işsizliği olgusu, Türkiye ekonomisi için de önemli bir sorun haline gelmektedir. Bu nedenle çalışmada, Türkiye’de 1990-2016 yılları arasındaki genç işsizliği ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki ekonometrik analizler ile incelenmiştir. Çalışmanın analiz kısmında, serilerin öncelikle birim kök testi analizi yapılmıştır. Serilerin uzun dönemde birlikte hareket edip etmediği, Maki eşbütünleşme analizi ile araştırılmıştır. Son olarak Toda Yamamoto nedensellik analizi uygulanmıştır ve ekonomik büyüme ile genç işsizliği arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

ABSTRACT

The reason for the are not employment of young people varies from country to country. As in developed countries, youth unemployment is a major problem in developing countries. One of the most important reasons for this is the fact that countries can not achieve the economic growth rate they are aiming for. This situation does not only negatively affect the participation of the potential workforce in employment. It also causes their young people to be unemployed. In recent years, the case of youth unemployment, which has become a major problem for the world economy, Turkey has become one of the major problems in the economy. So econometric analysis of the relationship between youth unemployment and economic growth in Turkey between the years 1990-2016 in the study were examined by means of. In the analysis part of the study, first of all, unit root test analysis of the series was performed. Whether the series acts together in the long term has been investigated by Maki cointegration analysis. Finally, Toda Yamamoto analyzed causality and found a two-way causality relationship between economic growth and youth unemployment.

* İlgili çalışma, C. Erdem Hepaktan’ın 2019 yılındaki “Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye’de Dış Ticaret Dengesi ve Genç İşsizliği Arasındaki İlişki” isimli Bilimsel Araştırma Projesi’nden (Manisa Celal Bayar Üniversitesi 2018-083 no’lu BAP) türetilmiştir.

** Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: erdem.hepaktan@cbu.edu.tr

Atıf / Citation: Hepaktan, C. E. (2022). Yapısal kırılmalar altında Türkiye’de dış ticaret dengesi ve genç işsizliği arasındaki ilişki. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 11-17.

1. Giriş

Piyasa ekonomilerinin ekonomi politikası makro amaçları, çok sayıda amaç demeti olarak ifade edilen “sihirli üçgen” kavramı; enflasyon oranı, büyüme oranı (istidam oranı) ve ödemeler bilançosu dengesi şeklinde üç ekonomik göstergenin iyileştirilmesini ilke edinmiştir. Sihirli üçgen olarak ifade edilen bu ilkeler aynı zamanda, piyasa sisteminin veya liberal ekonominin temel ekonomi politikası amaçlarıdır. Nasıl ki yüksek enflasyonla yaşamak ekonomi politikasının nihai amaçlarına uygun değilse, piyasa sistemi içinde yüksek oranlı işsizlik de istenen bir sonuç değildir. Bu anlamda yüksek işsizliğin varlığı piyasa sisteminin, uluslararası ölçekte veya tek ülkeler bazında, dengeleri kuramadığının bir göstergesidir.

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), Birleşmiş Milletler (UN) ve Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) gibi uluslararası kuruluşlar 15-24 yaş arasındaki kişileri genç olarak sınıflandırmaktadır. Dolayısıyla, 15-24 yaş arasındaki kişilerin karşı karşıya kaldığı işsizlik ise, genç işsizliği olarak tanımlanmaktadır. Ancak bu sınıflama ekonomik, kültürel, sosyal ve politik faktörlere göre, ülkeler arasında değişim gösterebilmektedir. Sanayileşmiş ülkelerde üst yaş sınırı değişim göstermesine rağmen, alt sınır ise zorunlu eğitim çağının sona erdiği yaşa göre değişim göstermektedir. Sözgelimi, İngiltere’de gençlerin istihdamına yönelik politikalar 16-18 yaş; Kuzey İtalya’da 14-29 yaş; Güney İtalya’da, 14-32 yaş grubunu kapsamaktadır. Türkiye’de ise, TÜİK tarafından gençlerin işgücüne katılımındaki yaş grubu, 15-24 yaş aralığı olarak belirtilmiştir (Gündoğan, 1999).

Türkiye’de 18 yaşını doldurmamış bireyler çocuk olarak tanımlanır. Bununla birlikte ülkemizde çalıştırılma yaşı alt sınırı, 15 yaş olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda; genç işgücü 15-18 yaş arası, çocuk işgücü 15 yaş altı çalışanlar olarak tanımlanır. Bu tanım, uluslararası sözleşmeler için de geçerlidir (Şişman, 2003).

Geleneksel olarak işsizlik üç kategoriye ayrılır: İlki iş yokluğu; ikincisi işe başlamaya hazır olanlar, son kategori ise işe başlamaya hazır ve iş arayanların oluşturduğu gruptur. Kategorileştirilen üç grubun toplamı, işsizler adını almaktadır. Bu konuda ana sorun, üç ölçüt içerisinde tanımlanamayan değişik işgücü konularının da "işsiz" kategorisine dâhil edilmesidir. Uzmanlarca bu durum işgücü piyasasının zenginliği ve çeşitliliğinin, standartlaşmaya direnmesi olarak yorumlanmaktadır. Özellikle de işsiz ile eksik istihdam kavramları ve işsiz ile işgücüne dâhil olmayan nüfus kavramları birbirinden ayrılmalı ya da en azından bu kavramlar arasındaki ince çizgiyi netleştirecek incelikli soruların neler olabileceği konusu tartışılmalıdır (Özkaplan, 1999).

Nitekim son yıllarda dünya ekonomisinde ortaya çıkan yüksek oranlı işsizlik ve işsizliğin devamlı oluşu, yeni tanımlamalar yapılması ihtiyacı doğurmuştur. İşgücü piyasasının ihtiyacı olan yeni tanım; işgücünün moral yapısını dikkate alarak yapılmıştır. Bu sınıflamaya göre “ümidi kırılmış işsizler” yeni işsiz tanımlamalarının içinde yer almaktadır.

Türkiye’nin artan genç nüfusa iş yaratabilmek ve gençlerin işgücüne katılımını sağlayabilmek için, her yıl sürdürülebilir bir büyüme göstermesi gerekmektedir. Ancak, dış kaynaklı olumsuz gelişmeler ve konjonktürel dalgalanmalar da işsizliğin artmasını sağlamakta ve genç istihdamını da olumsuz yönde etkilemektedir.

İşsizlik sorunu ve çözümü, genellikle büyüme ve kalkınma politikaları içerisinde geniş yer kapsar. Yapılan araştırmalar, genç işsizliğinin ortadan kaldırılması için ekonomik büyümenin tek başına yeterli olmayacağını, ekonomik büyüme ile birlikte, istihdam artışı sağlanamadığını göstermektedir. Bu süreçte, eğitime de önem verilmelidir. Eğitim kapasitesinin artırılmasıyla birlikte, işgücü, niteliğine uygun alanlara doğru yönelecektir. Böylece, işsizlik oranında bir azalış görülecektir. Bu

çalışmanın amacı, Türkiye’de işsizliği ve genç işsizliğini oluşturan nedenlerin tespit edilmesi ve çözüm önerilerinin oluşturulmasıdır.

2. Literatür Taraması

Literatürde, genç işsizliği ve belirleyicileri üzerine yapılmış çok sayıda yerli ve yabancı çalışma yer almaktadır. Literatürde yer alan çalışmalar, Tablo 1’de kronolojik olarak sıralanmıştır.

Tablo 1. Literatür taraması

Yazar	Ülke	Çalışmaya Ait Dönem	Sonuç ve Açıklamalar
Akhtar ve Shahnaz (2005)	Pakistan	1991-2004	Çalışmada genç işsizliği ile mikro ve makro değişkenler arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışma sonucunda büyüme oranı ile genç işsizliği arasında ters (negatif) yönlü bir ilişkiye rastlanmıştır.
Fougère vd. (2006)	Fransa	1990-2000	Çalışmada suç ve genç işsizliği arasındaki ilişki kesit bağımlılığı analizi ile gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda genç işsizliğinde görülen bir artış suç oranlarını da arttırmaktadır
İzgi ve Aslan (2008)	Türkiye	1988-2008	Çalışmalarında , genç işsizliği ve büyüme değişkeni arasında anlamlı bir ilişki saptanamamış, diğer taraftan genç işsiz kitesinin eğitim düzeyi bakımından yükseköğrenim düzeyine sahip kişiler olmadığı sonucuna rastlanmıştır.
Kabaklarlı ve Gür (2010)	Türkiye	2005:01-2010:04	Analizde, genç işsizlik oranı, büyüme oranı, verimlilik, reel yatırım ve enflasyon oranı verileri ile sınıan analizde, seriler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığına rastlanmamıştır.
Perugini ve Signorelli (2010)	Avrupa Birliği Ülkeleri	1999-2006	Bu çalışmada, genç işgücü piyasasına ait 1999-2006 dönemi verileriyle performans farklılıkları ve değişimleri “Dinamik Mekan-Zaman Panel Veri” yöntemiyle test edilmiştir.
Sayın (2011)	Türkiye	1988-2010	Genç işsizliğin, büyüme ve yüksek öğretim okullaşma oranından önemli ölçüde etkilendiği vurgulanmıştır. Genç işsizliğinden yükseköğretim okullaşma oranı değişkenine doğru nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
D’Ippolito (2011)	Danimarka ve İtalya	1990-2010	Danimarka ve İtalya’da büyüme genç işsizlik üzerinde olumlu etkiye sahipken faiz oranı ve enflasyonun genç işsizliğini açıklamada anlamlı olmadığı bulunmuştur.
Grönqvist (2011)	İsveç	1985-2007	Çalışmada İsveç’te genç işsizliği ve suç arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışma sonucunda değişkenler arasında uzun dönemde bir ilişki tespit edilmiştir.
Choudhry, vd. (2012)	OECD	1980-2009	Çalışmada elde edilen sonuç eğitim, büyüme, kısmı zamanlı çalışma ve ekonomik özgürlükler genç işsizliğini azaltmıştır.
Aiyedogbon ve Ohwofasa, (2012)	Nijerya	1987-2011	Çalışmalarında, genç işsizlik ile enflasyon, nüfus, büyüme ve tarım değişkenleri arasında bir ilişkinin varlığı Cochrane Orcutt yöntemiyle sınıanmıştır.
Anyanwu. (2013)	Afrika	1991-2009	Çalışma Afrika, Sahra altı Afrika ve Kuzey Afrika da uygulanmıştır. İncelenen ülkelerde enflasyon genç işsizliğini azaltmaktadır. Ekonomik büyümedeki artış genç işsizliği arttırmaktadır. Eğitim harcamaları arttıkça genel olarak Afrika’da genç işsizlik artmaktadır.
Bayraktar ve İncekara (2013)	Türkiye	2003-2011	Girişimciliğin teşvik edilmesi, istihdam danışmanlığı ve mesleki eğitime ağırlık verilmesi gibi girişimlerin genç işsizliğini düşüreceği yönünde bir etki yaratacağı vurgulanmıştır.
Çondur ve Bölükbaş (2014)	Türkiye	2000-2010	Analizlerde, genç işsizlikten GSYİH değişkenine doğru tek yönlü nedenselliğe rastlanılmıştır. Üretici fiyat endeksinden de genç işsizliği ve GSYİH değişkenlerine doğru nedenselliğin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Marelli, ve Vakulenko (2014)	İtalya Rusya	ve 2004-2011	Çalışmada her iki ülkede de genç işsizliğini etkileyen değişken hane halkının harcanabilir gelir düzeyidir.
Günaydın ve Çetin (2015)	Türkiye	1988-2013	Çalışmada Türkiye’de genç işsizliğin ticari açıklık, doğrudan yabancı sermaye, enflasyon ve kişi başına gelir arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Çalışma sonuçları, yalnızca doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve genç işsizlik arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisine rastlanılmıştır.
Sertkaya ve Okur (2016)	Türkiye	1988-2014	Çalışmada tüm değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğuna ulaşılmıştır. Ayrıca yükseköğretim okullaşma oranı, büyüme ve enflasyon oranı değişkenlerinden genç işsizlik değişkenine doğru tek yönlü bir ilişki olduğu vurgulanmıştır.
Arı ve Yıldız (2017)	Türkiye	1988-2015	Johansen eşbütünlüşme analizi yöntemiyle test edilen çalışma sonuçlarına göre, Türkiye’de yükseköğretim nüfus artış hızı ve okullaşma oranı değişkeninin genç işsizlik değişkeni üzerinde uzun dönemde pozitif ilişki söz konusudur.
Özer ve Topal (2017)	Türkiye	2004-2016	Çalışma 26 bölgede genç işsizliği, intihar, boşanmalar, suç ve göç arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Çalışma sonucunda genç işsizliğinin intihar, boşanmalar, suç ve göç üzerinde pozitif etkisinin olduğu tespit edilmiştir.
Cenger ve Çütü (2018)	Türkiye	2005-2017	Çalışmada ithalatın genç işsizlik üzerindeki etkisi eşbütünlüşme ve nedensellik testleri ile aylık olarak analiz edilmiştir. Analizler sonucunda seriler arasında uzun dönemli ilişki olmadığına rastlanmıştır.
Gülmez (2019)	Türkiye	2003-2018	Çalışmada GSYİH, ihracat ve ithalat ve istihdam arasında bir ilişkiye rastlanmamıştır.
Sam vd. (2019)	Kenya	1979-2015	Bu çalışmada genç işsizlik ile nüfus, GSYİH, Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY), Özel Yatırım (PI) ve Dış Borçtur (ED) arasındaki ilişki ADRL ve en küçük kareler (OLS) yöntemi ile analiz edilmiştir. GSYİH, dış borç, nüfus değişkenlerinin genç işsizliği üzerinde olumsuz etkisi; Doğrudan yabancı yatırım ve özel yatırımın genç işsizliği üzerinde etkisi olmadığı saptanmıştır.
Ekiz ve Özel (2020)	Türkiye	2009- 2019	Çalışmada sosyo-ekonomik değişkenlerin genç işsizlik üzerindeki etkisi en küçük kareler (EKK) yöntemi ve Ridge tahmincisi yardımı ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre genç işsizliğini yurt içi göç, enflasyon, dış ticaret ve GSYİH değişkenlerinin olumsuz; iş kurmak için gereken süre, okuryazarlık oranı, gençlerde doğurganlık oranı ve yükseköğretimde okullaşma oranı değişkenlerinin olumlu etkilediği görülmüştür.
Adıgüzel (2021)	Türkiye	2008-2018	26 bölge üzerinden panel veri analizi kullanılarak yapılan çalışmada ihracat ve inşaat sektöründeki yatırımların genç işsizlik üzerinde bir etkisinin olmadığı, genç işsizliğin temel sebebinin yetersiz büyüme olduğu ve sanayi üretiminde görülecek bir artışın genç işsizliği azalttığı yönünde sonuçlar elde edilmiştir. Ayrıca yükseköğrenim mezunu sayısının artmasının genç işsizliği artıran faktör olduğuna dikkat çekilmiştir.

3. Gerekçe ve Yöntem

Çalışmada, 1990-2016 dönemine ait veriler kullanılarak Genç İşsizlik Oranı, Dış Ticaret Dengesi ile Büyüme Oranını temsil eden Gayrisafi Yurtiçi Hasıla arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada kullanılan verilerden “Genç İşsizlik Oranı (GIO)” olarak, Dış Ticaret Dengesi (DT) olarak gösterilmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)’in verilerinden yararlanılmıştır. İşsizlik oranı verileri 1990-2016 dönemine ait 15-24 yaş grubu verileri ile temsil edilmektedir. “Büyüme oranı” olarak Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) modele eklenmiş ve TÜİK resmi sitesinden, 1990-2016 yıllarına ait yıllık uyumlaştırılmış Reel Gayri Safi Yurt İçi Hasıla verileri alınarak kullanılmıştır. Çalışmada analiz aşamasında kullanılan LNGIO, LNDT ve LNGSYİH değişkenleri sırasıyla genç işsizlik oranı, dış ticaret dengesi ve büyüme değişkenlerinin logaritması alınmış halleridir. Çalışmada kullanılan veriler, E-Views 10 programı kullanılarak tahmin edilmiştir.

Çalışmada uygulanan testlere aşağıda kısaca değinilmektedir. Öncelikle serilere birim kök sınaması yapıldıktan sonra, eşbütünlüşme analizi ve nedensellik testleri uygulanmıştır.

3.1. Birim Kök Analizi

Çalışmada geleneksel olarak kullanılan ADF ve PP testlerinin yanı sıra, değişkenler arasında tahmin dönemindeki herhangi bir yapısal kırılmanın etkisinin belirlenmesi amacıyla çoklu yapısal kırılmalı birim kök testi kullanılmıştır.

Perron (1989), tek yapısal kırılmaya izin vermekle beraber, kırılmanın dışsal olmasına izin verecek şekilde belirlendiği birim kök testleri geliştirmiştir. Perron’un birden fazla kırılmanın olduğu eşbütünlüşme testlerinde uygulanmasının hatalı sonuçlar vereceği yönünde eleştiriler almıştır. Bu eleştiriler sonrasında birden fazla yapısal kırılmaya izin veren ve bu kırılmanın içsel olarak belirlendiği birçok test geliştirilmiştir.

Zivot ve Andrews (1992), yaptıkları çalışmada kullandıkları Zivot-Andrews (ZA) testinde bir kırılmanın olabileceği ve kırılmanın içsel belirlendiğini dikkate aldılar. Lumsdaine ve Papell (1997), çalışmalarında Zivot-Andrews testini iki kırılma altında test edecek şekilde güncellemişlerdir. Fakat ikiden fazla kırılmanın ve bu kırılmaların dışsal olduğu durumlarda test sonuçlarında hataya neden olacağından dolayı, Kapetanios, Zivot-Andrews ve Lumsdaine çalışmalarında yer verdiği testlerini revize ederek Kapetanios (2005) birim kök testini geliştirmişlerdir. Bu nedenle çalışmanın birim kök analizi, “çoklu yapısal kırılmaya izin veren” Kapetanios (2005) testi kullanılarak test edilmiştir. Trendli ve sabit terimli kırılmalara izin vermekte olan Model C’nin denkemi aşağıda verilmiştir (Gögül, 2016).

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \beta y_{t-1} + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \varphi_i DU_{i,t} + \sum_{i=1}^m \delta_i DT_{i,t} + e_t \quad (1)$$

Denkleme verilen DU ifadesi, sabit terim; DT ifadesi, kukla değişkeni (trendde oluşan yapısal kırılmayı gösteren kukla değişken) ifade etmektedir.

3.2. Maki Eşbütünlüşme Analizi

Eşbütünlüşme ilişkisinin sınılandı testler ile yapılan analizlerde, genellikle değişkenlerin arasındaki ilişkiler siyasi değişimler, ekonomik ajanların davranışları ve bazı şoklardan kaynaklanan yapısal kırılmalar içermektedir. Bu yapısal kırılmalar, eşbütünlüşme testlerinin sağlıklı sonuçlar vermesinin

önüne geçmektedir. Bu nedenle, aralarında eşbütünlüşme ilişkisi bulunan serilerde “iki kırılmaya izin veren” Gregory ve Hansen (1996) ve “bir yapısal kırılmaya izin veren” Westerlund ile Edgerton (2006), Carrion-i-Silvestre ile Sanso (2006) ve Hatemi-J (2008) eşbütünlüşme testleri geliştirmişlerdir. Ancak bu söz konusu testler serilerde ikiden fazla yapısal kırılma söz konusu olduğunda hatalı sonuçlar vermektedir. Maki (2012), serilerde iki ve daha fazla sayıda kırılmaya izin veren eşbütünlüşme testini geliştirerek literatürdeki bu açığa katkıda bulunmuştur. Maki eşbütünlüşme testi, serilerde çoklu yapısal kırılmaya izin vermesi yönüyle, bir veya iki yapısal kırılma olması durumunda analize izin veren eşbütünlüşme testlerinden daha üstündür (Maki, 2012).

Aşağıda Maki eşbütünlüşme testinin temeli olan dört farklı model yer almaktadır:

“Model 0: Sabit terimde kırılmaya izin verilen trendsiz model”

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \beta x_t + e_t \quad (2)$$

“Model 1: Sabit terim ve eğimde kırılmaya izin verilen trendsiz model”

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i D_{i,t} + e_t \quad (3)$$

“Model 2: Sabit terim ve eğimde, kırılmaya izin verilen trendli model”

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \gamma_t + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i D_{i,t} + e_t \quad (4)$$

“Model 3: Sabit terim, eğim ve trendde kırılmaya izin verilen model”

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \alpha_i D_{i,t} + \sum_{i=1}^k \gamma_i t D_{i,t} + \beta x_t + \sum_{i=1}^k \beta_i x_i D_{i,t} + e_t \quad (5)$$

Denkleme kukla değişkeni “D_{i,t}”, temsil etmektedir. Test istatistiklerinin kritik değerden büyük olduğu durumda, D_{i,t}=1 değerini; bunlar dışında kalan durumlarda ise, D_{i,t}=0 değerini alır. Denkleme; “e_t” hata terimleri toplamını, “β” zaman trendini ve “γ” sabit katsayısını temsil eden yer almaktadır.

3.3. Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi

Nedensellik testlerinden biri olan, Granger nedensellik analizi, özellikle parametreler için, temel hipotezi kısıtlaması altında χ² ya da Wald test istatistiği kullanılarak test edilmektedir. Ancak VAR modeli serilerinin durağan olmaması durumunda, F veya χ² dağılımları standart olmayan asimptotik özellikler göstermesi ile sonuçlanabilmektedir. Toda ve Yamamoto (1995) çalışmalarında, serilerinin durağanlığını göz önünde bulundurulmaksızın, düzey değerlerinin kullanıldığı ve seriler arasında uzun dönemde ilişki olup olmadığına bakılmaksızın, VAR modelleri oluşturularak, nedensellik analizi yapılmasına izin vermektedir (Lutkepohl ve Kratzig, 2004:148). Toda-Yamamoto nedensellik yöntemi ile test edilen bir çalışmada, öncelikle VAR modelinin kurulabilmesi için uygun gecikme uzunluğu (p) belirlenmelidir. Modelin uygun gecikme uzunluğu belirlendikten sonra, bütünlüşme derecesi en yüksek olan değişkenin “maksimum bütünlüşme derecesi (d_{max})”, gecikme uzunluğuna eklenmektedir. Bu eklemenin sonunda, VAR (p+d_{max}) gibi, gecikme

uzunluğu (p), “maksimum bütünleşme derecesi (d_{\max})” içeren, bir model tahmin edilmektedir (Toda ve Yamamoto,1995).

Tahmin edilen VAR (p+d) modelinin matematiksel denklemleri aşağıda verildiği gibidir.

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{p+d} \alpha_{1(i+d)} Y_{t-(i+d)} + \sum_{i=1}^{p+d} \alpha_{2(i+d)} X_{t-(i+d)} + \varepsilon_{1t} \quad (6)$$

$$X_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^{p+d} \beta_{1(i+d)} Y_{t-(i+d)} + \sum_{i=1}^p \beta_{2(i+d)} X_{t-(i+d)} + \varepsilon_{2t} \quad (7)$$

$H_0: \alpha_{2(i+d)} = 0$ ilk modelin boş hipotezi, “X değişkeni, Y değişkeninin nedeni değildir.”

$H_1: \alpha_{2(i+d)} \neq 0$ alternatif hipotez,, “X değişkeni Y değişkeninin nedenidir”

Boş yani temel hipotez ve alternatif hipotez, p serbestlik dereceli χ^2 dağılımına uygun olan Wald testi ile test edilir. İkinci model de aynı hipotezler ile analizler yapılır ancak bu aşamada sonradan ilave edilen terimler (d_{\max}) sınamaya dahil edilmemektedir (Yılancı ve Özcan, 2010).

4. Bulgular

4.1. Birim Kök Analiz Sonuçları

Genç işsizlik oranı, dış ticaret dengesi ve büyüme değişkenlerine ait ADF ve PP birim kök analiz sonuçları Tablo 2’de verilmektedir.

Tablo 2. Birim Kök Analiz Sonuçları

Değişkenler	Augmented Dickey – Fuller Test İstatistiği		Phillips Peron Test İstatistiği		
	Sabit	Sabit ve Trendli	Sabit	Sabit ve Trendli	
	<i>t</i> istatistiği	<i>t</i> istatistiği	<i>t</i> istatistiği	<i>t</i> istatistiği	
Düzye değerler	LNGİO	-1.99	-2.19	-1.35	-2.11
	LNDT	-2.55	-2.68	2.14	2.21
Birinci farklar	LNGSYİH	-1.25	-3.45	-1.56	-2.25
	LNGİO	-8.65**	-7.9*	-5.75*	-7.71*
Kritik Değerler	LNDT	-5.56	-5.11	6.1	5.99
	LNGSYİH	-7.71*	-6.91*	-9.9*	-6.5*
%1	-3.485	-4.035	-3.483	-4.033	
%5	-2.885	-3.447	-2.884	-3.446	

Not: % 1 ve % 5 kiritik değerleri MacKinnon (1996) tablo değerleridir.

* % 1 anlamlılık düzeyini,

** % 5 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 2’de verilen ADF birim kök ve PP birim kök test istatistiği sonuçlarına bakıldığında; değişkenlerin düzey değerlerinde %1 ve %5 anlamlılık sınamasında, t istatistik değrleri “Mac Kinnon” kritik değerinden mutlak değerce küçük olduğu, serilerin durağan olmadığı görülmektedir. Serilerin birinci farkları alındığında yapılan analizde, ADF ve PP t test istatistiği değerleri, %1 ve %5 kritik tablo değerlerinden mutlak olarak büyük olduğu görülmüş yani serilerin durağanlığının sağlandığı görülmektedir.

İkiden fazla kırılmaya (5 kırılma) izin veren Kapetanios (2005) analiz sonuçlarına göre, sabit ve trend seviyelerde kırılmayı dikkate alacak şekilde “Model C/S (rejim değişikliği)” uygulanmıştır. Tablo 2’ye bakıldığında t

istatistiğini minimum yapan değer, uygun kırılma sayısını vermektedir. Serilerin durağanlığı Kapetanios (2005)’de verilen kritik değerlere göz önünde bulundurularak sınanmaktadır.

Kapetanios (2005) test sonuçları ve kritik değerleri Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3. Kapetanios (2005) Birim Kök Analiz Sonuçları

Değişkenler	Düzye Değerler	Kritik Değerler			Kırılma Tarihleri
	r- istatistiği	%1	%5	%10	
LNGİO	-5,81	-6,68	-7,006	-7,4	1999Q ₄ ;2001Q ₁ ;2007Q ₄
LNDT	-4.41	-6,68	-7,006	-7,4	2000Q ₄ ;2001Q ₁ ;2008Q ₄
LNGSYİH	-4,51	-6,68	-7,006	-7,4	2000Q ₄ ; 2001Q ₃ ;2008Q ₁
ΔLNGİO	-10,7**	-6,68	-7,006	-7,4	
LNDT	-9.81	-6,68	-7,006	-7,4	
Δ LNGSYİH	-8,8**	-6,68	-7,006	-7,4	

Not: ** %5 anlamlılık düzeyinde, * %1 anlamlılık düzeyinde serilerin durağanlığı hakkında bilgi verir. Kritik değerler, Kapetanios (2005)’ten alınmıştır.

Tabloda verilen t testi istatistiklerinin Kapetanios kritik değerlerinden büyük olduğu görülmektedir. Yapılan analizde, serilerin durağan olmadığı, yani yapısal kırılmalar altında serilerin birim kök içerdiği gözlenmektedir. Modelde yer alan serilerin birinci farkları alındığında, kritik değerlerin hesaplanan t-test istatistiklerinden büyük olduğu görülmüş ve serilerin birinci farkta durağan hale geldikleri sonucuna ulaşılmıştır.

4.2. Eşbütünleşme Analiz Sonuçları

Modeldeki serilerin birinci farkları alındığında durağan hale gelmesi Maki eşbütünleşme testi ile analiz yapılmasına izin vermektedir. Tablo 4’te yer alan modellere ait test istatistikleri ve Maki (2012)’den alınan tablodaki kritik değerleri karşılaştırılmaktadır.

Tablo 4. Maki Eşbütünleşme Analiz Sonuçları

Model	Test İstatistiği	Kırılma Dönemi	Kritik Değerler %1	Kritik Değerler %5
Model 0	-4.59	1999Q ₄ ;2001Q ₄ ;2008Q ₁	-5.56	-5.083
Model 1	-5,2	2000Q ₁ ;2000Q ₄ ;2007Q ₄	-5,83	-5.373
Model 2	-5,6	2000Q ₄ ;2002Q ₁ ;2008Q ₂	-6,25	-5.73
Model 3	-5,5	1999Q ₄ ;2000Q ₄ ;2007Q ₄	-6,52	-7,0

Not: Maki (2012)’de Tablo 1’de yer alan kritik değerler kullanılmıştır.

H₀: “Yapısal kırılmalar altında eşbütünleşme yoktur.”

H₁: “Yapısal kırılmalar altında eşbütünleşme vardır.”

Analizimizin sonuçları, tüm modeller için, hesaplanan modellere ait test istatistik değerlerinin, mutlak değer içinde, kritik değerlerinden küçük olması nedeni ile, alternatif hipotez reddedilmekte ve yapısal kırılmalar altında seriler arasında eşbütünleşme olmadığını ifade eden sıfır hipotezi kabul edilmektedir. Maki eşbütünleşme analiz sonuçlarına bakıldığında, serilerin uzun dönemde birlikte hareket etmediği, yani seriler arasında uzun

dönemli bir ilişki olmadığı görülmektedir.

4.3. Nedensellik Testi

Serilerin arasında eşbütünlük ilişki olmadığının sınaması yapıldıktan sonra, genç işsizliği ve büyüme değişkenleri arasında bir nedensellik ilişkisinin varlığı ve yönünün belirlenmesine ilişkin analizlerin uygulanmasına geçilmiştir. Analiz işlemine “Toda-Yamamoto Yöntemine” dayandırılmış “Granger Nedensellik” testine başvurulmuştur. Test sonuçlarına, Tablo 5’te yer verilmektedir.

Tablo 5: Toda-Yamamoto Nedensellik Analiz Sonuçları

Temel Hipotez	Gecikme Uzunluğu (k=2)+(d _{max} =1)	Ki Kare İstatistiği	Olasılık Değeri
LNGIO → LNGSYİH	3	0,92	0,02
LNGSYİH → LNGIO	3	1,13	00,3
LNGIO → LNDT	3	5,67	0,15
LNDT → LNGIO	3	3,1	0,28
LNDT → LNGSYİH	3	6,58	2,11
LNGSYİH → LNDT	3	5,5	1,65

Toda-Yamamoto nedensellik sınaması yapılan modelde, %5 anlamlılık düzeyinde, genç işsizliğinden büyüme değişkenine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunurken, ayrıca, büyümeden genç işsizliğine doğru bir nedensellik ilişkisine de rastlanmaktadır. Değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin çift yönlü olduğu belirlenmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Genç işsizliğinin olumsuz etkileri gelişmiş ülkelerin olduğu gibi gelişmekte olan ülkelerin de sorunu olmuştur. Gençlerin eğitim hayatlarını tamamladıktan sonraki en büyük beklentileri, iş yaşamına entegre olmalarıdır. Bu beklentinin karşılanmaması, genç nüfusun iş hayatına katılımını geciktirmektedir. Bu yüzden ülkeler genç işsizliğine karşı ciddi politikalar üretmelidir. Bu politikaların en önemlilerinden bir tanesi de ülkelerin sürdürülebilir büyüme gerçekleştirebilmeleridir. Bu sayede yeni istihdam alanları yaratılacak ve gençler bu alanlarda istihdam edilebileceklerdir.

Bu yüzden çalışmada da Türkiye’nin 1990-2016 yılları arasındaki genç işsizliği ve büyüme değişkenleri ilişkisi, yapısal kırılmayı destekleyen eşbütünlük ve nedensellik testi ile analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışmada birinci farkı alınan değişkenlerin durağan oldukları görülmüş, daha sonra seriler arasında uzun dönemde bir ilişkinin varlığını belirlemek amacıyla Maki çoklu kırılmayı içeren eş bütünlük testi sınaması yapılmıştır. Maki eşbütünlük analizi sonucunda uzun dönemde değişkenler arasında bir ilişki bulunmadığı saptanmıştır. Toda-Yamamoto nedensellik analizi ile seriler arasında nedensellik ilişkisinin varlığı sınanmış, büyüme ve genç işsizlik değişkenleri arasında nedenselliğin çift yönlü olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlardan yola çıkarak şu şekilde öneriler dikkate alınabilir:

Türkiye’deki istihdam oranının düşüklüğü, hem geçmiş yıllarda yüksek istihdam yaratmayan ekonomik büyümeden hem de nüfus artışından kaynaklanmıştır. Türkiye geçmişin işgücü stokunu eritemeyeceğine göre mevcut işgücünü yüksek büyüme oranlarıyla eritmek durumundadır. Ekonomik büyümenin de iktisat yazınında sık olarak tekrarlanan

sürdürülebilir büyüme olması gerekmektedir. Bunun diğer yorumu ekonomik büyümeye istikrar kazandırılmasıdır. Yani gençlere istihdam sağlanabilmesi için istikrarlı bir büyüme modeli tercih edilmelidir.

Ekonomide istikrarlı bir büyüme sağlandığı takdirde daha düşük bir enflasyon olgusu ile karşılaşılacaktır. Böylece faiz oranlarının aşağı düşmesi sağlanarak, döviz kurunun aşırı değerlenmesinin önüne geçilecektir. Bu sayede dış ticareti daha kolay yapma şansı yaratılacaktır. Ticaret yapmak için yapılan yatırımlarla gençlere yeni istihdam sahaları yaratılmış olacaktır.

Ayrıca faizlerin düşmesi sayesinde verilen düşük faizli mikro kredilerle gençler girişimcilğe teşvik edilerek yeni iş alanları yaratılacaktır.

Devletler gençlerin istihdam edilmesi koşulu ile yatırımcılara ve işletmelere düşük faiz oranları ile verilen krediler verip istihdam alanları yaratılmasını sağlayabilir.

Yine verilecek teşviklerle kamudaki yaşlı kadrolar emekliliğe teşvik edilerek gençlerin istihdama katılımı sağlanabilir. Bunun için kıdem tazminatı adı verilen tazminatı artırılabilir, ayrıca emekli aylıklarında iyileştirilmeye gidilebilir. Bu sayede emekli olan kişilerin yerine gençlere istihdam olanağı sağlanmış olacaktır.

Devlet fabrikaların ve firmaların gençleri işe aldıklarında yapmış oldukları eğitim giderlerini, vergilerden düşerek, bu kuruluşların deneyimli ve tecrübeli elemanlar yerine gençlere yönelmesini sağlayabilir.

Kırdan kente göç olgusu ekonomik nedenlere dayanır. Ekonomik gerekçeye dayanmayan göç olgusu, genç işsizlik oranını yukarı çekebilmektedir. Bu nedenle kırsal kesimi, kentte yaşamaya özendirerek politik yatırımlar gözden geçirilmelidir. Çalışan genç nüfusun tarımda çalışabilmesi için özendirici politikalar izlenmelidir.

Tarımda çalışan gençlere verilecek hibe ve krediler ile genç nüfusun tarımda çalışması sağlanabilir. Bu sayede üretilen yüksek katma değerli tarım ürünleri de ihracatta kullanılabilir.

Türkiye’de genç işsizler arasında kadın işsizlerin oranının diğer ülkelere ve genç erkek işsizlerine göre daha düşük olmasındaki nedenlerin başında tarım sektöründe kadın istihdamının çoğunluğu oluşturuyor olmasıdır. Çalışabilir nüfusun oldukça büyük bir oranını kapsayan tarım sektörü gizli işsizleri saklarken kadınların da işsizlik oranlarının düşük çıkmasına neden olmaktadır.

Sanayi sektörünün gelişmesi ile birlikte ara eleman denen işgücü kesimine olan ihtiyaç artmaktadır. Bu yüzden mesleki eğitime önem verilmelidir. Gençlerin yeteneklerine uygun olan meslekler belirlenmeli ve gençler meslek liselerinde eğitime teşvik edilmelidirler.

Yapılan çalışmalar eğitim ile istihdam arasında sıkı bir ilişki olduğunu desteklemektedir. Okullaşma oranı yüksek olan ülkelerde genç işsizlik oranı daha düşük çıkmaktadır. Kaliteli yüksek eğitim kendi maliyetinden çok daha büyük getiri ve yararlar geri dönmektedir. En yüksek işgücüne katılım oranları yüksek okul veya fakülte mezunlarından gelmektedir. Ancak burada göz önünde bulundurulması gereken, yüksek öğrenimle ilgili kalitenin ilköğretimden başlayarak bütün eğitim süreci ile ilişkili olduğu gerçeğidir. Bu konuyla ilgili çarpıcı örnek, Kore ve Uzak Doğu ülkelerinin eğitim reformlarına ilköğretim aşamasından başlamaları ve yüksek öğretim kalitesini de bu süreçte iyileştirme uygulamalarıdır. Bu uygulamalara ters örnek Latin ülkelerinin eğitim reformuna üniversitelerden başlaması ve olumlu uygulama sonuçlarının sağlanamamasıdır.

Çalışmada literatürdeki çalışmaların aksine, seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünlük ilişkiye rastlanmamıştır. Bu yönüyle çalışma, Kabaklarlı, Er ve Buluş’un 2011 yılındaki çalışması ile tamamen zıt

görüşleri ifade etmektedir. Ayrıca çalışmanın sonuçları, İzgi ve Aslan (2008) çalışması ile de tamamen zıt yönlüdür. İzgi ve Aslan (2008), ekonometrik bir model kullanılarak, 1988-2008 yılları arasında genç işsizliği belirlemek amacıyla bir çalışma yürütmüştür. Sonuç olarak genç işsizlik ve büyüme arasında anlamlı bir ilişkinin varlığı saptanamamıştır. Sertkaya ve Okur'un (2016) yılında yapmış olduğu çalışmada, yükseköğretim okullaşma oranı, enflasyon ve büyüme değişkenlerinden genç işsizliğe doğru tek yönlü bir ilişkiye ulaşılmıştır. Sertkaya ve Okur (2016) ile yapılmakta olan çalışma kısmen benzer ve destekleyici nitelikler göstermektedir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Tüm süreç sorumlu yazar C. Erdem Hepaktan tarafından yürütülmüştür.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Adıgüzel, M. (2021). Türkiye'de genç işsizliği etkileyen faktörler. *Econharran*, 5(8), 100-129.
- Aiyedogbon, J. O. ve Ohwofasa, B. O. (2012). Poverty and youth unemployment in Nigeria, 1987-2011. *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 3(20), s. 268-279.
- Akhtar, S. & Shahnaz, L. (2005). Understanding the youth unemployment conundrum in Pakistan: Preliminary empirical macro-micro analysis, Discussion Paper Series No. 4, Center for Research on Poverty Reduction and Income Distribution, Islamabad.
- Anyanwu, J.C. (2013). Characteristics and macroeconomic determinants of youth employment in Africa. *African Development Review*, 25(2), p.107-129.
- Arı, E. ve Yıldız, A. (2017). Examination of affecting variables for youth unemployment with cointegration analysis. *Alphanumeric Journal*, 5(2), s. 309-316.
- Bayraktar, S. ve İncekara, A. (2013). Türkiye' nin genç işsizlik profili. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 4(1), s. 15-38.
- Cenger, H. ve Çütücü, İ. (2018). İthalattaki değişimin genç işsizliğe etkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir uygulama. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 485-503.
- Choudhry, M. T., Marelli, E. and Signorelli, M. (2012). Youth and the total unemployment rate: The impact of policies and institutions, *International Journal of Manpower*, 33(1), p.76-95.
- Çondur, F. and Bölükbaş M. (2014). Türkiye'de işgücü piyasası ve genç işsizlik-büyüme ilişkisi üzerine bir inceleme. *Amme İdaresi Dergisi*, 47(2), s. 79-95.
- D'İppolito, N. (2011). Youth unemployment the cases of Denmark and Italy. Department of Economics Copenhagen Business School, Number of UBS: 180279

- Ekiz, F. M. ve Özel, Örk S. (2020). Genç işsizliğini belirleyen unsurlar: Türkiye örneği. *Istanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(39), 1022-1045.
- Göğül, P. (2016). Türkiye'de mali sürdürülebilirliğin yapısal değişimler çerçevesinde analizi (2002-2015). *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(2), s. 87-107.
- Grönqvist, H. (2011). Youth Unemployment and crime: New lessons exploring longitudinal register data, Working Paper Series, Swedish Institute for Social Research, No7/2011. <http://econpapers.repec.org/>, (Erişim Tarihi: 15.04.2018).
- Gülmez, Z. (2019). Dış ticaretin ekonomik büyüme ve istihdam üzerindeki etkisi, (Master's thesis). Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Günaydin, D. ve Çetin, M. (2015). Genç işsizliğin temel makroekonomik belirleyicileri: Ampirik bir analiz, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 22, s.17-34.
- Gündoğan, N. (1999). Genç işsizliği ve Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde uygulanan genç istihdam politikaları. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 54(1), s. 63-79.
- İzgi, B. ve Arslan, İ. (2008). Türkiye'de genç işsizliği, eğitim ve büyüme ilişkisi (1988-2008), 2. Ulusal İktisat Kongresi, İzmir.
- Kabaklarlı, E. ve Gür, M. (2011). Türkiye'de genç işsizlik sorunu ve ekonomik belirleyicilerin uzun dönem eş bütünleşme analizi, http://www.tcmb.gov.tr/yeni/iletisimgm/esra_kabaklarlimurat_gur.pdf, (Erişim Tarihi:11.11.2017).
- Lutkepohl, H. and Kratzig, M. (2004). *Applied time series econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Maki, D. (2012). Tests for cointegration allowing for an unknown number of breaks, *Economic Modelling*, 29(5), 2011-2015.
- Marelli, E. & Vakulenko, E. (2014). Youth employment in Italy and Russia: Aggregate trends and individual determinants, *The Economic and Labour Relations Review*, 27(3), s. 387-405.
- Özer, U. ve Topal, M. H. (2017). Genç işsizliği, suç, göç, intihar ve boşanma düzeyleri ile ilişkili midir? Türkiye'den ampirik bir kanıt, *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(5), s. 50-63.
- Özkaplan, Nurcan. (1999). İşgücü piyasasına ait kavramların sorgulanması. *Ekonomik Yaklaşım*, 10(32), s. 75.
- Perugini, C. and Signorelli, M. (2010). Youth labour market performance in european regions. *Economic Change and Restructuring*, 43(2), Springer US, s. 151-185.
- Sam, S. O., Pokhariyal, G. P., Manene, M. M., and Kipchirchir, I. C. (2019). Autoregressive distributed lag cointegration analysis of youth unemployment in Kenya. *International Journal of Statistics and Applied Mathematics*, 4(1), p.29-41.
- Sayın, F. (2011). Türkiye'de 1988-2010 döneminde eğitim ve büyümenin genç işsizliğine etkisinin analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(4), s. 33-53.
- Sertkaya, Y. ve Okur, A. (2016). Türkiye'de genç işsizliğin belirleyicilerine yönelik ekonometrik bir analiz, *Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3, s. 155-168.
- Şişman, Y. (2003). Sosyal politika açısından Türkiye'de çocuk ve genç işgücü, *Kamu-İş Dergisi*, 7(2), Ankara, s. 6.
- Toda, H, Y. and Yamamoto, T. (1995). Statistical inferences in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics*, 66, p. 225-250.
- Yılancı, V. & Özcan, B. (2010). Yapısal kırılmalar altında Türkiye için savunma harcamaları ile GSMH arasındaki ilişkinin analizi. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), s. 21-33.



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Bir hizmet işletmesinin kuruluş yeri seçiminde bulanık TOPSIS yönteminin kullanımı

Use of fuzzy TOPSIS method in facility location decision for a service company

Tuba Ezgi Çakır Esen^{a*}, Birgül Küçük Çırpın^b

^a Araştırma Görevlisi, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul, Türkiye, tuba.cakir@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8490-9857

^b Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İstanbul, Türkiye, bkucuk@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9490-4518

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 1 Mart 2022

Kabul: 7 Nisan 2022

Anahtar kelimeler:

Hizmet İşletmeleri,
Yer Seçimi Problemi,
Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri,
Bulanık TOPSIS

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 1 March 2022

Accepted: 7 April 2022

Keywords:

Service Companies,
Location Selection Problem,
Multi-Criteria Decision Making
Methods,
Fuzzy TOPSIS

Article type:

Research article

ÖZET

Yerleşim yeri karar tüm işletmeler için önemli bir süreçtir. Hizmet işletmeleri için ise tercih edilir olmak, müşteri memnuniyetini sağlayabilmek ve arzu edilen satış miktarına erişebilmek, öncelikle doğru bir kuruluş yeri seçimine bağlıdır. Alternatif kuruluş yerleri arasında en uygun yerleşim yerinin belirlenebilmesi, çok sayıda faktörün değerlendirilmesini gerektirmektedir. Bu makalede yer seçimi problemlerinde kullanılan çok sayıda kriterden yararlanılarak, üç farklı kuruluş yeri değerlendirilmiş ve bir hizmet işletmesi için en iyi kuruluş yeri alternatifinin seçilmesi amaçlanmıştır. Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan Bulanık TOPSIS (Technique for Order Preference by Smilarity to Ideal Solution) yöntemi belirsizlik durumlarında iyi performans gösteren bir yöntemdir. Bu makalede, ideal çözüme en yakın alternatif kuruluş yerinin tercih edilmesi hedefi için, bulanık TOPSIS yöntemi kullanılarak çözüm süreci gerçekleştirilmiştir. Gerek problemin uygulandığı sektör gerekse problemin çözüm yöntemi açısından bakıldığında bu çalışmanın, literatürdeki boşluğa katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

ABSTRACT

The location decision is an important process for all companies. For service companies, being preferred, providing customer satisfaction and reaching the desired sales amount, primarily depends on choosing the right location. Determining the most suitable facility location among alternative locations requires the evaluation of many factors. In this article, three different alternative facility locations were evaluated by making use of many criteria used in location selection problems and it was aimed to select the best facility location alternative for a service company. Fuzzy TOPSIS (Technique for Order Preference by Smilarity to Ideal Solution) method, which is one of the multi-criteria decision making methods, is a method that performs well in unclear conditions. In this article, the solution process is carried out by using the fuzzy TOPSIS method in order to choose the closest alternative facility location to the ideal solution. It is thought that this study will contribute to the gap in the literature in terms of the sector in which the problem is applied and the solution method of the problem.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: c.tubaezgi@yahoo.com.tr

Atf / Citation: Esen, T. E. Ç. ve Çırpın, B. K. (2022). Bir hizmet işletmesinin kuruluş yeri seçiminde bulanık TOPSIS yönteminin kullanımı. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 18-33.

1. Giriş

Kuruluş yeri seçimi, çok yönlü bir bakış açısıyla ele alınması gereken bir karardır. Bu karar ekonomik, coğrafik, demografik, teknik pek çok konunun aynı anda değerlendirilmesini ve optimum sonucun elde edilmesini gerektirir. İşletme henüz kurulmadan dahi verimlilik ve karlılık temel hedefler arasına girer. Bu hedeflerin gerçekleşebilmesi için; bir yandan mal ve/veya hizmet üretiminde ihtiyaç duyulacak olan hammadde, yarı mamul ya da mamullerin en uygun maliyetle sisteme dahil edilmesi, diğer yandan üretilen ürün ve/veya hizmetin müşteriye yine en uygun maliyetle, en doğru şekilde ulaştırılması gerekir. Stratejik seviyede alınan oldukça önemli kararlardan olan bu kararlar, değiştirilmesi zor ve maliyeti yüksek olan uzun vadeli kararlar sınıfında değerlendirilir. Tıpkı üretim sektöründe olduğu gibi hizmet sektöründe de kuruluş yeri seçimi kararı, işletme genelindeki tüm süreçleri ve birimleri doğrudan etkiler.

Her sektör için kuruluş yeri seçimi kararı problemi kendine özgü özellikler taşır. Bu durum, problemin çözümü için geliştirilen yöntemleri ve dolayısıyla sonuçlarını doğrudan etkiler. Kuruluş yeri seçimi yapılırken söz konusu işletmenin ihtiyaçlarının, faaliyet gösterilen alana yapacağı etkinin dikkatle değerlendirilmesi uyulması gereken prensipler arasında yer alır (Kobu, 2014).

Hizmet işletmelerinde kuruluş yeri kararının satış ve müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi çok büyüktür. Kurulacak olan tesisi kullanmak ve bu tesisin hizmetlerinden yararlanmak isteyen hedef kitleye yakın olmak, hizmet işletmeleri için baskın faktörler arasında yer alır (Krajewski vd., 2013). Üretim işletmelerinden farklı olarak hizmet işletmeleri, müşterinin sürece doğrudan dahil edilmesini gerektirir. Örneğin, bir hastane için hastalar, bir otel için misafirler, bir okul için öğrenciler, bir restoran işletmesi için müşteriler doğrudan sürecin içinde ve sürecin bir parçası konumundadır. Belki de bu yönüyle ele alındığında, hizmet işletmelerinin kuruluş yeri seçimi kararı, üretim işletmelerinin kuruluş yeri seçimi kararından daha hayati sonuçlar doğurur demek yanlış olmayacaktır. Yeme – içme hizmeti sektörü de karakteristik yapısı gereği hızlı gelişip değişen, müşteri davranışlarından doğrudan etkilenen dinamik bir sektördür. Dolayısıyla bu işletmelerin ihtiyaçları da bu doğrultuda değişecek ve gelişecektir. Bir yeme-içme işletmesinin temel amaçlarından biri; hedef kitesine doğrudan ulaşabilmek ve hedef kitesinin beklentilerini en uygun maliyetle karşılayabilmektir. Bu amaca ulaşabilmek de ancak, doğru seçilmiş bir kuruluş yeri ile mümkün olabilir.

Bu çalışmanın amacı; bir yeme-içme hizmeti işletmesinin kuruluş yeri kararında etkili performans kriterlerini belirlemek ve en uygun kuruluş yeri kararı için bir model geliştirmektir. Çalışmanın uygulama bölümünde, Afyon-Eskişehir karayolunda hizmete girecek olan büyük çaplı bir mola yeri restoran işletmesinin kuruluş yeri seçimi problemi ele alınmıştır. Kuruluş yeri kararında önemli olan kriterlerin tespit edilmesi ve bu doğrultuda en uygun kuruluş yeri alternatifinin belirlenmesi için Bulanık TOPSIS yöntemi, problemin çözüm yöntemi olarak belirlenmiştir.

2. Literatür Çalışması

Son yıllarda üretim ve hizmet sektörlerinde yer seçimi problemi konu alan pek çok çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde bu problemin çözümü için; AHP (Analytic Hierarchy Process), TOPSIS (Technique for Order Preference by Smilarity to Ideal Solution), DEMATEL (The Decision Making Trial and Evaluation Laboratory), MOORA (Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis), ARAS (Additive Ratio Assesment) VIKOR (VIŞeKriterijumska

Optimizacija I Kompromisno Resenje) gibi pek çok farklı çok kriterli karar verme tekniğinin kullanıldığı görülmüştür.

Tzeng vd. (2002), restoran işletmesi yer seçimi problemini; maliyet (kira maliyeti, ulaşım maliyeti); ulaşım (toplu taşıma, otopark kapasitesi, yaya hacmi); rekabet (rakiplerin sayısı, rekabet yoğunluğu); ticari alan (ticari alanın büyüklüğü, kamu tesislerinin mevcudiyeti); çevre (atık bertarafındaki kolaylık, kanalizasyon kapasitesi) ana ve alt kriterleri kapsamında ele almıştır. Problemin çözümünde en sık kullanılan çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan AHP tercih edilmiştir. Bir başka restoran işletmesi yer seçimi problemi Chang (2010) tarafından ele alınmış ve problemin çözümünde bulanık tercih ilişkileri ve AHP kullanılmıştır. Maliyetler (kira ve ulaşım maliyetleri); ulaşım (toplu taşıma kolaylığı, otopark kapasitesi, yaya hacmi); rekabet (rakiplerin sayısı, rekabet yoğunluğu); ticari alan (ticari alanın büyüklüğü, kamu tesislerinin mevcudiyeti); çevre (atık bertarafındaki kolaylık, kanalizasyon kapasitesi) çalışmada değerlendirilen ana ve alt kriterlerdir. Bir kafe işletmesi için yer seçimi problemini Ho vd. (2013) ele almışlardır. Çalışmanın uygulama bölümünde; maliyet ve büyüklük (kira maliyeti, talep büyüklüğü); ulaşım (toplu taşıma, otopark kapasitesi, yaya hacmi); ticari alan (ticari alan büyüklüğü, kamu tesislerine olan yakınlık, rakiplerin sayısı); çevre (çevre düzeni, güvenlik) ana ve alt kriterleri AHP metodu ile değerlendirilmiştir. Aytemiz ve Cingöz (2020), bir fast food işletmesinin yer seçimi problemini AHP ile çözmüştür. Genel kuruluş yeri (yeme-içme satışları, perakende satışlar, kuruluş yeri türü, hane halkı yoğunluğu, satış üreticileri); bölgenin konumu (ulaşılabilirlik, uygunluk, görünürlük, bölge büyüklüğü, park); demografik özellikler (yaş, cinsiyet, meslek, gelir, yerleşik nüfus, çalışan nüfus, akşam nüfusu, gündüz nüfusu); rekabet (mevcut ve potansiyel rekabet, direkt ve dolaylı rekabet, diğer restoranlara yakınlık, rakiplerin satış hacmi, rekabetin kalitesi, rekabetin yoğunluğu); trafik bilgisi (trafik akışı, trafik akış yönü, gelecekte trafik şekli, ulaşım şekli, hız limitleri, trafik ışıkları); maliyet (inşaat maliyeti, kira maliyeti, ekipman maliyeti, işgücü maliyeti, emlak vergisi, iç verimlilik oranı, fayda maliyeti) çalışmadaki ana ve alt kriterlerdir.

Chou vd. (2008), turistik oteller için yer seçimi probleminin çözümünde bulanık AHP kullanmışlardır. Söz konusu çalışmanın kriter seti; çevre (kamu tesislerine olan yakınlık, rakiplere olan mesafe, kamu güvenliği); dinlenme kaynakları (doğal kaynakların karakteristiği, yakınlardaki dinlenme tesisleri); ulaşılabilirlik (havaalanına veya otoyola olan uzaklık, şehir merkezine olan uzaklık, turistik manzaralara olan uzaklık, otopark alanı); kolaylık (havaalanı veya otoyola erişimin kolaylığı, trafik yollarının genişliği, turistik manzaralı noktalara erişim kolaylığı); otel içi gelişim (kapalı eğlence tesisleri, oteldeki restoranların çeşitliliği); otel dışı gelişim (yerel kültürle kaynaşma, dış eğlence alanları, genişlemeye elverişlilik); insan kaynağı (yeterli iş gücünün varlığı, iş gücünün kalitesi); operasyon koşulları (arazi maliyeti, düzenleme kısıtlamaları) şeklindedir. Ar vd. (2014), otel sektöründe yer seçimi problemini bulanık AHP ve VIKOR metotlarını kullanarak çözmüşlerdir. Çalışmada değerlendirilen kriterler; arazi büyüklüğü, yakın çevre, ulaşım, işletme maliyetleri, yönetmelik, çevre halkının yaklaşımı ve konumdur.

Ünlü kara ve Berköz (2016), bir alışveriş merkezi için yer seçimi problemini, AHP metodunu kullanarak çözmüştür. Erişilebilirlik (trafik sayısı, yaya trafiği, araç trafiği, araçla ve/veya yaya olarak erişimde kolaylık, otoyollara ve ana caddelere yakınlık, duraklara yakınlık, araç trafiğinin akış yönü ile uyumlu olma, alışveriş merkezine giriş çıkış kolaylığı); ekonomik faktörler (bölgedeki kira düzeyi, yapım maliyeti); demografik özellikler (ortalama gelir, belirli bir uzaklıktaki ortalama nüfus), rekabet ortamı (rakipler, mağaza bileşimi); gelecekteki gelişmeler (gelecekteki mağaza karması geliştirme imkanı, yakın bölgede beklenen

gelişmeler); görüş alanı (açık görüş alanına sahip olma, tabelaların çeşitli yönlerden görünebilirliği); fiziksel olanaklar gibi ana ve alt kriterler değerlendirilmiştir.

Wichapa ve Khokhajaikiat (2018), tıbbi atık imha merkezi seçimi problemini ele almıştır. Kamu hizmetleri, trafik, arazi büyüklüğü, arazinin geleceği, geçmişteki sel durumu, nüfus yoğunluğu, yerel yönetim, yerel yönetimin yeterliliği, yerleşim yerlerine uzaklık, kamusal su kaynaklarına olan uzaklık kriterlerini değerlendirdikleri çalışmalarında Bulanık AHP metodunu kullanmışlardır. Trivedi (2018), afet barınak seçimi problemini ele aldığı çalışmasında DEMATEL' i kullanırken; arazinin elverişliliği, elektrik altyapısı, hijyen ve sanitasyon sistemi, sosyal tesis durumu, ulaşım kapasitesi, konumsal yakınlık kriterlerini değerlendirmiştir. Singh vd. (2018), küresel depo yeri seçimi problemi için alt yapı (ulaşım, elektrik-su tedariki, telekomünikasyon altyapısı); devlet (arazi maliyeti, vergi politikaları, teşvikler); pazar (pazar büyüklüğü, hedef pazara yakınlık, pazarın büyüme durumu) gibi kriterleri ele almış ve çözüm için Bulanık AHP metodunu kullanmıştır.

Sennaroğlu ve Çelebi (2018) askeri hava alanı yer seçimi problemi için; askeri kriterler, genişleme potansiyeli, maliyetler (arazi maliyeti, yapım maliyeti); çevresel ve sosyal etkiler, iklim koşulları, altyapı tesisleri, arazinin durumu, arazinin coğrafik özellikleri, ihtiyaçlar gibi kriterleri AHP metodu ile ağırlıklandırmış, PROMETHEE ve VIKOR yöntemleri ile de sıralamayı gerçekleştirmiştir.

Essaadi vd. (2019), küresel lojistik merkezi yer seçimi problemi için Bulanık TOPSIS metoduna başvurmuş ve politik istikrar, ekonomik istikrar, kamu kurumlarının verimliliği, ulaşım altyapısı, işgücü piyasasının çekiciliği, gümrük prosedürlerinin etkinliği kriterlerini değerlendirmiştir.

Çözümünde çok kriterli karar verme tekniklerinden PROMETHEE' nin kullanıldığı, rüzgar santrali yerinin seçimi problemi, Wu vd. (2020) tarafından ele alınmıştır. Söz konusu çalışmada; rüzgar kaynağı (rüzgar hızı, rüzgar gücü yoğunluğu, etkili rüzgar saatleri, rüzgar kesme), yapı (kapasite, trafik durumu, denizaltı topoğrafyası), maliyetler (yapım maliyeti, geri ödeme periyodu, operasyon ve bakım maliyetleri, karlılık), çevre (deniz yaşamı, kuş yaşamı, kirli emisyonu giderme faydaları), toplum (kamu tarafından kabul görme durumu, istihdam durumu), risk (politika riski, şiddetli hava olayları riski) ana ve alt kriterleri değerlendirilmiştir. Şeker ve Aydın (2020), hidrojen üretim yeri seçimi problemi için entropi temelli TOPSIS metodunu kullanmışlardır. Çalışmada; maliyet (yatırım maliyeti, kaynak potansiyeli, operasyon maliyeti); sosyo-ekonomik (vergi politikası ve teşvikler, halk tarafından kabul, toplum yararı); teknik (coğrafya ve iklim, kaynak dağıtımı, kaynak kalitesi); çevre (çevreye olan etki, iş güvenliği, insan sağlığının korunması) gibi ana ve alt kriterler entropi ile ağırlıklandırılmıştır.

Şahin vd. (2019), hastane yer seçimi problemini ele aldıkları çalışmalarında AHP metoduyla; rakiplerin durumu (medikal teknoloji, toplam yatak sayısı, tıbbi birimler, toplam hastaneler); talep faktörleri (nüfus, gelir, nüfus değişikliği olasılığı, nüfusun yaş durumu); çevre koşulları (hava kirliliği durumu, su kaynaklarını erişim); ulaşılabilirlik (şehir içi ulaşılabilirlik, şehir dışı ulaşılabilirlik); ilgili sektörlere erişebilirlik (medikal sektöre erişebilirlik, ilaç sektörüne erişebilirlik); devlet müdahalesi (işgücü piyasası, teşvik, mevzuat politikaları, vergi) gibi ana ve alt kriterleri değerlendirmişlerdir. Özel bir hastanenin kuruluş yeri seçimi problemi Baki (2021) tarafından ele alınmış ve problemin çözümünde çok kriterli karar verme metodlarından biri olan bulanık COPRAS metodu kullanılmıştır. Hastanenin yer seçimi problemi için; maliyet, nüfus yoğunluğu, rekabet, erişilebilirlik, altyapı yeterliliği, genişleme potansiyeli, gürültü kaynaklarına yakınlık gibi kriterlerin değerlendirilmesi yapılmıştır.

Karagöz vd. (2021), çalışmalarında geri dönüşüm merkezi seçimi probleminin çözümü için bulanık ARAS yöntemini tercih etmiş ve teknik (işlevsellik, yerel koşullara uygunluk, esneklik); finansal (toplam yatırım maliyeti, operasyon ve bakım maliyeti); coğrafik (ulaşım kolaylığı, trafik sıkışıklığı, tedarikçilere yakınlık); çevre (hava emisyonu, gürültü kirliliği, görüntü kirliliği, arazinin karakteristiği); sosyo-ekonomik (sosyal kabul, iş imkanları, yerel politikalar) gibi ana ve alt kriterleri değerlendirmeye almışlardır. Dağıtım merkezi yer seçimi problemini ele alan Thi Nhu-MaiNong (2022), problemin çözümü için bir ANP-TOPSIS entegre yaklaşımı kullanmıştır. ANP yöntemi kriterlerin ağırlıklandırılması için tercih edilirken; TOPSIS yöntemi alternatiflerin sıralanması için tercih edilmiştir. Lokasyon (tedarikçilere olan mesafe, pazara olan mesafe, hava alanına olan mesafe, otoyollara olan mesafe, limana olan mesafe, demiryollarına olan mesafe); maliyet (arazi maliyeti, kuruluş maliyeti, lojistik maliyeti, işçilik maliyeti); hizmet (depolama kolaylığı, yönlendirme hizmetleri); altyapı (arazi büyüklüğü, ulaşım hizmetlerinin çeşitliliği); insan kaynaklarının mevcudiyeti (insan kaynaklarının mevcudiyeti) değerlendirilmeye alınan ana ve alt kriterlerdir.

Genger vd. (2021), tünel yerleri seçimi probleminin çözümünde AHP ve ANP Temelli TOPSIS yöntemlerini; sosyal durum (günlük trafik akışının yıllık ortalaması, otoyollara uzaklık nüfus yoğunluğu, arazi kullanımı); alt yapı (kamu hizmeti onarım faaliyetleri için beklenen kazı sayısı, fayda yoğunluğu, yeraltı geliştirme projeleri); lokasyon (kamu tesislerine yakınlık, yüksek binalara yakınlık); çevre (toprak tipi, arazi eğimi, taşkın ovasına yakınlık) gibi ana ve alt kriterleri değerlendirmek için kullanmışlardır. Pan vd. (2021), asansör montajı işletmesi için yer seçimi problemini ele alan çalışmalarında ana ve alt kriter seti olarak; sosyal çevreyi (yaşlı nüfus yoğunluğu, ulaşım merkezine yakınlık, sağlık merkezine yakınlık, hareket kabiliyeti bozukluğundaki yoğunluk); bakım verimliliğini (tedarikçilere yakınlık, bakım tesisine yakınlık, bakım ekibinin ulaşım zamanı) ve genel maliyet verimliliğini (inşaat alanı kullanımı, hizmet transfer kabiliyeti, inşa edilebilirlik) seçmişlerdir. Araştırmacılar söz konusu problemin çözümünde çok kriterli karar verme teknikleri içerisinde en sık kullanılan yöntemlerden biri olan TOPSIS yöntemini kullanmışlardır.

Akpınar ve Koçak (2021), öğrenci sağlık merkezi yeri seçimi problemini; öğrenci nüfus yoğunluğu, gelecekte çevresel olarak büyüme imkanı, kampüs içi yürüme yoluna yakınlığı, altyapı imkanı (elektrik, su, doğalgaz vb.), otopark imkanı gibi kriterler kapsamında, TOPSIS yöntemini kullanarak çözmüştür.

Güncel bir yer seçimi problemi olan ilaç deposu ve aşı dağıtım merkezi yeri seçimi problemi Oral vd. (2021) tarafından ele alınmıştır. Çalışmada; ekonomik faktörler (ulaşım olanağı, arazi maliyeti); çevresel faktörler (altyapı, doğal afet riski); sosyal faktörler (nüfus, sağlık kuruluşu mevcudiyeti, güvenlik) gibi kriterler AHP, ANP, PROMETHEE yöntemleri ile değerlendirilmiştir.

3. Araştırmanın Yöntemi

3.1. Bulanık Küme Teorisi

Bulanık mantık ilk olarak 1965 yılında matematikçi Lütfi Aliasker Zade tarafından ortaya atılmıştır (Zadeh, 1965). Bulanık mantık klasik mantığın aksine; günlük yaşamda keskinliğin olmadığını ve problemlere bu bakış açısıyla yaklaşmanın daha rasyonel sonuçlar doğuracağını savunmaktadır. Klasik mantığın kesin verileri yerine daha elastik olan bulanık verilerin kullanımı; finansal çalışmalardan deprem mühendisliği alanına kadar pek

çok günlük yaşam probleminin belirsizlik altında çözümüne katkı sağlamıştır (Zadeh, 1988).

Bulanık küme elemanlarının kesin sınırlarının olmaması durumundan dolayı, hangi elemanın hangi kümeye ait olduğuna dair belirsizlik söz konusudur. Kesin kümelerdeki evet/hayır, iyi/kötü, doğru/yanlış gibi ifadeler yerine bulanık kümelerde kısmen doğru, kısmen yanlış gibi ifadeler kullanılmaktadır (Kleyle vd., 1997).

Kesin kümelerde bir elemanın alabileceği değer ya “1” ya da “0” dir. Yani bir eleman bir kümenin ya üyesidir ya da değildir. Bulanık küme teorisine göre ise; kümenin elemanı olan elemanlar “1”, kümenin elemanı olmayan elemanlar “0” ve kümenin elemanı olup olmadığı kesin olmayan elemanlar ise belirsizlik durumları doğrultusunda “0” ile “1” arasında değerler alır. Örneğin bir A kümesinin bulanık küme olduğu varsayalım. Bu durumda A bulanık kümesi genel olarak Eşitlik 1-2-3'teki gibi ifade edilebilir (Altaş, 1999):

X: Uzay Kümesi

x: Uzay Kümesinin Kesin Küme Elemanları

A: Bulanık Küme

$\mu_A(x)$: x kesin sayılarının A bulanık kümesindeki üyelik dereceleri olmak üzere;

$$A = \{(x, \mu_A \text{ öyle ki } x \in X) \quad (1)$$

$$A = \sum_{x_i \in X} \frac{\mu_A(x_i)}{x_i} \quad (\text{ayrık biçim}) \quad (2)$$

$$A = \int_x \frac{\mu_A(x)}{x} \quad (\text{sürekli biçim}) \quad (3)$$

3.2. Bulanık TOPSIS

Çok kriterli karar verme teknikleri arasında en sık kullanılan yöntemlerden biri TOPSIS yöntemidir. Bir doğrusal ağırlıklandırma tekniği olan TOPSIS, 1981 yılında Hwang ve Yoon tarafından geliştirilmiştir (Hwang ve Yoon, 1981). Karmaşık algoritmalar ve modeller içermemesi, yorumlarının anlaşılabilir olması ve sonuçlarının güvenilir olması sebebiyle TOPSIS yöntemi, zamanla en sık kullanılan çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri haline gelmiştir.

Kullanıcısından az sayıda girdi parametresi alan ve çıktıları anlaşılabilir olan TOPSIS yöntemi; tedarik zinciri yönetimi, tedarikçi seçimi, mühendislik, işletme, üretim, pazarlama, insan kaynakları yönetimi, finans, enerji yönetimi gibi pek çok gerçek yaşam probleminin çözümünde kolaylıkla kullanılmaktadır (Özdemir, 2015).

TOPSIS yöntemini diğer doğrusal ağırlıklandırma yöntemlerinden ayıran en önemli özelliği, pozitif ideal çözüme en yakın ve negatif ideal çözüme en uzak olan uygun çözümü belirlemeyi sağlamasıdır. Pozitif ve negatif olmak üzere mesafelerin iki yönlü olarak ele alınması sayesinde, sadece maksimize edilecek durumlar değil aynı zamanda minimize edilecek durumlar da değerlendirmeye alınmış olmaktadır (Özdemir ve Seçme, 2009).

Günlük yaşam problemlerindeki belirsizlikler ve dilsel ifadeler kesinlik yaklaşımı ile modellenemez. Bu gibi problemlerin modellenmesinde, bulanık sayıların kullanılması daha rasyonel sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır. Önceki bölümde açıklanan Zadeh' in bulanık küme teorisi de belirsizlik içeren problemlerin çözümünde, kesin sayısal değerlerin yerine dilsel ifadelerin kullanılması gerektiğini ifade etmiştir. TOPSIS yönteminde kriterlerin ağırlıklandırılmasında kullanılan dilsel ifadeler, bulanık sayılar kullanılarak modellenilebilmektedir. Buradan yola çıkarak Chen (2000), TOPSIS metodunu üçgen bulanık sayıları kullanarak genişletmiştir (Chen, 2000).

Yamuk bulanık sayı ve üçgen bulanık sayı olmak üzere iki tip bulanık sayıdan söz etmek mümkündür. Yamuk bulanık sayılar $\tilde{n} = (n_1, n_2, n_3, n_4)$ şeklinde ifade edilirken; üçgen bulanık sayılar $\tilde{n} = (n_1, n_2, n_3)$ şeklinde ifade edilmektedir. Bu çalışmada üçgen bulanık sayılar kullanılmıştır. Tablo 1'de dilsel değişkenlerin üçgen bulanık sayı karşılıkları verilmiştir (Chen, 2000). Bu çalışmanın uygulama bölümünde de Chen (2000) 'in dilsel değişkenlerin bulanık sayı karşılıkları tablosundan yola çıkılarak hazırlanan Tablo 1'deki üçgen bulanık sayılar kullanılmıştır.

Tablo 1. Dilsel değişkenlerin üçgen bulanık sayı karşılıkları

Dilsel Değişkenler	Üçgen Bulanık Sayı Karşılığı
Çok Düşük (ÇD)	(1,1,3)
Düşük (D)	(1,3,5)
Orta (O)	(3,5,7)
Yüksek (Y)	(5,7,9)
Çok Yüksek (ÇY)	(7,9,9)

Kaynak: Chen (2000).

Chen (2000), iki üçgen bulanık sayı arasındaki uzaklığı hesaplamak için Eşitlik 4'te yer alan formülü geliştirmiştir (Chen, 2000).

Buna göre; $\tilde{X} = (a_1, b_1, c_1)$ ve $\tilde{Y} = (a_2, b_2, c_2)$ iki üçgen bulanık sayı olmak üzere, bu iki üçgen bulanık sayı arasındaki uzaklık:

$$d(\tilde{X}, \tilde{Y}) = \sqrt{[(a_1 - a_2)^2 + (b_1 - b_2)^2 + (c_1 - c_2)^2]} \quad (4)$$

şeklinde hesaplanmaktadır.

Bulanık TOPSIS yöntemi tıpkı diğer çok kriterli karar verme yöntemlerinde olduğu gibi konunun uzmanlarının tecrübelerinin, problemin çözümü için kullanılması konusunda fırsat sağlamaktadır. Pozitif ideal çözüme en yakın ve negatif ideal çözüme en uzak alternatifin belirlenmesini sağlayan Bulanık TOPSIS yönteminin çözümü yedi adımda ifade edilebilir (Nadaban vd., 2016).

1. Adım: Kriterler ve Alternatifler İçin Uygun Derecelerin Atanması:

Bu adım; problemin çözümünde değerlendirilecek olan kriterlerin ve alternatiflerin, karar vericiler tarafından, Tablo 1'de yer alan dilsel değişkenlerin kullanılması yoluyla önem derecelerinin belirlenmesi adımdır. Örneğin K adet üyeden oluşan bir karar verici grubunda; k. karar vericinin a alternatifi ile ilgili j. kriterle göre bulanık değerlendirme $\tilde{w}_{kj} = (a_{kj}, b_{kj}, c_{kj})$ şeklinde ifade edilirken ve C_j kriterinin ağırlığı ise $\tilde{w}_{kj} = (w_{kj1}, w_{kj2}, w_{kj3})$ şeklinde gösterilir. Söz konusu değerlendirme yamuk bulanık sayılar kullanılarak da yapılabilmektedir. Ancak bu çalışmanın uygulama bölümünde üçgen bulanık sayıların kullanılmış olması sebebiyle, dilsel değişkenlerin yamuk bulanık sayı karşılıkları verilmemiştir.

2. Adım: Alternatifler ve Kriterler İçin Ortalama Derecelerin Hesaplanması:

Bu adım, her bir karar verici tarafından ayrı ayrı belirlenen derecelerin ortalamalarının alınarak bütünleştirilmesi aşamasını ifade etmektedir. Bu bağlamda alternatif derecelerinin ortalamalarının hesaplanması Eşitlik 5'te gösterilirken; kriterlere atanan ağırlıkların ortalamalarının hesaplanması ise Eşitlik 6'da verilmiştir.

$$a_{ij} = \min_k \{a_{ij}^k\}, b_{ij} = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K b_{ij}^k, c_{ij} = \max_k \{c_{ij}^k\} \quad (5)$$

$$w_{j1} = \min_k \{w_{j1}^k\}, w_{j2} = \frac{1}{K} \sum_{k=1}^K w_{j2}^k, w_{j3} = \max_k \{w_{j3}^k\} \quad (6)$$

3. Adım: Normalize Değerlerin Hesaplanması: Bu adım alternatifler ve kriterler için ortalama değerlerin alınması aşamasından sonra gelir. Eşitlik 7 ve 8 yardımıyla değerlerin normalize edildiği adımdır. Eşitlik 7, fayda kriterleri için normalizasyon formülünü gösterirken; Eşitlik 8 maliyet kriterleri için kullanılması gereken normalizasyon formülünü göstermektedir. Uygulama bölümünde fayda ve maliyet kriterleri örneklerle detaylandırılacaktır.

$$\tilde{r}_{ij} = \left(\frac{a_{ij}}{c_j^*}, \frac{b_{ij}}{c_j}, \frac{c_{ij}}{c_j} \right) \text{ ve } c_j^* = \max_i \{c_{ij}^k\} \quad (7)$$

$$\tilde{r}_{ij} = \left(\frac{a_{ij}^-}{c_{ij}^*}, \frac{a_{ij}^-}{b_{ij}}, \frac{a_{ij}^-}{c_{ij}} \right) \text{ ve } c_j^* = \min_i \{a_{ij}^k\} \quad (8)$$

4. Adım: Ağırlıklandırılmış Normalize Değerlerin Hesaplanması: Bu adımda ağırlıklandırılmış normalize bulanık karar matrisi oluşturulur. Normalize edilmiş değerler ile ortalaması alınmış ağırlıkların çarpılması şeklinde gerçekleştirilir.

5. Adım: Pozitif Bulanık İdeal Çözüm ve Negatif Bulanık İdeal Çözümün Hesaplanması: Eşitlik 9 pozitif bulanık ideal çözümü hesaplamada kullanılırken; Eşitlik 10, negatif bulanık ideal çözümü hesaplamada kullanılmaktadır. Amaç pozitif ideal çözüme en yakın, negatif ideal çözüme en uzak alternatifin tespitidir.

$$A^* = (\tilde{v}_1^*, \tilde{v}_2^*, \dots, \tilde{v}_n^*), \tilde{v}_j^* = \max_i \{v_{ij3}\} \text{ olduğunda} \quad (9)$$

$$A^- = (\tilde{v}_1^-, \tilde{v}_2^-, \dots, \tilde{v}_n^-), \tilde{v}_j^- = \min_i \{v_{ij1}\} \text{ olduğunda} \quad (10)$$

6. Adım: Her Bir Alternatifin Pozitif Bulanık İdeal Çözüm ve Negatif Bulanık İdeal Çözüme Olan Uzaklıklarının Hesaplanması: Bu adımda, 4. Adımda hesaplanmış olan ağırlıklandırılmış normalize değerler ile 5. Adımda hesaplanmış olan pozitif bulanık ideal çözüm ve negatif bulanık ideal çözüm arasındaki uzaklıklar her bir alternatif için tek tek hesaplanır. Söz konusu hesaplama Eşitlik 11 ile gerçekleştirilebilmektedir.

$$d_i^+ = \sum_{j=1}^n d(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^*) \quad d_i^- = \sum_{j=1}^n d(\tilde{v}_{ij}, \tilde{v}_j^-) \quad (11)$$

7. Adım: Yakınlık Katsayısının Hesaplanması ve Alternatiflerin Sıralanması: Bu son adımda ise, Eşitlik 12 yardımıyla her bir alternatif için yakınlık katsayısı hesaplanır. Yakınlık kat sayısı en büyük olan alternatif 1. öncelikli tercih edilmeli iken; yakınlık kat sayısı en düşük olan alternatif son sırada tercih edilmelidir.

$$CC_i = \frac{d_i^-}{d_i^- - d_i^+} \quad (12)$$

4. Uygulama

Çalışmanın uygulama bölümünde, Afyon-Eskişehir karayolunda açılması planlanan büyük çaplı bir mola yeri restoranı için kuruluş yeri seçimi problemi ele alınmıştır. Söz konusu restoranın en az 150 araç kapasiteli bir otoparkının, 600 kişi kapasiteli restoran bölümünün ve 500 metrekare alışveriş alanının olması istenmektedir. Afyon- Eskişehir karayolunu kullanacak olan binek araçların ve yolcu otobüslerinin hedef kitle olarak belirlendiği belirtilmiştir.

Kriterlerin oluşturulması aşamasında literatürde yer alan mevcut çalışmalardan yararlanılmış ve bu bağlamda ikincil veriler kullanılmıştır. Yapılan kapsamlı literatür çalışması sonucunda değerlendirmede kullanılmak üzere belirlenen kriterler Tablo 2’de verilmiştir. Restoranın yatırımcısı ve işletmecisi olan üç karar verici tarafından belirlenmiş olan üç farklı alternatif kuruluş yeri mevcuttur. Alternatif yerleşim yerlerinin Tablo 2’de yer alan kriterlere göre değerlendirilmesi karar vericiler ile yapılan yüz yüze görüşmeler ile gerçekleştirilmiştir.

Tablo 2. Literatürden elde edilen kriterler

Kriter	Kullanılan Yöntem	Araştırmacılar
Arazi Maliyeti	AHP Temelli PROMETHEE ve AHP Temelli VIKOR; Bulanık AHP; ANP-TOPSIS Entegre Yaklaşım; AHP, ANP, PROMETHEE; Bulanık AHP	Sennaroğlu ve Çelebi (2018); Singh vd. (2018); Thi Nhu-MaiNong (2022); Oral vd. (2021); Chou vd. (2008).
İşçilik Maliyeti	ANP-TOPSIS Entegre Yaklaşım; AHP	Thi Nhu-MaiNong (2022); Aytemiz ve Cingöz (2020).
Vergi İndirimi ve Teşvikler	Entropi Temelli TOPSIS; AHP; Bulanık AHP; AHP	Şeker ve Aydın (2020); Şahin vd. (2019); Singh vd. (2018); Aytemiz ve Cingöz (2020)
İşgücü Erişilebilirliği	AHP; Bulanık TOPSIS	Şahin vd. (2019); Essaadi vd. (2019).
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	ANP-TOPSIS Entegre Yaklaşım; Bulanık AHP	Thi Nhu-MaiNong (2022); Chou vd. (2008).
Trafik Akış Miktarı	AHP ve ANP Temelli TOPSIS; Bulanık ARAS; PROMETHEE; AHP; AHP	Genger vd. (2021); Karagöz vd. (2021); Wu vd. (2020); Ünlükara ve Berköz (2016); Aytemiz ve Cingöz (2020)
Trafik Akış Yönü	AHP; AHP	Ünlükara ve Berköz (2016); Aytemiz ve Cingöz (2020).
Trafik Işıkları	AHP	Aytemiz ve Cingöz (2020).
Hız Limitleri	AHP	Aytemiz ve Cingöz (2020).
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	Bulanık AHP; ANP-TOPSIS Entegre Yaklaşım; AHP Temelli PROMETHEE ve AHP Temelli VIKOR; Bulanık COPRAS; Bulanık AHP	Wichapa ve Khokhajaikiat (2018); Thi Nhu-MaiNong (2022); Ar vd. (2014); Sennaroğlu ve Çelebi (2018); Baki (2021); Chou vd. (2008).
Enerji Altyapısı	DEMATEL; TOPSIS	Trivedi (2018); Akpınar ve Koçak (2021).
Telekomikasyon Altyapısı	Bulanık AHP	Singh vd. (2018)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	AHP ve ANP Temelli TOPSIS; PROMETHEE	Genger vd. (2021); Wu vd. (2020).
Kanalizasyon Altyapısı	Bulanık Tercih İlişkileri ve AHP; AHP	Chang (2010); Tzeng vd. (2002);
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	AHP; AHP; AHP; Bulanık AHP	Ünlükara ve Berköz (2016); Aytemiz ve Cingöz (2020), Ho vd. (2013); Chou vd. (2008).
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	Bulanık AHP; ANP-TOPSIS Entegre Yaklaşım	Singh vd. (2018); Thi Nhu-MaiNong (2022)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	ANP-TOPSIS Entegre Yaklaşım; TOPSIS; Bulanık ARAS	Thi Nhu-MaiNong (2022); Pan vd. (2021); Karagöz vd. (2021)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	Bulanık AHP	Wichapa ve Khokhajaikiat (2018)

Ele alınan kuruluş yeri seçimi probleminin çözümü için sırasıyla aşağıdaki adımlar uygulanmıştır:

1. Adım: Kriterle ve Alternatifler İçin Uygun Derecelerin Atanması:

Karar vericilerden Tablo 1’de yer alan dilsel değişkenlerden yola çıkarak kriterleri ve belirlemiş oldukları üç alternatifin bu kriterler çerçevesindeki performans değerlerini derecelendirmeleri istenmiştir. Tablo 3 karar vericilerin dilsel değişkenleri kullanarak kriterlere atamış olduğu önem derecelerinin bulanık sayı karşılıklarını göstermektedir. Benzer şekilde Tablo 4, alternatiflerin kriterler çerçevesindeki performans değerlerinin bulanık sayı karşılıklarını göstermektedir.

Tablo 3. Kriterlere atanan önem derecelerinin bulanık sayı karşılıkları

KRİTERLER	Karar Verici 1	Karar Verici 2	Karar Verici 3
Arazi Maliyeti	(7,9,9)	(7,9,9)	(5,7,9)
İşçilik Maliyeti	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)
İşgücü Erişilebilirliği	(3,5,7)	(5,7,9)	(1,3,5)
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(1,3,5)	(3,5,7)	(1,3,5)
Trafik Akış Miktarı	(5,7,9)	(7,9,9)	(7,9,9)
Trafik Akış Yönü	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)
Trafik Işıkları	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Hız Limitleri	(3,5,7)	(1,3,5)	(3,5,7)
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)
Enerji Altyapısı	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Telekomünikasyon Altyapısı	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)
Kanalizasyon Altyapısı	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(1,3,5)	(1,1,3)	(1,1,3)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)

Tablo 4. Alternatiflerin kriterler çerçevesindeki performans değerleri

Kriterler	Karar Verici 1			Karar Verici 2			Karar Verici 3		
	A1	A2	A3	A1	A2	A3	A1	A2	A3
Arazi Maliyeti	(5,7,9)	(1,1,3)	(1,3,5)	(5,7,9)	(1,1,3)	(3,5,7)	(7,9,9)	(1,1,3)	(1,3,5)
İşçilik Maliyeti	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(1,3,5)	(1,3,5)	(7,9,9)	(1,3,5)	(1,3,5)
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(3,5,7)	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(7,9,9)
İşgücü Erişilebilirliği	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Trafik Akış Miktarı	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)
Trafik Akış Yönü	(1,3,5)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(7,9,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)
Trafik Işıkları	(1,3,5)	(7,9,9)	(1,3,5)	(1,1,3)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)
Hız Limitleri	(5,7,9)	(7,9,9)	(1,3,5)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(3,5,7)	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)	(1,3,5)	(7,9,9)
Enerji Altyapısı	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)
Telekomünikasyon Altyapısı	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)	(1,3,5)	(7,9,9)
Kanalizasyon Altyapısı	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,3,5)
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(7,9,9)	(3,5,7)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,1,3)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)

2. Adım: Alternatifler ve Kriterler İçin Ortalama Derecelerin

Hesaplanması: Uygulamanın bu adımında üç karar vericinin değerlendirmelerinin ortalamaları hesaplanmıştır. Eşitlik 2 ve Eşitlik 3 kullanılarak hesaplanan bulanık ortalamalar Tablo 5 ve Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 5. Kriterlere atanan önem derecelerinin bulanık ortalamaları

KRİTERLER	Karar Verici 1	Karar Verici 2	Karar Verici 3	Ortalama
Arazi Maliyeti	(7,9,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,8.33,9)
İşçilik Maliyeti	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(3,7,9)
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7.667,9)
İşgücü Erişilebilirliği	(3,5,7)	(5,7,9)	(1,3,5)	(1,5,9)
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(1,3,5)	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3.667,7)
Trafik Akış Miktarı	(5,7,9)	(7,9,9)	(7,9,9)	(5,8.33,9)
Trafik Akış Yönü	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7.667,9)
Trafik Işıkları	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Hız Limitleri	(3,5,7)	(1,3,5)	(3,5,7)	(1,4.33,7)
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,6.33,9)
Enerji Altyapısı	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Telekomünikasyon Altyapısı	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3.667,7)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,4.33,7)
Kanalizasyon Altyapısı	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5.667,9)
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7.667,9)
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,6.33,9)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(1,3,5)	(1,1,3)	(1,1,3)	(1,1.667,5)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3.667,7)

Tablo 6. Alternatiflerin kriterler çerçevesindeki performans değerlerinin bulanık ortalamaları

Kriterler	Karar Verici 1			Karar Verici 2			Karar Verici 3			ORTALAMA		
	A1	A2	A3	A1	A2	A3	A1	A2	A3	A1	A2	A3
Arazi Maliyeti	(5,7,9)	(1,1,3)	(1,3,5)	(5,7,9)	(1,1,3)	(3,5,7)	(7,9,9)	(1,1,3)	(1,3,5)	(5,7.667,9)	(1,1,3)	(1,3.667,7)
İşçilik Maliyeti	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(1,3,5)	(1,3,5)	(7,9,9)	(1,3,5)	(1,3,5)	(5,8.33,9)	(1,3.667,7)	(1,3.667,7)
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(3,5,7)	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,8.33,9)
İşgücü Erişilebilirliği	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,8.33,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(5,7.667,9)	(5,7,9)	(5,7,9)
Trafik Akış Miktarı	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,4.33,7)	(5,8.33,9)	(3,6.33,9)
Trafik Akış Yönü	(1,3,5)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(7,9,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,3.667,7)	(7,9,9)	(5,7,9)
Trafik Işıkları	(1,3,5)	(7,9,9)	(1,3,5)	(1,1,3)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(1,2.33,5)	(7,9,9)	(1,5,9)
Hız Limitleri	(5,7,9)	(7,9,9)	(1,3,5)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(3,6.33,9)	(7,9,9)	(1,5,9)
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(3,5,7)	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(1,3.667,7)	(5,8.33,9)
Enerji Altyapısı	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7.667,9)	(3,5,7)
Telekomünikasyon Altyapısı	(5,7,9)	(7,9,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7.667,9)	(3,5,7)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(1,4.33,7)	(5,7.667,9)
Kanalizasyon Altyapısı	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,3,5)	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,4.33,7)
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(1,4.33,7)	(7,9,9)	(3,6.33,9)
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	(1,3,5)	(7,9,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(7,9,9)	(3,5,7)	(1,4.33,7)	(7,9,9)	(3,5.667,9)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,1,3)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3,5)	(1,3.667,7)	(1,3.667,7)	(1,3,7)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(5,7,9)	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5,7)	(3,5,7)	(1,3,5)	(3,5,7)	(5,7,9)	(3,5,7)	(3,5.667,9)	(3,6.33,9)	(1,4.33,7)

3. Adım: Normalize Değerlerin Hesaplanması: Bu aşamada ortalaması alınan değerlerin normalizasyonu gerçekleştirilmiştir. Normalizasyon işlemi için önceki bölümde verilmiş olan Eşitlik 4 ve Eşitlik 5 kullanılmıştır. Burada dikkat edilmesi gereken husus, fayda ve maliyet kriterlerinin ayrı değerlendirilmesi gerektiğidir. Örneğin; iş gücü erişilebilirliği, tedarikçilere olan yakınlık gibi kriterler fayda kriterleri kapsamına girerken; arazi maliyeti, işçilik maliyeti gibi yüksek olması olumsuz durum yaratan kriterler maliyet kriterleri kapsamına girmektedir. Bu doğrultuda fayda kriterlerini normalize ederken Eşitlik 4; maliyet kriterlerini normalize ederken ise Eşitlik 5'ten faydalanılmıştır. Tablo 7 normalize edilmiş değerleri göstermektedir.

Tablo 7. Normalizasyon sonrası değerler

Kriterler	ORTALAMA			c_j^* ya da a_j^-	Normalize Değerler		
	A1	A2	A3		A1	A2	A3
Arazi Maliyeti	(5,7.667,9)	(1,1,3)	(1,3.667,7)	1	(0.11,0.13,0.2)	(0.33,1,1)	(0.14,0.27,1)
İşçilik Maliyeti	(5,8.33,9)	(1,3.667,7)	(1,3.667,7)	1	(0.11,0.12,0.2)	(0.14,0.27,1)	(0.14,0.27,1)
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(3,5,7)	(5,7,9)	(5,8.33,9)	9	(0.33,0.56,0.78)	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.93,1)
İşgücü Erişilebilirliği	(5,8.33,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	9	(0.56,0.93,1)	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.78,1)
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(5,7.667,9)	(5,7,9)	(5,7,9)	9	(0.56,0.85,1)	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.78,1)
Trafik Akış Miktarı	(1,4.33,7)	(5,8.33,9)	(3,6.33,9)	9	(0.11,0.48,0.78)	(0.56,0.93,1)	(0.33,0.7,1)
Trafik Akış Yönü	(1,3.667,7)	(7,9,9)	(5,7,9)	9	(0.11,0.41,0.78)	(0.78,1,1)	(0.56,0.78,1)
Trafik Işıkları	(1,2.33,5)	(7,9,9)	(1,5,9)	9	(0.11,0.26,0.56)	(0.78,1,1)	(0.11,0.56,1)
Hız Limitleri	(3,6.33,9)	(7,9,9)	(1,5,9)	9	(0.33,0.7,1)	(0.78,1,1)	(0.11,0.56,1)
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(3,5,7)	(1,3.667,7)	(5,8.33,9)	9	(0.33,0.56,0.78)	(0.11,0.41,0.78)	(0.56,0.93,1)
Enerji Altyapısı	(5,7,9)	(5,7.667,9)	(3,5,7)	9	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.85,1)	(0.33,0.56,0.78)
Telekomünikasyon Altyapısı	(5,7,9)	(5,7.667,9)	(3,5,7)	9	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.85,1)	(0.33,0.56,0.78)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(3,5,7)	(1,4.33,7)	(5,7.667,9)	9	(0.33,0.56,0.78)	(0.11,0.48,0.78)	(0.56,0.85,1)
Kanalizasyon Altyapısı	(5,7,9)	(5,7,9)	(1,4.33,7)	9	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.78,1)	(0.11,0.48,0.78)
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(1,4.33,7)	(7,9,9)	(3,6.33,9)	9	(0.11,0.48,0.78)	(0.78,1,1)	(0.33,0.7,1)
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	(1,4.33,7)	(7,9,9)	(3,5.667,9)	9	(0.11,0.48,0.78)	(0.78,1,1)	(0.33,0.63,1)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(1,3.667,7)	(1,3.667,7)	(1,3,7)	7	(0.14,0.52,1)	(0.14,0.52,1)	(0.14,0.43,1)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(3,5.667,9)	(3,6.33,9)	(1,4.33,7)	9	(0.33,0.63,1)	(0.33,0.7,1)	(0.11,0.48,0.78)

4. Adım: Ağırlıklandırılmış Normalize Değerlerin Hesaplanması:

Tablo 5'te hesaplanan ortalama ağırlıklar ile Tablo 7'de hesaplanan normalize değerlerin çarpımı sonucu ağırlıklandırılmış normalize değerler hesaplanmıştır. Ağırlıklandırılmış normalize değerler Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8. Ağırlıklandırılmış normalize değerler

Kriterler	Normalize Değerler			Ortalama Ağırlıklar	Ağırlıklandırılmış Normalize Değerler		
	A1	A2	A3		A1	A2	A3
Arazi Maliyeti	(0.11,0.13,0.2)	(0.33,1,1)	(0.14,0.27,1)	(5,8.33,9)	(0.55,1.08,1.8)	(1.65,8.33,9)	(0.7,2.25,9)
İşçilik Maliyeti	(0.11,0.12,0.2)	(0.14,0.27,1)	(0.14,0.27,1)	(3,7,9)	(0.33,0.84,1.8)	(0.42,1.89,9)	(0.42,1.89,9)
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(0.33,0.56,0.78)	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.93,1)	(5,7.667,9)	(1.65,4.3,7.02)	(2.8,5.9,9)	(2.8,7.13,9)
İşgücü Erişilebilirliği	(0.56,0.93,1)	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.78,1)	(1,5,9)	(0.56,4.65,9)	(0.56,3.9,9)	(0.56,3.9,9)
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(0.56,0.85,1)	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.78,1)	(1,3.667,7)	(0.56,3.12,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,2.86,7)
Trafik Akış Miktarı	(0.11,0.48,0.78)	(0.56,0.93,1)	(0.33,0.7,1)	(5,8.33,9)	(0.55,4.7,0.2)	(2.8,7.75,9)	(1.65,5.83,9)
Trafik Akış Yönü	(0.11,0.41,0.78)	(0.78,1,1)	(0.56,0.78,1)	(5,7.667,9)	(0.55,3.14,7.02)	(3.9,7.667,9)	(2.8,5.98,9)
Trafik Işıkları	(0.11,0.26,0.56)	(0.78,1,1)	(0.11,0.56,1)	(5,7,9)	(0.55,1.82,5.04)	(3.9,7,9)	(0.55,3.92,9)
Hız Limitleri	(0.33,0.7,1)	(0.78,1,1)	(0.11,0.56,1)	(1,4.33,7)	(0.33,3.31,7)	(0.78,4.33,7)	(0.11,2.42,7)
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(0.33,0.56,0.78)	(0.11,0.41,0.78)	(0.56,0.93,1)	(5,6.33,9)	(1.65,3.54,7.02)	(0.55,2.6,7.02)	(2.8,5.9,9)
Enerji Altyapısı	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.85,1)	(0.33,0.56,0.78)	(5,7,9)	(2.8,5.46,9)	(2.8,5.95,9)	(1.65,3.92,7.02)
Telekomünikasyon Altyapısı	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.85,1)	(0.33,0.56,0.78)	(1,3.667,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,3.12,7)	(0.33,2.05,5.46)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(0.33,0.56,0.78)	(0.11,0.48,0.78)	(0.56,0.85,1)	(1,4.33,7)	(0.33,2.42,5.46)	(0.11,2.08,5.46)	(0.56,3.68,7)
Kanalizasyon Altyapısı	(0.56,0.78,1)	(0.56,0.78,1)	(0.11,0.48,0.78)	(3,5.667,9)	(1.68,4.42,9)	(1.68,4.42,9)	(0.33,2.72,7.02)
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(0.11,0.48,0.78)	(0.78,1,1)	(0.33,0.7,1)	(5,7.667,9)	(0.55,3.68,7.02)	(3.9, 7.667,9)	(1.65,5.37,9)
Pazarlara/ Müşterilere Yakınlık	(0.11,0.48,0.78)	(0.78,1,1)	(0.33,0.63,1)	(3,6.33,9)	(0.33,3.04,7.02)	(2.34, 6.33,9)	(0.99,3.99,9)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(0.14,0.52,1)	(0.14,0.52,1)	(0.14,0.43,1)	(1,1.667,5)	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.72,5)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(0.33,0.63,1)	(0.33,0.7,1)	(0.11,0.48,0.78)	(1,3.667,7)	(0.33,2.31,7)	(0.33,2.57,7)	(0.11,1.76,5.46)

5. Adım: Pozitif Bulanık İdeal Çözüm ve Negatif Bulanık İdeal

Çözümün Hesaplanması: Eşitlik 6 ve 7 kullanılarak sırasıyla pozitif bulanık ideal çözüm (A*) ve negatif bulanık ideal çözüm (A-) hesaplanmıştır. Tablo 9 bu değerleri göstermektedir.

Tablo 9. Pozitif bulanık ideal çözüm (A*) ve negatif bulanık ideal çözüm (A-) değerleri

Kriterler	Ağırlıklandırılmış Normalize Değerler			A*	A-
	A1	A2	A3		
Arazi Maliyeti	(0.55,1.08,1.8)	(1.65,8.33,9)	(0.7,2.25,9)	(1.65,8.33,9)	(0.55,1.08,1.8)
İşçilik Maliyeti	(0.33,0.84,1.8)	(0.42,1.89,9)	(0.42,1.89,9)	(0.42,1.89,9)	(0.33,0.84,1.8)
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(1.65,4.3,7.02)	(2.8,5.9,9)	(2.8,7.13,9)	(2.8,7.13,9)	(1.65,4.3,7.02)
İşgücü Erişilebilirliği	(0.56,4.65,9)	(0.56,3.9,9)	(0.56,3.9,9)	(0.56,4.65,9)	(0.56,3.9,9)
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(0.56,3.12,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,3.12,7)	(0.56,2.86,7)
Trafik Akış Miktarı	(0.55,4,7.02)	(2.8,7.75,9)	(1.65,5.83,9)	(2.8,7.75,9)	(0.55,4,7.02)
Trafik Akış Yönü	(0.55,3.14,7.02)	(3.9,7.667,9)	(2.8,5.98,9)	(3.9,7.667,9)	(0.55,3.14,7.02)
Trafik Işıkları	(0.55,1.82,5.04)	(3.9,7,9)	(0.55,3.92,9)	(3.9,7,9)	(0.55,1.82,5.04)
Hız Limitleri	(0.33,3.31,7)	(0.78,4.33,7)	(0.11,2.42,7)	(0.78,4.33,7)	(0.11,2.42,7)
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(1.65,3.54,7.02)	(0.55,2.6,7.02)	(2.8,5.9,9)	(2.8,5.9,9)	(0.55,2.6,7.02)
Enerji Altyapısı	(2.8,5.46,9)	(2.8,5.95,9)	(1.65,3.92,7.02)	(2.8,5.95,9)	(1.65,3.92,7.02)
Telekomünikasyon Altyapısı	(0.56,2.86,7)	(0.56,3.12,7)	(0.33,2.05,5.46)	(0.56,3.12,7)	(0.33,2.05,5.46)
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(0.33,2.42,5.46)	(0.11,2.08,5.46)	(0.56,3.68,7)	(0.56,3.68,7)	(0.11,2.08,5.46)
Kanalizasyon Altyapısı	(1.68,4.42,9)	(1.68,4.42,9)	(0.33,2.72,7.02)	(1.68,4.42,9)	(0.33,2.72,7.02)
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(0.55,3.68,7.02)	(3.9, 7.667,9)	(1.65,5.37,9)	(3.9, 7.667,9)	(0.55,3.68,7.02)
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	(0.33,3.04,7.02)	(2.34, 6.33,9)	(0.99,3.99,9)	(2.34, 6.33,9)	(0.33,3.04,7.02)
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.72,5)	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.72,5)
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(0.33,2.31,7)	(0.33,2.57,7)	(0.11,1.76,5.46)	(0.33,2.57,7)	(0.11,1.76,5.46)

6. Adım: Her Bir Alternatifin Pozitif Bulanık İdeal Çözüm ve Negatif Bulanık İdeal Çözümüne Olan Uzaklıklarının Hesaplanması: Bu adımda Eşitlik 8 kullanılarak, her bir alternatifin tek tek A* ve A- değerlerine olan uzaklıkları hesaplanıp, toplam uzaklıklar belirlenmiştir. Tablo 10 pozitif bulanık ideal çözüm (A*) ile uzaklıkları gösterirken; Tablo 11 negatif bulanık ideal çözüm (A-) ile uzaklıkları göstermektedir.

Tablo 10. Pozitif bulanık ideal çözüme olan uzaklıklar

Kriterler	Ağırlıklandırılmış Normalize Değerler			A*	A1 ile mesafe	A2 ile mesafe	A3 ile mesafe
	A1	A2	A3				
Arazi Maliyeti	(0.55,1.08,1.8)	(1.65,8.33,9)	(0.7,2.25,9)	(1.65,8.33,9)	5,933309925	0	3,55288146
İşçilik Maliyeti	(0.33,0.84,1.8)	(0.42,1.89,9)	(0.42,1.89,9)	(0.42,1.89,9)	4,20121411	0	0
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(1.65,4.3,7.02)	(2.8,5.9,9)	(2.8,7.13,9)	(2.8,7.13,9)	2,101729447	0,71014083	0
İşgücü Erişilebilirliği	(0.56,4.65,9)	(0.56,3.9,9)	(0.56,3.9,9)	(0.56,4.65,9)	0	0,4330127	0,4330127
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(0.56,3.12,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,3.12,7)	0	0,15011107	0,15011107
Trafik Akış Miktarı	(0.55,4,7.02)	(2.8,7.75,9)	(1.65,5.83,9)	(2.8,7.75,9)	2,771606033	0	1,29214292
Trafik Akış Yönü	(0.55,3.14,7.02)	(3.9,7.667,9)	(2.8,5.98,9)	(3.9,7.667,9)	3,44657458	0	1,1627509
Trafik Işıkları	(0.55,1.82,5.04)	(3.9,7,9)	(0.55,3.92,9)	(3.9,7,9)	4,232276771	0	2,62734974
Hız Limitleri	(0.33,3.31,7)	(0.78,4.33,7)	(0.11,2.42,7)	(0.78,4.33,7)	0,643661402	0	1,16861742
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(1.65,3.54,7.02)	(0.55,2.6,7.02)	(2.8,5.9,9)	(2.8,5.9,9)	1,898464292	2,57377155	0
Enerji Altyapısı	(2.8,5.46,9)	(2.8,5.95,9)	(1.65,3.92,7.02)	(2.8,5.95,9)	0,282901632	0	1,76671069
Telekomünikasyon Altyapısı	(0.56,2.86,7)	(0.56,3.12,7)	(0.33,2.05,5.46)	(0.56,3.12,7)	0,15011107	0	1,09077954
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(0.33,2.42,5.46)	(0.11,2.08,5.46)	(0.56,3.68,7)	(0.56,3.68,7)	1,156445704	1,30819214	0
Kanalizasyon Altyapısı	(1.68,4.42,9)	(1.68,4.42,9)	(0.33,2.72,7.02)	(1.68,4.42,9)	0	0	1,69635885
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(0.55,3.68,7.02)	(3.9, 7.667,9)	(1.65,5.37,9)	(3.9, 7.667,9)	3,216575249	0	1,85640414
Pazarlara/ Müşterilere Yakınlık	(0.33,3.04,7.02)	(2.34, 6.33,9)	(0.99,3.99,9)	(2.34, 6.33,9)	2,502305604	0	1,55971151
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.72,5)	(0.14,0.87,5)	0	0	0,08660254
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(0.33,2.31,7)	(0.33,2.57,7)	(0.11,1.76,5.46)	(0.33,2.57,7)	0,15011107	0	1,0126039
d_i*					32,6872869	5,17522829	19,4560374

Tablo 11. Negatif bulanık ideal çözüme olan uzaklıklar

Kriterler	Ağırlıklandırılmış Normalize Değerler			A ⁻	A1 ile mesafe	A2 ile mesafe	A3 ile mesafe
	A1	A2	A3				
Arazi Maliyeti	(0.55,1.08,1.8)	(1.65,8.33,9)	(0.7,2.25,9)	(0.55,1.08,1.8)	0	5,93330993	4,21233902
İşçilik Maliyeti	(0.33,0.84,1.8)	(0.42,1.89,9)	(0.42,1.89,9)	(0.33,0.84,1.8)	0	4,20121411	4,20121411
Vergi İndirimi ve Teşvikler	(1.65,4.3,7.02)	(2.8,5.9,9)	(2.8,7.13,9)	(1.65,4.3,7.02)	0	1,61275127	2,10172945
İşgücü Erişilebilirliği	(0.56,4.65,9)	(0.56,3.9,9)	(0.56,3.9,9)	(0.56,3.9,9)	0,4330127	0	0
Nitelikli İş Gücünün Varlığı	(0.56,3.12,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,2.86,7)	(0.56,2.86,7)	0,15011107	0	0
Trafik Akış Miktarı	(0.55,4,7.02)	(2.8,7.75,9)	(1.65,5.83,9)	(0.55,4,7.02)	0	2,77160603	1,68119997
Trafik Akış Yönü	(0.55,3.14,7.02)	(3.9,7.667,9)	(2.8,5.98,9)	(0.55,3.14,7.02)	0	3,44657458	2,3838694
Trafik Işıkları	(0.55,1.82,5.04)	(3.9,7,9)	(0.55,3.92,9)	(0.55,1.82,5.04)	0	4,23227677	2,5878949
Hız Limitleri	(0.33,3.31,7)	(0.78,4.33,7)	(0.11,2.42,7)	(0.11,2.42,7)	0,52930772	1,16861742	0
Genişlemeye Elverişlilik (Arazi Büyüklüğü)	(1.65,3.54,7.02)	(0.55,2.6,7.02)	(2.8,5.9,9)	(0.55,2.6,7.02)	0,83538414	0	2,57377155
Enerji Altyapısı	(2.8,5.46,9)	(2.8,5.95,9)	(1.65,3.92,7.02)	(1.65,3.92,7.02)	1,59316247	1,76671069	0
Telekomünikasyon Altyapısı	(0.56,2.86,7)	(0.56,3.12,7)	(0.33,2.05,5.46)	(0.33,2.05,5.46)	1,0133443	1,09077954	0
Arazinin Topoğrafik Özellikleri	(0.33,2.42,5.46)	(0.11,2.08,5.46)	(0.56,3.68,7)	(0.11,2.08,5.46)	0,23380904	0	1,30819214
Kanalizasyon Altyapısı	(1.68,4.42,9)	(1.68,4.42,9)	(0.33,2.72,7.02)	(0.33,2.72,7.02)	1,69635885	1,69635885	0
Mevcut ve/veya Potansiyel Rakiplere Yakınlık	(0.55,3.68,7.02)	(3.9, 7.667,9)	(1.65,5.37,9)	(0.55,3.68,7.02)	0	3,21657525	1,63161474
Pazarlara/ Müşterilere yakınlık	(0.33,3.04,7.02)	(2.34, 6.33,9)	(0.99,3.99,9)	(0.33,3.04,7.02)	0	2,5023056	1,32394612
Tedarikçilere Olan Yakınlık	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.87,5)	(0.14,0.72,5)	(0.14,0.72,5)	0,08660254	0,08660254	0
Yerleşim Yerlerine Yakınlık	(0.33,2.31,7)	(0.33,2.57,7)	(0.11,1.76,5.46)	(0.11,1.76,5.46)	0,95262794	1,0126039	0
d_i					7,52372077	34,7382865	24,0057714

7. Adım: Yakınlık Katsayısının Hesaplanması ve Alternatiflerin Sıralanması: Bu son adımda yakınlık katsayıları hesaplanarak alternatiflerin sıralaması gerçekleştirilmiştir. Eşitlik 9 kullanılarak hesaplanan yakınlık katsayıları büyükten küçüğe sıralandığında; 2 numaralı alternatifin birinci öncelikle tercih edilmesi gerektiği, 1 numaralı alternatifin ise son sırada tercih edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Söz konusu değerler Tablo 12'de gösterilmektedir.

Tablo 12. Yakınlık katsayıları ve sıralama

Alternatifler	d_i^*	d_i^-	CCi	Sıralama
Alternatif 1	32,6872869	7,52372077	0,187106	3
Alternatif 2	5,17522829	34,7382865	0,87033895	1
Alternatif 3	19,4560374	24,0057714	0,55234175	2

5. Sonuç ve Öneriler

Kuruluş yeri seçimi kararı, işletmeler için son derece önemli stratejik kararlardan biridir. Öyle ki; kuruluş yeri seçimi kararı yerleşim düzeninden, yatırım ve operasyon maliyetlerine ve hatta organizasyon yapısına kadar işletmeyi tüm süreçleriyle ve alt sistemleriyle etkiler. Bu nedenle kuruluş yeri kararında etkili olacak karar vericilerin, tüm bu alt sistemler arasındaki etkileşimleri dikkate alarak, en doğru sonuçları verecek politikaları belirlemesi gerekmektedir. Karar vericilerin işletmenin ihtiyaçlarını doğru bir şekilde tespit etmiş olması, seçilecek kuruluş yerinin işletme ihtiyaçlarını ve beklentilerini optimum şekilde karşılaması ve işletme karakteristiğiyle uyumlu olması son derece önemlidir.

Hizmet işletmeleri için yer seçiminin satış ve müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi büyüktür. Şüphesiz doğru belirlenmiş bir kuruluş yeri, işletmeyi hedef pazara yakınlatacak ve rakiplerinin önüne geçirecektir. Bu çalışmada da bir hizmet işletmesi için kuruluş yeri kararı problemi ele alınmıştır. Problemin çözümünde kullanılan Bulanık TOPSIS yönteminin, kesinlik ifade etmeyen değerlendirmeleri de dikkate alması sebebiyle belirlenen problemin karakteristiğiyle uyumlu olduğu düşünülmektedir. Kuruluş yeri seçimi kararında son derece kritik bir öneme sahip olan kriterlerin belirlenmesi sürecinde kapsamlı bir literatür çalışması titizlikle yapılmış ve değerlendirilmeye alınacak olan nihai kriterler belirlenmiştir. İşletmenin yatırımcılarından oluşan üç karar verici tarafından belirlenen alternatif kuruluş yerleri ve önem dereceleri, atanan kriterler kapsamında değerlendirilmiştir. Problemin çözümünde kullanılan Bulanık TOPSIS yönteminin, hizmet işletmeleri için kuruluş yeri seçimi probleminin çözümünde, çok kriterli karar verme teknikleri arasından iyi bir seçenek olduğu düşünülmektedir. Bulanık TOPSIS yöntemi ile bulanık sayıların kullanılması yoluyla; kesinlik ifade etmeyen ve eksik bilgilerin olabildiği durumların da çözüm sürecine aktarımı sağlanabilmektedir. Yapılan bu çalışma, işletme başarısını hayati derecede etkileyecek olan yer seçimi kararı problemi için, pek çok faktörü aynı anda değerlendirmeyi mümkün kılan, uygulanabilir ve pratik bir çözüm önerisi sunmaktadır. Gelecek çalışmalarda Bulanık TOPSIS yönteminin farklı sektörlere uygulanabileceği ya da diğer çok kriterli karar verme yöntemleri ile kombine edilebileceği düşünülmektedir. Ayrıca; kriter önem derecelerinin belirlenmesinde ve alternatiflerin performanslarının atanmasında işletme yatırımcılarının görüşlerinin belirleyici olması, çalışmanın sınırlılığı olarak değerlendirilmektedir. Kurumsallığı daha ön planda olan hizmet işletmeleri

ile yapılacak olan ileriki çalışmalarda, söz konusu değerlendirmeler için, konunun uzmanlarının fikirlerine başvurulmasının daha etkin sonuçlar ortaya çıkaracağı düşünülmektedir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Giriş, Birgül Küçük Çırpın tarafından yazılmıştır. Veri, Tuba Ezgi Çakır Esen tarafından toplanmıştır. Analiz, Tuba Ezgi Çakır Esen tarafından gerçekleştirilmiştir. Literatür çalışması, sonuç ve tartışma bölümü yazarlar tarafından ortak olarak yazılmıştır.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Akpınar, M. E., & Koçak, K. (2021). TOPSIS yöntemine dayalı öğrenci sağlık merkezi yeri seçimi: bir üniversite uygulaması. Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Fen ve Mühendislik Dergisi, 23(69), 823-833.
- Altaş, İ. H. (1999). Bulanık mantık: Bulanıklılık kavramı. Enerji, Elektrik, Elektromekanik-3e, 62, 80-85.
- Ar, İ. M., Birdoğan, Baki ve Özdemir, F. (2014). Kuruluş yeri seçiminde bulanık AHS-VIKOR yaklaşımının kullanımı: Otel sektöründe bir uygulama. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (13), 93-114.
- Aytemiz, T., ve Cingöz, K. (2020). Kuruluş yeri seçiminde analitik hiyerarşi süreci: Kayseri'de bir fast-food zinciri uygulaması. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (50), 248-261.
- Chang, T. H. (2010). Restaurant location selection by utilizing the fuzzy preference relations. In 2010 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (pp. 935-939). IEEE.
- Chen, C. T. (2000). Extensions of the TOPSIS for group decision-making under fuzzy environment. Fuzzy sets and systems, 114(1), 1-9.
- Chou, T. Y., Hsu, C. L., and Chen, M. C. (2008). A fuzzy multi-criteria decision model for international tourist hotels location selection. International journal of hospitality management, 27(2), 293-301.
- Essaadi, I., Grabot, B., and Féliès, P. (2019). Location of global logistic hubs within Africa based on a fuzzy multi-criteria approach. Computers & Industrial Engineering, 132, 1-22.
- Genger, T. K., Luo, Y., and Hammad, A. (2021). Multi-criteria spatial analysis for location selection of multi-purpose utility tunnels. Tunnelling and Underground Space Technology, 115, 104073.
- Ho, H. P., Chang, C. T., and Ku, C. Y. (2013). On the location selection problem using analytic hierarchy process and multi-choice goal programming. International Journal of Systems Science, 44(1), 94-108.
- Hwang, C. L., and Yoon, K. (1981). Methods for multiple attribute decision making. In Multiple attribute decision making (pp. 58-191). Springer, Berlin, Heidelberg.
- Karagöz, S., Deveci, M., Simic, V., and Aydin, N. (2021). Interval type-2 Fuzzy ARAS method for recycling facility location problems. Applied Soft Computing, 102, 107107.
- Kleyle, R., de Korvin, A., and Karim, K. (1997). Investing in new companies in an unstable economic environment: A fuzzy set approach. Managerial Finance.
- Kobu, B. (2006). Üretim yönetimi, 14. Baskı, İstanbul: Beta Basım.
- Krajewski, L. J., Ritzman, L. P., and Malhotra, M. K. (2010). Operations management: Processes and supply chains. New Jersey: Pearson.
- L.A. Zadeh, "Fuzzy sets", Information and Control 8, 338-353, 1965.
- Nädäban, S., Dzitac, S., and Dzitac, I. (2016). Fuzzy TOPSIS: A general view. Procedia computer science, 91, 823-831.

- Nong, T. N. M. (2022). A hybrid model for distribution center location selection. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 38(1), 40-49.
- Nursena, Oral, Yapıcı, S., Yumuşak, R., ve Tamer, Eren. (2021). Pandemi sürecinde sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi için ilaç deposu ve aşı dağıtım merkezi yeri seçimi. *Politeknik Dergisi*, 1-1.
- Özdemir, A. İ., & Seçme, N. Y. (2009). İki aşamalı stratejik tedarikçi seçiminin bulanık topsis yöntemi ile analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 79-112.
- Pan, Y., Zhang, L., Koh, J., and Deng, Y. (2021). An adaptive decision making method with copula Bayesian network for location selection. *Information Sciences*, 544, 56-77.
- Rahmi, Baki. (2021). Özel bir hastanenin yer seçimi için bulanık COPRAS tekniğinin uygulanması. *Bitlis Eren Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 10(4), 1506-1514.
- Seker, S., and Aydın, N. (2020). Hydrogen production facility location selection for Black Sea using entropy based TOPSIS under IVPF environment. *International Journal of Hydrogen Energy*, 45(32), 15855-15868.
- Sennaroglu, B., and Celebi, G. V. (2018). A military airport location selection by AHP integrated PROMETHEE and VIKOR methods. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 59, 160-173.
- Singh, R. K., Chaudhary, N., and Saxena, N. (2018). Selection of warehouse location for a global supply chain: A case study. *IIMB management review*, 30(4), 343-356.
- Şahin, T., Ocak, S., and Top, M. (2019). Analytic hierarchy process for hospital site selection. *Health Policy and Technology*, 8(1), 42-50.
- Trivedi, A. (2018). A multi-criteria decision approach based on DEMATEL to assess determinants of shelter site selection in disaster response. *International journal of disaster risk reduction*, 31, 722-728.
- Tzeng, G. H., Teng, M. H., Chen, J. J., and Opricovic, S. (2002). Multicriteria selection for a restaurant location in Taipei. *International journal of hospitality management*, 21(2), 171-187.
- Ünlükara, T., and Berköz, L. (2016). Alışveriş merkezlerinin yer seçimi kriterleri: İstanbul Örneği. *Megaron*, 11(3).
- Wichapa, N., and Khokhajaikiat, P. (2018). A Hybrid multi-criteria analysis model for solving the facility location-allocation problem: A case study of Infectious Waste Disposal. *Journal of Engineering and Technological Sciences*, 50(5).
- Wu, Y., Tao, Y., Zhang, B., Wang, S., Xu, C., and Zhou, J. (2020). A decision framework of offshore wind power station site selection using a PROMETHEE method under intuitionistic fuzzy environment: A case in China. *Ocean and Coastal Management*, 184, 105016.
- Özdemir, M. (2015). Çok kriterli karar verme yöntemleri. Bursa: Dora Basım-Yayın Dağıtım.
- Zadeh, L. A. (1988). Fuzzy logic. *Computer*, 21(4), 83-93.



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



İktisadi risk algısına kültürel eğilimler ışığında analitik bakış: Türkiye - Rusya - ABD - Japonya örneği

Analytical view the perception of economic risk in the light of cultural tendencies: example of Turkey, Russia, USA, Japan

Hilal Mola^{a*}

^a Araştırma Görevlisi, Atatürk Üniversitesi, Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Erzurum, Türkiye, hilal.karatas@atauni.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2707-5577

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 25 Ocak 2022
Kabul: 28 Mart 2022

Anahtar kelimeler:

Davranışsal İktisat,
Risk,
Kültür Boyutları

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 25 January 2022
Accepted: 28 March 2022

Keywords:

Behavioral Economics,
Risk,
Culture Dimensions

Article type:

Research article

ÖZET

Risk kavramı, geçmişten bugüne birçok bilim insanının ilgisini çeken bir konu olmuştur. Bu ilgi risk ile ilgili çalışmaları da beraberinde getirmiştir. Ancak risk algısı iktisat literatüründe her alanda incelenmiş olmasına rağmen kültürel boyutta bir araştırma içerisinde yer almamıştır. Bu doğrultuda ortaya çıkan çalışmanın amacı, toplum kültürlerinin davranışsal iktisada olan olası etkilerini analitik bir bakış ile çözümlenebilir. Çalışma iktisadi risk algısına kültürel açıdan bir bakış açısı yaratarak literatüre katkılar sağlarken belirsizlik durumlarında riske yönelmelerin devletlerin ekonomik gelişmişlikleri ve dini inanışlarıyla herhangi bir ilişkisi olup olmadığının ortaya koyulması amaçlanmıştır. Ekonomik ve dini boyutların ele alınması neticesinde çalışmada Türkiye, Rusya, Japonya ve ABD'nin kültürel boyut ve skorları karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda ise ABD'nin, Türkiye, Japonya ve Rusya'dan farklı olarak, riskten kaçınmayan, kolektif hareketten ziyade bireysel davranış sergileyen ve serbest hareket eden bir toplum olduğu tespit edilmiştir. İlgili ülkelerdeki bu kültürel yapının da bireysel harcamalar ile iktisadi tutumlara yansıdığı tümcüsel olarak ispat edilmeye çalışılmıştır. Davranışsal iktisat literatüründe ilk defa kaleme alınmış bu çalışma, iktisadi kültürde yeni çalışmaların doğmasına da sebep olabilecektir.

ABSTRACT

The concept of risk has been a subject that has attracted the attention of many scientists from past to present. However, although risk perception has been examined in every field in the economics literature, it has not been included in a cultural study. The aim of the study was to analyze the possible effects of social cultures on behavioral economics with an analytical view. Within the scope of the study conducted with the data analysis method, the cultural dimensions and scores of Turkey, Russia, Japan and the USA were analyzed comparatively. As a result of the study, it has been determined that the USA, unlike Turkey, Japan and Russia, is a society that does not avoid risk, exhibits individual behavior rather than collective action, and acts freely. It has been tried to prove that this cultural structure in the relevant countries is reflected in individual expenditures and economic attitudes. This study, which was written for the first time in the behavioral economics literature, may also lead to the emergence of new studies in economic culture.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: khilalkaratas@hotmai.com

Atıf / Citation: Mola, H. (2022). İktisadi risk algısına kültürel eğilimler ışığında analitik bakış: Türkiye - Rusya - ABD - Japonya örneği. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 34-40.

1. Giriş

Neoklasik iktisatçılar tarafından tam bilgi varsayımının terk edilmesiyle birlikte belirsizlik kavramı ortaya çıkmıştır. Belirsizlik anlarında bireylerin bir konu hakkında karar vermesi ise risk alıp alınmamasıyla alakalıdır. Çünkü bir birey gelecekte karşılaşacağı durumları net bir şekilde bilemiyorsa vereceği her karar ile risk alma davranışı sergilemiş olacaktır. Risk alma davranışı genellikle bireyin alacağı karar doğrultusunda elde edeceği faydayı veya maliyetini göz önüne almasıyla karar verilecek bir durumdur. Bu nedenle belirsizlik ve risk adı altında karar verme davranışı iktisatta gündeme gelmiştir. Davranışsal iktisadın öncülerinden olan Kahneman ve Tversk'nin (1979) ortaya attığı beklenti teorisi ile belirsizlik ve risk altında karar alma yaklaşımları daha da önem kazanmıştır. Böylece iktisadi açıdan risk kavramı daha fazla gündeme gelmiştir.

Literatür incelendiğinde risk alma davranışının kültürel etkiler altında incelendiği bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu çalışma ile belirsizlik durumlarında risk altında karar alma davranışı ile kültürel eğilimler araştırılarak literatürdeki bu eksikliğin giderilmesi hedeflenmektedir. Çalışmada Hofstede'nin kültürel boyutları ele alınarak, hangi kültürel özellikler ile riskten kaçınma durumlarının birbirleriyle ilişkili olduğu ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Çalışma kapsamında Türkiye, ABD, Rusya ve Japonya ülkeleri karşılaştırılmalı olarak verilmiştir. Bu ülkelerin belirlenmesindeki birinci amaç ABD ve Rusya'nın dini inanışlarının Hristiyan olmasıdır. Japonya'nın analize dahil edilmesinin nedeni de Şintoizm ve Budizm gibi farklı inanışlara sahip olmasına rağmen Müslüman bir ülke olan Türkiye ile genellikle paralel sonuçlar doğurmasıdır. Ayrıca bu ülkelerin seçilmesindeki diğer amaç ise ekonomik olarak dünyanın iki büyük gücü olan Rusya ve ABD'nin farklı sonuçlar göstermesi ve gelişmekte olan ülkeler arasında bulunan Türkiye'nin de Rusya gibi gelişmiş bir ülke ile paralel sonuçlar göstermesidir. Bu sebeple üç farklı dini inanışa sahip ülkelerin ve ekonomik olarak gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklar ile belirsizlik altında risk alma davranışları, dini inançlar ve ekonomik gelişmişlik düzeylerinden bağımsız olarak, ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bu karşılaştırmalarla gerek dini inanç ve ekonomik durumun risk alma boyutundaki etkisizliği gerekse diğer kültürel boyutların risk alma davranışı üzerindeki etkisi ortaya koyulacaktır.

2. İktisadi Riskin Kavramsal Çerçevesi ve Literatür İncelemesi

Risk kavramı genellikle gelecekte karşılaşma ihtimalimizin olduğu tehdit ve fırsatlar olarak bilirse de literatürde bu kavram için birçok farklı tanımlamalar mevcuttur.

Gökgöz'e göre risk, bir işlem ile alakalı olarak para kaybının, giderin veya zararın ortaya çıkması ile ekonomik faydanın azalma ihtimalidir (Gökgöz, 2006). İç Denetçiler Enstitüsü'ne göre ise risk kurumun parasal ve stratejik hedeflerini gerçekleştirmesini engelleyen her türlü olaydır (Kır, 2010). Uluslararası Standartlar Organizasyonu riski, karşılaşılan bir olay ile bu olayın kombinasyonları olarak adlandırmaktadır (Fone ve Young, 2005). Görülmektedir ki risk kavramı her ne kadar farklı tanımlamaların içinde yer alsa da temelinde iktisadi olguları barındırmaktadır. Bu nedenle risk kavramı iktisadi açıdan ele alınacak olursa rasyonel seçim teorisinden ve beklenti teorisinden bahsetmek gerekmektedir.

Rasyonel seçim teorisi bireylerin riskten kaçındığını varsayarken beklenti teorisinde bireylerin riske karşı tutumları referans noktasına göre değişiklik göstermektedir. Eğer karar vericiler referans noktasının sonuçlarını kazanç olarak değerlendiriyorsa riskten kaçın; kayıp olarak

değerlendiriyorsa risk alma yanlı bir davranış sergilemektedir (Şentürk ve Fındık, 2014).

Risk kavramıyla ilişkili başka bir konu ise kültür kavramıdır. Anlaşılması zor bir kavram olan kültürün çeşitli tanımları vardır. Bir antropolojiye göre kültür kavramına ait 164 kavramın derlendiği ve tartışıldığı belirtilmektedir (Güvenç, 1994). Kültür terimi ilk kez Romalı şair Horatius ve Cicero tarafından kullanılmıştır. Horatius ve Cicero kültür kavramını, bireylerin yetiştirilmesi ve eğitilmesi anlamında kullanmışlardır. Cicero kültür tanımında akıl kavramına yer vermiştir ve böylece kültürün temel yönünü ortaya koymuştur. Çünkü kültürün oluşmasında akıl yürütme, belirli kurallara göre hareket etme, nefesine hakim olma ve en sonunda kişiliğin oluşması etkili olmaktadır. Fakat günümüzde kültür, insan topluluklarına ait oluşmuş ve oluşmakta olan belli değerlerin kapsandığı bir terimdir (Özlem, 2015). İngiliz antropolog Edward Burnett Taylor'a göre kültür; insanın toplumun bir üyesi olarak edindiği bilgi, inanç, sanat, ahlak, hukuk, gelenek ve diğer yetenek ve alışkanlıkları içeren karmaşık yapıların bütünüdür (Banks ve McGee Banks, 2010). Başka bir tanımda ise kültür; toplum üyelerinin veya bir toplum içindeki grupların yaşam biçimleridir. Bir toplumun kültürü o bireylerin ne tarz giyindiklerini, evlilik törenlerinin nasıl olduğunu, dillerini, törenlerini, aile ve yaşam tarzlarını içeren bir kavramdır (Itulua Abumere, 2013). Görülmektedir ki kültür kavramı ilk olarak farklı açılardan ortaya atılsa da toplumların farklı yönlerini ortaya koyan bir kavram haline almıştır.

Toplumların, bireylerin ve kurumların kültürel açıdan karşılaştırılabilmesi için kültürün çeşitli açılardan sınıflandırılması gerekmektedir. Bu bağlamda tarih boyunca birçok sınıflandırma yapılmıştır. Örneğin Trompenaars (1993) kültürü yedi başlık altında boyutlandırırken Triandis (1994) ise kültürü dört başlık altında sınıflandırmıştır.

Hofstede (1983) bir ülkenin kültürel konumlanmasını ortaya koymak için kültüre ilişkin dört farklı boyut ortaya koymuştur (Hofstede, 1983). Bunlar; bireysel- kolektif toplumlar, güç mesafesi dar-geniş toplumlar, belirsizlikten kaçınan toplumlar ve eril-dişil toplumlardır (Karabınar, 2005). 2000'li yıllara gelindiğinde ise Hofstede, özellikle iktisadi alanlarda referans kabul edilen toplum kültür boyutlarını 6 (altı) ya çıkararak, "Başına Buyruk - Sınırlı Hareket Sergileyen ve Uzun - Kısa Vadeli Oryantasyon" ölçütlerini literatüre kazandırmıştır (Altınkaynak, 2020)

Literatür incelendiğinde kültür kavramının genellikle kişilik merkezli ve kültür merkezli olarak iki yaklaşımda ele alındığı görülmektedir. Kültür merkezli yaklaşım, kültürel antropolojiye bağlı olarak açıklanırken, kişilik merkezli yaklaşım ise daha çok bölgesel bağlantılı olarak değerlendirilerek sonuç elde edilmiştir (Lenartowicz ve Roth, 1999). Altay (2004) gerçekleştirdiği çalışmasında Hofstede'nin güç mesafesi, erillik/dişillik ve belirsizlikten kaçınma özellikleri ile başarı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada bu üç boyut ile kendilerini başarılı olarak gören veya görmeyen öğrenciler ile erkek ve bayan öğrenci gruplarının farklılıkları incelenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda elde edilen farklılıklar hangi kültürel özelliğin katkı yaptığı oluşturulan diskriminant fonksiyonu ile açıklanmıştır. Literatürde kültür ile risk kavramını bir arada araştıran çalışmalar incelendiğinde bu tür çalışmaların sayısının oldukça az olduğu görülmektedir. Öneş (2014) yaptığı çalışmada davranışsal iktisat açısından risk alma davranışını incelemiş ve risk alma davranışının çevresel etmenler kadar kalıtsal etmenlerden de belirlendiğine dair bulgular olduğunu belirtmiştir. Çamur vd. (2007) risk alma davranışını üniversite öğrencileri üzerinde araştırmışlardır. Yapılan çalışmada ABD'de 1990 yılında geliştirilen "Youth Risk Behaviour Surveillance System" anket formundan yararlanılmış ve lojistik regresyon analizi ile sonuçlar analiz edilmiştir.

Çalışmalarında gençlerin yaşadıkları yerlerin riskli davranışları etkilemede belirleyici olduğu sonucuna varmışlardır. Basım vd. (2008) risk alma davranışının ve yenilikçiliğin bireylerin yeteneklerine olan inançları doğrultusunda ne kadar etkilenebildiğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmada kamu kurumlarında çalışan 230 kişiye anket uygulanmıştır. Anket sonuçları t testi ile incelenmiştir. Çalışma sonucunda bireylerin yeteneklerine olan güven ile risk alma davranışı arasında anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Kültürel eğilimler ile ilgili yapılan önemli bir çalışma ise Karabınar ve Altınkaynak'a aittir. Karabınar ve Altınkaynak (2019) çalışmalarında muhasebe ve yatırım hilelerine kültürel eğilimlerin etkisini incelemiş ve Hofstede'nin kültürel boyutlarından faydalanmışlardır. Çalışmalarında toplumların kültürel eğilimleri alınarak ilgili topluma özgü standartlar ile hileyi önleyici eylem planları oluşturulması ve böylece kamu veya hile denetimlerinin yapılması önerilmiştir. Ayrıca Karabınar (2005) muhasebe iklimi adı altında kaleme aldığı kitabında muhasebeye kültürel bakışlar ve kültür muhasebe etkileşimini incelemiştir. Alison (2009) tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada sürü dayanışması ve bireysel davranış farklılıklarıyla dikkat çeken bir balık türü olan üç iğneli dikence balıklarında risk alma davranışı genetik korelatları olduğu belirlenmiştir. İnsanlar üzerinde yapılan bir çalışma ise 2010 yılında Cesarini tarafından yapılmıştır. Cesarini (2010), klasik ikiz tasarımı kullanarak insanlardaki risk alma davranışı farklılıklarının yaklaşık yüzde yirmi oranında genetik farklılıklara dayandığını ortaya koymuştur.

Risk kavramı hayatımızın her noktasında karşımıza çıkmaktadır. Öncelikle bireysel yatırımlarda dikkat edilen riskten kaçınma, bireylerle birlikte ülke ekonomilerinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Bireylerde ve şirketlerde değişen bu risk durumu kültürler arasında da farklılık göstermektedir. Çünkü bir bireyin yaşam şekli, gelir durumundan, ekonomik konjonktürden, ülkedeki yatırım fırsatlarından ve özellikle de bireylerin iktisadi tutumları yaşadığı toplumun kültürel eğilimlerinden etkilenmektedir. Böylece bu toplumlar iktisadi tutumlarında belirsizlik durumlarında risk alamayan veya risk alan toplumlar olarak ayrışmaktadır.

3. İktisadi Açından Toplum Kültür Boyutları

Bireysel yatırımlarda ve iktisadi tutumlarda, ekonomik açıdan oldukça önemli olan risk algısı kavramı, toplumların kültürel eğilimleri çerçevesinde şekillenmektedir. Bu bağlamda iktisadi literatürde birçok çalışmaya referans olan Hofstede bir ulusun kültürünü 6 (altı) farklı boyutta açıklamaktadır.

• **Bireysel ve Kolektif Toplumlar:** Bu boyut bireyler arasındaki ilişkinin derecesini ve toplumların kişisel veya kitlesel bağlamda hareket tarzlarını ortaya koymaktadır. Bireysellikten yoksun toplumlarda yani kolektif toplumlarda kişiler öncelikle kendi çıkar ve düşüncelerine öncelik vermezler. Bireysel toplumlarda ise kişiler öncelikle kendi beklenti, tutum ve düşüncelerine öncelik vererek, bireysel yatırımlarını ve hareket tarzlarını buna göre şekillendirmektedir. Ayrıca kişilerin bireysel özellikler gösterdiği ülkeler ile zenginlik arasında bir ilişki de söz konusudur (Hofstede, 1983). Ayrıca bireyciliğin ön planda tutulduğu toplumlarda bireyler birbirlerine sıkı sıkıya bağlı değillerdir. Bu toplumlarda bireyler sadece kendilerine ve kendilerine yakın birinci derece akrabaları için dikkatli davranırlar. Bu toplumlarda başarılar neticesinde oluşan statüler vardır. Bireyselliğin olmadığı toplumlarda ise bir gruba ait olmayan, dini tercihlerle ve önde gelen bir aileye ait olmak gibi durumlar ile kitlesel hareket ön plandadır (Karen vd. 1996). Bu bağlamda bireysel yatırımların, iktisadi tutumların ve ülkedeki ekonomik konjonktürün, bireysellik veya kolektivizmden etkilendiği rahatlıkla söylenebilir.

• **Güç Mesafesi Dar-Geniş Toplamlar:** Güç mesafesi, herhangi bir toplumda güçsüz olan bireyler ile üst statüdeki bireylerin arasındaki nispi bir uzaklığı açıklamaktadır (Mooij ve Hofstede, 2002). Başka bir ifadeyle güç mesafesi bir toplumun farklı güç seviyelerindeki bireylerin aralarındaki ayrımı ne derece kabul ettiklerini göstermektedir. Güç mesafesinin geniş olduğu toplumlarda üst çalışanlar üstleriyle herhangi bir müdahaleye girmez. Üst yöneticilerden daima bir yönlendirme beklenir. Güç mesafesinin düşük olduğu toplumlarda ise, üst ve üst arasında eşit bir güç seviyesi vardır ve üst seviyeye ulaşmak her zaman mümkündür (AFS Intercultural Programs, 2012) Güç mesafesinin derecesi, otoritenin merkezileşmesi ve otokratik liderlik ve yönetim derecesi ile ilgilidir. Genel olarak bireysel toplumlar güç mesafesi dar, kolektif toplumlar güç mesafesi geniş toplumlardır (Karabınar, 2005).

• **Eril-Dişil Toplamlar:** Bu sınıflandırma toplumların, keskin-sert mizaçlı, yumuşak mizaçlı veya ılımlı olmaları durumunu kapsamaktadır (Karabınar, 2005: 37). Eril toplumlarda genellikle güç, başarı ve statü ön plandadır. Dişil toplumlarda ise değer yargılarına ve hayat kalitesine önem verilmektedir. Eril toplumlarda erkekler maddi başarı için çalışan kişiler olarak tanımlanır ve girişkenlik önemli bir durumdur. Ayrıca eril kültürlerde, bireylerin amaçlarını gerçekleştirme karşılaştıkları riskleri ortadan kaldırmak için her türlü çaba harcanmaktadır. Eril toplumlarda amaca ulaşmak için yardım alınmaması tercih edilir ve bağımsız olarak amaca ulaşmak hedeflenir. Fakat bu hedef yanında insanlar birtakım sorunları çözmek için farklı yollar olduğunu da bilmektedir. Dişil olmayan toplumların başka bir özelliği ise başkalarına güvenilmesinin bir başarısızlık olarak düşünülmesi ve bu nedenle de kurumlara güvenmenin daha cazip hale gelmesidir (Park vd. 2002). Bu bağlamda ülkeler bazında toplumların kültür boyutları incelendiğinde, eril toplumların daha bireysel, dişil toplumların ise daha kolektif yapı da olduğu söylenebilir. Ayrıca eril toplumlarda bireysel başarıya daha çok önem verildiğinden, bireysel yatırımların ve iktisadi tutumların başarısının, dişil toplumlara nazaran daha çok önem arz ettiği de ifade edilebilir.

• **Belirsizlikten Kaçınan-Kaçınmayan Toplamlar:** Hofstede'nin kültür boyutlarından bir tanesi de toplumların belirsizlik karşısındaki toleranslarını ele alan boyuttur. Bu boyutta toplumlar, belirsizlikten kaçınma eğilimi yüksek veya düşük olan toplumlar olarak ikiye ayrılmaktadır. Bireylerin sınırları net olmayan bir durum karşısında rahat hareket edememeleri ve belirsiz durumları tehdit olarak algılamaları bu boyutun özelliğini ortaya koymaktadır (Husted, 1999). Bu boyut, "Riskten Kaçınan – Riskten Kaçınmayan Toplamlar" olarak da ifade edilmektedir.

• **Uzun ve Kısa Vadeli Oryantasyona Sahip Toplamlar:** Uzun dönem oryantasyona sahip olan toplumlarda bireyler, tutumlu bir tavır sergileyerek yatırım yapmaya eğilim göstermektedir. Ayrıca bu toplumlarda bireyler istikrarlı ve düzenli çalışmalar sergilemektedir. Bunun yanında bu tür toplumlarda bireyler arasındaki ilişkilere çok önem verilerek, kültürel gelenekleri çağın gereklerine uydurma çabası vardır. Kısa vadeli oryantasyona sahip toplumlarda ise, bireyler arasındaki ilişkiye eğer bir kazanç elde edilecekse değer verilmektedir ve bu toplumlar birikimden çok harcamaya meyillidirler (Karabınar ve Altınkaynak, 2019).

• **Serbest - Sınırlı Davranışsal Özellikler Sergileyen Toplamlar:** Serbestliğe karşı sınırlama olarak da adlandırılan bu boyut mutluluk ve yaşam kontrolünü incelemektedir. Serbest davranışsal özellikleri yüksek olan toplumlarda bireyler, temel ihtiyaçlarına, eğlenmeye, hayattan zevk almaya oldukça önem verirler ve bu değerleri özgürce gerçekleştirirler. Sınırlı davranışsal özellikleri yüksek olan toplumlarda ise bireyler için önemli olan sosyal normlardır. Bireylerin kendi ihtiyaçları bu normlardan

sonra gelmektedir ve toplumda önemli olan ahlaki değerlerdir. Bu toplumlarda bireylerin kötümser olmaya eğilimleri daha fazladır. Ayrıca sınırlılık oranlarının fazla olduğu toplumlarda davranışlar bastırılmış ve kontrol altında tutulmaktadır. Bu toplumlarda birey herhangi bir durumda kolaylıkla haksız müdahale yapıldığını hissedebilir ve iyi yaptığı bir iş karşılığında maddi bir ödül bekler. Bunun aksine serbest davranış oranları yüksek olan bireylerde, maddi ödüller önemli değildir ve bireyler yaşadıkları ana odaklıdır. Tüm bunlara ilaveten serbest toplumlarda bireyler dışadönük ve pozitifken, sınırlı davranışın ön planda olduğu toplumlarda bireyler negatif ve içe dönüktürler (AFS Intercultural Programs, 2012).

Çalışmada Hofstede'nin yapmış olduğu kültürel sınıflandırmadan yararlanılarak ülkeler arasında karşılaştırma yapılacaktır. Hofstede kültürel farklılıkları ortaya koyduğu çalışmasını 1967 ve 19732 yılları arasında gerçekleştirmiş ve dört boyut ortaya koymuştur. Daha sonra geliştirdiği çalışmaları ile birlikte uzun ve kısa vadede oryantasyon ve hoşgörü ve serbestlik davranışları adı altında iki boyut daha çalışmasına dahil etmiştir. Çalışmada tüm boyutlar incelenerek belirsizlik altında risk alma davranışı diğer boyutlar ile karşılaştırılacaktır. Kapsam sınırlarından dolayı çalışmanın evreninde dört farklı ülkenin kültürel skorları karşılaştırılmalı olarak verilecektir. Bu skorlar Hofstede'nin yapmış olduğu çalışmalar sonucunda elde edilen skorlardır. Bu skorlara Hofstede Insights - Compara Countries sitesinden ulaşım sağlanmıştır. Bu ülkelerden Rusya ve Amerika Birleşik Devletleri aynı dini inanca sahip olması ve dünyanın ekonomik olarak en güçlü ülkeleri arasında sayılmaları nedeniyle çalışma kapsamına alınmıştır. Bu bağlamda dünyanın iki büyük gücünün iktisadi risk algısında kültürel farklılıklarının ne düzeyde olduğu çalışma kapsamında ortaya koyulacaktır. Tercih edilen bir diğer ülke ise Japonya'dır. Japonya'nın tercih edilme nedeni ise dinin risk alma davranışı üzerindeki etkisinin ne derece olduğunu ortaya koyabilmektir. Ayrıca Türkiye'de kabul gören tek tanrı inancının ve gelişmekte olan ülke ekonomisine sahip olmasının belirsizlik durumlarında risk alma davranışında nasıl etkili olduğu da elde edilen skorların karşılaştırılması ve yorumlanmasıyla ortaya koyulacaktır.

3.1. Türkiye'nin Kültürel Boyut ve Skorları

Türkiye'nin kültürel skor, boyut ve oranları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Türkiye'nin Kültürel Boyut ve Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 66
Bireysellik	% 37
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 85
Erillik	% 45
Uzun Dönem Oryantasyon	% 46
Hoşgörü ve Serbest Davranışlar	% 49

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/turkey (Erişim tarihi: 10.10.2021).

Türkiye'de güç mesafesinin %66 yüksek olması, bağımlı, hiyerarşik, erişilemez üstlerin olduğunu göstermektedir. Güç merkezleştirilmiştir ve yöneticiler patronlara ve kurallara güvenirlere. Çalışanlara ne yapmaları gerektiği söylenir ve atılardan üstlere karşı olan davranışlarda resmiyet vardır. Bireyciliğin %37 düşük olduğu Türkiye'de kolektivist bir yapı mevcuttur. Bu yapı ben kelimesinin değil biz kelimesinin önemli olduğunu gösterir. Ayrıca Türkiye belirsizlik durumlarından uzak duran bir toplumdur. Çünkü %85 gibi yüksek bir skora sahiptir. Türkiye'nin erillik

skorunun %45 olması feminen bir yapı olduğunu gösteriyor. Feminen toplum olması, toplumdaki baskın değerlerin başkalarını önemseme ve yaşam kalitesi olduğu anlamına gelir. Bunun yanında bireylerin uzun dönem oryantasyon skorları %46'dır. Bu göstermektedir ki Türk halkı uyum sürecinde tam ortadirlar ve uzun sürede uyum sağlama veya kısa sürede uyum sağlama gibi bir kültürel tercih içinde yer almazlar. Son olarak da Türkiye'de serbest davranışlar veya hoşgörü diyebileceğimiz kültür boyutunda da %49'luk bir puan alarak arada bir durum sergilemektedir (www.hofstede-insights.com/country-comparison/turkey, Erişim tarihi: 10.10.2021).

3.2. Japonya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Japonya'nın skor, boyut ve oranları Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Japonya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 54
Bireysellik	% 46
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 92
Erillik	% 95
Uzun Dönem Oryantasyon	% 88
Hoşgörü ve Serbest Davranışlar	% 42

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/japan (Erişim tarihi: 18.10.2021).

Güç mesafesi gibi bir skorun %54 gibi ara puan olması, Japonya'nın sınırdaki hiyerarşik bir toplum olduğunu göstermiştir. Japonlar her an ve her yerde hiyerarşik konumlarının farkındadırlar ve buna göre hareket etmektedirler. Japonya da tüm kararlar hiyerarşik katman ve son olarak Tokyo'daki üst yönetim tarafından onaylanmaktadır. Japonya'daki bireysellik durumuna bakıldığında ise %46'lık oran bu toplumun kolektivist bir toplum olduğunu göstermektedir. Ancak çevrelerindeki diğer Asya ülkeleri kadar kolektivist değillerdir. Bunun nedeni ise Çin veya Kore gibi geniş aile sistemlerine sahip olmamalarıdır. Japonların belirsizlikten kaçınma boyutuna bakıldığında ise %92 gibi oldukça yüksek bir oran görülmektedir. Neredeyse dünyada belirsizlikten kaçınan ülkelerin başında gelmektedir. Bu oranın bu kadar yüksek olması, Japonya'nın tayfun, yanardağ patlaması, deprem gibi birçok doğal afet yaşamasına bağlanmaktadır. Erillik durumunda %95 gibi bir puan alması toplumun başarı tarafından yönlendirileceğini göstermektedir. Dünyadaki en eril toplumlardan biri olan Japonya ılımlı kolektivistlerle birleştirildiğinde, genellikle eril kültürle ilişkilendirildiğimiz iddialı ve rekabetçi bir toplum görülmektedir. Japonya'da bireylerin özellikle karşı takımları ile yarışırken motive oldukları görülmektedir. Erillik düzeylerinin bu kadar yüksek olması Japonya'da kadınlarda erkeksi normları olan zor ve uzun çalışma saatleri ile kurumsal merdivenleri tırmanmaları çok zor olmaktadır (https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/japan, Erişim tarihi: 18.10.2021). Bu tür doğal afetler ile yaşamaya alışan Japon halkı neredeyse hiçbir konuda risk almayarak belirsizlik durumlarından kaçmaktadırlar. Çünkü yapılacak bir yatırım veya ekonomik hareket meydana gelecek bir doğal afetle sekteye uğrayabilir. Özellikle belirsizlik durumunda risk almadan yatırım yapılmasının oldukça zor olması özellikle ekonomik durumlarda değişikliklerin gerçekleştirilmesinde oldukça zorluk yaşatmaktadır. Örneğin Japonya'da bir proje öncesinde oluşabilecek tüm riskler belirlenir ve bu doğrultuda çalışmalara başlanır. Bu da ülkede yavaş işleyişe neden olmaktadır. Belirsizlikten bu kadar fazla kaçınan Japonya halkı herhangi bir değişikliğe de uzun dönemde uyum sağlamaktadır. Son

olarak Japonların serbest davranışları puanına bakıldığında düşük olduğu görülmektedir. Bu bize Japonların sinizme ve karamsarlığa eğilimli olduklarını göstermektedir. Çünkü halk üzerinde bir kısıtlanma vardır ve bu kısıtlanmış toplumda arzular tatmin edilmesinin düşük düzeyde kalacağı öngörülmektedir. Japonya'nın uzun dönem oryantasyon skoru %88 gibi yüksek bir skor olması Japon halkının uzun dönemde uyum sağladığını göstermektedir. Hoşgörü ve serbest davranışlar ise ortalarda bir değer olan %42 gibi bir puan almıştır.

3.3. Amerika Birleşik Devletleri'nin Kültürel Boyut ve Skorları

Amerika Birleşik Devletleri'nin kültürel skor ve boyutları Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Amerika Birleşik Devletleri'nin Kültürel Boyutları Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 40
Bireysellik	% 91
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 46
Erillik	% 62
Uzun Dönem Oryantasyon	% 26
Hoşgörü veya Serbest Davranışlar	% 68

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/the-usa (Erişim tarihi: 20.10.2021).

Amerika Birleşik Devletleri'nde bireylerin gücün eşit olmayan bir şekilde dağıtılmasını bekleme ve kabul etme derecesi %40 gibi bir değer olarak ortalamasının altında kalmıştır. Hofstede bu durumu Amerika Birleşik Devletleri'nin özgürlükçü ve adaletli olması ile açıklamaktadır. Bu durum, Amerikan toplumunun ve hükümetinin tüm yönlerinde eşit haklara yapılan vurgular ile kanıtlanmaktadır. Amerikan kuruluşlarında belirgin üst ve alt ayrımı yoktur ve ekip çalışmalarının yanında bireysel çalışmalara da güvenilmektedir. Amerika toplumunda bireyler, yalnızca kendilerine ve birinci derece ailelerine bakmaları ve yetkililere fazla güvenmemeleri belirtilen bir ağ ile örülmüştür. Belirsizlikten kaçınma skoru ise %46 yine ortalamasının altındadır. Sonuç olarak, Amerika vatandaşları bilgi almak veya bilgiye ulaşmak için etkileşim içindedirler. İş yerlerinde çalışanların kendilerine güvenmeleri ve inisiyatif göstermeleri beklenmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nin erillikten aldığı %62'lik değer ise bu toplumun başarı tarafından yönlendirileceğini göstermektedir. Bu yapı çocuklukta başlar ve kişinin hayatının her anında devam eder. Amerika kültürü yüksek erillik dürtüsü ile dünyadaki en bireyselci dürtünün birleşimi ile açıklanabilmektedir. Çünkü ABD bireysellik skoru %92 gibi yüksek bir puan almıştır. Ayrıca Amerikalıların uzun vadede uyum sağlamaları oranının %26 gibi düşük bir rakama sahip olması, Amerikalıların yeni bir bilginin doğru olup olmadığını analiz etme özelliğine sahip olduklarını göstermektedir. Ayrıca Amerikalılar daha fazla hoşgörü gösteren, başka bir ifadeyle serbest davranışların yüksek olduğu bir toplumdur. Bu boyuttan alınan %68'lik bir puan Amerika Birleşik Devletleri'ndeki uyuşturucu bağımlılığının diğer birçok zengin ülkeden daha fazla olması ile bağdaştırılabilmektedir (https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/the-usa, Erişim tarihi: 20.10.2021). Amerika Birleşik Devletleri'nin belirsizlikten kaçınma oranının ortalamasının üzerinde olması yüksek oranda belirsiz bir durumda risk alabilecek davranış sergileyemeyeceklerini göstermektedir.

3.4. Rusya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Rusya'nın kültürel boyutları ve ölçüleri Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: Rusya'nın Kültürel Boyut ve Skorları

Kültürel Boyut	Skor
Güç Mesafesi	% 93
Bireysellik	% 39
Belirsizlik / Riskten Kaçınma	% 95
Erillik	% 36
Uzun Dönem Oryantasyon	% 81
Hoşgörü / Serbest Davranışlar	% 20

Kaynak: www.hofstede-insights.com/country-comparison/russia (Erişim tarihi: 22.10.2021).

Güç mesafesi %93 gibi oldukça yüksek olan Rusya, iktidar sahiplerinin çok mesafeli olduğu bir ülke durumundadır. Dünyanın en büyük ülkeleri arasında yer alan Rusya ileri derecede merkezileşmiştir. Bu merkezileşme tüm yabancı yatırımların 2/3'ünün ve tüm finansal potansiyelin %80'inin Moskova'ya aktarılması ile kanıtlanmaktadır. Güçlü ve güçsüz insanlar arasında mesafe oldukça fazladır. Rusya'da bireyselliğin %39 oldukça düşük olması ben yerine biz kavramının olduğunu göstermektedir. Rus halkının güç mesafesi gibi çok yüksek puanlı bir diğer kültür boyutu da belirsizlikten kaçınmaktır. Belirsizlik durumlarında riskten kaçma skoru %95'dir. Ruslar bir belirsizlik durumunda kendilerini oldukça tedirgin hissederler. Bu nedenle Ruslarda detaylı planlamalar oldukça yaygındır. Rusya'nın erillik %36 durumunun düşüklüğü güç mesafesinin yüksekliği ile ilgilidir. Halk arasında yüksek statüye sahip olan bireylerde mütevazı bir yaşam üzerinde yaşamaları beklenir ve Rus halkında üstten gelen bir baskın davranış kabul edilebilir bir durumdur. Uzun dönem oryantasyonlarına bakıldığında Rusya %81 gibi yüksek bir puan almıştır. Bu durum Rusların pragmatik bir anlayışa sahip oldukları görülmektedir. Çünkü pragmatik toplumlarda gerçeğin duruma, bağlama ve zamana çok bağlı olduğuna inanılır. Ayrıca Ruslarda serbest davranışlar oldukça sınırlıdır bu skor 20'dir. Bu davranışların sınırlı olduğu toplumlar genellikle karamsarlığa yöneliktirler ve eylemlerinin sosyal normlar tarafından kısıtlandığı düşüncesindedirler (https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/russia, Erişim tarihi: 22.10.2021).

4. Sonuç

İktisat tarihine bakıldığında Neoklasik iktisatçılardan sonra belirsizlik kavramı oldukça gündemde olmuş ve karar almayı belirleyen unsurlardan biri olarak görülmüştür. Günümüzde belirsizlik kavramı ekonomi uzmanlarının sürekli ele aldıkları bir konu olmuştur. Belirsizlik kavramı ile birlikte kullanılan diğer bir kavram ise risk kavramıdır. Çünkü bireyler her belirsizlik durumunda aldıkları kararla birlikte risk de almış olmaktadır. Risk alma davranışının hem bireysel ekonomide hem de devlet ekonomisinde çok fazla yer kapladığı yapılan çalışmalar ile ortaya konulmuştur. Yapılan deneysel gözlemler ve alınan ekonomik kararlar incelendiğinde risk alma davranışı birçok bilişsel kararları ve sonuçları etkilemektedir. Ayrıca risk alma davranışı tüketici davranışları, yatırımlar ve uluslararası finansal hareketlere kadar neredeyse her konuda belirleyici bir rol üstlenmiştir.

Toplumların her bir kültür boyut ve skorunun diğer kültürel boyutu da şekillendirdiği bilinmektedir. Şöyle ki Hofstede'nin toplum kültür boyutları incelendiğinde, belirsizlik durumlarında riskten kaçınmayan toplumların, aynı zamanda bireysel, güç mesafesi dar, serbest hareket sergileyen ve kısa

vadeli oryantasyona sahip toplumlar olduğu izlenmektedir. Tam aksine riskten kaçınan toplumların ise değişikliklere uzun vadede oryante olan, bireysellikten uzak kolektif hareket eden ve genellikle güç mesafesi geniş toplumlar olduğu görülmektedir. Bu bağlamda “Uzun ve Kısa Vadeli Oryantasyona Sahip Toplumlar” genellikle diğer sınıflandırmaların içermediği Asya ülkelerinin kültürel yapısını kapsamaktadır. Örneğin Çin, Japonya, Kore, Rusya ve Türkiye gibi ülkeler uzun vadeli oryantasyona sahip ülkelerdir. Bu tip ülkelerde değişime direnç gösterilmekle beraber yeni alışkanlıkların ve yeni iktisadi tutumların kabulü de uzun zaman almaktadır. Bu durum tıpkı riskten kaçınan ülkelerde olduğu gibi bireysel harcamaların ve iktisadi yatırım alışkanlıklarının gelişimiyle beraber değişimi uzun dönemlere yayılmaktadır.

“Riskten Kaçınan – Riskten Kaçınmayan Toplumlar” da yeni yatırım fırsatlarının toplum tarafından kabulünde, oluşacak yeni yatırım taleplerinde, bireysel harcamalarda ve iktisadi tutumlarda birincil derecede önem arz ettiği söylenebilir. Zira riskten kaçınan toplumlar, yeni yatırım fırsatlarına yapacağı yatırımlarda ve bireysel harcamalarda temkinli davranmaktadır. Bu yüzden 21. yy.’da dünya üzerinde finansal piyasalarda talep gören türev piyasalar, riskten kaçınan ülkelerde gelişmemekte ve işlem hacmi çok düşük seviyelerde kalmaktadır. Tam aksine ABD (Amerika Birleşik Devletleri) gibi bireysel ve riskten kaçınmayan toplumlarda bireysel harcamaların ve yeni doğan yatırım fırsatlarının işlem hacmi çok yüksek düzeylerde seyretmektedir. İşlem hacminin büyümesi de gerek piyasaların gerekse ekonomik konjonktürün gelişmesini hızlandırmaktadır. Ayrıca belirsizlikten kaçınan toplumlar özellikle ekonomik alanda bir risk alamayan ve kesin sonuçlar elde edebilecekleri klasik yatırımlara yönelen toplumdur. Bu şekilde riskten kaçınan toplumlar aynı zamanda kolektif olmayan ve bireyselliğin düşük olduğu toplumdur. Bireyselliğin düşük olduğu toplumlar ise başına buyruk hareket oranı düşük olan toplumdur. Bununla beraber riskten kaçınan, kolektif ve sınırlı davranış sergileyen toplumlar aynı zamanda değişikliklere uzun dönemde oryante olan ve güç mesafesi geniş toplumdur. Sonuç olarak; belirsizlik anında riskten kaçınan toplumlar, başına buyruk hareket etmeyen, bireysellikten uzak, güç mesafesi geniş ve kolektif toplumdur.

Çalışmada gösterilen tablolara göre belirsizlik durumlarında risk alma davranışının ahlında ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri ile herhangi bir bağı olmadığı görülmektedir. Çünkü Hofstede’nin ülkeler ile ilgili belirlemiş olduğu skorlar incelendiğinde dünyanın ekonomik olarak en güçlü devletleri arasında sayılan Rusya ile gelişmekte olan ülke pozisyonundaki Türkiye’nin neredeyse belirsizlik anında riskten kaçınma durumları aynıdır. Çünkü Rusya’nın belirsizlik altında karar verme skoru %92 iken Türkiye’nin ise %85’tir. Belirsizlik durumlarında iktisadi olarak risk alabilmek özellikle yatırımcıların çok fazla karşılaştıkları bir durumdur. Fakat ülkelerin ekonomik durumları ile risk alma davranışı tamamen farklılık gösterebilmektedir. Çünkü Dünyanın en iyi ekonomileri arasında yer alan Amerika Birleşik Devletleri ve Rusya’nın belirsizlikten kaçma davranışları farklılık göstermektedir. Çalışmamızda dini boyutun belirsizlik durumunda risk alma davranışı üzerinde bir etkisinin olup olmadığını inceleyebilmek için incelemeye dahil edilen ve belirsizlik altında karar verme skoru %92 olan Japonya’nın ise tek tanrı inancı olan Türkiye ile paralel sonuçlar gösterdiği görülmüştür. Yine tek tanrı inancına sahip olan ve Hristiyan olarak bilinen Amerika toplumundan belirsizlik altında risk alma skoru %46’dır ve Türkiye ile farklı sonuçlar elde edilmiştir. Diğer skorlara bakıldığında ise Japonya ve Türkiye’nin güç mesafesi skoru sırasıyla %54 ve %66, bireysellik skoru sırasıyla %46 ve %37, hoşgörü skorları sırasıyla %42 ve %49 gibi skorlar olarak yine paralellik göstermektedir. Bu paralelliklerin nedeni iki toplumunda

bireylerinin kurum ve kuruluşlarda gücün eşit dağıtılmasını bekleme ve kabul etme derecelerinin benzerlik göstermesinden, toplum üyelerinin arasındaki sürdürdüğü karşılıklı bağımlılığın derecesinin aynı olmasından ve arzu ve dürtülerini aynı derecede kontrol etme davranışlarda bulunmalarındandır. Türkiye ile ABD’nin belirsizlik altında risk alma davranışı yanında bireysellik skoru da oldukça farklı sonuçlar göstermektedir. Bu sonuçların farklılık gösterme nedeni ise bu toplumların geleceğin getirecekleriyle ilgilenme biçimlerinin farklılık göstermesidir. Bu çalışma iktisadi risk algısına kültürel açıdan bir bakış açısı yaratarak literatüre katkılar sağlarken belirsizlik durumlarında riske yönelmelerin devletlerin ekonomik gelişmişlikleri ve dini inanışlarıyla herhangi bir ilişki içerisinde olmadığını ortaya koymuştur. İlaveten belirsizlik altında riskten kaçınan veya kaçınmayan toplumların diğer özelliklerinin ne derece paralellik gösterdikleri de çalışmada analiz edilmiştir. Ayrıca literatüre bakıldığında Riabacke (2006) çalışmasında risk altında yönetsel karar verme belirsizlik durumlarını incelemiştir. Sinn (2012) belirsizlik altında alınan ekonomik kararları ele aldığı kitabında incelemiştir. Soroudi ve Amraee (2013) çalışmalarında belirsizlik altında karar verme davranışlarını enerji sistemleri üzerinde incelemiştir. Aksoy ve Şahin (2015) belirsizlik altında karar alma davranışını geleneksel ve modern yaklaşımlar açısından ele almıştır. Çalışmada daha çok beklenti teorisi üzerinde durulmuş ve özellikleri irdelenmiştir. Yiğitbaş ise (2021) davranışsal iktisat ve nörobilim açısından risk ve belirsizlik altında karar verme davranışını araştırmıştır. Çalışmada özellikle duyguların karar verme üzerindeki etkilerine yoğunlaşmış ve duyguların karar alma davranışında bir etkisi olup olmadığını ortaya koymuştur. Görülmektedir ki belirsizlik altında karar alma veya risk alma davranışları ile ilgili literatürde birçok çalışma olmasına rağmen Hofstede’nin kültürel boyutlarını derinlemesine ele alarak belirsizlik altında risk alma davranışını bu doğrultuda inceleye başka bir çalışmaya literatürde rastlanmamış olması çalışmanın özgünlüğünü de ortaya koymaktadır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Tüm süreç sorumlu yazar Hilal Mola tarafından yürütülmüştür.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Altınkaynak, F. (2020). Finansal raporlama çerçevelerindeki ölçüleme esaslarının kültür kodları. Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 1 (1), 1-22
- Aksoy T. ve Şahin I. (2015). Belirsizlik altında karar alma: geleneksel ve modern yaklaşımlar. İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi, 2(2), 1-28.
- Bryan W. Husted (1999). Wealth, culture and corruption. Journal of International Business Studies, 30 (2). 339-359
- Basım, H., N., Korkmazıyrek, H. ve Osman, A., T. (2008). Çalışanların öz yeterlilik algılamasının yenilikçilik ve risk alma üzerine etkisi: kamu sektöründe bir araştırma. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19, 121-130
- Cesarini D, Dawes CT, Johannesson ve Ark. (2010). Genetic variation in financial decision-making. The Journal of Finance, 65(5), 1725-1754
- Fone, M. & Young, P., C. (2005). Managing risks in public organisations, Oxfordshire: Palgrave Macmillan Perpetuity Press.

- Gökgöz, Elif (2006). Riske maruz değer (var) ve portföy optimizasyonu. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Kararları.
- H. Park, S. F. Borde & Y. Choi (2002). Determinants of insurance pervasiveness: A cross-national analysis. *International Business Review*, (11), 79-96
- Hofstede G. (1983). The Cultural relativity of organizational practices and theories. *Journal of International Business Studies*, 14, 75-89.
- Hüseyin A. (2004). Güç mesafesi, erkeklik-dişilik ve belirsizlikten kaçınma özellikleri ile başarı arasındaki ilişkilerin incelenmesine yönelik bir araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 9(1). 301-321
- Intercultural Link An Afs Learning Program (2012). Hofstede'nin Kültürel Boyutları, 1-5.
- Itulua A., F. (2013). Sociological Concepts Of Culture And Identity, https://www.academia.edu/3626920/Sociological_concepts_of_culture_and_identity. 1-6.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 263-291.
- Karen L. Newman and Stanley D. Nollen (1996). Culture and congruence: The fit between management practice and national culture. *Journal of International Business Studies*, (4), 753-780.
- Karabınar, S., (2005). Muhasebe iklimi. Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Kır, H. (2010). Stratejik denetim ve denetimde risk odakları. *Denetim Dergisi*, 4, 47-62).
- Karabınar, S. ve Altınkaynak, F. (2019). Muhasebe ve yatırım hilelerine kültürel eğilimlerin etkisi. Modavıca 16 International Conference On Accounting, 93-99.
- Marieke de Mooij and Greert Hofstede (2002). Convergence and divergence in consumer behavior: Mpllications for international retailing. *Journal of Retailing*, 78, 61-69.
- Öneş, U., (2014). Risk alma davranışı: Davranışsal iktisat açısından bir gözden geçirme. *Kriz Dergisi*, 22(1-2-3), 21-31.
- Özlem, D. (2015). Kültür Bilimleri ve Kültür Felsefesi. İstanbul: Notos Kitap
- Riabacke Ari (2006). Managerial decision making under risk and uncertainty. *IAENG International Journal of Computer Science*, 32(4), 4-12.
- Sinn Hans Werner (2012). Economic decision under uncertainty. Second Edition. Physica- Verlag Heidelberg.
- Soroudi A. and Amraee T. (2013). Decision making under uncertainty in energy systems: State of the art. *Renewable and Sunstainable Energy Reviews*, 28, 376-384.
- Şentürk, F. & Hakkı, F. (2014). Rasyonel karar alan ekonomik birimin risk altında verdiği kararlara davranışsal yaklaşım: Kahneman-tversky beklenti teorisi perspektifinden eleştirel bir bakış. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42), 127-139.
- Triandis, H. C. (1994). Culture and social behavior. Book Review. New York: McGraw-Hill.
- Tomasz L. and Kendall R., (1999). A Framework for Culture Assessment. *Journal of International Business Studies*, 30 (4), 781-798
- Trompenaars, F. (1993). *Riding The Waves of Culture Understanding Diversity in Global Business*, Irwin Professional Publishing, London.
- Yiğitbaş B. Şehnaz (2021). Risk ve belirsizlik altında karar verme davranışı ve nöroekonomi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(3), 25-38.



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik ilişkisi: hastane çalışanları üzerinde bir araştırma*

The relationship of emotional intelligence, job satisfaction and burnout: a research on hospital employees

Fatih Gönül^a, Abdurrahman Çalık^{b**}

^a Öğretim Görevlisi, Hakkari Üniversitesi, Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Hakkâri, Türkiye, fatihgonul@hakkari.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1710-2997

^b Dr. Öğretim Üyesi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Van, Türkiye, acalik@yyu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2829-0073

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 15 Nisan 2022

Kabul: 14 Mayıs 2022

Anahtar kelimeler:

Duygusal Zekâ,

İş Doyumu,

Tükenmişlik,

Hastane Çalışanları

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 15 April 2022

Accepted: 14 May 2022

Keywords:

Emotional Intelligence,

Job Satisfaction,

Burnout,

Hospital Staff

Article type:

Research article

ÖZET

Bu araştırmanın temel amacı, duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik arasındaki ilişkileri incelemektir. Araştırma kapsamında Hakkâri devlet hastanesinde görev yapmakta olan 283 çalışandan anket yöntemiyle elde edilen veriler analiz edilmiştir. Hipotezleri test etmek için LISREL8.7 yazılımı aracılığıyla yapısal eşitlik modellemesi yöntemi kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modellemesinde önce, ölçüm modelini tahmin etmek ve yapı geçerliliğini belirlemek için doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, duygusal zekânın iş doyumunu pozitif, tükenmişliğin boyutlarından kişisel başarısızlığı negatif olarak etkilediği belirlenmiştir. Araştırmada tükenmişliğin boyutları duygusal tükenme ve kişisel başarısızlığın iş doyumunu negatif olarak etkilediği tespit edilmiştir. Diğer taraftan duygusal zekânın tükenmişliğin duygusal tükenme ve duyarsızlaşma boyutları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür.

ABSTRACT

The main purpose of this study is to examine the relationships between emotional intelligence, job satisfaction and burnout. Within the scope of the study, the data obtained by the survey method from 283 employees working in Hakkari state hospital were analyzed. In order to test the hypotheses, structural equation modeling method was used through LISREL8.7 software. Before structural equation modeling, confirmatory factor analysis was applied to estimate the measurement model and determine the construct validity. According to the results of the research, it has been determined that emotional intelligence affects job satisfaction positively and negatively affects personal failure that one of the dimensions of burnout. In the study, it has been determined that the dimensions of burnout, emotional exhaustion and personal failure negatively affect job satisfaction. On the other hand, it has been observed that emotional intelligence did not have a significant effect on the emotional exhaustion and depersonalization dimensions of burnout.

* Çalışma, Fatih Gönül'ün 2021 yılındaki doktora tezinden üretilmiştir.

** Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: abcalik@gmail.com

Atıf / Citation: Gönül, F. ve Çalık, A. (2022). Duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik ilişkisi: hastane çalışanları üzerinde bir araştırma. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 41-50.

1. Giriş

İnsan kaynağı, örgütlerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmeleri için sahip oldukları en değerli kaynaktır. İnsan kaynağının sahip olduğu bilgi ve beceri örgütlerin başarısını büyük ölçüde etkilemektedir. Bu kapsamda çalışanların duygusal zekâ düzeyleri önemli bir yetenek olarak değerlendirilmektedir.

Duygusal zekâ günümüzde hem bireylerin hem de örgütlerin başarısını etkileyen bir yetenektir. Duygusal zekâ özellikle 90'lı yıllardan günümüze kadar sıklıkla ele alınan konulardan biri olmuştur. Duygusal zekâ, bireyin hem kendi duygularını ve başkalarının duygularını anlayarak bu duyguları düzenleyebilme ve kullanabilme becerilerini ifade etmektedir. İletişim, takım çalışması, inovasyon, liderlik vb. üzerindeki etkileri göz önünde bulundurulduğunda duygusal zekâ, son zamanlarda çalışanlarda aranan en önemli yeteneklerden biri olmuştur.

Örgütler açısından nitelikli insan kaynağını elde tutmanın önemli yollarından biri de çalışanların işlerine karşı pozitif tutum içerisinde olmalarını sağlamaktır. Tükenmişlik ve iş doyumunu çalışanların işlerine yönelik tutumlarını belirleyen önemli kavramlardır. İş doyumunu çalışanın işine karşı geliştirmiş olduğu pozitif bir tutumdur. İş doyumunu birçok kavramla ifade edilmekle birlikte, esasen çalışanın iş yerindeki mutluluğunu ifade eder. Tükenmişlik ise çalışanın işine karşı geliştirdiği olumsuz tutum ve davranışlardır. Tükenmişlik Dünya Sağlık Örgütü (2019) tarafından mesleki bir olgu olarak ilan edilmiştir. Tükenmişlik verimliliğin düşmesine ve çalışanların işlerine karşı olumsuz duygular geliştirmesine neden olurken, örgütler açısından farkına varılması ve eyleme geçilmesini gerektiren bir çeşit tehliktir.

Bu çalışmanın amacı duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik arasındaki ilişkileri ortaya koymaktır. Bu kapsamda çalışmada duygusal zekânın iş doyumuna etkisi, duygusal zekânın tükenmişliğe etkisi, tükenmişliğin iş doyumuna etkisi incelenmiştir. Literatür incelendiğinde duygusal zekâ ile iş doyumunu, duygusal zekâ ile tükenmişlik ve tükenmişlik ile iş doyumunu ilişkisini ele alan birçok araştırma bulunmaktadır. Ancak, duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik değişkenlerini birlikte inceleyen az sayıda araştırma bulunmaktadır. Konu ile ilgili ülkemizde literatüre katkı sağlaması, duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik arasındaki ilişkilerin belirlenmesi açısından bu çalışma, araştırmacılar ve uygulayıcılar için önem arz etmektedir.

Çalışmada sırasıyla duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik konuları açıklanmış, akabinde araştırmanın uygulama bölümüne yer verilmiştir.

2. Duygusal Zekâ

Duygusal zekâ kavramı 1990'lı yıllardan itibaren hem akademik hem de uygulama alanlarında büyük yankı uyandıran bir kavram olmuştur (Aslan ve Özata, 2008). Duygusal zekânın kökleri Thorndike (1920) tarafından tanımlanan "sosyal zekâ" kavramına dayanır. Thorndike sosyal zekâyı, insan ilişkilerinde bilgece davranma, bireyleri anlama ve yönetme yeteneği olarak tanımlamıştır. Thorndike'nin ardından Gardner (1993) sosyal zekâyı çoklu zekâ teorisindeki yedi zekâ alanına dâhil etmiştir. Gardner'e göre sosyal zekâ, kişinin kişilerarası ve kişisel zekâsından oluşmaktadır (C.-S. Wong ve K. S. Law, 2002).

Duygusal zekâ kavramını ilk kez 1990 yılında Mayer ve Salovey kullanmıştır (Yelkikalan, 2006). Salovey ve Mayer (1990) duygusal zekâyı bireyin kendisinin ve başkalarının duygularını izleme, bu duygular arasında ayırım yapabileme ve bunun sonucunda elde ettiği bilgiyi düşünme tarzı ve eylemlerini yönlendirebilme becerisini içeren sosyal zekânın bir boyutu olarak tanımlamışlardır.

Mayer ve Salovey'in çalışmasından sonra duygusal zekâ kavramı 1990'lı yılların ilk yarısında akademide araştırılmaya başlanmıştır. Goleman'ın 1995 yılında yayınladığı "Duygusal Zekâ, Neden IQ'dan (Intelligence Quotient) Önemlidir?" kitabı ile birlikte duygusal zekâ kavramına akademi dışında da ilgi duyulmasını sağlamıştır. Bu kitabın yayınlanmasının ardından konu kamuoyunda büyük ilgi uyandırarak popülerlik kazanmış ve duygusal zekâ konusu ile ilgili birçok araştırma yapılmaya başlanmıştır (Cobb ve Mayer, 2000, Çakar ve Arbak, 2004). Goleman (1995) bu kitabında duygusal zekâyı kişinin kendisini motive edebilmesi ve zorluklar karşısında direnebilmesi, içgüdülerini kontrol edebilmesi ve hoşuna giden şeyleri öteleyebilmesi, ruh halini düzenleyebilmesi ve sorunları düşünmemesi, empati kurması ve umut etmesi olarak tanımlamıştır.

Kurumlarda etkili iletişim ve ilişkilerin olabilmesi, ekip çalışmasının uygulanarak performansın iyileştirilmesi, çalışma ortamında huzur ve mutluluğun sağlanabilmesi ve tüm bunların sonucunda kazanç elde edilebilmesi için çalışanların duygusal zekâ düzeylerinin yüksek olması önemli bir rol oynamaktadır (Doğan ve Demiral, 2007). Yapılan araştırmalar duygusal zekânın iş performansını, iş doyumunu, örgütsel bağlılığı, müşteri memnuniyetini arttırdığını göstermektedir (Joseph ve Newman, 2010, Prentice vd., 2020, Tănăsescu ve Leon, 2019, Vratskikh, Al-Lozi ve Maqableh, 2016). Bu sonuçlar çalışanların verimliliğini etkilerken işletmelerin karlılığını da artırmaktadır. Bunun yanı sıra duygusal zekânın stres, tükenmişlik, işten ayrılma niyetini azalttığı belirlenmiştir (Hong ve Lee, 2016, Tănăsescu ve Leon, 2019, Zysberg, Orenshtein, Gimmon ve Robinson, 2017). Ulaşılan bu sonuçlar hem bireysel hem de örgütsel etkinliğin sağlanmasında duygusal zekânın önemini göstermektedir.

3. İş Doyumu

Birçok araştırmacı tarafından farklı şekillerde tanımlanan iş doyumunu kavramının evrensel bir tanımı bulunmamaktadır. Genel anlamda iş doyumunu, çalışanlarının işlerine karşı duygusal olarak olumlu ya da olumsuz hissetme düzeylerini ifade etmektedir (Wang vd., 2020). Diğer bir ifade ile iş doyumunu bireyin işine karşı geliştirdiği bir tutumdur (Özkalp ve Kırel, 2016). İş doyumunu çalışanın değer yargılarına vermiş olduğu duygusal bir cevap olarak da değerlendirilebilir (Henne ve Locke, 1985). İş doyumunu işin özelliklerinin değerlendirilerek onunla ilgili çalışanın edindiği olumlu duygulardır. İş doyumunu bir davranıştan ziyade bir tavrıdır (Robbins ve Judge, 2017).

İş doyumunu, işten sağlanan kazanımlar ile çalışanın keyif alarak çalıştığı arkadaşları ile beraber bir eser meydana getirmiş olmanın vermiş olduğu bir mutluluktur. Eğer çalışan meydana getirmiş olduğu bu eseri görebilir ise, bundan gurur duyacak ve işinden doyum sağlayacaktır (Eren, 2017). Bu bağlamda, bireysel hedefler ile örgütsel hedeflerin uyumlu olması ve bireylerin işlerinden beklemedikleri ödüller ile elde ettikleri ödüller arasında farkın az olması, iş doyumunun sağlanması açısından önemlidir (İşcan ve Timuroğlu, 2007, Singhai, Dani, Hyde ve Patel, 2016). Diğer bir anlatımla, iş doyumunu çalışanların işleri ile ilgili istek ve ihtiyaçları karşıladığında ortaya çıkar. Bir örgütün çalışanları ile kurduğu ilişki türü, çalışanlarının iş doyumunu etkiler (Lambert, Keena, Leone, May ve Haynes, 2020).

İş doyumunu, bilişsel bir kavramdan çok duygusal bir kavramdır. Ayrıca kişisel olması nedeni ile yöneticilerin en uygun seviyede bir iş doyumuna ulaşması için çalışanlara destek olmaları gerekmektedir. İş doyumunu genel olarak örgütsel davranış geliştirme ve verimlilik artışı sağlama bakımından önemli bir etkidir (İşcan ve Timuroğlu, 2007). Buna ilaveten

iş doyumunun yabancılaşma, işten ayrılma, çatışma, iş kazaları vb. kavramlarla yakın bir ilişkisi bulunmaktadır (Kök, 2006).

4. Tükenmişlik

Tükenmişlik kavramı, 1974 yılında Herbert J. Freudenberger tarafından ele alınmıştır (Dworkin, Saha ve Hill, 2003). Freudenberger (1974) tükenmişliği ilk kez bir sendrom olarak değerlendirmiş ve “yıpırna, başarısız olma, tatmin edilemeyen istekler, enerji ve gücün azalması sonucunda bireyin iç kaynaklarında meydana gelen tükenme durumu” olarak tanımlamıştır. Tükenmişliği fiziksel, duygusal ve zihinsel tükenme durumu olarak açıklayan Freudenberger hastaları arasında, işe bağlılıklarının olmadığını, insani ilişkilerinin zayıf olduğunu ve başarı düzeylerinin düşük olduğunu görmüştür. Bu belirtiler genellikle sosyal hizmet profesyonellerinde görülmektedir (Weisberg ve Sagie, 1999). Daha sonra Maslach ve Jackson (1981) tükenmişliği insanlarla iletişimin yoğun olarak yaşandığı işlerde sıklıkla görülen, bitkinlik, kronik yorgunluk, ümitsizlik ve çaresizlik hislerine yol açan, bireyin çalıştığı işe, insanlara ve hayata karşı geliştirmiş olduğu negatif tutum ve davranışlar olarak tanımlamıştır. Klinik psikiyatrist Freudenberger ve araştırmacı Maslach tarafından tükenmişliğin neredeyse eşzamanlı keşfi, tükenmişliğe pratik ve bilimsel açıdan yaklaşan iki farklı geleneğin başlangıcını işaret etmektedir. Freudenberger öncelikle değerlendirme, önleme ve tedaviye odaklanırken, Maslach esas olarak araştırma ve teori ile ilgilenmiştir. Her iki gelenek de birbirinden nispeten bağımsız gelişmiştir; öncü aşama olarak adlandırılan başlangıçta klinik yaklaşım geçerliken, ampirik aşamada vurgu daha bilimsel bir yaklaşıma doğru kaymıştır (Schaufeli ve Buunk, 2003).

Tükenmişlik, insanlarla yoğun bir irtibat gerektiren işlerde onlara karşı tutum ve davranışlarda değişikliği ifade eden, stres faktörlerine bir yanıt olarak ortaya çıkmaktadır. Daha açık bir ifade ile tükenmişlik, duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarısızlık hissidir. Tükenmişlik sendromu yaptıkları iş itibarıyla diğer insanlarla etkileşimde bulunan çalışanlarda ortaya çıkmaktadır (Leiter ve Maslach, 1988). Tükenmişlik, birlikte çalışılan grup, çalışma ortamı, çevresel koşullar ve bireysel özelliklerle ilişkili olarak ortaya çıkar. Tükenmişliğin bu unsurların uygun olmadığı ortamlarda görülme ihtimali fazladır (Sayıl, Haran, Ölmez ve Özgüven, 1997).

Günümüzde tükenmişlik ciddi bir sorun olarak görülmektedir. Tükenmişlik yaşam kalitesini önemli ölçüde düşürerek aile ve çalışma hayatı üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir (Hellesøy, Grønhaug ve Kvitastein, 2000). Tükenmişlik işe devam etmeme, düşük performans ve yüksek işgücü devri ve iş doyumsuzluğu gibi örgütsel sonuçlara neden olmaktadır (Leiter ve Maslach, 1988, Maslach ve Schaufeli, 2017, Salvagioni vd., 2017, Üngören vd., 2010, Wang vd., 2020).

5. Literatür Araştırması ve Hipotezlerin Oluşturulması

Çalışmanın bu bölümünde araştırmacının değişkenlerini oluşturan duygusal zekâ, tükenmişlik ve iş doyumunu ilişkilerini ele alan araştırma sonuçları yer almaktadır. Bu kapsamda literatürde duygusal zekâ ile iş doyumunu, duygusal zekâ ile tükenmişlik ve tükenmişlik ile iş doyumunu arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmaların sonuçları değerlendirilmiş ve bu doğrultuda araştırmacının hipotezleri oluşturulmuştur.

Duyusal zekâ ve iş doyumunu ilişkisi incelendiğinde, duygusal zekâ düzeyi yüksek çalışanların işlerini tutkulu bir şekilde yapacakları, böylelikle iş doyumlarının daha yüksek ve tükenmişlik düzeylerinin daha az olacağı yapılan çalışmalarda ortaya konulmuştur (D’Amico, Geraci ve Tarantino, 2020).

Yapılan çalışmalar duygusal zekâ ile iş doyumunu arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır (Arikçı ve Özmen, 2015, Büyükbayram ve Gürkan, 2014, Ealias ve George, 2012, Kumar, 2018, Nwankwo vd., 2013, Tago ve Quarshie, 2017, Taşlıyan vd., 2014, Wen vd., 2019, D’Amico vd., 2020, Zamani vd., 2016). Ayrıca birçok çalışma duygusal zekânın iş doyumunu etkilediğini göstermektedir (Alsughayir, 2021, Lee vd., 2019, Bal ve Gül, 2016, Brunetto vd., 2012, Genç ve Gümüş, 2017, Kumar, 2018, Ouyang vd., 2015, Wen vd., 2019, Platsidou, 2010). Literatürde yer alan çalışmalardan ulaşılan sonuçlar ışığında duygusal zekânın iş doyumuna etkisine ilişkin aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H1: *Duyusal zekânın iş doyumunu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.*

Duyusal zekâ ile tükenmişlik arasındaki ilişkiyi ele alan araştırmalarda, duygusal zekânın yüksek olması sonucunda daha az tükenmişlik yaşanacağı bildirilmektedir. Bireyin duygularını yönetebilmesi daha az tükenmişlik problemi yaşayacağı, böylelikle bireyin hem iş hem de yaşam doyumunun artacağı öngörülmektedir (Bar-On, 2003).

Yapılan çalışmalarda duygusal zekâ ile tükenmişliğin boyutları arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur (Xie, Li, Zeng ve Hu, 2020, Holliday vd., 2017). Araştırmalar duygusal zekânın duygusal tükenmeyi (Holliday vd., 2017, Konakay, 2013, J. Lee ve Ok, 2012) ve duyarsızlaşmayı (Konakay, 2013) azalttığını göstermektedir. Ayrıca yapılan araştırmalarda duygusal zekânın kişisel başarısızlık üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Holliday vd., 2017, Konakay, 2013, J. Lee ve Ok, 2012). Literatürde yer alan çalışmalardan ulaşılan sonuçlar ışığında duygusal zekânın tükenmişliğe etkisine ilişkin aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H2: *Duyusal zekânın duygusal tükenme üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.*

H3: *Duyusal zekânın duyarsızlaşma üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.*

H4: *Duyusal zekânın kişisel başarısızlık üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.*

Faragher, Cass ve Cooper (2005) meta analizi ile yaptıkları 405 çalışmayı kapsayan araştırmada, iş doyumunun zihinsel/psikolojik problemlerden benlik saygısı, depresyon ve anksiyete ve tükenmişlik ile ilişkisi araştırılmıştır. Buna göre iş doyumunu ile en güçlü ilişkisi bulunan değişken tükenmişliktir.

Literatür incelendiğinde tükenmişliğin duygusal tükenme boyutu ile iş doyumunu arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir (S. E. Lee vd., 2020, Polat ve Terzi, 2018, Portero de la Cruz ve Vaquero Abellan, 2015, Üngören vd., 2010). Benzer biçimde kişisel başarısızlık ile iş doyumunu arasında negatif yönlü anlamlı ilişkiler mevcuttur (Polat ve Terzi, 2018). Yapılan araştırmalar duygusal tükenmenin (Lee vd., 2019, Diri ve Kiral, 2016, Erol vd., 2012, Khamisa vd., 2015, J. Lee ve Ok, 2012, S. E. Lee vd., 2020, Portero de la Cruz ve Vaquero Abellan, 2015, Tarcan vd., 2016) ve kişisel başarısızlığın (Gürdoğan ve Atabey, 2014, J. Lee ve Ok, 2012, B. Şahin vd., 2019, Tarcan vd., 2016) iş doyumunu üzerinde etkisi olduğunu göstermektedir. Ayrıca bazı çalışmalarda duyarsızlaşma ile iş doyumunu arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir (Portero de la Cruz ve Vaquero Abellan, 2015, Üngören vd., 2010). Diğer taraftan Polat ve Terzi (2018) yaptıkları çalışmada iş doyumunu ve duyarsızlaşma arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Literatürde yer alan çalışmalardan ulaşılan sonuçlar ışığında tükenmişliğin iş doyumuna etkisine ilişkin aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H5: *Duyusal tükenmenin iş doyumunu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.*

H6: Duyarsızlaşmanın iş doyumu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H7: Kişisel başarısızlığın iş doyumu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

6. Araştırmanın Yöntemi

Anket yöntemi kullanılarak yapılan bu araştırmanın örneklemini Hakkâri Devlet Hastanesinde görev yapan bütün çalışanlardır. Hasta ve hasta yakınları ile yoğun ilişki halinde olmaları, yoğun bir iş temposu ile çalıştıkları düşünüldüğünde duygusal zekâ, tükenmişlik ve iş doyumu kavramları hastane çalışanları açısından oldukça önemli kavramlardır. Eğitim durumlarının yüksek olmasından dolayı teorik ifadeleri daha çabuk anlamaları araştırmada veri toplanmasında hastane çalışanlarının seçilmesinin diğer bir nedenidir.

Anketin uygulanması ile ilgili gerekli izinlerin alınmasından 06-17 Ocak 2020 tarihleri arasında anketler uygulanarak gerekli veriler elde edilmiştir. Hastane yönetiminden alınan bilgiye göre belirtilen tarihlerde hastanede görev yapan toplam çalışan sayısı 615'tir. Araştırma örneklemini için %95 güvenilirlik sınırları içinde %5 hata payı göz önüne alınarak yapılan hesaplamada örneklem hacmi 237 (<https://www.surveysystem.com/sscalc.htm>) olarak belirlenmiştir.

Hastane çalışanlarının iş yoğunluğu nedeniyle dağıtılan anketlerin bir kısmı hiç geri dönmemiş ya da eksik doldurulduğu için değerlendirmeye tabi tutulmamıştır. Buna bağlı olarak 350 adet olarak dağıtılan anketlerin 298 tanesinden geri dönüş sağlanmış, toplanan anketlerden 15 tanesi eksik, hatalı veya özensiz biçimde cevaplandırıldığı için değerlendirmeye alınmamıştır. Böylece geriye kalan 283 anket formu üzerinden gerekli istatistiksel değerlendirmeler yapılmıştır. Verilerin analiz edilmesinde SPSS18 ve LISREL8.7 paket programları kullanılmıştır.

6.1. Veri Toplama Araçları

Araştırma verilerinin toplanmasında anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırma kapsamında oluşturulan anket dört bölümden oluşmuş olup, ilk bölümde katılımcıların demografik özellikleri hakkında ifadeler bulunmaktadır. Ankette demografik özellikler olarak cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim, aylık gelir, meslek, meslekte toplam çalışma süresi, kurumda toplam çalışma süresi ve yöneticilik görevinin olup olmadığına ilişkin ifadeler yer almaktadır.

Araştırmada çalışanların duygusal zekâ (DZ) düzeylerini ölçmek için, C.-S. Wong ve K. Law (2002) tarafından geliştirilen, Türkçeye uyarlaması Atilla, Çarıkçı ve Erdem (2012) tarafından yapılan “duygusal zekâ ölçeği (WLEIS)” kullanılmıştır. Güvenilirlik ve geçerliliği yüksek olan bu ölçeğin kullanılmasının nedeni duygusal zekâ düzeyini ölçen diğer ölçeklere göre ifade sayısının daha az olmasıdır. Duygusal zekâyı ölçmek için kullanılan bu ölçek, toplamda 16 ifadeden ve 4 boyuttan oluşmaktadır.

Araştırmada çalışanların iş doyumu (ID) düzeylerini ölçmek için D. J. Weiss, Dawis ve England (1967) geliştirdiği, Türkçeye uyarlaması, Baycan (1985) tarafından yapılmış olan “Minnesota İş Doyumu Ölçeği” kullanılmıştır. Bu ölçekte 20 ifade bulunmaktadır. Ölçek içsel doyum ve dışsal doyum olarak 2 boyuttan oluşmaktadır. İçsel doyum boyutunda başarı, tanınma veya takdir edilme, işin kendisi, işin sorumluluğu, yükselme ve terfiye bağlı görev değişikliği gibi işin içsel niteliğine ilişkin alt boyutlar bulunmaktadır.

Çalışanların tükenmişlik düzeyini belirlemek için Maslach ve Jackson (1981) tarafından geliştirilen “Maslach Tükenmişlik Envanteri” ölçeği kullanılmıştır. Maslach tükenmişlik envanterinin (MBI) tükenmişliği ölçmek için en yaygın kullanılan araç olduğu bildirilmektedir (Poghosyan,

Aiken ve Sloane, 2009). Türkçe'ye uyarlaması Ergin (1992) tarafından yapılan bu ölçek duygusal tükenmişlik (DT), duyarsızlaşma (DYM) ve kişisel başarısızlık (KB) olmak üzere 3 boyuttan oluşmaktadır. Ölçekte 22 ifade bulunmaktadır.

6.2. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın hipotezleri doğrultusunda oluşturulan model Şekil 1'de yer almaktadır. Araştırma modelinde iş doyumu ve tükenmişliğin boyutları bağımlı değişken olarak belirlenirken duygusal zekâ ise bağımsız değişken olarak ele alınmıştır.



Şekil 1. Araştırmanın modeli

7. Bulgular

7.1. Kişisel Bilgilere Ait İstatistikler

Araştırmaya katılan çalışanların cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim, aylık gelir, meslek, meslekte çalışma süresi, kurumda çalışma süresi ve yöneticilik görevine ilişkin kişisel özellikleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Araştırma Kapsamındaki Katılımcıların Kişisel Özellikleri

Cinsiyet	Sayı	Yüzde (%)	Meslek	Sayı	Yüzde (%)
Kadın	132	46,6	Hekim	11	3,9
Erkek	151	53,4	Hemşire	87	30,7
Yaş	Sayı	Yüzde (%)	Ebe	18	6,4
20 ve Altı	10	3,5	Fizyoterapist	6	2,1
20-29 Yaş	136	48,1	Sağlık Memuru	27	9,5
30-39 Yaş	91	32,2	Laborant	14	4,9
40-49 Yaş	34	12	Teknisyen	29	10,2
50-59 Yaş	12	4,2	Diğer	91	32,2
Medeni Durum	Sayı	Yüzde (%)	Meslekte Çalışma Süresi	Sayı	Yüzde (%)
Evli	127	44,9	3 Yıldan Az	95	33,6
Bekâr	152	53,7	3-6 Yıl Arası	53	18,7
Dul	4	1,4	6-9 Yıl Arası	45	15,9
Eğitim	Sayı	Yüzde (%)	9-12 Yıl Arası	24	8,5
İlköğretim	10	3,5	12-15 Yıl Arası	28	9,9
Ortaöğretim	11	3,9	15 Yıl ve Üzeri	38	13,4
Lise	55	19,4	Kurumda Çalışma Süresi	Sayı	Yüzde (%)
Ön Lisans	101	35,7	3 Yıldan Az	119	42
Lisans	93	32,9	3-6 Yıl Arası	53	18,7
Lisans Üstü	13	4,6	6-9 Yıl Arası	38	13,4

Aylık Gelir	Sayı	Yüzde (%)	9-12 Yıl Arası	23	8,1
3000 TL ve Altı	73	25,8	12-15 Yıl Arası	19	6,7
3001-4000 TL Arası	78	27,6	15 Yıl ve Üzeri	31	11
4001-5000 TL Arası	87	30,7	Yöneticilik Görevi	Sayı	Yüzde (%)
5001-6000 TL Arası	18	6,4	Evet	27	9,5
6001 TL ve Üzeri	27	9,5	Hayır	256	90,5
Toplam	283	100	Toplam	283	100

Araştırmaya katılan çalışanlar kişisel özellikleri itibarıyla incelendiğinde, cinsiyetlerine göre %46,6'sının kadın, %53,4'ünün erkek olduğu, yaşlarına göre %3,5'inin 20 yaş ve altı, % 48,1'inin 20-29 yaş, %32,2'sinin 30-39 yaş, %12'sinin 40-49 yaş, %4,2'sinin 50-59 yaş aralığında olduğu, medeni duruma göre %44,9'unun evli, %53,7'sinin bekâr, %1,4'ünün dul olduğu, eğitim durumuna göre, %3,5'inin ilköğretim, %3,9'unun ortaöğretim, %19,4'ünün lise, %35,7'sinin ön lisans, %32,9'unun lisans, %4,6'sının lisans üstü eğitim düzeyinde olduğu, aylık gelire göre %25,8'inin 3000 TL ve altı, %27,6'sının 3000-4000 TL arası, %30,7'sinin 4000-5000 TL arası, %6,4'ünün 5000-6000 TL arası, %9,5'inin 6000 TL ve üzeri gelire sahip olduğu, mesleğe göre %3,9'unun hekim, %30,7'sinin hemşire, %6,4'ünün ebe, %2,1'inin fizyoterapist, %9,5'inin sağlık memuru, %4,9'unun laborant, %10,2'sinin teknisyen, %32,2'sinin diğer grubunda yer aldığı, meslekte çalışma süresine göre %33,6'sının 3 yıldan az, %18,7'sinin 3-6 yıl arası, %15,9'unun 6-9 yıl arası, %8,5'inin 9-12 yıl arası, %9,9'unun 12-15 yıl arası, %13,4'ünün 15 yıl ve üzerinde çalıştığı, kurumda çalışma süresine göre, %42'sinin 3 yıldan az, %18,7'sinin 3-6 yıl arası, %13,4'ünün 6-9 yıl arası, %8,1'inin 9-12 yıl arası, %6,7'sinin 12-15 yıl arası, %11'inin 15 yıl ve üzerinde çalıştığı, yöneticilik yapma durumuna göre, %9,5'inin yöneticilik görevi bulunurken, %90,5'inin yöneticilik görevinin bulunmadığı görülmektedir.

7.2. Geçerlilik Analizi

Ankette bulunan ölçeklerin toplanan verilerle olan uyumunu ve yapı geçerliliğini belirlemek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizinin (DFA) yapılmasının amaçlarından biri, yapısal eşitlik için kurulan modelin birbirleri ile ilişkili olan gizil ve gözlenen değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlılık ve güçlülük değerlerinin tespit edilmesidir (Meydan ve Şeşen, 2015). Diğer bir ifade ile DFA daha önceden tanımlanmış ve sınırlanmış bir yapının doğrulanıp doğrulanmadığının test edilmesini sağlayan bir analiz yöntemidir. DFA değişkenler arasındaki ilişkilere ait yapısal hipotezlerin test edilmesi ve doğrulanmasını esas almaktadır (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2018). DFA yapılması için açıklayıcı faktör analizinin yapılması gerekli değildir. DFA ölçekten çıkarılması gereken ifadelerin tespit edilmesinde göz önünde bulundurulabilir (Boyar, 2015).

Çalışmada kullanılan ölçekler belirli kuramlara göre geliştirilmiş ve bu ölçeklerin faktör yapıları daha önceden yapılan çalışmalarda ortaya konmuştur. Bu kapsamda araştırmada kullanılan ölçekler için doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. DFA değerlendirilmesinde uyum indeksleri göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak hangi uyum indekslerinin standart kabul edileceği hakkında tam bir fikir birliği bulunmamaktadır (Munro, 2005, Şimşek, 2007). Araştırmada kullanılan DFA ve YEM analizlerinde Tablo 2'de yer alan uyum indeksleri kullanılmıştır.

Tablo 2. Uyum indekslerine ait değerler

Uyum Kriterleri	Mükemmel Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2/sd	≤ 3	≤ 5
RMSEA	$0 < RMSEA < 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$
SRMR	$0 \leq SRMR < 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$
NFI	$0.95 \leq NFI \leq 1$	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$
NNFI	$0.95 \leq NNFI \leq 1$	$0.90 \leq NNFI \leq 0.95$
CFI	$0.95 \leq CFI \leq 1$	$0.90 \leq CFI \leq 0.95$

Kaynak: Schermelleh-Engel, Moosbrugger ve Müller (2003) (RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation, SRMR: Standardized Root Mean Square Residual, NFI: Normed Fit Index, NNFI: Nonnormed Fit Index, CFI: Comparative Fit Index).

Duygusal zekâ, iş doyumu ve tükenmişlik ölçeklerine ait doğrulayıcı faktör analizi sonuçları aşağıda yer almaktadır.

Duygusal zekâ ölçeğinin dört boyutlu yapısı DFA sonucunda doğrulanmıştır. DFA modeline ait programın önerdiği modifikasyonlar yapıldıktan sonra elde edilen uyum indekslerine ait değerler Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. Duygusal zekâ DFA modeli için uyum indekslerine ait değerler

Uyum İndeksleri	χ^2	sd	p	χ^2/sd	RMSEA	SRMR	NFI	NNFI	CFI
Ölçeğe Ait Değerler	167,09	95	0,000	1,76	0,052	0,042	0,97	0,98	0,99

Tablo 3 incelendiğinde, RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum indeksi aralığında olduğu (RMSEA= 0,052, $0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$), SRMR değerinin mükemmel uyum indeksi arasında olduğu (SRMR= 0,042, $0 \leq SRMR < 0.05$) tespit edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda uyum indekslerin kabul edilebilir uyum ya da mükemmel uyum değerleri arasında yer aldığı ve modelin uyumluluğun mükemmel uyum değerinde olduğu ($X^2/sd= 167,09/95 \leq 3$) görülmektedir.

İş doyumu ölçeğinin iki boyutlu yapısı yapılan DFA sonucunda doğrulanmıştır. DFA modeli için programın önerdiği modifikasyonlar yapıldıktan sonra uyum indekslerine ait değerler Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. İş doyumu DFA modeli için uyum indekslerine ait değerler

Uyum İndeksleri	χ^2	sd	p	χ^2/sd	RMSEA	SRMR	NFI	NNFI	CFI
Ölçeğe Ait Değerler	616,54	164	0,000	3,76	0,099	0,074	0,93	0,94	0,95

Tablo 4 incelendiğinde, RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum indeksi aralığında olduğu (RMSEA= 0,099, $0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$), SRMR değerinin kabul edilebilir uyum indeksi arasında olduğu (SRMR= 0,074, $0.05 \leq SRMR \leq 0.10$) tespit edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda uyum indekslerin kabul edilebilir ya da mükemmel uyum değerleri arasında yer aldığı ve modelin uyumluluğun kabul edilebilir uyum değerinde olduğu ($X^2/sd= 616,54/164 \leq 5$) görülmektedir.

Tükenmişlik ölçeğinde 4, 7, 9 ve 14 maddeleri yeterli faktör yüküne sahip olmadığı ve uyum değerlerini bozduğu için sırayla analizden çıkarılmıştır. Ardından yapılan DFA sonucunda Tükenmişlik ölçeğinin üç boyutlu yapısı doğrulanmıştır. Tükenmişlik ölçeğinde programın önerdiği modifikasyonlar yapıldıktan sonra DFA modeli uyum indekslerine ait değerler Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Tükenmişlik DFA modeli için uyum indekslerine ait değerler

Uyum İndeksleri	χ^2	sd	p	χ^2/sd	RMSEA	SRMR	NFI	NNFI	CFI
Ölçeğe Ait Değerler	283,44	127	0,000	2,23	0,066	0,056	0,93	0,95	0,96

Tablo 5 incelendiğinde, RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum indeksi aralığında olduğu (RMSEA= 0,066, $0,05 \leq RMSEA \leq 0,10$), SRMR değerinin kabul edilebilir uyum indeksi arasında olduğu (SRMR= 0,056, $0,05 \leq SRMR \leq 0,10$) tespit edilmiştir. Doğrulamalı faktör analizi sonucunda uyum indekslerin kabul edilebilir ya da mükemmel uyum değerleri arasında yer aldığı ve modelin uyumluluğunun mükemmel uyum değerinde olduğu ($X^2/sd= 283,44/127 \leq 3$) görülmektedir.

7.3. Normallik Testleri, Tanımlayıcı İstatistikler ve Güvenirlik Analizi

Verilerin normallik testleri çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerleri hesaplanarak bulunmuştur. Ölçeklerin güvenilirlikleri “Cronbach Alfa” değerleri hesaplanarak elde edilmiştir. Verilerin dağılımına ilişkin normallik testleri, tanımlayıcı istatistikler ve güvenirlik analizi sonuçları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Normallik testleri, tanımlayıcı istatistikler ve güvenirlik analizi

Değişkenler	Statistic	sd	p	\bar{x}	Medyan	Basıklık	Çarpıklık	Cronbach Alfa
Duygusal Zekâ	0,089	283	0,000	3,685	3,750	-0,763	0,723	0,920
İş Doymumu	0,041	283	0,200*	3,135	3,210	-0,309	-0,207	0,921
Duygusal Tükenme	0,061	283	0,013	2,859	2,875	0,143	-0,117	0,843
Duyarsızlaşma	0,057	283	0,027	2,678	2,600	0,092	-0,469	0,768
Kişisel Başarısızlık	0,074	283	0,001	2,706	2,600	0,137	-0,031	0,758

*. This is a lower bound of the true significance.

Normal dağılım analizi sonucunda ortalama ile medyanın birbirine yakın olması ve basıklık ile çarpıklığın ± 2 arasında olması gerekmektedir (George ve Mallery, 2010). Bu bilgiler ışığında araştırmada kullanılan değişkenlerin normal dağılıma uyduğu belirlenmiştir.

Ölçeklerin ortalamaları incelendiğinde, çalışanların duygusal zekâ ortalamalarının 3,685 olduğu iş doymumu ortalamalarının 3,135 olduğu, duygusal tükenme ortalamalarının 2,859 duyarsızlaşma ortalamalarının 2,678 ve kişisel başarısızlık ortalamalarının 2,706 olduğu belirlenmiştir. Ayrıca ölçeklerin Cronbach Alfa değerlerinin 0,70 üzerinde olduğu için ölçeklerin güvenilir veya yüksek güvenilirlik aralığında yer aldığı gözlenmektedir.

7.4. Korelasyon Analizi

Katılımcıların ölçeklere katılım düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek için pearson korelasyonu katsayısı değerlendirilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçekler arasındaki ilişkilere ait korelasyon analizi sonuçları Tablo 7’de yer almaktadır.

Tablo 7. Ölçekler arasındaki ilişkilere ait korelasyon analizi sonuçları

	1	2	3	4	5
1.Duygusal Zekâ	1				
2.İş Doymumu	,247**	1			
3.Duygusal Tükenme	-0,018	-,202**	1		
4.Duyarsızlaşma	-0,088	-0,017	,647**	1	
5.Kişisel Başarısızlık	-,438**	-,241**	-0,087	-,164**	1

*p<0.05

Tablo 7’de yer alan korelasyon analizi sonuçları incelendiğinde duygusal zekânın iş doymumu ile ($r= ,247$, $p<0.01$) pozitif, kişisel başarısızlık ile ($r= -,438$, $p<0.01$) negatif yönlü bir ilişkisinin olduğu görülmektedir. İş doymununun duygusal tükenme ile ($r= -,202$, $p<0.01$), kişisel başarısızlık ile ($r= -,241$, $p<0.01$) negatif yönlü bir ilişkisinin olduğu görülmektedir.

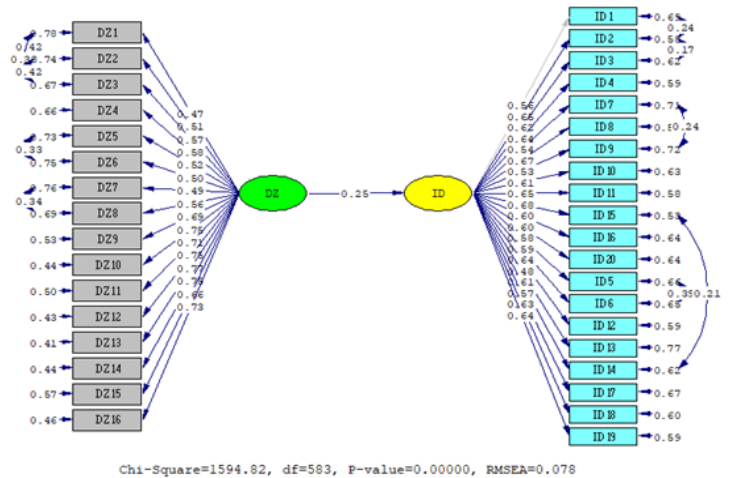
7.5. Hipotez Testleri

Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezleri test etmek amacıyla yapısal eşitlik modellemesi (YEM) kullanılmıştır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin bulunduğu çalışmalarda YEM kullanılan temel yöntemlerden biridir (Şimşek, 2007). YEM, yapısal (structural) ilişkileri hesaplamak için kurulan çok değişkenli bir istatistiksel analiz yöntemidir. Bu yöntem aslında faktör analizi ve çoklu regresyon analizinin bir arada kullanılmasından oluşmaktadır. YEM gözlenen değişkenler ile örtük değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek amacıyla kullanılmaktadır (Beaujean, 2014). Bu nedenle YEM bir istatistiksel teknik olmasının ötesinde çok sayıda istatistiksel tekniğin bir arada kullanılmasına imkân veren genel bir yöntemdir (Çokluk vd., 2018).

Araştırma kapsamında, duygusal zekânın iş doymumu üzerindeki etkisine ilişkin oluşturulan yapısal eşitlik modelleri aşağıda sırasıyla analiz edilmiştir.

7.5.1. Duygusal Zekâ ve İş Doymununun Oluşturduğu Modelin Test Edilmesi

Duygusal zekâ ve iş doymununun oluşturduğu YEM modeli, Şekil 2’de verilmiştir.

**Şekil 2.** Duygusal zekâ ve iş doymununun oluşturduğu YEM modeli

Şekil 2’de duygusal zekâ ve iş doyumunun oluşturduğu modele ait uyum indeksleri Tablo 8’de yer almaktadır.

Tablo 8. Duygusal zekâ ve iş doyumunun oluşturduğu YEM modeli için uyum indekslerine ait değerler

Uyum İndeksleri	χ^2	sd	p	χ^2/sd	RMSEA	SRMR	NFI	NNFI	CFI
Modele Ait Değerler	1594,82	583	0,000	2,73	0,078	0,076	0,91	0,94	0,94

Tablo 8’de yer alan model’e ait uyum indeksleri incelendiğinde, model uyumluluğunun mükemmel uyum değerinde olduğu ($X^2/sd= 1594,82/583 \leq 3$), RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum indeksi arasında olduğu (RMSEA= 0,078, $0,05 \leq RMSEA \leq 0,10$), SRMR değerinin kabul edilebilir uyum indeksi arasında olduğu (SRMR=0,076, $0,05 \leq SRMR \leq 0,10$), NFI değerinin kabul edilebilir uyum indeksi içerisinde olduğu (NFI= 0,91, $0,90 \leq NFI \leq 0,95$), NNFI değerinin kabul edilebilir uyum indeksi içerisinde olduğu (NNFI= 0,94, $0,90 \leq NNFI \leq 0,95$) ve CFI değerinin kabul edilebilir uyum indeksi içerisinde olduğu (CFI= 0,94, $0,90 \leq CFI \leq 0,95$) görülmektedir. Modelde yer alan bütün değerlerin yeterli uyumu sağladığı görülmektedir.

Duygusal zekâ ve iş doyumunu arasındaki ilişkiye ait hipotez testi sonucu Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Standartlaştırılmış parametre tahmini, t değeri ve hipoteze ait sonuçlar

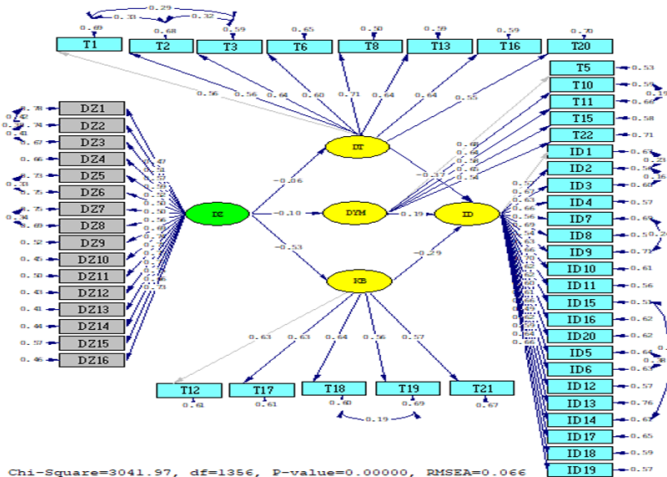
Hipotez	Yol	Standartlaştırılmış Parametre Tahmini	t değeri	Hipotez Sonucu
H1	(DZ)→(ID)	0.25	3,66**	Doğrulandı

**p<0.01

Tablo 9 incelendiğinde duygusal zekânın iş doyumunu üzerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu nedenle araştırmanın “H1: Duygusal zekânın iş doyumunu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezi doğrulanmıştır. Kurulan YEM modelinin sonucuna göre duygusal zekânın iş doyumunu üzerinde pozitif yönde 0,25 oranında bir etkisinin olduğu belirlenmiştir.

7.5.2. Duygusal Zekâ, Tükenmişlik ve İş Doyumunun Oluşturduğu Modelin Test Edilmesi

Duygusal zekâ, tükenmişlik ve iş doyumunun oluşturduğu YEM modeli Şekil 3’te verilmiştir.



Şekil 3. Duygusal zekâ, tükenmişlik ve iş doyumunun oluşturduğu YEM modeli

Şekil 3’te oluşturulan duygusal zekâ, tükenmişlik ve iş doyumunun oluşturduğu model için uyum indekslerine ait değerler Tablo 10’da yer almaktadır.

Tablo 10. Duygusal zekâ, tükenmişlik ve iş doyumunun oluşturduğu YEM modeli için uyum indekslerine ait değerler

Uyum İndeksleri	χ^2	sd	p	χ^2/sd	RMSEA	SRMR	NFI	NNFI	CFI
Modele Ait Değerler	3041,97	1356	0,000	2,24	0,066	0,096	0,87	0,92	0,93

Tablo 10’da, kurulan model’e ait uyum indeksleri incelendiğinde, modelin uyumluluğunun mükemmel uyum değerinde olduğu ($X^2/sd= 3041,97/1356 \leq 3$), RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum indeksi arasında olduğu (RMSEA= 0,066, $0,05 \leq RMSEA \leq 0,10$), SRMR değerinin kabul edilebilir uyum indeksi içerisinde olduğu (SRMR= 0,096, $0,05 \leq SRMR \leq 0,10$), NNFI değerinin kabul edilebilir uyum indeksi içerisinde olduğu (NNFI= 0,92, $0,90 \leq NNFI \leq 0,95$) ve CFI değerinin kabul edilebilir uyum indeksi içerisinde olduğu (CFI= 0,93, $0,90 \leq CFI \leq 0,95$) belirlenmiştir. Modelde NFI (NFI = 0,87 \leq 0,90) değeri kabul edilebilir uyum indeksine yakın değer aldığı ve bu değer dışında kalan değerlerin yeterli uyumu sağladığı görülmektedir.

Duygusal zekâ, tükenmişlik ve iş doyumunu arasındaki ilişkilere ait hipotez testi sonuçları Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11: Standartlaştırılmış parametre tahminleri, t değerleri ve hipotezlere ait sonuçlar

Hipotez	Yollar	Standartlaştırılmış Parametre Tahminleri	t değerleri	Hipotez Sonucu
H2	(DZ)→(DT)	-0.06	-0,84	Doğrulandı
H3	(DZ)→(DYM)	-0.10	-1,33	Doğrulandı
H4	(DZ)→(KB)	-0.53	-6,60**	Doğrulandı
H5	(DT)→(ID)	-0.37	-4,64**	Doğrulandı
H6	(DYM)→(ID)	0.19	2,79**	Doğrulandı
H7	(KB)→(ID)	-0.29	-3,93**	Doğrulandı

**p<0.01

Tablo 11 incelendiğinde, duygusal zekânın duygusal tükenme ve duyarsızlaşma üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Bu nedenle araştırmanın “H2: Duygusal zekânın duygusal tükenme üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” ve “H3: Duygusal zekânın duyarsızlaşma üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezleri doğrulanmamıştır. Bu sonuçların yanı sıra, duygusal zekânın kişisel başarısızlık üzerindeki etkisi istatistiksel açıdan anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu nedenle araştırmanın “H4: Duygusal zekânın kişisel başarısızlık üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezi doğrulanmıştır. Kurulan modele göre duygusal zekânın kişisel başarısızlık üzerinde negatif yönde 0,53 oranında bir etkisi olduğu saptanmıştır. Analizlerin devamında, duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarısızlığın iş doyumunu üzerindeki etkisinin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmüştür. Bu nedenle araştırmanın “H5: Duygusal tükenmenin iş doyumunu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır”, “H6: Duyarsızlaşmanın iş doyumunu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” ve “H7: Kişisel başarısızlığın iş doyumunu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır” hipotezleri doğrulanmıştır. Kurulan modele göre duygusal tükenmenin iş doyumunu üzerinde negatif yönde 0,37 oranında, duyarsızlaşmanın iş doyumunu üzerinde pozitif yönde 0,19 oranında, kişisel

başarısızlığın iş doyumunu üzerinde negatif yönde 0,29 oranında bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.

8. Sonuç ve Tartışma

Araştırma kapsamında Hakkâri devlet hastanesinde görev yapmakta olan çalışanların duygusal zekâ, iş doyumunu ve tükenmişlik düzeyleri belirlenmiş ve bu değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkileri ortaya konulmuştur. Araştırmada duygusal zekânın iş doyumunu ve tükenmişlik, tükenmişliğin iş doyumunu üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla oluşturulan hipotezlerin testinde yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır.

Duygusal zekânın iş doyumunu üzerindeki etkisini belirlemek için kurulan yapısal eşitlik modelinde, duygusal zekânın iş doyumunu üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu belirlenmiştir. Başka bir anlatımla kendi ve başkalarının duygularını değerlendirebilen, duyguları kullanma ve değerlendirebilme becerileri gelişmiş çalışanların diğer insanlarla olumlu bir iletişim kurarak işlerinden daha fazla doyum sağladıkları söylenebilir. Ulaşılan bu sonuç duygusal zekânın iş doyumunu üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğunu ortaya koyan bazı araştırmaların (Alsughayir, 2021, Lee vd., 2019, Bal ve Gül, 2016, Brunetto vd., 2012, Genç ve Gümüş, 2017, Kumar, 2018, Ouyang vd., 2015, Wen vd., 2019, Platsidou, 2010) bulgularıyla paralellik göstermektedir.

Duygusal zekânın tükenmişlik üzerindeki etkisini belirlemek için kurulan yapısal eşitlik modelinde, duygusal zekânın duygusal tükenme ve duyarsızlaşma üzerinde herhangi bir etkisi bulunamamıştır. Bazı araştırmalarda da benzer şekilde duygusal zekânın duygusal tükenme (Holliday vd., 2017, Konakay, 2013, J. Lee ve Ok, 2012) ve duygusal zekânın duyarsızlaşma (Konakay, 2013) üzerinde anlamlı bir etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Analizlerin devamında duygusal zekânın kişisel başarısızlık üzerinde negatif yönlü bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile duygusal zekânın artması çalışanların başarısızlık algısını azaltmaktadır. Literatürde bazı araştırmalar (Holliday vd., 2017, Konakay, 2013, J. Lee ve Ok, 2012) benzer sonuçlara ulaşmıştır. Çalışanların duygusal zekâ becerilerini geliştirmeleri ve bunu çalışma ortamında uygulaması halinde kişisel başarısızlık algılarının azalacağı öngörülebilir.

Tükenmişliğin iş doyumunu üzerindeki etkisini belirlemek için kurulan yapısal eşitlik modelinde duygusal tükenme ve kişisel başarısızlığın iş doyumunu üzerinde negatif yönde bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Buna göre duygusal tükenme ve kişisel başarısızlığın artması iş doyumunun azalmasına neden olmaktadır. Bu sonuç duygusal tükenmenin iş doyumunu üzerindeki etkisini inceleyen bazı araştırmalar (Lee vd., 2019, Diri ve Kiral, 2016, Erol vd., 2012, Khamisa vd., 2015, J. Lee ve Ok, 2012, S. E. Lee vd., 2020, Portero de la Cruz ve Vaquero Abellan, 2015, Tarcan vd., 2016) ve kişisel başarısızlığın iş doyumunu üzerinde etkisini inceleyen bazı araştırmaların (Gürdoğan ve Atabey, 2014, J. Lee ve Ok, 2012, B. Şahin vd., 2019, Tarcan vd., 2016) sonuçlarını destekler niteliktedir. Araştırmada duyarsızlaşmanın iş doyumunu üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu bulunmuştur. Araştırmada ulaşılan bu sonuca göre insanlarla arasına mesafe koyan çalışanların işlerinden daha fazla doyum sağlayacakları söylenebilir. Literatür incelendiğinde duyarsızlaşma ile iş doyumunu arasındaki ilişkinin daha çok negatif yönlü olduğu görülmekte ve bu iki değişken arasında ilişkinin pozitif yönde olduğu bulgusuna ulaşan araştırma sayısı oldukça kısıtlıdır (Polat ve Terzi, 2018). Araştırmada böyle bir sonucun ortaya çıkmasının bir nedeni, çalışmanın örneklemini oluşturan hastane çalışanlarının hasta, hasta yakınları ve meslektaşları ile yoğun ilişkiler yaşamaları sonucunda bu durumun onları insanlarla mesafeli davranmaya zorlaması, böylece yaptıkları işe daha fazla odaklanan

çalışanların işlerinden daha fazla doyum sağlamış olmaları olarak ifade edilebilir. Ayrıca sağlık hizmetleri profesyonellik gerektiren bir alan olduğu için bu alanda çalışanların mesafeli ilişkiler kurmaları kabul edilebilir. Böyle bir sonucun ortaya çıkmasının diğer bir nedeni hastane çalışanlarının tükenmişlik ölçeğinin duyarsızlaşma boyutunu oluşturan soruların tam anlaşılmadan cevaplanması ile de açıklanabilir.

Araştırmada duygusal zekânın artması çalışanlarda iş doyumunun artmasına ve kişisel başarısızlık algısının azalmasına yol açtığı, duygusal tükenme ve kişisel başarısızlığın artmasının da iş doyumunun azalmasına yol açtığı tespit edilmiştir. Bu sonuçların örgütlerde yürütülen süreçlerin ve faaliyetlerin geliştirilmesi bakımından uygulayıcılar için faydalı olacağına inanılmaktadır. Yöneticiler iş doyumunun artırılabilmesi ve kişisel başarısızlık algısının azaltılabilmesi için işe alımlarda çeşitli testler ve mülakatlar uygulayarak duygusal zekâ düzeyi yüksek olan adayları tercih edilebilir. Bunun yanı sıra iş doyumunun artırılmasında duygusal tükenme ve kişisel başarısızlık algısının azaltılması da önemli bir husustur. Bu bağlamda yöneticiler iş yükü, adalet, ödüllendirme, iş zenginleştirme, katımlı yönetim, personel güçlendirme, terfi, çalışma koşulları, iletişim, kariyer planlama, sosyal destek konularında mevcut uygulamaları tekrar değerlendirerek bu konularda gerekli iyileşmeleri yapmaları, çalışanların iş doyumlarını artırarak daha az duygusal tükenme ve başarısızlık hissi yaşamalarını sağlayabilir. Ayrıca yöneticiler, çalışanların tükenmişlik düzeylerinin azaltılması, iş doyumlarının artırılması ve duygusal zekâ becerilerinin geliştirilmesi için eğitim, seminerler, kurs, panel, konferans gibi çeşitli uygulamalar düzenleyebilir. Bu uygulamaların sonucunda örgütsel çıktılarının artırılması mümkün olabilir.

Araştırmada ulaşılan sonuçların gelecekte yapılacak çalışmaları teşvik edeceğine inanılmaktadır. Araştırma kapsamında oluşturulan model farklı meslek grupları üzerinde, farklı kurumlarda ve ülkenin farklı bölgelerinde yer alan hastanelerde uygulanarak elde edilen sonuçlar bu araştırmanın sonuçları ile kıyaslanabilir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Veri, Fatih Gönül tarafından toplanmıştır. Analiz, Fatih Gönül tarafından gerçekleştirilmiştir. Literatür taraması, Fatih Gönül tarafından yapılmıştır. Sonuç ve tartışma bölümü yazarlar tarafından ortak olarak yazılmıştır.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Alsughayir, A. (2021). The effect of emotional intelligence on organizational commitment: understanding the mediating role of job satisfaction. *Management Science Letters*, 11(4), 1309-1316.
- Arıkcı, H., ve Özmen, M. (2015). Mağaza çalışanlarının duygusal zekâ, iş tatmini ve örgütsel bağlılıkları üzerine bir araştırma. *Journal of International Social Research*, 8(41), 1178-1193.
- Aslan, Ş., ve Özata, M. (2008). Duygusal zekâ ve tükenmişlik arasındaki ilişkilerin araştırılması: sağlık çalışanları örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (30), 77-97.
- Atilla, G., Çarıkcı, İ. H., ve Erdem, R. (2012). Hastanelerde duygusal zekâ-hasta memnuniyeti ilişkisi: Isparta il merkezi örneği, (Doktora Tezi). Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Bal, C. G., ve Gül, N. (2016). Duygusal zekanın iş tatminine etkisi: Örgütsel bağlılığın aracılık rolü. *International Journal of Academic Values Studies* (7), 117-128.
- Bar-On, R. (2003). How important is it to educate people to be emotionally and socially intelligent, and can it be done? *Perspectives in Education*, 21(4), 3-15.
- Baycan, A. (1985). An analysis of the several aspects of job satisfaction between different occupational groups, (Doktora Tezi). Boğaziçi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Beaujean, A. A. (2014). *Latent variable modeling using R: A step-by-step guide*. New York: Routledge.
- Boyar, E. (2015). LISREL ile doğrulayıcı faktör analizi (CFA). <http://enderboyar.com/index.php/yayinlar/lisrel-ile-dogrulayici-faktor-analizi-cfa/>
- Brunetto, Y., Teo, S. T. T., Shacklock, K., & Farr-Wharton, R. (2012). Emotional intelligence, job satisfaction, well-being and engagement: explaining organisational commitment and turnover intentions in policing. *Human Resource Management Journal*, 22(4), 428-441. doi:10.1111/j.1748-8583.2012.00198.x
- Büyükbayram, A., ve Gürkan, A. (2014). The role of emotional intelligence in job satisfaction of nurses. *Journal of Psychiatric Nursing*, 5(1), 41-48. doi:10.5505/phd.2014.50470
- Çakar, U., ve Arbak, Y. (2004). Modern yaklaşımlar ışığında değişen duyguzeka ilişkisi ve duygusal zeka. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(3), 23-48.
- Cobb, C. D., ve Mayer, J. D. (2000). Emotional intelligence: What the research says. *Educational Leadership*, 58(3), 14-18.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., ve Büyüköztürk, Ş. (2018). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: Spss ve lisrel uygulamaları (Vol. 2): Pegem Akademi Ankara*.
- D'Amico, A., Geraci, A., ve Tarantino, C. (2020). The relationship between perceived emotional intelligence, work engagement, job satisfaction, and burnout in Italian school teachers: An exploratory study. *Psihologijiske Teme*, 29(1), 63-84.
- Diri, M. S., ve Kiral, E. (2016). Ortaokul öğretmenlerinin iş doyumlarının mesleki tükenmişlik düzeylerine etkisi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1(39), 125-149. doi:10.21764/efd.81587
- Doğan, S., ve Demiral, Ö. (2007). Kurumların başarısında duygusal zekânın rolü ve önemi. *Yönetim ve ekonomi. Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 209-230.
- Ealias, A., ve George, J. (2012). Emotional intelligence and job satisfaction: A correlational study. *Research Journal of Commerce and Behavioral Science*, 1(4), 37-42.
- Eren, E. (2017). *Örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Ergin, C. (1992). Doktor ve hemşirelerde tükenmişlik ve maslach tükenmişlik ölçeğinin uyarlanması. VII. Ulusal Psikoloji Kongresi, 22th September 1992, Ankara.
- Erol, A., Akarca, F., Değerli, V., Sert, E., Delibaş, H., Gülpek, D., ve Mete, L. (2012). Acil servis çalışanlarında tükenmişlik ve iş doyumunu. *Klinik Psikiyatri*, 15, 103-110.
- Faragher, E. B., Cass, M., and Cooper, C. L. (2005). The relationship between job satisfaction and health: A meta-analysis. In *From Stress to Wellbeing Volume 1* (pp. 254-271): Springer.
- Freudenberger, H. J. (1974). Staff Burn-out. *Journal of Social Issues*, 30(1), 159-165.
- Genç, V., ve Gümtüş, M. (2017). Improvement of job satisfaction in hotel establishments: The role of emotional intelligence and emotional labor of employee. *Journal of Recreation and Tourism Research*, 4, 43-52.
- George, D., ve Mallery, P. (2010). *Spss for windows step by step. A simple study guide and reference (10.th edition)*. Boston.
- Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence*. New York: Bantam.
- Gürdoğan, A., ve Atabey, S. (2014). Banka çalışanlarının tükenmişlik ve iş doyum düzeylerine yönelik bir çalışma. *Journal of Recreation and Tourism Research*, 1(2), 18-32.
- Hellesøy, O., Grønhaug, K., and Kvitastein, O. (2000). Burnout: Conceptual issues and empirical findings from a new research setting. *Scandinavian Journal of Management*, 16(3), 233-247.
- Henne, D., and Locke, E. A. (1985). Job dissatisfaction: What are the consequences? *International Journal of Psychology*, 20(2), 221-240.
- Holliday, E. B., Bonner, J. A., Formenti, S. C., Hahn, S. M., Kalnicki, S., Liu, F. F., Thomas, C. R., Jr. (2017). Emotional intelligence and burnout in academic radiation oncology chairs. *J Healthc Manag*, 62(5), 302-313. doi:10.1097/JHM-D-16-00001
- Hong, E., and Lee, Y. S. (2016). The mediating effect of emotional intelligence between emotional labour, job stress, burnout and nurses' turnover intention. *International Journal of Nursing Practice*, 22(6), 625-632.
- İşcan, Ö. F., ve Timuroğlu, M. K. (2007). Örgüt kültürünün iş tatmini üzerindeki etkisi ve bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 119-135.
- Joseph, D. L., and Newman, D. A. (2010). Emotional intelligence: An integrative meta-analysis and cascading model. *Journal of Applied Psychology*, 95(1), 54-78.
- Khamisa, N., Oldenburg, B., Peltzer, K., and Ilic, D. (2015). Work related stress, burnout, job satisfaction and general health of nurses. *Int J Environ Res Public Health*, 12(1), 652-666. doi:10.3390/ijerph120100652
- Kök, S. B. (2006). İş tatmini ve örgütsel bağlılığın incelenmesine yönelik bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1), 291-317.
- Konakay, G. (2013). Akademisyenlerde duygusal zekâ faktörlerinin tükenmişlik faktörleri ile ilişkisine yönelik bir araştırma: Kocaeli Üniversitesi örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 121-144.
- Kumar, V. (2018). Impact of emotional intelligence and gender on job satisfaction: an empirical study amongst the employees of hdfc banks in Chandigarh tricity, India. *International Journal of Innovation and Economic Development*, 4(2), 24-31. doi:10.18775/ijied.1849-7551-7020.2015.42.2002
- Lambert, E. G., Keena, L. D., Leone, M., May, D., and Haynes, S. H. (2020). The effects of distributive and procedural justice on job satisfaction and organizational commitment of correctional staff. *The Social Science Journal*(1), 1-12.
- Lee, J., ve Ok, C. (2012). Reducing burnout and enhancing job satisfaction: critical role of hotel employees' emotional intelligence and emotional labor. *International Journal of Hospitality Management*, 31(4), 1101-1112. doi:10.1016/j.ijhm.2012.01.007
- Lee, Y. H., Kwon, H. H., and Richards, K. A. R. (2019). Emotional intelligence, unpleasant emotions, emotional exhaustion, and job satisfaction in physical education teaching. *Journal of Teaching in Physical Education*, 38(3), 262-270.
- Lee, Y. H., R. Richards, K. A., and Washburn, N. S. (2020). Emotional intelligence, job satisfaction, emotional exhaustion, and subjective well-being in high school athletic directors. *Psychological Reports*, 123(6), 2418-2440.
- Leiter, M. P., and Maslach, C. (1988). The impact of interpersonal environment on burnout and organizational commitment. *Journal of Organizational Behavior*, 9(4), 297-308.
- Maslach, C., and Jackson, S. E. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of Organizational Behavior*, 2(2), 99-113.
- Maslach, C., and Schaufeli, W. B. (2017). *Historical and Conceptual Development of Burnout*. In *Professional Burnout* (pp. 1-16): Routledge.
- Mayer, J. D., and Salovey, P. (1993). The Intelligence of Emotional Intelligence. *Intelligence*, 17(1), 433-442.
- Meydan, C., ve Şeşen, H. (2015). *Yapısal eşitlik modeli Amos uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Munro, B. H. (2005). *Statistical methods for health care research*. Lippincott Williams and Wilkins.
- Nwankwo, B., Obi, T., Sydney-Agbor, N., Agu, S., ve Aboh, J. (2013). Relationship between emotional intelligence and job satisfaction among health workers. *IOSR Journal of Nursing and Health Science*, 2(5), 19-23.
- Ouyang, Z., Sang, J., Li, P., ve Peng, J. (2015). Organizational justice and job insecurity as mediators of the effect of emotional intelligence on job

- satisfaction: A study from china. *Personality and Individual Differences*, 76, 147-152. doi: 10.1016/j.paid.2014.12.004
- Özkalp, E., ve Kirel, Ç. (2016). Örgütsel davranış. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Platsidou, M. (2010). Trait emotional intelligence of Greek special education teachers in relation to burnout and job satisfaction. *School psychology international*, 31(1), 60-76.
- Poghosyan, L., Aiken, L. H., and Sloane, D. M. (2009). Factor structure of the Maslach burnout inventory: an analysis of data from large scale cross-sectional surveys of nurses from eight countries. *International journal of nursing studies*, 46(7), 894-902.
- Polat, S., ve Terzi, B. (2018). Identification of the burnout and job satisfaction levels of the beginner nurses who were in the process of orientation. *International Journal of Medical Research ve Health Sciences*, 7(12), 156-163.
- Portero de la Cruz, S., and Vaquero Abellan, M. (2015). Professional burnout, stress and job satisfaction of nursing staff at a university hospital. *Rev Lat Am Enfermagem*, 23(3), 543-552. doi:10.1590/0104-1169.0284.2586
- Prentice, C., Dominique Lopes, S., and Wang, X. (2020). Emotional intelligence or artificial intelligence—an employee perspective. *Journal of Hospitality Marketing ve Management*, 29(4), 377-403.
- Robbins, S. P., and Judge, T. A. (2017). Örgütsel davranış, (Çev. Ed.: İnci ERDEM). Ankara: Nobel Basım Yayın.
- Şahin, B., Musaoğlu, E., Doğan, B., Yıldırım, A., Arslan, T., and Şahin, H. (2019). Profile differences of medical doctors from three different hospitals in turkey concerning burnout, job satisfaction, and depression. *Turkish J Clinical Psychiatry*, 22(2), 148-156. doi:10.5505/kpd.2019.73792
- Salovey, P., and Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211.
- Salvagioni, D. A. J., Melanda, F. N., Mesas, A. E., González, A. D., Gabani, F. L., and Andrade, S. M. d. (2017). Physical, psychological and occupational consequences of job burnout: a systematic review of prospective studies. *PloS one*, 12(10), 1-29.
- Sayıl, I., Haran, S., Ölmez, Ş., ve Özgüven, H. D. (1997). Ankara Üniversitesi hastanelerinde çalışan doktor ve hemşirelerin tükenmişlik düzeyleri. *Kriz Dergisi*, 5(2), 71-77.
- Schaufeli, W. B., ve Buunk, B. P. (2003). Burnout: An overview of 25 years of research and theorizing. *The Handbook of Work and Health Psychology*, 2(1), 282-424.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., and Müller, H. (2003). Evaluating The Fit Of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Şimşek, Ö. F. (2007). Yapısal eşitlik modellemesine giriş:(temel ilkeler ve LISREL uygulamaları). İstanbul: Ekinoks.
- Singhai, M., Dani, S., Hyde, A., and Patel, R. (2016). Job satisfaction: A review. *Res. J. Manag. Sci*, 5, 66-68.
- Tagoe, T., and Quarshie, E. N. (2017). The relationship between emotional intelligence and job satisfaction among nurses in Accra. *Nurs Open*, 4(2), 84-89. doi:10.1002/nop2.70
- Tănăsescu, R.-I., ve Leon, R.-D. (2019). Emotional intelligence, occupational stress and job performance in the Romanian banking system: A case study approach. *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 7(3), 323-335.
- Tarcan, G. Y., Tarcan, M., ve Top, M. (2016). An analysis of relationship between burnout and job satisfaction among emergency health professionals. *Total Quality Management ve Business Excellence*, 28(11-12), 1339-1356. doi:10.1080/14783363.2016.1141659
- Taşhyan, M., Hırlak, B., ve Çiftçi, G. E. (2014). Akademisyenlerin duygusal zekâ, iş tatmini ve tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişki. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 63-80.
- Üngören, E., Doğan, H., ve Özmen, M. (2010). Otel çalışanlarının tükenmişlik ve iş tatmin düzeyleri ilişkisi. *Journal of Yasar University*, 17(5), 2922-2937.
- Vratskikh, I., Al-Lozi, M., and Maqableh, M. (2016). The impact of emotional intelligence on job performance via the mediating role of job satisfaction. *International Journal of Business and Management*, 11(2), 69.
- Wang, H., Jin, Y., Wang, D., Zhao, S., Sang, X., and Yuan, B. (2020). Job satisfaction, burnout, and turnover intention among primary care providers in rural China: Results from structural equation modeling. *BMC Family Practice*, 21(12), 1-10.
- Weisberg, J., ve Sagie, A. (1999). Teachers' Physical, Mental, and Emotional Burnout: Impact on Intention To Quit. *The Journal of Psychology*, 133(3), 333-339.
- Weiss, D. J., Dawis, R. V., and England, G. W. (1967). Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire. *Minnesota Studies in Vocational Rehabilitation*, 22, 120.
- Wen, J., Huang, S., and Hou, P. (2019). Emotional intelligence, emotional labor, perceived organizational support, and job satisfaction: a moderated mediation model. *International Journal of Hospitality Management*, 81, 120-130. doi: 10.1016/j.ijhm.2019.01.009
- Wong, C.-S., and Law, K. (2002). Development of an emotional intelligence instrument and an investigation of its relationship with leader and follower performance and attitudes. *The Leadership Quarterly*, 13(1), 1-32.
- Wong, C.-S., and Law, K. S. (2002). The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *The Leadership Quarterly*, 13(3), 243-274.
- Xie, C., Li, X., Zeng, Y., and Hu, X. (2020). Mindfulness, emotional intelligence and occupational burnout in intensive care nurses: A mediating effect model. *Journal of Nursing Management*, 29, 535-542.
- Yelkikalan, N. (2006). 21. Yüzyılda girişimcinin yeni özelliği: Duygusal zekâ. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 1(2), 39-51.
- Zamani, A., Abasi, S. P., and Taheri, T. (2016). Analyzing the relationship between emotional intelligence and job satisfaction among the employees of Pnu (Ardabil Branch). *International Journal of Humanities and Cultural Studies (IJHCS)*, 875-888.
- Zysberg, L., Orenshtein, C., Gimmon, E., and Robinson, R. (2017). Emotional intelligence, personality, stress, and burnout among educators. *International Journal of Stress Management*, 24(1), 122-136. doi:10.1037/str0000028



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Yerel kamu hizmetlerinde verimlilik ve etik ilişkisi: Ardahan Belediyesi örneği

The relation between efficiency and ethics at local public services: the case of Ardahan Municipality

Abdulsemet Yaman^{a*}, Begüm İsbir^b, Havva Ünal Tosun^c

^a Doç. Dr., Ardahan Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Ardahan, Türkiye, abdulsemetyaman@ardahan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4290-8063

^b Dr. Öğretim Üyesi, Polis Akademisi Başkanlığı Güvenlik Bilimleri Enstitüsü, Ceza Adaleti Anabilim Dalı, Ankara, Türkiye, kevserbegum.isbir@egm.gov.tr, ORCID: 0000-0002-1487-3879

^c Yüksek lisans öğrencisi, Ardahan Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ardahan, Türkiye, havvaunaltosun@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3591-3080

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 28 Nisan 2022

Kabul: 10 Mayıs 2022

Anahtar kelimeler:

Etik,

İdari Etik,

Verimlilik,

Yerel Yönetimler,

Yerel Kamu Hizmeti

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 28 April 2022

Accepted: 10 May 2022

Keywords:

Ethics,

Administrative Ethics,

Efficiency,

Local Governments,

Local Public Services

Article type:

Research article

ÖZET

Kavramsal kökeni itibariyle etik, dar anlamda, iyiyi ya da kötüyü, doğruyu ya da yanlış tanımlar. Sadece insan ilişkilerinde geçerli olmayan bu kavram, bir yönüyle yönetimi de ilgilendirir. Bundan dolayı kişiler, günlük hayatlarında veya görevlerini yerine getirirken, etik kurallar çerçevesinde hareket etmek zorundadır. İdari faaliyetlerin stüjesi konumundaki kamu görevlileri de etik ilkeler çerçevesinde görevini ifa etmelidir. Böylece, kamu hizmetlerinin daha verimli şekilde yürütülmesi sağlanır. Makalenin dayandığı varsayım, demokratik katılımın en yoğun hissedildiği belediye yönetiminde idari etik kavram ve ilkelerinin benimsenme boyutunun çalışanlar üzerinde pozitif yönlü etki oluşturmaya yöneliktir. Makalenin amacı; günümüzde yaygınlaşan etik dışı davranışların, yerel yönetimlerden birisi olan belediyelerdeki hizmet verimliliği ilişkisinin araştırılmasıdır. Öte yandan, yerel yönetimlerde yerel kamu hizmeti-verimlilik ilişkisinde; belediye çalışanları tarafından etik ilkelerin özümsemesi ile hizmet verimliliği arasında ilişki olup olmadığı da incelenmektedir. Bu bağlamda, Ardahan Belediyesi örneğinden hareketle bir anket çalışması yapılmıştır. Anketin sonuçlarının, kamu yönetimi ve idare hukuku ilkeleri çerçevesinde incelenmesiyle çeşitli sonuçlara ulaşılmıştır.

ABSTRACT

The place of origin as the concept of ethics has the meaning of customs, justice and habit. The concept of ethics is therefore defines morally good or bad, right or wrong. This concept is not only related with the relationships, it also regards to administration. Therefore, the people act within the framework of ethical rules, on their daily routine or professional life. The public servants as the subject of the administrative actions, should perform their responsibilities in accordance with the ethics. Thus, the real efficiency on the performance of the public services could be ascertained. The fundamental assumption of this article, aims to measure the importance of ethical values in the implementation of the municipal administration system, which is the local administration unit of unethical behaviors that widespread today. For this purpose, questions for variables were prepared by considering ethical provinces in our survey conducted to a municipality. It is expected that the dimension of adoption managerial ethics concepts and principles in municipal administration, where democratic participation is felt most intensely. In that context, a questionnaire study is carried out on the emphasis on the importance of ethical concepts and principles in management and their effect on municipal employees, as predicated on Ardahan Municipality. The consequences of this questionnaire study have a basis about the principles of administrative law and the public administration.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: abdulsemetyaman@ardahan.edu.tr

Atıf / Citation: Yaman, A., İsbir, B. ve Tosun, H. Ü. (2022). Yerel kamu hizmetlerinde verimlilik ve etik ilişkisi: Ardahan Belediyesi örneği. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 51-60.

1. Giriş

Etik kavramı son zamanlarda sosyal bilimlerde sıkça tartışılan konulardan biri haline gelmiştir. Bu kavram insan ilişkilerinde neyin iyi ya da kötü, neyin doğru ya da yanlış olduğuna dair kuralları içermektedir. Bireylerin neyi yapıp, neyi yapmamaları gerektiğini konu edinmektedir. Etik düşünce insan ilişkilerinde nasıl davranılması gerektiğini gösteren düşünceler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yerel yönetimlerde etik kavramı, idari etik olarak karşımıza çıkmaktadır. İdari etik kavramı, etik düşüncelerin yönetim sürecine yansımış halidir. Sürekli değişen, gelişen ve devamlılık isteyen yerel birimlerde insan ilişkileri önemlidir. Yerel birimlerde çağın şartlarına ayak uydurmak ve gelişmek için etik düşüncelere gereken önem verilmelidir. Bunun doğrultusunda yerel birimlerde sunulan hizmetlerde verimlilik sağlanabilecektir. Bu çalışmada etik, idari etik ve hizmette verimlilik kavramları hakkında bilgi verilmiş, Ardahan Belediyesi çalışanlarına uygulanan anket çalışması doğrultusunda etik davranışın yerel birimlerde hizmet verimliliğini nasıl etkilediği yönünde değerlendirmeler yapılarak önerilerde bulunulmuştur.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu çalışmada etik kavramı, etiğin amacı, etik davranış ilkeleri, yönetsel etik ve yerel yönetimlerde yönetsel etik ve hizmet verimlilik ilişkisi kavramsal olarak incelenmiştir.

2.1. Etik Kavramı

Genel anlamda etik kavramı iyi ya da kötüyü, doğru ya da yanlış tanımlayana bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. İnsanların bir arada yaşamasıyla birlikte etik; toplumsal ilişkilerde “değer” kavramıyla iç içe geçen bir kavrama dönüşmüştür.

Etik, insana ne yapması veya yapmamasını öneren bir dizi değerler bütünüdür. Bu değerleri ödevler, erdemler, ilkeler ve toplum çıkarları olarak dört kümede incelemek mümkündür (Savra, 2007). Bir bütün olarak incelendiğinde bu değerler bütünü, etik davranışın çerçevesini oluşturmaktadır (Özdemir, 2012). Beekun, etiği yanlış ve doğruyu birbirinden ayıran ahlaki ilkelerin bütünü olarak tanımlamıştır (Beekun, 1996). Bu açıdan etik, normatif (kuralları ya da standartları belirleyen) bir alandır. Çünkü etik bireyin hem yapması gerekeni hem de yapmaması gerekeni ortaya koymaktadır.

Etik kavramı insan ilişkilerinde davranış ve görüşleri araştırın bir felsefe dalıdır. İyi ya da kötüyü, doğru ya da yanlış birbirinden ayırmaya çalışan etik felsefesinde farklı ölçüt veya amaçlar kullanılmaktadır. Bir etik anlayışa göre iyi olan doğru olan iken, başka bir etik anlayışa göre iyi olan amaca ulaşmak olan olabilmektedir (Dağdelen, 2005).

Etik kavramının profesyonel yönetim sisteminde ön planda yer alması ve 21. Yüzyılda etik kavramının ihtiyaç haline gelmesi muhtemel bir durum olmaktadır. Yönetim sistemindeki toplumun değer yargılarına aykırı eylemlerin ve uygulamaların artması, yolsuzluğun ve yozlaşmaların direkt yönetimin teorik ve pratik alanlarında etik kavramının olması gerektiğini ortaya koymaktadır (Sayılı ve Kızıldağ, 2007).

2.2. Etiğin Amacı

Etiğin amacı bireylerin alternatif devinin biçimlerinin arasında seçim yapabilmesine yardım edecek olan davranış kurallarını ortaya koymaktır.

Pratikte etik davranış, kötü ve yanlış karşılık gelecek şekilde iyi ve doğru kabul edilen davranışlardır (Schermerhorn, 1999).

Etik, kişiye toplum yapısı içerisinde diğer kişilerle yaşarken iyi yapılandırılmış ahlaki kararları kendi başına verebilme durumunda olabilmeyi ve kendi başına var olunabilmeyi öğretme amacını taşımaktadır. Davranışlara rehberlik edecek olan ilke ve kuralların oluşturulması, geliştirilmesi ve bunların uygulanmasını savunmak prensibinde olan etik, (Mahmutoğlu, 2009); ahlak yapısını, özünü ve doğasını araştırarak, iyi ve kötü olguyu içerik olarak belirlemeye çalışmakta ve mevcutta olanla mevcutta olması gerekenleri ortaya koymaktadır. Ayrıca kişinin nasıl bir yaşamı devam ettirmesi gerektiğini, kişiyi faziletli bir yaşama teşvik eden davranışların neler olduğunu ve kişinin ileriye yönelik hangi standartlarda yaşaması gerektiği hususunda fikir sunmaya çalışmaktadır. Böylece etik (King, 2008):

- Ahlâki şartların ifadeleriyle,
- Ahlâki sonuçların yer aldığı şartlarla ve
- Ahlâki ilkelerin açıklamalarıyla ilgilenmektedir.

Pieper, etiğin amacını birçok alt hedeflerle ifade etmiştir. Bunlar (Pieper, 1999):

- İnsanların ahlaki nitelik bakımından aydınlatılması,
- Ahlâk açısından belirlenmiş bir özneyi geliştirebilecek olan yapılandırma usullerine girebilmek,
- Ahlâki faaliyetlerin, kişinin istediğinde gerçekleştirilebileceği, istemediğinde cayacağı keyfi bir hareket olamayacağını öğretmek, olarak sıralanmaktadır.

Etiğin vazifesi, hangi gerçek hedeflerin tek tek iyi, herkes açısından ulaşılmaya değer hedefler olduğunu belirtmekten ziyade, daha çok kriterleri belirleyerek bu kriterlere göre ilk başta hangi hedefin iyi bir hedef olarak kabul edilmesinin birleştirici olabileceğini meydana çıkarmaktır. Başka bir ifadeyle, ahlak gerekliliğinin işlevsel açıdan yapılandırılması aracılığıyla değerlendirilmesine özgü eleştirel kriterleri ilereyerek, karışık ahlaki eylem bölgesini kavramsal olarak çözmek ve kişinin bu bölgeyi zihin gücüyle anlamasını sağlayacak duruma getirmektir (Pieper, 1999).

2.3. Etik Davranış İlkeleri

Etiğe paralel olarak geliştirilmiş olan çalışma ortamında saygılılık, çevreye duyarlılık, iş yeri ve dışında adil ve adilane davranmak, hilesiz ve dürüst olmak, olgularını içermektedir. Kamu personellerinin kuruma karşı olan mesuliyetlerinde, kendilerinden beklenmekte olan iş ahlak yapısına uygun olacak şekilde faaliyette bulunmalarıdır.

İş ortamında faaliyette bulunan insanların, hangi eylemlerin doğru ya da yanlış, etik ya da etik olunmadığı belirli standartlar dâhilinde belirlenmektedir. Bu iş mahallinin faydalı bir yapıda oluşturulması ve kuruluşun iştirakleriyle güven çerçevesinde ilişkiler kurabilmesi dolayısıyla önem arz etmektedir. Yerel yönetimlerin belirlenmiş etik davranış ilkelerine uymaları yerel yönetimlerin vizyonu ve prestiji bakımından önem ifade etmektedir.

Etik davranış ilkeleri, bir organizasyon içinde etiğin kurumsallaştırılabilmesi için, organizasyonun kapsamlı değerler yönteminin ve hedeflerinin kabul edilerek alınan sonuçların bu ilkelere uygun olup olunmadığının ortaya koyulduğu kuralların bütünüdür (Ayдын, 2001).

Etik davranış ilkeleri, karmaşık birey ilişkilerinde iyi ve kötü davranışların birbirinden ayırt edilmesinde faydalanılabilecek ilkelerin bütünüdür. Toplum tarafından kabul edilmiş temel etik değerler mevcuttur. Etik değerlerden ilk olarak günlük yaşantımızda “adalet” olgusu; bir davranışın veya eylemin, adalete uyumluluğunu, doğruluğunu ve insanların dürüstlüğüne anlatmak için kullanılmaktadır (İçerli, 2010). Aydın adaleti, özünde eşit toplumsal şartlar ve imkanlar içinde herkesin özgür bir biçimde ve değişkenliğin gelişmesini, eşit hakların ve sorumlulukların paylaşılmış olduğu bir toplumda insanların üretken faaliyetlerini, tüm insanların eşit hak ve ödevlere sahip olunmasını, insanların faziletlerinin toplum tarafından ve toplumdaki kişilerce güvence altına alınmış olmasını öngören ve ifade eden etik ve hukuk ilkesi olarak tanımlanmaktadır (Aydın, 2001).

Aristoteles adalet kavramının birden çok anlamının olduğunu ve adalet kavramının adaletsizlik kavramıyla beraber tanımlanmasının gerekliliğinden bahsetmektedir. Yani kanunlara uyulmadan, onu kendi menfaatleri doğrultusunda kullanmanın adaletsizlik; kanunlara uygun davranılmasının ve eşitliğin sağlanmasının ise adalet olduğunu ortaya koymaktadır (Topakkaya, 2009). Yöneticilerin örgüt içerisindeki görevleri, sorumluluk ve mesuliyetlerin eşit bir yapıda paylaşılmasından yükümlüdürler. Böylece hak dağıtıcı adaletini meydana getirmiştir (Aydın, 2001).

Etik değerler arasında sayılan eşitlik, faydaların, zorlukların, görevlerin paylaşılmasında uygulanacak olan sınırların belirlenmesini içermektedir. Eşitlik kavramı, adalet ve dürüstlük kavramları ile bütünleşen bir kavramdır. Eşitlik kavramı; esas bireysel eşitlik kısmi eşitlik ve blokların eşitliğinden oluşmaktadır. Esas bireysel eşitlik; eşit kişilerden oluşmuş tek bir sınıf mevcuttur. Örnek olarak, her bir vatandaşın bir oy hakkının olmasıdır. Kısmi eşitlik; sürekli fonksiyonel değildir. Çünkü toplumdaki kişiler farklı niteliklere sahiptir. Örnek olarak; herkes eşit vergi ödememektedir. Blokların eşitliği ise; genç- yaşlı, kadın- erkek gibi gruplardan oluşmaktadır (Aydın, 2001). Eşitlik konusunda 1982 Anayasası'nın 10. maddesindeki, “Herkes, dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, felsefi inanç, din, mezhep ve benzeri sebeplerle ayırım gözetilmeksizin kanun önünde eşittir. Kadınlar ve erkekler eşit haklara sahiptir. Devlet, bu eşitliğin yaşama geçmesini sağlamakla yükümlüdür. Hiçbir kişiye, aileye, zümreye veya sınıfa imtiyaz tanınmaz. Devlet organları ve idare makamları bütün işlemlerinde kanun önünde eşitlik ilkesine uygun olarak hareket etmek zorundadırlar” (T.C. Anayasası, 2009) hükmü ile kişiler güvence altına alınmıştır.

Etik değerlerden bir diğeri dürüstlük ve doğruluk, etik eylem diğer kişilerle münasebetlerde dürüst olunmasını ve samimiyeti gerektirmektedir. Samimi ve dürüst olmayan idarecilerle çalışanlar, ilişkilerinde kendi sonlarını hazırlayarak güven ortamını zedelemektedirler. Örgütte siyasal güç kazanılması etik dışı davranılmış sayılmamaktadır. Ancak siyasal gücü elde etmek için dürüstlükten vazgeçilmesi, etik kurallarının önemli değerde çiğnendiğinin ifadesini taşımaktadır. Yönetimde meydana gelen yalan genellikle güvensizlikten ve korkudan kaynaklanmaktadır. Bu sebeple idarecilerin, yalandan uzak durması, doğruluk hususunda astlarına ve üstelerine karşı tam bir güven duygusunu vermeleri gerekmektedir (Aydın, 2001). Aslında etik değerlerden tarafsızlık, kişinin diğer insanları ya da varlıkları olduğu gibi görebilmeyi ve bu görünenin, kişinin kendi arzularından ve kaygılarından meydana gelen görüntüden ayrıntılabildiği davranıştır. Dolayısıyla liderler, bir yönetici olarak vatandaşlarla ve çalışanlarla münasebetlerinde tarafsız davranmalı ve hizmeti sunmalıdır. Personellerin adalet ve güven olgularının ve amirlerine karşı gizli bir tutum içerisine girmelerinin sebebi, yöneticilerin çalışanlara yanlı bir şekilde davranmasından kaynaklanmaktadır (Aydın, 2001).

Etik değerlere ilave olarak sorumluluk, herhangi bir kişinin kendisinin ya da başka kişilerin eylemleri için bir kişiye ya da bir sorumluya hesap verilmesi ve bu eylemlerin meydana getirebileceği neticelere tahammül etmeyi tanımlanmaktadır (Yönet, 2005). Bu sebeple iki çeşit sorumluluk mevcuttur. Birincisi üstlerine hesap verilmesini içeren “sorumlu olma”dır. İkincisi ise bir eylemi gerçekleştirmeyi kabullenmek anlamına gelmekte olan “sorumluluk alma”dır. Sorumluluğun temelinde, yetki kullanma gerekliliği vardır. Sorumluluk, mesleki ve etik değerlere uyulmasının gerekliliği kadar bu değerlerin oluşturulmasının da gerekliliğini ortaya koyan bir kavramdır (Aydın, 2001).

Bir başka etik değer insan hakları, insanın insan olma niteliği sebebiyle sahip olduğu; dokunulamaz, devredilemez ve vazgeçilemez özellikte, var olan kişiliğe bağlı haklar olarak tanımlanmaktadır. İnsan haklarının iyi anlaşılması ve izlemekte olan kişilerin bu haklarına saygılı olunması, yöneticinin etik değerleri arasında ilk olarak yer vermesi gereken olgudur (Aydın, 2001). Ayrıca insan bütünlüğünün insani faziletlerle şekillendirilmesi, insancılık gayreti; insanın insancıl bir şekilde eğitilmesi öğretisi; insanların yetişme ve gelişme kabiliyetinden, insanın erdemleriyle, kişiliğinin göz önünde tutulmasından yola çıkarak, insanın değişken yetişmesini, özgür biçimde faaliyette bulunmasını, yaratıcı güçlerini ve kabiliyetlerini kullanabilmesini hedefleyen, insan gurubunun gelişmesine ve insan kökeninin daha da tekemmül etmesine ve özgürleşme olgusuna yönelik fikir ve gayretlerin bütünü olarak sayılabilen hümanizm de etik değerlerdendir (Aydın, 2001).

Örgütsel bağlılık, çalışanların örgüt üyeliklerini devam ettirmeleri ve örgüt yapısında devam etmek istemeleri anlamına gelmekte olan bağlılık etik değerlerin arasında yerini almaktadır. Yönetici, bir lider olarak hem kendi mesleki bağlılığını ve ilerlemesini hem de astlarının mesleki bağlılığının ve gelişimini ilerletmenin gayreti içerisinde olmalıdır (Aydın, 2001). Bu durum karşılandığında örgütsel performansın olumlu yapıda etkileneceğini ve işe geç gelmenin, devamsızlığın ve işten ayrılmaların gibi istenmeyen sonuçların azaltılarak örgüt kalitesinin yükseleceği ileri sürülmektedir (Bayram, 2005).

Hukukun üstünlüğü etik değerler içerisinde bulunmaktadır. Hukuk yönteminin toplum yapısında hakim kılınması, hukuk yapısında siyasal bakımdan zorlayıcı olmaması, yasaların kişiye göre taraflı bir şekilde uygulanmaması, suçlunun kısa zamanda yakalanıp yaptırım uygulanması, yargısız uygulamanın yapılmaması, yetkili kişi ve kuruluşların kanunlara saygılı davranılması ancak hukuk üstünlüğü ilkesinin hayata geçirilmesi ile mümkün olabilmektedir. Ayrıca hukuk üstünlüğünün, hukuk sisteminin verimli ve sistematik faaliyet göstermesini sağlamaktadır (Aydın, 2001).

Sevgi, kişinin kendisiyle ve başkalarıyla pozitif ilişki içinde olabilmesi demektir. Bu kavram etik değerler arasındadır. Çünkü sevgi, sorumluluk, alaka ve bakım, saygı ve tecrübe gerektiren bir kavramdır. Sevgi, sadece bireylerle yönetilebilen bir his olmaması gerekir. Çünkü liderlik yapısının, yoğun stresin altında çalışabilmeyi problemlere hızlı ve etkin şekilde çözümler üretebilmeyi gerektiren bir meslek olması sebebiyle bu mesleğin sevebilmesi gerekmektedir (Aydın, 2001). Akabinde bir diğer kavram olan hoşgörü de etik değerlerdendir.

Hoşgörü tanım olarak, kanunlara ve etik kurallara ters düşmeyen, hoşlanılmayan ya da kabul edilmeyen herhangi bir durumun varlığına tahammül etmektir. Hoşgörü bireyin karşısındaki bireyle iletişiminde, o bireyle empati kurabilmek; iletişim hususunda bireyin algısını anlamaya çalışmak, böylece o bireye karşı tepkide bulunmak ve bireye karşı belirli bir sınır çerçevesinde kusurluluk hakkını müsaade etmektir. Hoşgörülü olmak, aynı zamanda insanın kendisiyle hesaplaşma olgusunun gerekliliğini ifade etmektedir. Çünkü bu hesaplaşma olgusu olmadığı

takdirde kişi, ilkelerden sıyrılarak şüphesiz kendi kendine tahammülsüzlük hissi oluşturmaktadır (Aydın, 2001).

Yine etik değerler arasında sayılabilecek olan saygı; insan varlığı, her şeyden önce insan olma niteliğiyle değerli olmaktadır. İnsanın değerinin ve onurunun, insan ilişkileri yapısında mihenk taşı olma özelliğini taşımaktadır. Saygı, birçok kişinin bildiği ve istediği gibi korkunun, çekiminin olması demek değildir. Saygı, insanın bir kişi olarak görüldüğü ve insanın kişiliğinin fark edildiği demektir (Aydın, 2001).

Örgütü hedeflerine göre ilerletmek maksadıyla, insan ve madde unsurlarının en sağlıklı şekilde kullanılmasıyla etik değerlerden görülen tutumluluk gerçekleşmektedir. Tutumlu olabilmek için, örgütün unsurlarının amaçlarına göre tüketilmesi, ekipman ve araç-gereçlerin kullanışlı olması, uygun ve ihtisandan uzak ve fonksiyonel olanlardan seçim yapılması gerekmektedir (Aydın, 2001).

Demokrasiyle aynı ifadeye denk gelen tek bir kelimenin bulunması oldukça güçtür. Günümüzde demokrasi kavramı halkın kendi kendini yönetebilmesi olarak ifade edilmektedir. Kişiyi bir değer olarak önemseyen ve insan benliğinin hür bir şekilde ve noksansız olarak ihya edilmesine olanak sağlayan bir yönetim şekli etik değerlerden sayılmaktadır. Çünkü demokrasi eğitim süreci içerisinde benimsetilebilir ve yaşam şekline evrimleştirilebilir. Örgüt içinde demokratik bir alanın oluşturulması için, yöneticinin davranışlarının önemli ölçüde rolü mevcuttur (Aydın, 2001). Bu bağlamda olumlu insan ilişkileri etik değerler bünyesinde yerini almaktadır. Yönetim yapısında yapıcı insan ilişkilerinin hem hedeflenmiş olan üretimin gerçekleştirilmesinde hem çalışanların duyumunun sağlanabilmesinde gereklidir. Verimli insan ilişkileri için, karşısındaki kişinin kabiliyet ve gücü kadar, eksik yanlarının ve ihtiyaçlarının neler olduğunun bilinmesi de gerekmektedir. Başarmanın ya da başarımamanın unsuru, insan ilişkilerindeki nitelik olmaktadır (Aydın, 2001).

Etik değerlerden sayılabilecek olan açıklık bu noktada bir durumun gizli olmadığı ve göz önünde olduğu, yani meydana geldiği anlamına gelmektedir. Çünkü açıklık, aynı zamanda saflık, gerçeklik, örtüsüz ve pürüzsüz olmak, kapalı olmaması, anlaşılır olması manalarına gelmektedir (İnaç ve Ünal, 2007). Açıklık kavramı karşılıklı iletişim halinde olmayı gerektirmektedir. Bireylerarası etkileşimde, kişilerin yüz yüze olmaları, kişiler arasında karşılıklı iletişimde olunması, sözü edilen mesajların sözlü ya da sözsüz şekilde olmasına gerek duyulmaktadır.

Öte yandan yöneticilerin açık şekilde davranmaları için, eleştiriye de açık olmaları gerekmektedir. Eleştirilerin amaçlı, objektif, tarafsız ve kişi için özel olması gereklidir. Yöneticiler çalışanları eleştirirken bu ilkelere uygun şekilde hareket etmelidir ve çalışanlar da kendi davranış ve düşüncelerinde bu eleştirileri saygılı ve hoşgörülü bir yapı içerisinde değerlendirmelidir (Aydın, 2001). Bu noktada önem arz eden hak ve özgürlükler birlikte kullanılmakta ancak birbirleriyle karıştırılmakta olan etik değerlerden bir diğeridir. Aslında özgürlük, insanın bir şeyi yapma ya da yapmama serbestliği anlamıdır. Devletin ya da başka herhangi bir gücün herhangi bir şey için zorlamamayı, baskı altında tutmamayı ifade etmektedir. Hak ise, özgürlük kavramından daha geniş bir anlamı taşımaktadır. Bu kavram sadece serbest olunmasını değil, öte yandan devletten ya da toplumdaki bazı taleplerde bulunulmasını içermektedir (Aydın, 2001). Hayek'e göre gerçek ve olması muhtemel özgürlük kavramı, insanın, bir başka kişinin keyfi bir kararıyla belirli bir halde davranılmaya zorlanabileceği bir eylemde bulunmaksızın, kendi kararlarına ve amaçlarına göre davranabilmesini ifade etmektedir. Yani özgürlük olgusu, başka bir kişinin keyfi talebinden bağımsız hareket edebilmesi durumu demektir (Kurt, 2006).

Etik değerlerden emeğin hakkını verme ise; emek çalışan kişinin örgütsel kazanımını elde edebilmek için sarf ettiği zihinsel zekânın ve

bedensel gücünün kullanıldığı demektir. Çalışan kişinin emek hakkının karşılığı, örgütün çalışana vereceği ödemedir. Ödeme çalışanın üretim faaliyetleri için örgüte yönelik harcamış olduğu değer artışından hak edilmiş olan değer kendisine çevrilmesidir (Aydın, 2001). İnsanın, hak edilmiş olanın kendisine verilmediği takdirde ya da bu hakkın adaletli bir şekilde paylaştırılmadığı durumda, örgüte bağlılığında ve iş performansında gerilemeler meydana gelecektir. Bu sebeple etik değerlerden olan yasa dışı emirlere karşı direnme kanunda açık bir ifade ile belirtilmiş olmasına rağmen iş görenler, bazen yasa dışı ancak üstleri tarafından yerine getirilmesi için istenilen emirlerle karşı karşıya kalabilmekte ve istenileni yapmaktadırlar. Oysa hukuki açıdan suç teşkil etmekte olan emirlerin yerine getirilmemesi hususunda yöneticilere karşı kesin tavır içerisinde olmaları gerekmektedir. Emirlerin yasalara uygun olmadığına üstlerine hatırlatılması, yöneticilerin yönetim yapısı içerisinde keyfiliklerinin ortadan kaldırılması ve hukukun üstünlüğünün sağlanmış olması gerekmektedir (Aydın, 2001).

2.4. İdari Etik Kavramı

İdari etik kavramı idari eylemlerde uyulması gereken ilkeler ve davranış kuralları olarak tanımlanmaktadır (Thompson, 1985). İdari etik kavramı, etik kavramının ele alınmasıyla ortaya çıkan bir kavramdır.

İdari etik bir bakıma örgüt kültürünü ve örgütte çalışanları, sahip oldukları değer yargılarına uygun davranışları ihtiva eden bir kavramdır. Bu anlamı idari etiğin olumlu ve olumsuz iki farklı konusu olmaktadır (Yatkin, 2008). İdari etik kavramı iyi ya da kötü ayırımından yola çıkarak yönetici tutumlarının nasıl olması ve nasıl olmaması gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu sebeple idari etik kavramı geçmişten günümüze üzerinde durulan bir kavram olmuştur. Özellikle son zamanlarda akademik alanda bu kavram ile ilgili tartışmaların artmasının sebebi ise kamu ve özel sektördeki yönetsel bozulmaların ve kirliliğin önlenmek istenmesidir (Dağdelen, 2005). Yönetimde etik ilkeler; adalet, eşitlik, dürüstlük ve doğruluk, tarafsızlık, sorumluluk, insan haklarına saygı, hümanizm, bağlılık, hukukun üstünlüğü, sevgi, hoşgörü, saygı, tutumluluk, demokrasi, açıklık, yasadışı eylemlere direnme, emeğin hakkını vermek, çalışanlara örnek olmak, nazik olmak, sır saklamak, mütevazı olmak şeklinde sıralanmaktadır (Aydın, 2002).

Yönetim sürecinde kararlarda, uygulamalarda, eylem ve işlemlerde kaçınılması gereken davranışlar etik dışı davranışlar olarak değerlendirilmektedir. Bu davranışlar; ayrımcılık, kayırma, rüşvet, yıldırma korkutma, ihmal, istismar, bencillik, yolsuzluk, işkence, yaranma dalkavukluk, şiddet-baskı-saldırganlık, iş ilişkilerine politika karıştırma, hakaret ve küfür, bedensel ve cinsel taciz, kötü alışkanlıklar, görev ve yetkinin kötüye kullanımı, zimmet, bağnazlık olarak sıralanır (Aydın, 2002).

2.5. Yerel Yönetimlerde İdari Etik ve Kamu Hizmetlerinde Verimlilik İlişkisi

1982 Anayasası'nın 128. Maddesi'nde yerel yönetimler; il belediye ve köy halkının ortak ve yerel ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulmuş, kuruluş esasları kanunda belirtilmiş ve karar organları seçilerek oluşturulmuş tüzel kişiler olarak tanımlanmıştır.

150 yıllık bir geçmişi bulunan belediyeler, Osmanlı İmparatorluğu döneminden Türkiye Cumhuriyeti'ne kadarki Türk idari teşkilatında yer alan yerel yönetimlerdendir (Çöpöğlü, 2016). Yerel yönetimler içerisinde belediyelerin, mahalli müşterek ihtiyaçların karşılanması hususunda ayrı bir öneme sahip olduğu görülmüştür. Vatandaşların katı atıkların

toplanması ve değerlendirilmesi, içme suyu, ulaşım, park alanlarına ulaşım, temizlik, çevre, yol gibi mahalli müşterek ihtiyaçları belediyeler tarafından karşılanmaktadır. Söz konusu mahalli müşterek ihtiyaçların karşılanmasında, belediyenin en temel görevlerinden birisi; hizmetten yararlananların karşılaştığı sorunlara çözüm üretmektir. Bir diğer ifadeyle, belediyeler de tüm diğer mahalli idareler gibi, mahalli müşterek ihtiyaçları karşılamaya yönelik kamu hizmetlerini sunmakla kalmayıp hizmet kaynaklı sorunları sürdürülebilir şekilde çözmekle mükelleftir. Böylece yerel nitelikli kamu hizmetleri, azami düzeyde verimlilikle yürütülebilir.

Verimlilik kavramı, sözcük anlamı itibarıyla, mümkün olan en az girdiyle en fazla çıktının elde edilebilme çabasını ifade eder (Belgin, 2010). Hizmet ise; kişi ve makinaların, insanların ve araçların çabalarıyla yarattığı müşterilere direk fayda sağlayan fiziksel varlığı olmayan ürünlerdir (Üzerem, 1997). Ancak konuya, salt hizmet kavramı açısından yaklaşmak; hizmet-verimlilik ilişkisi ile ilgili bağlantının bulunmasına yardımcı olacaktır. Bu durum, incelenen konudan uzaklaşılmasına neden olacaktır. Dolayısıyla, verimlilik kavramının; “kamu hizmeti” ile ilişkisinin incelenmesi; konunun somutlaşması açısından önem arz eder.

Kamu hizmeti, idarelerin kamu yararı amacıyla üstün ve ayrıcalıklı yetkilerini kullanmak suretiyle yürüttükleri, bizzat kendileri tarafından veya idarenin yakın denetimi ve gözetimi altında özel hukuk kişileri tarafından yürütülen idari faaliyetlerdir. Bir diğer ifadeyle kamu hizmeti, özel hukuk tüzel kişileri tarafından doğrudan ifa edilemeyen, mutlaka kamu gücü denetiminde ve gözetiminde veya bizzat kamu gücü kullanılarak yürütülen hizmetlerdir. İdari faaliyetlerden kamu hizmetlerinin en önemli özellikleri; devamlılık, eşitlik, bedelsizlik ve uyarlanabilirliktir.

Ülke çapında yürütülen milli kamu hizmetleri (adalet, güvenlik, sağlık, eğitim hizmetleri gibi) olabildiği gibi, mahalli müşterek ihtiyaçları karşılamak üzere sunulan yerel kamu hizmetleri de söz konusudur. Örneğin; Ardahan İl’inde yaşayan kişilerin mahalli müşterek ihtiyaçları ile Antalya İl’inde yaşayan kişilerin mahalli müşterek ihtiyaçları doğal olarak birbirinden farklıdır. Ardahan’da kış mevsiminde yaşanan olumsuz hava koşulları nedeniyle; kamu hizmetlerinin aksamaması adına belediyenin alması gereken önlemler ile Antalya Büyükşehir Belediyesi’nin kış mevsiminin ılık olmasından dolayı alacağı önlemler birbirinden farklıdır. Bu bağlamda, farklı mahalli müşterek ihtiyaca göre, belediyenin sunacağı yerel kamu hizmetlerinin türü, sunulma şekli, beklenen verimlilik, verimliliği etkileyen faktörler değişecektir. Dolayısıyla bir yerel yönetim tarafından sunulan kamu hizmetinin verimliliği araştırılırken; “coğrafi koşullar, mahalli müşterek ihtiyaçların değişkenliği, ikamet eden kişilerin beklentileri, il ile ilgili yönetim politikalarının” değişken unsurlar olduğu kabul edilmelidir. Bir başka deyişle yerel yönetimler; kamu hizmeti politikalarını belirlerken halkın memnuniyetini, hizmette bulunması gereken kaliteyi ve verimlilik olgularını temel olarak dikkate almaktadır (Delice ve Daştan, 2015).

Öte yandan, yerel kamu hizmeti-verimlilik ilişkisinde değişken olmayan, sabit olan ancak verimliliği doğrudan etkileyen sabit belirleyici unsur; “etik” kavramıdır. Günlük hayatta sıklıkla karşılaşılan bir kavram olan etik; idari açıdan farklı anlamlara ve etkilere haizdir. İdari etik şeklinde ifade edilebilen bu kavram, idarecilerin ve astlarının etik kurallara bağlı kalarak hareket etmelidir. Kanaatimizce idari etik, öyle güçlü bir kavramdır ki, idareciler ve tüm kamu görevlilerinin sadece kamu hizmetlerini yürütürken değil, istihdam edildikleri kurum veya kuruluşların menfaatlerinin korunması açısından da idari etiğe bağlılıkları bir zorunluluktur. Böylelikle sunulacak olan hizmetlerde verimlilik artırılıp devamlılık sağlanabilecektir.

Yerel yönetimlerin sundukları hizmetlerin kalitesinin artmasının yanı sıra prestij ve statünün gelişmesi yönündeki atılan adım, insan unsuruna ait

kaynağın daha dinamik yapıda kullanılmasıyla gerçekleşecektir. İnsan kaynakları bakımından etkin bir yönetim yapısı oluşturabilmek ve insan kaynaklarından etkili bir şekilde faydalanabilmek için kabiliyetli kişilerin işe başlatılması, sistematik eğitim desteği verilmesi, personele ihtiyacı kapsamında gerekli yardımların sağlanması, çalışan ve kurum çıkar dengesinin yapılması, ekip çalışmalarının yaygınlik kazandırılması gerekmektedir (Pekküçükşen, 2018). Hizmette verimlilik ve kalitenin artırılması hususunda etik kurallar sadece yararlanılan değil, aynı zamanda belirleyicidir. Bir diğer ifadeyle etik-kamu hizmeti verimliliği ilişkisinde kamu görevlilerinin kariyer ilkesine bağlı kalarak istihdam edilmesi de etkili bir durumdur.

İdari etik, etik ilkelerinin idari açıdan yansımasıdır. “İdare etmek”, yetki kullanımını gerektirir. Yetki ise sorumluluk getirir. Genel olarak idari etik kavramı yönetim dahilinde saygıyı, doğruluğu, güveni, dürüstlüğü içerir. Sadece idarecilerin değil, kurum veya kuruluşta çalışan tüm kamu görevlileri tarafından uygulanabilmesini ifade eder (Kaplan, 2009). İdari etik ilkelerinin benimsendiği idarelerde, personelin kuruma güveni, verimliliği ve motivasyonu olumlu yönde gelişmektedir.

Yerel yönetimlerde idari etik kültürünün geliştirilebilmesi için yöneticilerin liderlik etmeleri beraberinde personellerin yönlendirilmesi açısından oldukça önemlidir. Ancak etik hareketler ferdi iş ve uygulamaların ilerisinde kurumsal yapıyla bütünlük kazanması, etik kültürünün kurumsal kültür haline dönüştürülmesi, kuruma ait iş ve hizmetlerin iyi yönetim prensiplerinin hâkim olması gerekmektedir (Akdeniz, 2019). Eğer yöneticiler etik kültürünü tamamen benimsemezlerse personeller bu durumu fark edecek ve bu olay karşısında personel ile yönetim arasında riyakârlık hissini oluşturacaktır (Küçüköğlü, 2012).

İdari etik kurallarına uyarak oluşturulmuş belediyeçilik sisteminde hiyerarşik yapının her birimi bu felsefe sistemine dâhil olmaktadır. Bu sistem hem belediye içerisine hem de beklentileri olan bölge halkına sunulacak hizmet kalitesinin bakış açısına olumlu etki etmektedir. Hizmeti kullananlarla yakın ilişki kurularak onlara sunulan hizmetin kontrolü şeklinde algılanmasından kurtulmuş olan yerel yönetimler, sundukları hizmetin nasıl daha verimli ve kaliteli olabilmesinin cevaplarını araştırmaya başlamışlardır. Bu şekildeki yönetim anlayışının hakim olduğu yerel yönetimlerde, bir taraftan kaynakların daha verimli kullanılması ile hizmetteki öncelik sırasına göre hizmetin ihtiyaçlarının karşılanması sağlanırken, diğer taraftan hizmet kullanıcılarının isteklerine uygun hizmetlerin sunulması amacıyla hizmetlerdeki kalitenin artırılmasıdır (Torlak ve Özdemir, 1999). Bölge halkının talepleri belediye açısından önemsenerek usulüne uygun giderilmektedir.

Etkin bir belediyeçilik anlayışı için o bölgede yaşayan halkın ihtiyaçlarını giderecek şekilde gerekli hizmet ağı oluşturulmalıdır. Bölge halkının ihtiyaçlarına cevap verecek olan belediyeler bu hizmeti sunmakla yükümlüdürler. Ancak bu anlayışa göre hareket eden yerel yönetimlerin verdikleri hizmet etkin olabilmektedir (Çelik vd., 2008).

Belediyeçilik hizmetinin verimli olabilmesi için sunulan hizmetin o bölgedeki halkı tatmin ederek ihtiyaçların giderilmesi gerekmektedir. Halk kendi iradesi ile seçmiş olduğu yerel yönetimlerin bölgeye yatırım yapmasını ve bölge halkının refah düzeyinin artmasını beklemektedir. Yerel yönetimlerin en önemli bölümü olan belediyeler çağdaş demokrasi zihniyetinin esas olgusu sayılan katılımcılık işlevini rahatça uygulayabildiğinden belediyeler ve demokrasi arasındaki ilişki oldukça yakındır (Yılmaz, 2014). Demokrasinin etkisinin en fazla hissedildiği belediyelerde bölge halkı özgür iradesiyle katılım sağlamaktadır.

5393 sayılı Belediye Kanunu1. Maddesi’nde belirtildiği üzere belediyeler yapısal ve işlevsel olarak üç ana bölümden oluşmaktadır.

Bunlar, doğrudan o bölge sınırları içerisinde bölge halkı tarafından seçilmiş olan belediye başkanı, belediye meclisi ile belediyenin hizmet birim idarecileri ve belediye meclisinin seçmiş olduğu üyelerin oluşturduğu belediye encümeni bölümleridir (Apa, 2013). Bölge halkı o bölge için hizmet etmesi gereken yapıya demokratik sistem ile katılım sağlayarak belediye başkanını seçmektedir. Seçimle göreve gelen belediyedeki hiyerarşinin en üst kısmında yönetici ve temsilcisi belediye başkanıdır. Belediye başkanlığı kişinin ölümü ve istifası durumlarında kendiliğinden son bulmaktadır (Işık, 2013).

Yerel yönetimler; bölge halkının güveni ve desteği ile vatandaşın istekleri doğrultusunda, katılımcı ve demokratik yapıda hizmeti sunarak etkin bir amaca ulaşmış olmaktadır. Günümüzde belediyelerin muazzam vazifeleri arasında sayılmakta olan yerel temsiliyet ve katılımının sağlanması, yerel kimlik oluşturulması, aktif yurttaşlık gelişmesi, yerel topluluğun içerisinde birlik olma, bütünlük, aidiyet ve dayanışma duygularının geliştirilmesidir (Kaya, 2012). Yerel seçim sonucunda görev alan yöneticilere yönelik etik kurallara aykırı ve standartlara uymayan davranışların engellenebilmesi için 2004 yılında 5176 sayılı kamu görevlileri etik kurulu kurulması hakkında kanun mevcuttur. Kurul seçim sonucunda göreve gelen kişilere yönelik yapılan ihbarlara soruşturma açmaktadır (Özer, 2012). Etik kuruluna bildirilen ihbarlarda belediyeler hakkında; eleman alımı hususunda usulüne uygun davranılmadığı, verilmiş olan yargı kararlarına uyulmadığı, imar projelerinde usulsüzlük yapıldığı, belediye başkanınca belediyeye ait kaynakların kişisel harcamaları için kullanılması, ihtiyaç olmadığı halde danışman hizmetinin alınması gibi konular yer almaktadır (Sayılanoğlu, 2015). İdari etik kurallarının bütün olarak uygulanmaması halinde yönetimdeki sistemlerin yapısına karşı halkın güven seviyesinin azalmasının meydana gelmesi oldukça doğal bir durum olmaktadır (Örselli, 2010).

3. Araştırma

Makalenin genelinde etik kuralların, yerel yönetimlerde ve özellikle belediyelerde, kamu hizmeti- verimlilik ilişkisinin değerlendirilmesi amacıyla Ardahan Belediyesi çalışanlarına yönelik analizler yapılmıştır.

3.1. Araştırmanın Konusu ve Önemi

Yerel yönetimlerde etik dışı gerçekleştirilen faaliyetler, her şeyden önce hukuk sistemine ve yerel yönetimlere olan güveni azaltmaktadır. Yerel yönetimlerde işlerin düzenli ve sorunsuz bir şekilde devam ettirebilmesi için ve vatandaşların yerel yönetime karşı güvenin zedelenmemesi için yerel yönetimlerde etik davranış ilkelerine uymaları gerekmektedir. Yerel yönetimlerde meydana gelen etik dışı davranışların çalışanların moral ve motivasyonlarını olumsuz şekilde etkileyecek ve yerel yönetimlerde hizmet ve verimlilik kaybına neden olacaktır. Bu bağlamda çalışmamız, yerel yönetimler de çalışanların etik değerlere göre faaliyette bulunmalarının yerel yönetimlerin sunduğu kamu hizmetlerinde verimlilik bakımından önem taşır.

3.2. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmada, Ardahan Belediyesi çalışanlarının, uyması gereken etik kuralların uygulanabilirliği ve elde edilen verimlilik sonuçlarına yönelik tespitler yer almaktadır. Etik düşüncelerin, hizmet verimliliği üzerindeki etkisinin değerlendirilmesini amaçlamaktadır.

Araştırma yöntemi, nicel olarak tasarlandığından dolayı verilerin toplanmasında Ardahan Belediyesi bünyesinde görev yapan belediye

çalışanlarının etik ilkeleri hususundaki tutumlarının belirlenmesine yönelik görüşlerinin değerlendirilmesi amacıyla bir anket çalışması yapılmıştır. Beşli likert anket modeli kullanılarak etik düşünce kavram ve ilkelerinin uygulanmasının hizmette verimlilik düzeyi üzerine elde edilen bulgular neticesinde analizler yapılmıştır.

Anketten elde edilen sonuçlardan sadece frekans değerlere bakılarak yorumlandığından ve karşılaştırma yapılmadığından dolayı excel programı kullanılarak tablolar oluşturulmuştur. Ayrıca literatür taraması yapılarak betimsel araştırma modeli tekniği uygulanmıştır. Anket soruları hazırlanırken, soruların tamamı Prof. Dr. Ahmet Yatkin, "Etik Düşünce ve Davranışın Yerel Yönetimlerde Hizmet Verimliliğinin Arttırılmasında Rolü ve Önemi (Elazığ Belediyesi Örnek Alan Araştırması), Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi (2008), çalışmasında kullanılmış olduğu anket sorularından faydalanılmıştır. Anket soruları daha önceden kullanılmış olduğundan dolayı güvenilirlik geçerlilik çalışması yapılmamıştır.

3.3. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Ardahan Belediyesi bünyesinde görev yapmakta olan tüm çalışanlar oluşturmaktadır. Evrenin tamamına ulaşmak amacıyla çalışmakta olan tüm personele anket uygulanmıştır. Örneklem Ardahan Belediyesi bünyesinde çalışmakta olan 122 belediye personeline örnekleme yöntemi kullanılarak uygulanmıştır. Buna göre anketin uygulanması gereken örneklem Ardahan belediyesi bünyesinde çalışan tüm personellerdir. Uygulanan anket sayısı 122'dir. Ancak geri dönen anket sayısı 85'dir. Bunlardan 6 tanesi eksik ve yanlış doldurulmadan dolayı elenmiş ve 79 anket değerlendirmeye alınmıştır.

3.4. Katılımcılara Ait Demografik Bulgular

Ardahan Belediyesi anket uygulamasında 122 çalışan kişi sayısı içerisinde 79 anket katılım verileri dikkate alınarak analiz sağlanmıştır. Alan araştırmasının örneklemini oluşturan Ardahan belediyesi personellerinin, sahip olduğu demografik özellikler ve cinsiyet, medeni hali, yaş, eğitim durumu, mesleki unvan ve meslekte çalıştıkları yıl değişkenlerine göre analizler yapılmıştır.

Çizelge 1. Katılımcıların cinsiyete göre dağılımı

Cinsiyet	Erkek	Kadın
N	45	34
%	57	43

Çalışmaya katılan belediye personellerinin cinsiyet dağılımlarına bakıldığında %57 (45)'i erkek, %43 (34)'ü kadın katılımcılardan oluşmaktadır.

Çizelge 2. Katılımcıların eğitim seviyesine göre dağılımı

Yaşınız	20-25	26-30	31-35	36-40	41-45	46+
N	0	10	23	34	9	3
%	0	13	29	43	11	4

Çizelge 3. Katılımcıların medeni duruma göre dağılımı

Medeni Haliniz	Bekar	Evli
N	13	66
%	16%	84%

Çalışmaya katılan belediye personellerinin medeni hal dağılımlarına bakıldığında %84 (66) evli, %16 (13)'ü bekar katılımcılardan oluşmaktadır.

Çizelge 4. Katılımcıların eğitim seviyesine göre dağılımı

Eğitim Seviyesi	İlk/Ortaokul	Lise	Ön Lisans	Lisans	Yüksek Lisans/Doktora
N	3	33	21	15	7
%	4	42	27	19	9

Çalışmaya katılan belediye personelleri %4 (3)'ü ilk/ortaokul, %42 (33)'ü lise, %27 (21)'i ön lisans, %19 (15)'i lisans, %9 (7)'si yüksek lisans/doktora mezunu çalışanlar oluşturmaktadır.

Çizelge 5. Katılımcıların mesleki unvana göre dağılımı

Mesleki Unvan	Müdür	Memur	Zabta	İşçi	Hizmetli	Diğer
N	3	21	9	34	0	12
%	4	27	11	43	0	15

Çalışmaya katılan belediye personelleri %4 (3)'ü müdür, %27 (21)'i memur, %11 (9)'ü zabta, %43 (34)'ü işçi, %15 (12)'si diğer mesleki unvan oluşturmaktadır.

Çizelge 6. Katılımcıların kurumdaki görev yılına göre dağılımı

Kurumdaki Görev Yılı	1den az	1 ve 5	6 ve 10	11 ve 15	16 ve 20
N	0	25	16	23	15
%	0	32	20	29	19

Çalışmaya katılan belediye personelleri %32 (25)'i 1-5 yıl, %20 (16)'sı 6-10 yıl, %29 (23)'ü 11-15 yıl, %19 (15)'i 16-20 yıl kurumdaki görev yılı oluşturmaktadır.

3.5. Araştırma ile İlgili Bilgiler

122 adet dağıtılan anket formlarının 79 adeti değerlendirmeye alınmıştır. Uygulanan anket çalışmaları sonucunda aritmetik ortalama ve standart sapma hesaplanmış bulunmaktadır. Aritmetik ortalama, bir sayı serisinde ki sayıların toplamının serinin eleman sayısına bölünmesi sonucu elde edilmesini ifade etmektedir. Yapılan bu çalışmada hesaplanmış olan aritmetik ortalama bütün ana kitlenin ortalamasını ifade etmektedir. Hesaplanmış olan standart sapma ise ana kitleyi oluşturmuş olan bütün birimlerin aritmetik ortalamaya olan uzaklık değerlerini oluşturmaktadır. Tablolarda da her bir değişkenin ilk satır anketteki seçenek için verilmiş olan cevapların toplam rakamını, ikinci satır ise verilen cevapların ana kitle üzerinden yüzdelik oranını ifade etmektedir.

Tablo 1. Yöneticilerin adalet ve yasalık durumlarına katılma dereceleri

Değişkenler	1	2	3	4	5	Ort.	St. Sp.
Adalet ve Yasallık							
Yönetim Kuralları Herkese Eşit Uygular	66	3	0	3	7	1,25	1,513
Yönetim Kuralları Herkese Eşit Uygular	0,84	0,04	0	0,04	0,09		
Yönetim Astarın Haklarını Kullanma Özgürlüğünü Kısıtlamaz	57	9	9	0	4	1,05	1,551
Yönetim Astarın Haklarını Kullanma Özgürlüğünü Kısıtlamaz	0,72	0,11	0,11	0	0,05		
Yönetim Ödülü Hak Edene Verir	57	9	0	3	5	1,4	1,744
Yönetim Ödülü Hak Edene Verir	0,72	0,11	0	0,04	0,06		
Yönetim Meslek İlkelerine İçten Bağlıdır	66	6	3	0	4	0,96	1,359
Yönetim Meslek İlkelerine İçten Bağlıdır	0,84	0,08	0,04	0	0,05		
Yönetim Yetkisini Yasal Sınırlar İçinde Kullanır	63	9	3	0	4	0,97	1,397
Yönetim Yetkisini Yasal Sınırlar İçinde Kullanır	0,8	0,11	0,04	0	0,05		
Yönetim Amaçları Gerçekleştirmek İçin Yasadışı Yollara Başvurmaz	67	9	3	0	0	0,48	1,192
Yönetim Amaçları Gerçekleştirmek İçin Yasadışı Yollara Başvurmaz	0,85	0,11	0,04	0	0		

Tablo 1'de rakamlarla ifade edilen anketteki seçenekler için açıklama şu şekildedir: 1. Kesinlikle Katılıyorum 2. Kısmen Katılıyorum 3. Katılıyorum 4. Katılmıyorum 5. Kesinlikle Katılmıyorum.

Tablo 1'de adalet ve yasalık üzerine anket aracılığıyla sorulmuş olan sorulara verilen yanıtların neticesinde bazı cevapların eşit dağılım gösterdiği görülmektedir. Toplam 79 anket yanıtı içerisinde "Yönetim Kuralları Herkese Eşit Uygular", ve "Yönetim Meslek İlkelerine İçten Bağlıdır" 66 olumlu geri dönüşüm ile %84' lük pay oranı sağlanmıştır. "Yönetim Amaçları Gerçekleştirmek İçin Yasadışı Yollara Başvurmaz" 67 olumlu katılım sağlanarak %85 ile ana kitleden yüksek oranı ifade etmektedir. Bu durum yönetim içerisinde adaletin sağlandığı ve yöneticilerin yasalara uygun olarak görevlerini uyguladıklarını ortaya koymaktadır. Yönetim içerisinde adaletli yaklaşım ve yasalara uygun hareket edilmesi personelin motivasyonu ve güveni açısından oldukça önemli olmaktadır.

Yine Tablo 1'de eşit dağılım göstermekte olan "Yönetim Astarın Haklarını Kullanma Özgürlüğünü Kısıtlamaz" ve "Yönetim Ödülü Hak Edene Verir" sorularının 57 kişinin vermiş olduğu yanıtların olumlu geri dönüşüm sağlandığı ve pay oranı %72 olduğu görülmektedir. Ancak Yönetim Ödülü Hak Edene Verir sorusuna 8 katılımcının vermiş olduğu olumsuz yanıt göz ardı edilmemelidir. Ana kitle içerisinde küçük paya sahip olmuş olsa da beklenen standart sapma değerini olması gereken bir değerinin üzerine çıkarmaktadır. Bu durum verilen yanıtların uç noktalarda verilmiş olduğunu ifade etmektedir. Yöneticilerin personele performanslarının karşılığında hak ettikleri ödülün almaları konusunda titizlikle davranmaları gerektiği konusunu değerlendirmeye almaları gerekmektedir.

Tablo 2. Yöneticilerin eşitlik ve tarafsızlık durumuna katılma dereceleri

Değişkenler	1	2	3	4	5	Ort.	St. Sp.
Eşitlik ve Tarafsızlık							
Kurum Yöneticileri Astlarını Rakip Değil Aynı Sistemin Parçaları Olarak Görür	70	0	3	3	3	1	1,346
Kurum Yöneticileri Başkalarının Görüşlerine Değer Verir	63	7	3	3	3	1,01	1,436
Kurum Yöneticileri Astları Arasındaki Anlaşmazlıklara Taraf Olamaz	51	6	12	3	7	1,32	1,859
Kurum Yöneticileri Çalışanların Yasal Haklarını Kullanmalarını Sağlar	72	4	3	0	0	0,43	1,128
Kurum Yöneticileri Çalışanlarına Hiçbir Ayrıcalık Tanımaz	59	7	3	6	4	1,18	1,603
Kurum Yöneticileri Astlarını Kişisel İşlerinde Kullanmaz	68	4	3	0	4	0,96	1,333

Tablo 2’de rakamlarla ifade edilen anketteki seçenekler için açıklama şu şekildedir: 1. Kesinlikle Katılıyorum 2. Kısmen Katılıyorum 3. Katılıyorum 4. Katılmıyorum 5. Kesinlikle Katılmıyorum

Tablo 2’de katılımcılara sorulmuş olan “Kurum Yöneticileri Çalışanların Yasal Haklarını Kullanmalarını Sağlar” sorusuna 72 katılımcının olumlu cevap vererek ana kitle içerisinde %91 payla yüksek bir orana sahip olduğu görülmektedir. Yönetimin çalışanların sahip oldukları yasal haklarının kullanılmasında destekleyici rol almaları çalışanlar tarafından olumlu görüş olarak belirtilmektedir.

Tablo 2’de “Kurum Yöneticileri Astları Arasındaki Anlaşmazlıklara Taraf Olamaz” sorusuna 51 katılımcının olumlu görüş bildirmesinin yanı sıra 10 katılımcının olumsuz görüş bildirerek %13 oranıyla yönetimde çalışanlar arasındaki uyumsuzluklarda yöneticilerin taraflı davrandıkları yönünde belirtilmektedir. Çalışanlar arasındaki bu görüş farklılığının belirtilmesi yönetimin eşitlik ve tarafsızlık uygulamasının değerlendirilmesi gerekmektedir. Yönetimsel etik ilkeleri içerisinde önemli kavram olarak yer almakta olan eşitlik ve tarafsızlık ilkeleri yerel yönetimlerde önem arz etmektedir. Yöneticiler ve çalışanlar arasında denge unsuru sayılan bu kavram yönetimin sorumlulukları arasında yer almaktadır.

Tablo 3. Yöneticilerin dürüstlük durumuna katılma dereceleri

Değişkenler	1	2	3	4	5	Ort.	St. Sp.
Dürüstlük							
Kurum Yöneticileri İnsan İlişkilerinde Yapıcıdır	63	3	6	4	3	1,08	1,5
Kurum Yöneticileri Astlarını Korkutmaz Baskı Aracı Olarak Kullanmaz	73	3	3	0	0	0,42	1,115
Kurum Yöneticileri Kamu Çıkarlarını Kendi Çıkarlarının Üstünde Tutar	66	6	0	3	4	1,04	1,397
Kurum Yöneticileri İnsan Gücünü ve Zamanı İyi Kullanır	63	6	0	3	7	1,25	1,551
Kurum Yöneticileri Belediyenin Kaynaklarını Kendine Çıkar Sağlamak İçin Kullanmaz	69	10	0	0	0	1,04	1,128

Kurum Yöneticileri Hediye ve Rüşvet Kabul Etmez	66	4	6	0	3	0,92	1,359
Kurum Yöneticileri Doğruluk ve Hakkaniyet İlkelerini Yaşama Geçirmeye Çalışır	66	4	6	3	0	0,78	1,321
Kurum Yöneticileri Çalışanların Sorunlarına Duyarlı, Farklı Görüşlerin İfade Edilmesine Olanak Tanır	66	7	3	3	0	0,71	1,282
Kurum Yöneticileri Çalışkanlığa, Dürüstlüğe ve Yüksek Performansa Değer Verir	66	7	0	3	3	0,96	1,359

Tablo 3’te rakamlarla ifade edilen anketteki seçenekler için açıklama şu şekildedir: 1. Kesinlikle Katılıyorum 2. Kısmen Katılıyorum 3. Katılıyorum 4. Katılmıyorum 5. Kesinlikle Katılmıyorum

Tablo 3’te uygulanmış olan ankete katılımcıların “Kurum Yöneticileri Astlarını Korkutmaz Baskı Aracı Olarak Kullanmaz” sorusuna 73 katılımcının kesinlikle katılması 6 katılımcının olumlu katılım sağlaması neticesinde çalışanların görüşlerinin aykırılık göstermemesi yönetimin baskı yapmadığı görüşünü ifade etmektedir. Bu olumlu geri dönüşüm yönetim ile çalışanlar arasındaki ilişki bağının güçlülüğünü belirtmektedir.

Tablo 3’te “Kurum Yöneticileri Doğruluk ve Hakkaniyet İlkelerini Yaşama Geçirmeye çalışır”, ve “Kurum Yöneticileri Çalışkanlığa, Dürüstlüğe ve Yüksek Performansa Değer Verir” sorularına katılımcılardan 66 kişi olumlu katılım sağlayarak ana kitlenin %84 pay oranıyla yönetimin dürüstlük ilkesini önemseydiğini ifade etmektedir. Etik ilkeleri içerisinde yer almakta olan dürüstlük ilkesinin belediye yönetiminde benimsenmesi yöneticilerin hem çalışanlara karşı hem de vatandaşlara karşı sorumluluklarında ve iletişimde güven oluşturmaktadır.

Tablo 4. Yöneticilerin sorumluluk ve mesleğe bağlılık durumuna katılma dereceleri

Değişkenler	1	2	3	4	5	Ort.	St. Sp.
Sorumluluk ve Mesleğe Bağlılık							
Kurumda Yöneticiler Astlarıyla Takım Çalışması Yapar	63	3	9	4	0	0,89	1,423
Kurum Yöneticiler Astlarıyla İlişkide (Konuşma) Güven Vericidir	63	4	6	3	3	1,05	1,474
Kurumda Yöneticiler Çalıştığı Kurumun Sosyal Statüsünü Yükseltmeye Çalışır	66	0	6	7	0	0,97	1,423
Kurumda Yöneticiler Mesleğini İnsanlara Hizmet Etme Aracı Olarak Görür	63	10	0	0	6	1,08	1,436
Kurumda Yöneticiler Sorumluluk Almaya İsteklidir	60	6	0	7	6	1,3	1,654
Kurumda Yöneticiler Kurumun Kaynaklarını Gereksiz Yere Harcamaz	60	10	3	3	3	1,01	1,474
Kurumda Yöneticiler Görevini Layıkıyla Yapabilir	66	7	0	3	3	0,96	1,359
Yönetim Kurum ve Çalışanların Çıkarlarını Düşünür	66	10	0	0	3	0,82	1,282

Yöneticiler Kurumsal Başarı İçin Kimlik, Katılım ve Yetkinlik İlkelerini Temel Alır	57	7	15	0	0	0,8	1,474
Kurumda Yöneticiler Çalışanları Motive Eder ve Çalışkanlığa, Çalışanların Kimliğine Değer Veren Bir Çalışma Kültürü Oluşturarak Sonlara Yaklaşır	60	4	6	3	6	1,24	1,628
Kurumda Yöneticiler Etik İlke Sınırları İçerisinde Kurumun Tüm Potansiyelini Harekete Geçirir	57	3	9	7	3	1,2	1,692
Kurumda Yöneticiler Etik Düşünce ve Davranışı Çalışanlara Yüksek Moral Verir ve Kendisine Güven Duymasını Sağlar.	60	3	3	7	6	1,33	1,692

Tablo 4’te rakamlarla ifade edilen anketteki seçenekler için açıklama şu şekildedir: 1. Kesinlikle Katılıyorum 2. Kısmen Katılıyorum 3. Katılıyorum 4. Katılmıyorum 5. Kesinlikle Katılmıyorum.

Tablo 4’te değişkene ait “Kurumda Yöneticiler Çalıştığı Kurumun Sosyal Statüsünü Yükseltmeye Çalışır” ve “Kurumda Yöneticiler Görevini Layıkıyla Yapabilir” sorularının cevapları katılımcılar tarafından yüksek oranda olumlu katılım sağlanmıştır. 66 katılımcının olumlu cevap vermesi neticesinde %84’lük payla sorumluluk ve mesleğe bağlılık değişkenlerine ait soruların yanıtlarının belediye içerisinde pozitif yönlü görüş olduğunu belirtmektedir. Yöneticilerin çalıştıkları kurumun benimsenmeleri ve bu kurumda gerekli yükümlülükleri icra ederek etik ilkelerinden biri olan sorumluluk kavramının yerine getirilmesi çalışanlar tarafından görülmektedir. Yönetim gerekli sorunlulukları yerine getirirken çalışanlar ile yönetici arasındaki güveni sağlayarak yöneticilerin sorumluluk sahibi olması gerekmektedir.

Tablo 5. Çalışanların etik ile ilgili düşüncelerine göre katılma dereceleri

Değişkenler	1	2	3	4	5	Ort.	St. Sp.
Çalışanların Düşüncesi							
Kurumda Hizmet, Kalite ve Verimlilik İçin Üst Yönetimin Liderliği Şarttır.	70	0	9	0	0	0,64	1,231
Kurumda Bir Davranışın Etik Doğruluğu, Standartlar Tarafından Belirlenir	60	3	9	0	7	1,24	1,628
Kurumda Bir Davranışın Etik Doğruluğu Yasalar Tarafından Belirlenir	59	10	6	0	4	1,01	1,487
Kurumda Bir Davranışın Etik Doğruluğu Toplumsal Değerler ve Normlar Tarafından Belirlenir.	57	7	6	3	6	1,24	1,667
Kurumda Bir Davranışın Etik Doğruluğu, Kişinin Vicdanı Tarafından Belirlenir.	48	22	3	3	3	1	1,615

Tablo 5’te rakamlarla ifade edilen anketteki seçenekler için açıklama şu şekildedir: 1. Kesinlikle Katılıyorum 2. Kısmen Katılıyorum 3. Katılıyorum 4. Katılmıyorum 5. Kesinlikle Katılmıyorum

Tablo 5’te çalışanların düşüncelerini değerlendirmek için liderlik ve etik değerler üzerine yöneltilmiş olan değişkenlerin katılımcılar tarafından liderlik kavramının ilk sırada önemsenerek 70 katılımcının pozitif yönlü görüşünün %89’luk pay oranı olduğu belirtilmektedir. Yönetimde liderlik kavramının benimsenmesi etik ilkelerin uygulanması açısından oldukça önem arz etmektedir.

Tablo 5’te etik değerlere yönelik sorulmuş olan “Kurumda Bir Davranışın Etik Doğruluğu, Standartlar Tarafından Belirlenir” değişkenine

ait yanıtların neticesinde 60 katılımcının %76’lık pay oranı ve “Kurumda Bir Davranışın Etik Doğruluğu Yasalar Tarafından Belirlenir” değişkenine ait yanıtların neticesinde 59 katılımcının %75’lik pay oranı ile yasalara ve standartlara bağlılığın etik değerler üzerine vurgunun önemi belirtilmektedir. Etik değerlerin vicdan kavramı algısı ise katılımcılar tarafından toplamda 48 kişinin olumlu görüş bildirmesi neticesinde %61’lik pay oranı ile bu olgunun önemini belirtmektedir. Etik düşüncede vicdan kişinin davranışlarında ve kararlarında etkili olmaktadır.

4. Sonuç

Geçmişten günümüze kadar gelen yerel yönetimlerin hem demokrasinin vazgeçilmez unsurlarından birisi olduğu açıktır. Öte yandan kamu hizmetlerinin “mahalli müşterek ihtiyaçlar çerçevesinde yeniden tanımlanmasını sağlayan yerel yönetimler, vatandaş-idare yakınlaşmasında da rol oynar.

Gelişen teknoloji beraberinde beklentisi değişen vatandaşların taleplerini sadece merkezden idare etmenin zorluğu tartışılmaz bir gerçektir. Bu noktada önemli görevler üstlenmesi gereken yerel yönetimlerin buldukları yerin mahalli müşterek ihtiyaçlarının tespitinde teknolojik unsurların devreye sokulması (akıllı belediyecilik, akıllı kamu hizmeti gibi), belediyecilikte yeni bir sayfa açacaktır. Sadece teknolojik beklentilerin yükseltilmesi, hizmette verim alınmasını olumlu yönde etkilemez. Aynı zamanda kamu hizmetlerini yürütecek olan kamu görevlilerinin, “kamu yönetimi etiği, kamusal etik, idari etik” kavramları ile donatılması da bir zorunluluktur. Zira etik kurallara aykırı yürütülen bir kamu hizmeti, yapay zekâ teknolojilerinden bile yararlıdır; sonuç itibarıyla verimlilikten uzak, kamu zararını meydana getiren bir faktöre dönüşecektir.

Diğer yandan kaynakların temin edilmesi ve bu kaynakların ihtiyaçlar nezdinde belediyeler tarafından doğru ve verimli şekilde kullanılması gerekmektedir. Bu bilinçle hareket eden yerel yönetimlerden beklenen yönetim yapısı etik ilkelere uygun davranılmasını gerektirmektedir. Yerel yönetimler vatandaşın demokratik katılımı neticesinde üstlenmiş oldukları vazifeleri yerine getirirken yönetimde önem arz eden etik düşünceleri yönetim felsefesi olarak benimsemeleri gerekmektedir.

Etik kavramının yönetime uyarlanmış şekliyle idari etik kavramının yerel yönetimlerde hizmet verimliliği, kaynak kullanımı, çalışan iş tatmini, iyi yönetim olgularında etkili olmaktadır. Günümüzde etik dışı davranışların yaygınlaşması bir kez daha etik kavramının önemini ortaya koymaktadır.

Yerel yönetimlerde etik düşünce kavramının benimsenerek doğru şekilde uygulanması sonucu vatandaşlarda ve çalışan personelde güven duygusu oluşmaktadır. Yöneticilerin etik ilkelerde lider olmaları, yönetimin her biriminde hissedilerek çalışanın motivasyonu artırmaktadır ve beraberinde hizmette de uygulanan etik ilkeler vatandaşları doyum noktasına ulaştırmaktadır.

Yerel yönetimler biriminden olan belediyelerin, halkın beklentilerinin açık şekilde ifade edildiği hizmetin vatandaşa verimli bir şekilde sunulması gerekmektedir. Hizmet soyut bir kavram olduğu için hizmet kalitesi ölçümü yapılamamaktadır. Ancak sunulan hizmet neticesinde vatandaşın üzerinde yarattığı değer olumlu bir etki bırakarak memnuniyet hissi oluşturulursa hizmette verimlilikten bahsedilmektedir.

Etik değerlerin yerel yönetimlerdeki hizmetin ve yönetimin olgularında önemini açıkça ortaya koymaktadır. Yönetimde etik kavramın ilkelerinden bahsedebilmek için yöneticilerin bu konuda lider olmaları gerekmektedir. Yöneticiler yönetimde benimsedikleri etik felsefe anlayışını açık ve net bir şekilde çalışan personellere de ifade etmeleri gerekmektedir. İdari etik ilkelerini benimseyen yönetimin, en üst biriminden en alt birimine kadar

uygulanmalı bu durum çalışanlar tarafından olumlu etki oluşturulmalıdır. Anket verilerimizin değerlendirilmesi sonucunda da yönetimde katılımcıların etik değerlerle ilgili vicdan olgusunu önemsedikleri sonucuna ulaşılmaktadır.

Etik ilkelerin en önemli unsuru olan “vicdan” kavramının yerel yönetimlerdeki yeri topluma sunulan hizmet yararının gözetilmesinde ve insan haklarına saygılı iyi yönetim anlayışının temelinde ortaya çıkmaktadır. Bu durum neticesinde güven olgusunun oluşturulduğu bir ortam meydana gelebilmektedir.

İdari etik, kamu hizmeti-verimlilik üçlüsünün olumlu sonuçlara ulaşmasındaki en önemli unsurlardan birisi de kamu görevlilerinin görevleri sebebiyle elde ettikleri bilgileri, korumak, sahip çıkmak ve başkası aleyhine kullanmamaktır. Bu anlamda, kamu hizmeti ifa eden yerel yönetimlerden özellikle belediyelerde istihdam edilen personelin, siyasi kaygılardan uzak, sadece mahalli müşterek ihtiyaçların karşılanması amacıyla yürüttükleri kamu hizmetlerinden kaynaklanan bilgi ve belgeleri başkaları aleyhine kullanmamaları da kamu yönetimi açısından olmazsa olmaz bir etik kuraldır.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Veri, Abdülsemet Yaman tarafından toplanmıştır. Analiz, Havva Ünal Tosun tarafından gerçekleştirilmiştir. Literatür taraması, Begüm İsbir tarafından yapılmıştır. Sonuç ve tartışma bölümü yazarlar tarafından ortak olarak yazılmıştır.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Akdeniz, İ. (2019). Yerel yönetimlerde etik kültürünün geliştirilmesi. *Sayıştay Dergisi*, 112, s.27-52.
- Apa, Y. (2013). Seçmenlerin belediyeler hakkındaki etik algısı: Ankara örneği. (Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Aydın, İ.P. (2002). Yönetimsel, mesleki ve örgütsel etik. Pegem Yayıncılık, 3.Baskı, İstanbul, 62-241.
- Aydın, İnyet Pehlivan (2001), Yönetimsel, mesleki ve örgütsel etik, 2. Baskı, Ankara: Pegem A Yayınevi.
- Bayram, Levent (2005), Yönetimde yeni bir paradigma: Örgütsel bağlılık, *Sayıştay Dergisi*, Sayı 59, s. 125-139.
- Beekun, R.I. (1996) Islamic business ethics. *International Institute of Islamic Thought*, 471-1133, s.1-14.
- Belgin, Ö. (2010). Hizmet sektöründe verimlilik. *Bilişim Dergisi*, 38.
- Çelik, V., Çelik, F. Ve Usta, S. (2008). Yerel demokrasi ve yerel özerklik ilişkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, C:1, S: 2, SS:85-102.
- Çöpöğlü, M. (2016). Belediyelerde insan hakları yönetimi ve endüstri ilişkileri. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, 10(1).
- Dağdelen, İ. (2005). Yönetimsel etik. *Mevzuat Dergisi*, 8, 90.
- Delice, M.E. ve Daştan, İ. (2015). Yerel yönetim hizmetleri ve vatandaş memnuniyeti: İzmir örneği. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15(29), 88-115.

- Işık, S. (2013). Yerel Yönetimlerde etik uygulamalar: Türkiye ve Avrupa Birliği karşılaştırması, (Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- İçerli, L. (2010). Örgütsel adalet: Kuramsal bir yaklaşım. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5,1, s. 67-92.
- İnaç, H. ve Ünal, F. (2007). Türkiye’de kamu yönetiminin denetlenmesinde yönetimde açıklığın önemi ve uygulanma düzeyi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:18, s. 41-62.
- Kaplan, Ç. (2009). Kamu yönetiminde etik ve kamu çalışanlarının etik kavramını algılayışları. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14,3, s.343-355.
- Kaya, N. (2012). Yerel yönetimlerde sosyal bütçe, Erzurum Büyükşehir Belediyesi sosyal bütçenin değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26, 2, s.157-169.
- Kaypak, Ş., Bımay, M., Yılmaz, V. (2017). Dijital çağda kamu yönetimi ve etik, *SSS Journal*, 3, 6, 912-925.
- King, MelviniaTurner (2008), Framing an interdisciplinaryethicalleadership model built on character, Civility and Community, *TheLeadership Center At MorehouseCollege*, Power Point.
- Kurt, Senem (2006), Hayek’in özgürlük ve adalet teorisi, *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 3, s. 199-213.
- Küçüköğlü, M. (2012). Etik değerler ve etiğin kurumsallaşması. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4,1, s.177-185.
- Mahmutoğlu, A. (2009). Etik ve ahlak, benzerlikler, farklılıklar ve ilişkiler. *Türk İdare Dergisi*, 81, s.463-464.
- Örselli, E. (2010). Türkiye’de toplumsal ve yönetsel etik değerler ile ikilemler: Uygulamalı bir araştırma, (Doktora Tezi). Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Özdemir, M. (2012). Kamu yönetiminde etik. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 4(7), 177-193.
- Özer, M. (2012). Yerel yönetimlerde etik dışı davranışlar. *Kent Akademisi*, 5,12, s.152-163.
- Pekküçükşen, Ş. (2018). Yerel yönetimlerde insan kaynakları stratejilerinin geliştirilmesi. *MANAS Sosyal Araştırmacılar Dergisi*, 7,1, s.497-513.
- Pieper, A. (1999). Etiğe giriş (Çev. Veysel Atayman-Gönül Sezer) İstanbul, Ayrıntı Yayınları.
- Savara, J.H. (2007). The ethics primer for public administrators in government and nonprofit Organization. Jones and Bertlett Publishers, Arizona.
- Sayılganoğlu, S.S. (2015). Yerel siyasette etik kültürünün gelişimi ve toplum üzerindeki etkileri. *Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 37, s.113-126.
- Saylı, H. ve Kızıldağ, D. (2007). Yönetimsel etik ve yönetsel etiğin oluşmasında insan kaynakları yönetiminin rolünü belirlemeye yönelik bir analiz. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(11), 231-251.
- Schermerhorn, J. R. (1999), *Management*, John Wiley&Sons, Inc., New York.
- T.C. Anayasası (2009), Konya, Eğitim Akademi Yayınları.
- Thompson, D. F. (1985). The possibility of administrative ethics, *Public Administration Review*, September-October, p.555-61
- Topakkaya, Arslan (2009), Aristoteles’de adalet kavramı, *Uluslararası Sosyal Araştırma Dergisi*, 2 (6), s. 628-633.
- Torlak, Ö. ve ÖZDEMİR, Ş. (1999). Yerel hizmetler, yerel yönetimler ve etkinlik. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15, s.112-120.
- Üzerem, N. (1997). Hizmet kalitesinin yönetimi. *Pazarlama Dünyası Dergisi*, 11(63), 34-41.
- Yatkın, A. (2008). Etik düşünce ve davranışın yerel yönetimlerde hizmet verimliliğinin artırılmasında rolü ve önemi (Elâzığ Belediyesi örnek alan araştırması). *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(1), 211-231.
- Yılmaz, A. (2014). Yerel yönetimlerde çevre etiği üzerine incelemeler. *Kent Akademisi*, 7(17), s.26-36.
- Yönet, Ender (2005). Kurumsal sosyal sorumluluk anlayışında son dönemeç: stratejik sorumluluk. *Balkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(13), s. 239-264.



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansına etkisi: sağlık sektöründe bir uygulama

The effect of management and organization incentive on business performance in internal entrepreneurship: an application in the health sector

Betül Balkan Akan^{a*}

^a Öğretim Gör. Dr., Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Hayrabolu Meslek Yüksekokulu, Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Tekirdağ, Türkiye, bbalkan@nku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6028-4592

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 18 Nisan 2022

Kabul: 28 Nisan 2022

Anahtar kelimeler:

İç Girişimcilik,

Yönetim ve Organizasyon Teşviki,

İş Performansı,

Sağlık Sektörü

Makale türü:

Araştırma makalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 18 April 2022

Accepted: 28 April 2022

Keywords:

Intrapreneurship,

Management and Organization

Incentive,

Business Performance,

Health Sector

Article type:

Research article

ÖZET

Bu çalışmada, sağlık çalışanlarının iç girişimciliklerinde yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansına etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Ayrıca çalışanların iç girişimciliklerinde yönetim ve organizasyon teşviki ve iş performansları ile demografik özellikleri arasında farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Trakya'da bir araştırma hastanesinde çalışan 119 personelin katılımıyla ve anket tekniği ile toplanan veriler SPSS 20 paket programında analiz edilerek yorumlanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin çalışanların iş performansını anlamlı ve pozitif yönde etkilediği görülmüştür. Bunun yanında iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ve iş performansı ile cinsiyet, yaş, eğitim, gelir, kurumda çalışma süresi, başka kurumda çalışma durumu açısından farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Pandemi döneminde, sağlık sektörünün öneminin bir kez daha anlaşılması nedeniyle sektörden, pandemi öncesi durumunun ortaya konulduğu bu çalışmanın kıyaslama yapabilmek adına gelecekte yapılacak olan benzer araştırmalara ışık tutacağı düşünülmektedir.

ABSTRACT

In this study, it is aimed to investigate the effect of management and organization incentives on business performance in the intrapreneurship of healthcare professionals. In addition, it has been examined whether there is a difference between the management and organization incentives and job performances and demographic characteristics of the employees in their internal entrepreneurship. The data collected with the participation of 119 personnel working in a research hospital in Thrace and using the questionnaire technique were analyzed and interpreted in the SPSS 20 package program. According to the results; It has been seen that the management and organization incentives in intrapreneurship affect the work performance of the employees in a meaningful and positive way. It has been concluded that there is no difference in terms of management and organization incentives and job performance in intrapreneurship, as well as gender, age, education, income, working time in the institution, and working in another institution. Due to the understanding of the importance of the health sector during the pandemic period, it is thought that this study, in which the pre-pandemic situation of the sector is revealed, will shed light on similar studies to be conducted in the future in order to make comparisons.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: etulbalkanakan@gmail.com

Atıf / Citation: Akan, B. B. (2022). İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansına etkisi: sağlık sektöründe bir uygulama. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 61-67.

1. Giriş

Sağlık sistemlerinde gerçekleşen reform beklentilerinin karşılanmasında en önemli role sahip olan sağlık çalışanlarının yenilikçi düşünceler üretmesi, yaşanabilecek problemlerin çözülmesinde maliyet azaltıcı ve etkili bir yol olarak görülmektedir (Erbir ve Yılmaz, 2019). Sağlık, insanlık için ikamesi olmayan ve hayati önem taşıyan bir kavramdır. Sağlık sektöründe gerçekleşen değişimlerin ve toplumun sağlığa verdiği değerin hızla yükselişi sağlık alanında girişimcilik araştırmalarını da önemli hale getirmektedir. Sağlık çalışanlarının girişimci özellikler sergileyebilmeleri çalıştıkları örgüt tarafından desteklenmesi hem işe olan bağlılıklarını hem de iş performanslarını önemli derecede etkileyebilmektedir.

Örgütlerde iç girişim şeklinde isimlendirilen girişim faaliyetleri giderek artan rekabet ortamında kurumlara önemli katkılar sunmaktadır. İç girişimcilik ile örgütün enerjisi yüksek seviyede tutulabilmektedir ve çalışanların motivasyonu artırılabilir. Bunun yanında bireylerin yaratıcılıkları ve becerileri gelişebilir, örgütte verimlilik artabilir, örgütün ilerlemesinde sürdürülebilirlik sağlanabilir, faaliyette bulunulan sektördeki yeniliklere kolay adapte olunabilir ve yeniliklere öncülük edilebilir (Ekiyor ve Karagül, 2016). İç girişimcilik faktörlerinden biri olan yönetim ve organizasyon teşviki bu anlamda çalışanların motivasyonunu artıran önemli bir unsur olarak görülmektedir. Örgütler verdikleri destekler ile çalışanların düşüncelerini hayata geçirmeleri için onları teşvik etmelidirler. Bu nedenle örgütler çalışanlarını destekleyerek ve onları teşvik ederek iç girişimcilik açısından onları güçlendirecek ve dolayısıyla iş performanslarının artmasına katkıda bulunmuş olacaklardır. Bu anlamda iç girişimcilik faktörlerinden biri olan yönetim ve organizasyon teşvikinin sağlık çalışanlarının iş performansına etki ettiği düşünülmektedir. Araştırmada bu düşünceden yola çıkarak sağlık çalışanlarının iç girişimciliklerinde yönetim ve organizasyon teşvikinin ne denli önem arz ettiği ve örgüt ile yönetici desteğinin çalışanların iş performansına etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. İç girişimcilik ve iş performansına ilişkin literatürde hemşire, doktor ve yöneticiler üzerinde birçok araştırma yapılmasına rağmen, diğer sağlık personeli olarak adlandırılan (veri hazırlama ve kontrol işletmeni) çalışanlar üzerinde özellikle iç girişimcilik faktörlerinden biri olan yönetim ve organizasyon teşviki boyutunun iş performansına etkisinin incelenmesi, sağlık sektöründe önemli bir çoğunluğa sahip çalışanların düşüncelerinin ön plana çıkarılması çalışmayı özgünleştirmektedir.

2. Literatür Taraması

İç girişimcilik, mevcut bir örgüt içindeki girişimciliktir. Örgüt içindeki çalışanların halihazırda kontrol ettikleri kaynaklara bakmadan fırsatları takip ettikleri bir süreç olan kavram, yeni şeyler yapmak ve fırsatları kovalamak için alışılmışın dışına çıkmak olarak tanımlanabilir. İç girişimcilik, Schumpeterci inovasyon kavramına dayanan temel boyutları olan içeriği açısından da kavramsallaştırılabilir. Bu sebeple, örgütsel işlevleri yerine getirmek için eski ve yeni ürün ve hizmetlerin, pazarların ve idari tekniklerin ve teknolojilerin geliştirilmesi ya da iyileştirilmesi de dahil olmak üzere, örgütün karşılaştığı zorluklara yaratıcı veya yeni çözümler arayışını içermektedir (Antoncic ve Hisrich, 2000). İç girişimcilik örgütlerde fırsatları tanımlayıp faydalanan çalışanlar tarafından oluşturulan bir süreç olup yeni mal ve hizmetlere bağlı yeni beceriler ve imkanların yaratılmasını içermektedir. İç girişimcilik yeni bir örgüt yaratımını ifade etmenin yanında yeni hizmetler, teknolojiler ve rekabetçi tutumlar gibi inovatif faaliyetleri ve yönelimleri de kapsamaktadır İç girişimcilik; yeni bir

iş girişiminde bulunma, stratejik yenilenme, proaktiflik ve yenilik olmak üzere dört boyuttan oluşmaktadır. İç girişimcilik faaliyetleri ile örgütler performanslarını arttırmaya çalışmakta ve rekabet avantajı sağlamaktadırlar. Böylece büyümekte olan ve karlılığını artıran örgütler rakiplerine karşı bir adım öne geçebilmektedirler (Kaygın, 2012).

İç girişimcilik ile ilgili literatürde yer alan boyutlar Antoncic ve Hisrich (2003)'a göre; ürün/hizmet ve süreç yenilikçiliği, kendini yenileme, risk alma, proaktiflik, rekabetçi girişkenlik, yeni girişimler ve özerklik şeklinde sıralanmaktadır. Kızıloğlu ve İbrahimoğlu (2013) çalışmalarında iç girişimcilik boyutlarını, yönetim ve organizasyon teşviki, bireysel motivasyon, şeffaflık ve açıklık, bireysel yetkinlik, yapıcı iş çevresi, yeniliğe teşvik ve gelişme olarak adlandırmışlardır. İç girişimcilik içerisinde yeni süreçler yaratma, yaratıcılık, öğrenmeye ve gelişime açıklık gibi kavramları barındırmakta olup iyi bir yönetim ve örgüt teşvikinin önemi yadsınmaz bir gerçektir. Sağlık sektöründe iç girişimcilik kavramıyla ilgili çalışmalara bakıldığında genel olarak yapılan araştırmaların hemşireler, doktorlar, sağlık yöneticileri ve diğer sağlık hizmetlerini yürüten çalışanlar üzerinde olduğu görülmüştür. Ayrıca yapılan çalışmalarda iç girişimcilik kavramının benzerleri olan kurumsal girişimcilik, sosyal girişimcilik ve içerisinde yer alan girişimcilik kavramları hem örgüt performansı hem de çalışan performansı açısından ele alınmıştır (Erbir ve Yılmaz, 2019). Çalışmalar bu nedenle keskin çizgilerle ayrılmamakta birlikte incelenmektedir.

Günümüz iş yaşamında rekabetin sürekli artması çalışanların girişimci perspektifinin önemini de artırmıştır. Sağlık sektörünün ekonomi, teknoloji ve demografik yapıya olan duyarlılığı sağlık kurumlarının performansları ve gelişmesi için girişimciliği önemli bir duruma getirmiştir (Cerev ve Saylan, 2021). Performans kavramı bir çalışanın örgüt tarafından verilen görevleri yerine getirmesi ve işini ne kadar iyi yaptığının bir değerlendirilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Önceden planlanan ve amaçlanan faaliyetlerin neticesinde ortaya çıkan sayısal ya da sayısal olmayan sonuçlar olarak da ifade edilen performans kavramı çalışanın davranış şekli biçiminde de görülmektedir. Bireysel performansı açıklamada iki alt performans boyutunun olduğu; bunlardan ilkinin bir çalışanın rol tanımında belirtilen görev ve sorumluluklarını gerçekleştirebilme yeterliliği anlamına gelen görev performansı olup diğeri ise yalnızca belirlenen rollere yönelik değil, rol üstü davranışlar da sergilemek anlamına gelen bağlamsal performanstır. Yani çalışanın belirlenen standartların dışında çıkıp gönüllü olarak efor sarfetmesi anlamına gelmektedir (Demirer, Cindiloğlu Demirer ve Yürürer, 2019). Örgütler açısından iş performansının önemi büyüktür. Eğer bir örgütte bireysel iş performansı yüksek ise örgütün daha iyi yerlere gelebileceği söylenebilir (Çöl, 2008). Örgütlerde irdelenen bir kavram olan iş performansını artırmak örgütün performansını arttırmaya paralel olduğu için konuya ilişkin pek çok araştırma yapılmaktadır. Çalışanlara sağlanan prim, tatil, hediye vb. gibi imkanların bireysel açıdan iş performansını olumlu açıdan etkilediği görülmektedir (İrge ve Şen, 2020).

İç girişimcilik büyük örgütlerin karşı karşıya kaldığı durgunluk, atalet ve yenilik eksikliği gibi durumları yansıtan dinazorlaşma sendromuna panzehir olarak görülen bir kavramdır (Naktiyok ve Bayrak Kök, 2006). İç girişimcilik anlayışını benimseyen örgüt ve yöneticiler bunu bir yönetim felsefesi haline getirerek örgüt faaliyetlerini bu doğrultuda istikrarlı olarak sürdürmeli ve çalışanların inovatif düşünceleri, yaratıcılıkları desteklenerek geliştirilmesine açık bir ortam oluşturulmalıdır. Örgütteki iç girişimciliğin gelişebilmesi için örgüt çalışanları işe dahil edilmeli ve bireysel gelişimleri sürekli desteklenmelidir (Kaygın, 2012). Böylece çalışanların performansları dolayısı ile de örgütün performansı olumlu yönde etkilenecektir. Bu anlamda iç girişimcilik faktörlerinden biri olan yönetim

ve organizasyon teşvikinin çalışanların iş performanslarını etkileyebileceği söylenebilir.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

İnsanlık için ikamesi olmayan bir kavram olan sağlık konusunda, sağlık çalışanlarının iç girişimciliklerinde yönetim ve organizasyon teşvikinin ne denli önem arz ettiği ve örgüt ile yönetici desteğinin çalışanların iş performansına etkisinin araştırılması, çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Dünyada sağlık alanında yaşanan değişimler ve hayati önem arz eden sağlık konusunun vazgeçilemez olması gerçekliğinden yola çıkılarak çalışanların iç girişimciliklerinde yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performanslarına etkisini inceleyen bu araştırma, çalışanların bu konudaki bakış açılarını anlamada ışık tutacağı düşünüldüğü için önemli görülmektedir. Araştırma zaman ve maliyet açısından, yalnızca bir araştırma hastanesindeki diğer sağlık çalışanları olarak adlandırılan (veri hazırlama ve kontrol işletmeni) çalışanlar ile sınırlanmıştır. Veri hazırlama ve kontrol işletmenleri çevre birimlerle de ilgili olmalı, rahat iletişim kurabilmeli ve birçok işi aynı anda yürütme becerisine sahip olmalıdırlar. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı değişim ile beraber iç girişimcilik uygulamalarının önem kazandığı aşikardır. Bu nedenle sağlık çalışanlarının iç girişimcilik uygulamalarında başarılı olmaları ve performanslarının artması için desteğe ve teşviğe ihtiyaçları olduğu söylenebilir. Çalışma bu yönden önem arz etmekte olup bu kapsamda iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ve iş performansı konuları ele alınmıştır.

3.2. Örneklem ve Veri Toplama

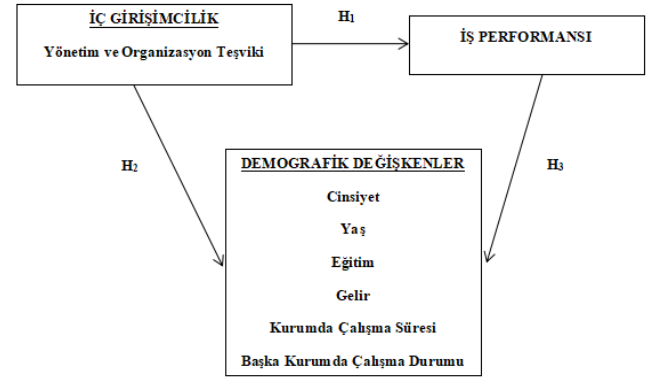
Çalışma, 20.04.2018-09.05.2018 tarihleri arasında, modern anket tekniklerinden olan e-posta ve internet vasıtasıyla anket şeklinde gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın örnekleminde kolayda örnekleme metodu kullanılmıştır (Altunışık, Coşkun, Bayraktaroğlu ve Yıldırım, 2012). Araştırma evrenini, Trakya’da bir araştırma hastanesinde görev yapan diğer sağlık çalışanları (veri hazırlama ve kontrol işletmeni) oluşturmaktadır. Araştırma hastanesinde diğer sağlık çalışanları toplam 160 kişi olup yapılan analiz sonrasında 113 çalışanın %95 güven düzeyinde ve %5 hata payı ile evreni temsil ettiği belirlenmiştir (Sample Size Calculator, 2022). Araştırmada tüm evrene ulaşılması amaçlanmış ancak toplam 119 çalışana ulaşılabilmiştir ve eksik ya da hatalı olan anket bulunmadığından dolayı anketlerin tümü değerlendirmeye alınmıştır. Elde edilen veriler SSPS 20.0 paket programında analiz edilerek yorumlanmıştır. Araştırmada frekans dağılımları, açıklayıcı faktör, güvenilirlik, korelasyon ve regresyon analizleri ile parametrik olmayan testlerden Mann-Whitney U ve Kruskal Wallis H testleri kullanılmıştır. Veriler 2018 yılı içerisinde toplandığı için, çalışmaya yönelik “Etik Kurul İzni” alınmıştır.

Çalışmada, anket formu üç kısımdan oluşmakta olup iki farklı ölçek kullanılmıştır. Birinci bölümde demografik değişkenlere ait cinsiyet, yaş, eğitim, gelir, kurumda çalışma süresi, başka kurumda çalışma durumuna ait toplam altı adet kapalı uçlu sorular bulunmaktadır. Anketin ikinci bölümünde çalışanların iç girişimciliklerinde yönetim ve organizasyon teşvikini ölçebilmek için Jama ve Kaisu (2005) tarafından geliştirilmiş ve ölçeğin Türkçe hali Kızıloğlu ve İbrahimoglu (2013)’nin çalışmalarından alınmış olan 39 soru ve yedi boyuttan oluşan “İç Girişimcilik Ölçeği” kullanılmıştır. Bu ölçeğe ait boyutlar; yönetim ve organizasyon teşviki, bireysel motivasyon, şeffaflık ve açıklık, bireysel yetkinlik, yapıcı iş

çevresi, yeniliğe teşvik ve gelişme şeklinde sıralanmaktadır. Araştırmada, çalışanların iç girişimciliklerinde yönetim ve örgüt tarafından desteklenip desteklenmediği anlaşılmalı için bu durumu ölçen ve yedi sorudan oluşan “Yönetim ve Organizasyon Teşviki” boyutu kullanılmıştır. Anketin üçüncü bölümünde ise çalışanların iş performanslarını belirlemeye yönelik olarak önce Kirkman ve Rosen (1999) sonrasında Sigler ve Pearson (2000) tarafından kullanılan ve Türkçe hali Çalışkan ve Akkoç (2012)’in araştırmalarından alınmış olan dört soru ve tek boyuttan oluşan “İş Performansı Ölçeği” kullanılmıştır. Her iki ölçekte 5’li likert tipindedir.

3.3. Araştırma Hipotezleri

Araştırma, sağlık çalışanlarının iç girişimciliklerinde yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansları üzerindeki etkilerini açıklamayı amaçlamaktadır. Araştırma modeline ait teorik alt yapı Şekil 1’de gösterilmektedir.



Şekil 1. Araştırma modeli

Araştırmanın ana değişkenleri arasındaki kavramsal ilişkileri aktarabilmek adına gerçekleştirilen alanyazın araştırmasındaki görüşler de (Demirer ve diğerleri, 2019; Papatya, Papatya ve Hamsioğlu, 2016; Eriksson N. ve Ujvari, 2015; Moriano, Molero, Topa ve Lévy Mangin, 2014; Hinz ve Ingerfurth, 2013; Felicio, Rodrigues ve Caldeirinha, 2012) dikkate alındığında, iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin çalışanların iş performanslarını olumlu yönde etkileyebilecek düşüncesi doğrulanır niteliktedir. Bu bağlamda çalışmaya ait şu hipotezler geliştirilmiştir:

H1: İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki iş performansını pozitif ve anlamlı yönde etkilemektedir.

H2: Sağlık çalışanlarının iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki demografik özelliklere göre farklılık göstermektedir.

H3: Sağlık çalışanlarının iş performansı demografik özelliklere göre farklılık göstermektedir.

4. Bulgular

Demografik değişkenler cinsiyet, yaş, eğitim, gelir, kurumda çalışma süresi ve başka kurumda çalışma durumu açısından değerlendirilmiştir. Sağlık çalışanlarının demografik özelliklerine ait frekans analizi sonuçları Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Katılımcıların demografik özellikleri

Değişken	Grup	Frekans	% Frekans
Cinsiyet	Kadın	103	86,6
	Erkek	16	13,4
	18-25 yaş	18	15,1
Yaş	26-35 yaş	62	52,1
	36-45 yaş	35	29,4
	46 yaş ve üzeri	4	3,4
Eğitim	Lise	45	37,8
	Önlisans	46	38,7
	Lisans	23	19,3
	Yüksek Lisans	5	4,2
Gelir	1400TL-1999TL	107	89,9
	2000TL-2999TL	5	4,2
	3000TL-3999TL	4	3,4
	4000TL ve üzeri	3	2,5
	1 yıldan az	5	4,2
Kurumda Çalışma Süresi	1-5 yıl	82	68,9
	6-10 yıl	27	22,7
	11 yıl ve üzeri	5	4,2
Başka Kurumda Çalışma Durumu	Hayır	30	25,2
	1 yıldan az	20	16,8
	1-3 yıl	31	26,1
	4-6 yıl	27	22,7
	7 yıl ve üzeri	11	9,2

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının %86,6'sı kadın iken %13,4'ünün erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların %52,1'i 26-35 yaş aralığındadır. Eğitim açısından incelendiğinde katılımcıların %37,8'i lise, %38,7'si önlisans, %19,3'ü lisans, %4,2'si ise yüksek lisans mezunudur. Gelir durumuna bakıldığında %89,9 ile çoğunluğun 1400TL-1999TL aralığında asgari ücret aldığı görülmektedir. %68,9 ile çalışanların kurumda çalışma süresi 1-5 yıl arasındadır. Başka kurumda çalışma durumu değerlendirildiğinde çalışanların %26,1'i 1-3 yıl çalışma aralığına sahip olduğu, %25,2'sinin ise daha önce başka bir kurumda çalışmadığı görülmüştür. Tablo 2'de iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ile iş performansına ait oluşan faktörler ve faktör yükleri ile Cronbach's Alpha değerleri gösterilmektedir.

Tablo 2. Ölçeklere ait açıklayıcı faktör ve güvenilirlik analizi sonuçları

İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki) Ölçeği Cronbach's Alpha=,855	Faktör Yükü
Faktör 1: Yönetim ve Organizasyon Teşviki (Açıklanan Varyans: %53,730; Özdeğer: 3,761)	
2. Yönetim işlerin yapılması için yeni yöntemler geliştirilmesini teşvik eder.	,793
6. Çalıştığım yerin vizyonu işimde bana yol gösterici olur.	,786
3. Çalıştığım yerde bilgi akışı serbesttir.	,779
1. Yönetim faaliyetleri çalışanlarda güven oluşturur.	,777
4. Zor kararlar açıkça tartışılır.	,749
5. Yönetim herkesi örgütün iyiliği yönünde hareket etmeye teşvik eder.	,609

7. Çalışanların verimli faaliyetleri ödüllendirilir.

,609

İş Performansı Ölçeği Cronbach's Alpha=,808	Faktör Yükü
Faktör 1: İş Performansı (Açıklanan Varyans: %63,971; Özdeğer: 2,559)	
3. İş hedeflerime fazlasıyla ulaşıyorum.	,840
4. Sunduğum hizmet kalitesinde standartlara fazlasıyla ulaştığımdan eminim.	,823
2. Görevlerimi tam zamanında tamamlarım.	,799
1. İşimde göstermiş olduğum performans düzeyim yüksektir.	,733

Araştırmada ilk olarak açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Sağlık çalışanlarının iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ile ilişkinin ölçülmesi için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi, örneklem hacminin faktör analizi için yeterli olduğunu (KMO değeri ,844) göstermektedir. Ayrıca, Bartlett testi sonucu anlamlı çıkmıştır (332,187; $p < ,001$). Uygulanan faktör analiziyle verilerin varimax döndürülmesi neticesinde yönetim ve organizasyon teşviki için özdeğerin 1'den büyük ve toplam varyansın %53,730'unu açıklayan tek faktör altında toplandığı bulunmuştur. Sağlık çalışanlarının iş performansının değerlendirilmesine ilişkin olarak Kaiser-Meyer-Olkin testi, örneklem hacminin faktör analizi için yeterli olduğunu (KMO değeri ,791) göstermektedir ve Bartlett testi sonucu anlamlı bulunmuştur (152,082; $p < ,001$). Yapılan faktör analiziyle verilerin varimax döndürülmesi neticesinde iş performansına ait özdeğerin 1'den büyük ve toplam varyansın %63,971'ini açıklayan tek faktör olduğu bulunmuştur. Likert ölçeğinden oluşan soruların güvenilirliğini ölçebilmek için Cronbach's Alpha güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Analiz neticesinde iç girişimcilik (yönetim ve organizasyon teşviki) ölçeğinin ($\alpha = ,855$) ve iş performansı ölçeğinin ($\alpha = ,808$) yüksek derecede güvenilir ($0,80 \leq \alpha \leq 1$) olduğu (Lorcu, 2015) sonucuna ulaşılmıştır.

Yönetim ve organizasyon teşviki boyutu ile iş performansı ölçeğine ilişkin normallik testi sonucunda ($p < ,05$) verilerin normal dağılıma uygun olmadıkları bulunmuştur. Bundan dolayı "Spearman Sıra Korelasyonu" (Kalaycı, 2010) kullanılmıştır. Katılımcıların yönetim ve organizasyon teşviki ve iş performansları arasındaki ilişkiye yönelik yapılan "Spearman Sıra Korelasyon" analizine ilişkin sonuçlar Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3. İç girişimcilik (yönetim ve organizasyon teşviki) ile iş performansı arasındaki ilişkiye yönelik korelasyon katsayıları

Değişkenler	Spearman Korelasyon Katsayısı	İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)
İş Performansı	r p	,241** ,008
n=119, **p<,01		

Tablo 3'te görüldüğü gibi yönetim ve organizasyon teşviki ile iş performansı arasında pozitif yönde ve anlamlı bir ilişki vardır ($p < ,01$). Spearman Korelasyon katsayılarına bakıldığında, değişkenler arasında pozitif yönde ancak zayıf ($0,20 < r < ,40$) bir ilişki olduğu görülmüştür ($r = ,241$; $p < ,01$). Bu nedenle çalışanların yeterince yönetim ve organizasyon teşviki alamadıklarını ancak iş performanslarının buna rağmen iyi olduğunu düşündükleri söylenebilir. Korelasyon analizinin sonucunda yönetim ve organizasyon teşviki ile iş performansı üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek için ise basit regresyon analizi gerçekleştirilmiştir ve bulunan sonuçlar Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansına etkisine ilişkin regresyon sonuçları

Model	Standardize Edilmemiş Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	Anlam Düzeyi
	β	SH	β_0		
Sabit	15,181	,766		19,822	,000
İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)	,122	,035	,305	3,465	,001
Bağımlı Değişken: İş Performansı					
R ² =,093 F= 12,006 p= ,001 Durbin-Watson=1,892					

Tablo 4 incelendiğinde; iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin çalışanların iş performansını pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği görülmüştür. Bu bağlamda H1 hipotezi kabul edilmiştir. Çalışanların yönetim ve organizasyon teşvikinin bir birim artması iş performanslarını %12 artırmaktadır. Sağlık çalışanlarının iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki iş performansındaki değişimin %9'unu açıklamaktadır. Ayrıca Durbin–Watson testi değeri (1,892) 1,5 ile 2,5 arasında olduğu için oto-korelasyon yoktur. Durbin –Watson testi bu sonucun tesadüfi olmadığını ve gerçeği yansıttığını kanıtlamaktadır (Albayrak, 2014).

İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ile iş performansı sorularına verilen yanıtların normal dağılım gösterip göstermedikleri incelenmiştir. Veri seti 30 ve üstü olduğundan dolayı anlamlılık katsayısı olarak Kolmogorov-Smirnov değerleri baz alınmıştır. Yapılan analiz neticesinde ölçekler ve alt boyutlar $p < ,05$ olduğundan normal dağılım göstermediği bulunmuş ve bu doğrultuda Mann-Whitney U testi (Kalaycı, 2010) uygulanmıştır. Sağlık çalışanlarının cinsiyetlerine göre yönetim ve organizasyon teşviki ve iş performansı algılarını gösteren analize ait sonuçlar Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5. Çalışanların iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ile iş performanslarına ilişkin olarak cinsiyete göre Mann-Whitney U testi sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Sıra Ortalaması	Z	p
Cinsiyet				
İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)	Kadın	58,68	-1,057	,290
	Erkek	68,47		
Cinsiyet				
İş Performansı	Kadın	61,09	-,893	,372
	Erkek	53,00		

İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ile cinsiyet arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır ($p > ,05$). Çalışanların iş performansları ile cinsiyetleri arasında da yine fark olmadığı ($p > ,05$) tespit edilmiştir. Bu bağlamda H2 ve H3 hipotezi reddedilmiştir.

Çalışmada, iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki boyutu ve iş performansı ölçeği ile yaş, eğitim, gelir, kurumda çalışma süresi ve başka kurumda çalışma durumu değişkenleri arasında farklılık olup olmadığına ait sonuçlar incelenirken parametrik olmayan testlerden Kruskal-Wallis H testi uygulanmıştır (Kalaycı, 2010). Analiz sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Çalışanların iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ile iş performanslarına ilişkin olarak yaş, eğitim, gelir, kurumda çalışma süresi ve başka kurumda çalışma durumuna göre Kruskal Wallis H sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Asymp. Sig.
İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)	Yaş			
	18-25	64,36		
	26-35	58,52	,658	,883
	36-45	59,41		
	46-üzeri	68,50		
İş Performansı	Yaş			
	18-25	55,97		
	26-35	63,15	1,142	,767
	36-45	56,71		
	46-üzeri	58,13		
İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)	Eğitim			
	Lise	59,12		
	Önlisans	59,47		
	Lisans	53,33	1,171	,883
	Yüksek Lisans	35,00		
İş Performansı	Eğitim			
	Lise	58,47		
	Önlisans	58,40		
	Lisans	55,15	5,345	,254
	Yüksek Lisans	8,00		
İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)	Gelir			
	1400TL-1999TL	60,36		
	2000TL-2999TL	59,90	3,918	,561
	3000TL-3999TL	77,50		
	4000TL ve üzeri	37,50		
İş Performansı	Gelir			
	1400TL-1999TL	62,06		
	2000TL-2999TL	33,10	5,968	,309
	3000TL-3999TL	69,25		
	4000TL ve üzeri	33,83		
İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)	Kurumda Çalışma Süresi			
	1 yıldan az	73,10		
	1-5 yıl	62,21	4,833	,305
	6-10 yıl	51,33		
	11 yıl ve üzeri	68,38		

	Kurumda Çalışma Süresi		
	1 yıldan az	64,30	
İş Performansı	1-5 yıl	59,43	,937 ,919
	6-10 yıl	63,04	
	11 yıl ve üzeri	47,00	
	Başka Kurumda Çalışma		
	Hayır	66,40	
İç Girişimcilik (Yönetim ve Organizasyon Teşviki)	1 yıldan az	67,23	8,725 ,068
	1-3 yıl	44,44	
	4-6 yıl	63,69	
	7 yıl ve üzeri	64,23	
	Başka Kurumda Çalışma		
	Hayır	52,78	
İş Performansı	1 yıldan az	58,88	2,419 ,659
	1-3 yıl	63,02	
	4-6 yıl	65,69	
	7 yıl ve üzeri	59,27	

İç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ve çalışanların iş performansları ile yaş, eğitim, gelir, kurumda çalışma süresi ve başka kurumda çalışma durumu arasında anlamlı bir fark ($p>.05$) tespit edilememiştir. Bu açıdan da H2 ve H3 hipotezleri reddedilmiştir.

5. Sonuç, Tartışma ve Öneriler

Bu araştırmanın amacı sağlık çalışanlarının iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki algılarının iş performanslarına olan etkisini ortaya koymaktır. Bunun yanında araştırmada sağlık çalışanlarının iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ve iş performansları ile demografik özellikleri arasında bir fark olup olmadığının incelenmesi hedeflenmiştir. Araştırma neticesinde, iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin çalışanların iş performansını pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği görülmüştür. Bu bağlamda H1 hipotezi kabul edilmiştir. Çalışanların yönetim ve organizasyon teşvikinin bir birim artması iş performanslarını %12 artırmaktadır. Ayrıca sağlık çalışanlarının iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki iş performansındaki değişimin %9'unu açıklamaktadır. Araştırma, iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Çalışmalarda da görüldüğü gibi (Eriksson ve Ujvari, 2015; Moriano vd. 2014; Hinz ve Ingerfurth, 2013; Felicio vd., 2012) yönetimin esnek olması, çalışana destek, teşvik verilmesi ve yöneticiler ile liderler tarafından fırsat tanıyan bir tutum sergilenmesi çalışanların yeni uygulamalar yapabilmeye ve dolayısıyla da hem kendi performanslarının hem de kurumsal performansın olumlu etkilenmesine olanak sağlayacaktır. Yapılan araştırmalara bakıldığında iç girişimcilik boyutlarından biri olan yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performansını olumlu açıdan etkilediğine işaret eden çalışmalar mevcut olup bu anlamda elde edilen sonuç literatür ile örtüşmektedir.

Demografik değişkenlere ilişkin yapılan farklılık testleri sonucunda iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşviki ve iş performansı ile cinsiyet, yaş, eğitim, gelir, kurumda çalışma süresi, başka kurumda çalışma

durumu arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Bu nedenle H2 ve H3 hipotezleri reddedilmiştir. Literatürde yapılan bazı çalışmaların da bu durumu destekler nitelikte olduğu söylenebilir (Erber ve Yılmaz 2019; Türkoğlu ve Yurdakul, 2017; Dikmen 2016; Soysal ve Kolca 2016).

Araştırmada sağlık çalışanlarının iç girişimcilikte algıladıkları yönetim ve organizasyon teşvikinin iş performanslarını etkilediği görülmektedir. Bu bağlamda yönetimden destek alan ve örgütün teşvik ettiği bireylerin işlerinde gösterdikleri performans olumlu yönde etkilenecektir. Yani örgüt ve yönetici desteği çalışanın işte göstereceği performansta önem arz etmektedir. Çalışanlarına güven duyan, yeni metodlar uygulanmasında teşvik eden, bilgi akışının serbest olduğu, zor kararların açık bir şekilde tartışıldığı, örgütün amaçları doğrultusunda çalışanların teşvik edildiği ve verimliliklerin ödüllendirildiği bir ortamda bireysel ve kurumsal anlamda performansın artacağı aşikârdır. Bu nedenle ikamesi olmayan sağlık sektöründe sağlık çalışanlarına gereken değerin verilmesi gerekmektedir. Yapılan çalışmalar genel olarak girişimciliğin kurumsal ve örgütsel performansına etkisi yönündedir. Bu nedenle sağlık çalışanlarının iç girişimcilik faaliyetlerinin iş performanslarına bireysel etkisinin araştırılması önem arz eder nitelikte olduğu düşünülmektedir. Bu anlamda sağlık sektöründe sağlık çalışanlarının bireysel niteliklerinin ve performanslarının sorgulanması ve bu denli önemli bir sektörde, çalışan algısı ve düşüncelerine gereken değerin verilmesi gerekmektedir. Örgütün başarıya ulaşmasında öncelikle çalışana değer verilmeli ve daha sonra örgüte olan yansımaları değerlendirilmelidir. İnsana değer verilmeyen bir anlayışın örgüte uzun vadede fayda sağlamayacağı gerçeği unutulmamalıdır. Araştırma sonucunda görülmüştür ki iç girişimcilikte yönetim ve organizasyon teşvikinin çalışan performansına olumlu yönde bir katkısı olmaktadır. Örgütler bünyelerinde çalışanlarına destek verip onları teşvik ederek güçlendirdikçe iş performanslarının ve aynı zamanda iç girişimcilik uygulamalarının da artacağını gözlemleyeceklerdir. Böylece sağlık sektöründe hizmet kalitesi ve verimlilikte olumlu yönde etkilenecektir.

Yapılan çalışmaya katılan çalışanlara kolayda örneklem yoluyla ulaşıldığı için sonuçlar genellebilirlik açısından sınırlıdır. Araştırmanın sadece Trakya'da yer alan bir araştırma hastanesindeki diğer sağlık çalışanları (veri hazırlama ve kontrol işletmeni) üzerinde yapılması çalışmanın önem arz eden bir kısıttır. Bu sebeple, tüm çalışanlardan farklı sonuçlar alınabilir. Ayrıca doktor ve hemşire gibi sağlık personelleri üzerinde de çalışmalarını dizayn edebilen çalışanlardan sağlanacak verilerle daha farklı sonuçlara ulaşılabilir. Çalışma farklı bölgelerde yer alan araştırma hastanelerinde de uygulanabilir. Özel hastanelerde de benzer araştırmaların uygulanması literatüre konu ile ilgili bakış açısı sağlayabilir. Ayrıca kullanılan ölçekler bireylerin algısını ölçtüğünden dolayı, iş performanslarının yüksek olduğunu göstermek istemeleri düşüncesi nedeniyle sonuçların yanıltıcı nitelikte olma ihtimali olabilir. Bu nedenle grup odak görüşmeleri gibi farklı teknikler kullanılarak da birey bazında araştırma yapılabilir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Tüm süreç sorumlu yazar Betül Balkan Akan tarafından yürütülmüştür.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Albayrak, A. S. (2014). Otokorelasyon durumunda en küçük kareler tekniğinin alternatif otokorelasyon teknikleri ve bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), 1-20.
- Altunışık, R., Coşkun R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım E. (2012). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri SPSS uygulamalı. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Antoncic, B. ve Hisrich, R.D. (2003). Clarifying the intrapreneurship concept. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(1), 7-24.
- Antoncic, B. ve Hisrich, R.D. (2000). Intrapreneurship modeling in transition economies: A comparison of Slovenia and the United States. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 5(1), 21-36.
- Cerev, G. ve Saylan, B. (2021). Çalışanların demografik özelliklerinin girişimcilik algısına etkisi: Sağlık sektörü çalışanlarına yönelik nicel bir araştırma. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 31(1), 245-260.
- Çalışkan, A. ve Akkoç, İ. (2012). Girişimci ve yenilikçi davranışın iş performansına etkisinde çevresel belirsizliğin rolü. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 1-28.
- Çöl, G. (2008). Algılanan güçlendirmenin işgören performansı üzerine etkileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 35-46.
- Demirer, M. C., Demirer, Ö. ve Yürürer, G. (2019). İç girişimciliğin işgören performansı üzerindeki etkisi: Üretim işletmelerinde bir araştırma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10(1), 231-245.
- Dikmen Ç. (2016). A field application measuring healthcare employees' perceptions toward corporate entrepreneurship. *Sanitas Magisterium*, 2(1) 23-40.
- Ekiyor, A. ve Karagül, S. (2016). Sağlık sektöründe personel güçlendirmenin işgören performansına ve iç girişimcilğe etkisi. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 1(3), 13-25.
- Erbir, M. ve Yılmaz, A. (2020). Sağlık sektörü çalışanlarının iç girişimcilik düzeyleri. *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 6(1), 110-130.
- Eriksson N. ve Ujvari S., (2015). Fiery spirits in the context of institutional entrepreneurship in Swedish healthcare. *Journal of Health Organization and Management*, 29(4), 515-531.
- Felicio, J. A., Rodrigues, R. ve Caldeirinha, R. V. (2012). The effect of intrapreneurship on corporate performance. *Management Decision*, 50(10), 1717-1738.
- Hinz, V. ve Ingerfurth, S. (2013). Does ownership matter under challenging conditions?: On the relationship between organizational entrepreneurship and performance in the healthcare sector. *Public Management Review*, 15(7), 969-991.
- İrge, N. T. ve Şen, E. (2020). Çalışanların dijital teknolojiye yönelik tutumlarının ve iç girişimcilik özelliklerinin bireysel iş performanslarına etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 2556-2579.
- Jarna, H. ve Kaisu, K. (2005). How about measuring intrapreneurship? *Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration, Finland*, 1-18.
- Kalaycı, Ş. (2010). SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri, 5. Baskı, İstanbul: Asil Yayın Dağıtım.
- Kaygın, E. (2012). Sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlamanın yolu: İç girişimcilik anlayışı. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1), 93-103.
- Kızıloğlu, M. ve İbrahimoglu, N. (2013). İç girişimcilik olgusunun yenilik yapabilme becerisinde etkisi: Gaziantep'te faaliyet gösteren yenilikçi örgütlerde bir uygulama. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(3), 105-117.
- Kirkman, B. L. ve Rosen, B. (1999). Beyond self-management: Antecedents and consequences of team empowerment. *Academy of Management Journal*, 42(1), 58-74.
- Lorcu, F. (2015). Örneklerle veri analizi SPSS uygulamalı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Moriano, J. A., Molero, F., Topa, G. ve Lévy Mangin, J. P. (2014). The influence of transformational leadership and organizational identification on intrapreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 103-119.
- Naktiyok, A. ve Kök, Bayrak S. (2006). Çevresel faktörlerin iç girişimcilik üzerine etkileri. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(2), 77-96.
- Papatya, G., Papatya, N. ve Hamşioğlu, B. A. (2016). Girişimci yönelilük, iç-girişimcilik ve işletme performansı ilişkisi: Türkiye tekstil sektörü işletmelerinde bir araştırma. *Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 34(4), 19-48.
- Sample Size Calculator (2022). Erişim adresi: <https://www.surveysystem.com/sscalc.htm> (13.04.2022).
- Sigler, T. H. ve Pearson, C. M. (2000). Creating an empowering culture: Examining the relationship between organizational culture and perceptions of empowerment. *Journal of Quality Management*, 5, 27-52.
- Soysal, A. ve Kolca, D. (2016). Sağlık kurumlarında çalışan hemşirelerin demografik özelliklerinin iç girişimcilik eğilimleri üzerine farklılıklarının incelenmesi: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sağlık ve Uygulama Araştırma Hastanesi örneği. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(1), 227-252.
- Türkoğlu, T. ve Yurdakul, Ü. (2017). Mobilya endüstrisinde çalışanların iş doyumunu ile iş performansı arasındaki ilişkinin araştırılması. *Artvin Çoruh Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, 18(1), 88-97.



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Economic news and availability heuristic in investor decisions

Yatırımcı kararlarında ekonomik haberler ve bulunabilirlik hevristik

Bilgehan Kübilay^{a*}

^a Dr. Öğretim Üyesi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Finans ve Bankacılık Bölümü, Zonguldak, Türkiye, bilgehan.kubilay@beun.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3117-0278

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 3 February 2022

Accepted: 14 April 2022

Keywords:

Economic News,
Availability Heuristic,
Financial Decisions,
Individual Investors

Article type:

Review article

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 3 Şubat 2022

Kabul: 14 Nisan 2022

Anahtar kelimeler:

Ekonomi Haberleri,
Bulunabilirlik Hevristik,
Finansal Kararlar,
Bireysel Yatırımcılar

Makale türü:

Derleme makale

ABSTRACT

Economic news is important sources of information that affect investors' decisions. Investors are not rational enough and are therefore influenced by certain factors when choosing among alternatives. The abundance and frequency of information on economic news make it difficult for the public in general and the investors in particular to evaluate. Economic news draws the attention of investors, causing them to focus on certain point and ignore other factors, thus forming the basis of the availability heuristic. Considering the connection of economic news with the availability heuristic is important in financial decisions. In the studies carried out so far, different dimensions, conceptual frameworks and features of economic news and available heuristics have been examined separately. There are very few studies that deal with these two issues together. This study attempts to address the exposure points of investors to availability heuristic regarding economic news. The question of what the mainstays are causing investors to be exposed to the availability heuristic in the news has not been investigated much in the literature.

ÖZET

Ekonomi haberleri yatırımcıların kararlarını etkileyen önemli bilgi kaynaklarıdır. Yatırımcılar yeterince rasyonel değildir ve dolayısıyla alternatifler arasından seçim yaparken belirli faktörlerden etkilenirler. Ekonomi haberlerine ilişkin bilgi fazlalığı ve sıklığı, genelde kamuoyunun özde ise yatırımcıların değerlendirme yapabilmesini zorlaştırabilmektedir. Ekonomi haberleri, yatırımcıların dikkatini çekerek belirli bir noktaya odaklanmalarına diğer faktörleri göz ardı etmelerine sebep olarak bulunabilirlik hevristikine temel dayanak oluşturmaktadır. Ekonomi haberlerinin bulunabilirlik hevristikine ile olan bağlantısının göz önünde bulundurulması alınacak finansal kararlarda önem taşımaktadır. Şimdiye kadar yapılan çalışmalarda ekonomi haberlerinin ve bulunabilirlik hevristikinin ayrı ayrı olmak üzere farklı boyutları, kavramsal çerçeveleri ve özellikleri incelenmiştir. Bu iki konuyu birlikte ele alan çok az çalışma vardır. Bu çalışma, yatırımcıların ekonomi haberlerine ilişkin bulunabilirlik hevristikine maruz kalma noktalarını ele almaya çalışmaktadır. Yatırımcıların haberlerde bulunabilirlik hevristikine maruz kalmalarına neden olan temel dayanakların neler olduğu literatürde fazla araştırılmamıştır.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: bilgesari67@gmail.com

Atf / Citation: Kübilay, B. (2022). Economic news and availability heuristic in investor decisions. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 68-74.

1. Introduction

Hegel argues that societies will modernize when news replaces religion in terms of guiding people and becoming the most fundamental authority. In developed economies, the news has reached the power of religion (Botton, 2015). The economy has been effective in this. Because the economy is an important component of life. Almost every citizen in the world is interested in the economy in some way, follows the economic developments and wants to receive news from economy. Especially in countries with high levels of education and development, economic situation and economic news gain more importance (Örs, 2015).

How the public follows the economy is important in terms of their economic decisions. People follow the economy and financial indicators from newspapers, television and radio, such as watching weather forecasts in their homes, workplaces. The economy is experiencing extraordinary changes from day to day, even from hour to hour, not year after year. Therefore, one by one individuals, groups and economic institutions are in close contact with the mass media and the effect of mass media on public opinion is increasing. In particular, individuals who suffer greatly from economic crises have decreased their interest in other agenda items of institutions, while increasing interest in the economy. The public gives full attention to the economy (Örs, 2003).

The increase in information about financial markets and the ease of access to information affect the decisions of investors. In this information inflation, it is important for investors to determine information that will be useful to them (Wei, Lu & Hsu, 2018). There is much research on the role and effect of news in financial markets. In the literature, researches on this subject are conducted in two ways. The first and older is about how the news affects stock prices (Chan, 2001; Vega, 2005; Fang & Peress, 2009; Tetlock, 2010). The second concerns the problem of how individual investors react to the news (Barber & Odean, 2007; Yuan, 2015). Research on the effect of news in investor decisions is more limited (Lillo, Micciche, Tumminello, Piilo, & Mantegna, 2012). This study focuses on the effect of news on individual investors' decisions. The attention-grabbing effect of economic news is discussed in the context of the availability heuristic.

When investing in financial markets, investors use some mental shortcuts as well as the analysis predicted by classical theories. News texts constitute one of the mainstays of these shortcuts. Each investors examines news texts from different sources, acquires information about companies, interprets the information obtained and ultimately decides with the effect of these news. Therefore, news has a significant effect on reviewing investment decisions, making new investment decisions and revising portfolios. While developments in financial markets affect news content, news content affects investors' emotions and behaviors. Therefore, there is mutual interaction between developments in financial markets and news content. In the financial markets, investors invest in the familiar stock that they are most familiar with. One of the main factors behind the familiarity of companies to investors is the frequent news about companies. The fact that firms frequently appear in the news attract the attention of investors and are more easily remembered by the effect of availability heuristic (Atan & Çınar, 2019). This indicates a mutual interaction between availability heuristic and economics news. In fact, the attention-grabbing effect of the news is related to the availability heuristic. In this study, the effect of availability heuristic on investment decisions due to financial news is examined. Accordingly, "Does economy-finance news affect investors' decisions by causing investors to use availability heuristic." This question constitutes the purpose of the study. For this, studies in the literature were searched. Statistical analysis was not performed.

This research also aimed to explore the following sub-questions in terms of the conceptual framework: What is the effect of the availability heuristic on investor decisions in terms of the studies examined? What is the effect of economic news on investor decisions in terms of the studies examined? What kind of interaction can there be between the availability heuristic and the economic news? Is the news the mainstay of shortcuts? What mainstays and attention-grabbing effects in economic news can be taken into consideration in leading to availability heuristic? Are there studies on this subject in the literature?

There are many studies in literature on the effect of economic news and availability heuristic on investment decisions. These studies are summarized below. However, there are very few studies addressing these two issues together. Therefore, this study is important for the connection between these two issues have been investigated. This research sheds light on the unexplored points in the literature and on filling this gap.

2. Literature Review

In this chapter, first of all, the availability heuristic is defined and the effect of availability heuristic on investor decisions is included. Then, the importance of the effect of economic news, which has the power to affect financial markets, on investor decisions and the effect of economic news on investor decisions with attention-grabbing effects -by means of availability heuristic- is emphasized.

2.1. Availability Heuristic

Traditional finance theory is based on the view that the investor behaves rationally. Accordingly, traditional finance model recognize that investors have unlimited cognitive capacity and are always active in processing information and making decisions. "The Expected Utility Theory" proposed by Neumann & Morgenstern in 1944 is one of the important studies carried out within the framework of rationality. Researches in the behavioral finance field show that the cognitive capacity of the human brain is limited and that people are not rational enough to consider all the information available before making decisions. In 1979, Daniel Kahneman & Tversky proposed the "Prospect Theory" versus the Expected Utility Theory. According to the Prospect Theory, the decision maker uses decision weights rather than probabilities. In the event of an overload of information, people use a number of heuristic when deciding to process information more easily (Kahneman & Tversky, 1979; Yuan, 2015; Ahmed & Saravanaraj, 2016). Decision making strategy without collecting information and analyzing it systematically is called heuristic. Heuristics are involuntarily used by many people (Meng, 2017). The use of heuristics and their effect on financial decisions are recognized by behavioral finance (Khan, Naz & Ghafour, 2017).

Financial decision making is an integral part of everyday life. As human beings, we generally take into consideration our past experiences when making decisions, even if they are not related to the present and future. We are exposed to various internal and external factors. Therefore, our behavior may vary depending on our emotions and feelings. As a result, our decisions and actions move away from rationality (Kliger & Kudryavtsev, 2010). Yet, when both can't be done together at the same time, the brain has difficulty deciding between efficiency and accuracy. In order to cope with this situation, the brain uses a number of shortcuts that are often, but not always, more reliable (Hendricks, 2018). Heuristics often simplify problems and do not result in completely rational behavior (Kliger & Kudryavtsev, 2010: 4). In other words, people who do not like to be wrong can distort their

ideas in order to comfort themselves. When a person makes important decisions, if his / her knowledge is inadequate and he / she seeks more evidence, he / she acts rationally; but if the person seeks evidence to support and validate his / her current beliefs, he / she is irrational (Sutherland, 2011: 5).

Kahneman & Tversky described three heuristics in a series of articles: “Availability”, “Anchoring” and “Representativeness” (Tversky & Kahneman, 1974; Ahmed & Saravanaraj, 2016). The availability heuristic is a type of cognitive heuristic that focuses on retrieving information from memory, evaluating the frequency and likelihood of events based on past experience and memory (Meng, 2017). The availability heuristic is defined as the error of determining the frequency of events according to the simplicity of the samples come to mind. Striking, dramatic events, pictures, vivid examples and personal experiences of people are more easily remembered and the frequency of such events is exaggerated. Low probability is attributed to unexciting, unobtrusive, silent and invisible situations. Because the brain thinks dramatically, not quantitatively. In other words, there is a difference between the world in the minds of people and statistics. The prevalence of the messages exposed, especially the role of the media on this issue, the emotional intensity experienced, distorts the expectations about the frequency of events (Dobelli, 2014; Kahneman, 2016).

Availability heuristic is affected by four factors. The first is situations which samples can be brought to mind. Investors tend to find ideas more reliable that come easily to their minds, even though they are not reliable source of information. For example, deaths caused by vehicle accidents are easier to remember than those caused by diabetes. Because accidents are more common in the media (Tversky & Kahneman, 1974; Khan et.al, 2017; Meng, 2017). News agencies inform airplane crashes with live images to the public in detail and for a long time. As a result, people do not prefer air travel for a while. Without availability heuristic, such events would not adversely affect people's belief in the safety of air travel. Because such incidents are not common and it is a known fact that airways are safer than other transport routes (Chiodo Guidolin, Owyang & Shimoji, 2004).

The second is imageability bias. It is the tendency of the person to evaluate a situation according to the rules given instead of the memory. The person performs probability and frequency assessments based on his ability to easily establish relevant examples. However, the ease of creating examples does not always reflect the actual frequency. Therefore, this type of evaluation leads to biases. The third is misleading correlation bias. It occurs that the person establish contact between two variables that have no relations to each other. People establish a misleading relationship between two unrelated events or variables (Tversky & Kahneman, 1974; Khan et.al, 2017; Meng, 2017). The Anne Hathaway effect can be shown an example for this situation. Anne Hathaway is an American actress and singer. It is claimed that there is a relationship between Anne Hathaway and Berkshire Hathaway stock performance. In the history of films in which Anne Hathaway played the leading role, it was observed that the price of Berkshire Hathaway stock increased. The news about Anne Hathaway increases the demand for Berkshire stock irrationally (Hendricks, 2018). The last factor is called “effectiveness of the search set”. What is easy to search makes one feel comfortable and this makes it perceived as more. For example, when the person is asked whether there are many words starting with the letter “r” in English, or if there are many words with the third letter “r”, most people say that there are more words starting with the letter “r”. Because it is easier to find words that start with the letter “r” (Tversky & Kahneman, 1974; Khan et.al, 2017; Meng, 2017).

2.2. The Effect of Availability Heuristic on Investor Decisions

Availability heuristic affects people's perception of risk in finance and can lead to wrong decisions. For example, an insignificant event in the media can cause panic and government intervention. In such a case risk is either ignored or overreacted (Kahneman, 2016). This causes investors to make irrational decisions. The availability heuristic affects investors financial decisions such as whether to invest, where and how they will invest (Hendricks, 2018). Many individual investors invest in the companies that they hear about in the news and attract their first attention. When a company takes part in the news, individual investors are more likely to buy the shares of that company (Barber & Odean, 2007).

While investors question the dividend growth of the companies they consider investing and the latest published profit notifications, current price earning rates, they do not question and do not care “What is it like to be a sales representative or factory consultant for these companies?” or “How is the management of these companies, production facilities, cafeteria?” or “What is the origin of raw materials?”. They do not question the meaning of commercial activity in the human dimension. That's why investors look like pilots flying through a landscape at night. While the pilots find their direction according to the signals and visual clues of only a few lights; similarly, investors make investments by paying attention to certain points (Botton, 2015). In this sense, the availability heuristic can be considered as a light signal or a visual clue that allows investors to pay attention to certain points when making decision.

There are many studies supporting the effect of availability heuristic on financial decisions. Kliger & Kudryavtsev (2010), investigated the effect of availability heuristic on financial markets. In the study, investors' responses to analysts' recommendations were tested in terms of the effect of availability heuristic. According to the results of the research, recommendations affect stock returns and availability affects heuristic stock prices. Khan et al., (2017), investigated the effect of availability heuristic in investors' stock purchase decisions. According to the research, highly educated and experienced investors are less affected by heuristic.

Research is also available on the effects of availability heuristic on advertising and marketing. Folkes (1988) investigated how availability heuristic affects consumers' judgment on defective products. In the study, the subjects were asked to estimate the probability of the products being faulty. In this regard, subjects were given distinctive scenarios and brand names for the products. Since distinctive scenarios and brand names remained in the minds of the subjects, they perceived these products as riskier by being influenced by them (availability heuristic). Availability heuristic also occurs when companies recall their defective products too. Jarell & Peltzman (1985) found that the companies suffered major losses when defective drug and automobile manufacturers withdrew these products from the market. They found that not only the companies producing these products, but also these companies adversely affected their competitors and ultimately the whole sector. Therefore, when the defective product is recalled from the market, this situation has a negative place in the minds of both the consumers who purchase these products and the shareholders who invest in these companies. As the news about defective products makes bad connotations to investors, they are kept in their mind due to the availability heuristic and so investors react accordingly.

One of the factors affecting the availability heuristic is that investors invest in financial products that are familiar to them or in their region. The term “home country bias” in English is used to mean that people invest in financial products in their own country or region. Investing their money in companies that are in front of their eyes is easier and safer for investors

(Huberman, 1999; Strong & Xu, 2003; Morse & Shive, 2004; Van Nieuwerburgh & Veldkamp, 2007).

According to the study of Liu, Sherman & Zhang (2013), investors prefer the most familiar stocks that attract their attention. This situation is especially the case when buying stocks. According to the study of Barber & Odean (2007), individual investors buy attention-grabbing stocks that they hear in the news, especially when buying stocks. When buying stocks, individual investors must face many stocks and do research. However, investors do not enough research when selling stocks. Because the investors sell their stocks which is ready and have at their disposal. This does not apply to institutional investors. Institutional investors do more research while buying or selling stocks. At the same time, institutional investors are doing similar research for buying and selling stocks. Because institutional investors have more stocks to sell in their hands than individual investors. Attention is a limited resource for individual investors, but not for institutional investors. In addition, institutional investors use computers to make trading decisions, conduct their research according to certain criteria or limit their research to certain sectors. Therefore, the irrational effect of attracting attention decreases in institutional investors. In summary, it is observed that the investors are exposed to the availability heuristic due to the factors that are familiar to them and attract the attention of them. So, they make decisions with the irrational effect of this.

2.3. The Effects of Economic News on Investor Decisions

The world's richest news organizations spend much of their time preparing news about company developments to meet the needs of a particular audience. This audience are investors who need urgent, exact and accurate data on the commercial wealth of companies that want to increase their wealth want to decide where, when and how to invest their wealth. For this reason, news organizations give a wide range of real-time information and developments to the latest figures on the stock exchanges around the world and the growing and falling wealth of hundreds of thousands of companies (Botton, 2015). Therefore, the news media has the power to affect financial markets, except simply reporting events. Economy-finance journalists, in particular, affect the behavior of individual investors in the short term. Therefore, interpretation of economic news is important (Dougal, Engelberg, Garcia & Parsons, 2012). The news in the media, the content of the news, the categories of the news or the location of the press each have effect on decisions of investors. The information obtained from the news affects many financial factors such as market return, portfolio selection and volatility (Wei et al., 2018).

Financial markets are highly heterogeneous systems and investors are an important heterogeneous resource also. Investors vary in many ways. The risk profiles of investors, the size of their investments, the information they can access to and the regulations they face are different. For this reason, households, foreign institutions, public institutions, non-profit organizations react differently to the news (Lillo et al., 2012). As investors' market composition is complex, reactions and replies to good or bad news can be different. For example, an important component of the Taiwan Stock Exchange is individual investors. Individual investors do not have professional qualifications. Therefore, these investors do not distinguish between information sources or make optimal investment decisions (Wei et al., 2018). Inexperienced investors, in particular, rely more on mass media than professional investors. Because there are not many information channels that inexperienced investors can access like professional investors. For this reason, the media is a fundamental mechanism for attracting the attention of individual investors (Yuan, 2015).

Tetlock (2010), investigated the effect of the news on stock prices. As a result of the research, it was stated that the news played a key role for some experienced investors and this was not the case for other investors. Chan (2001) investigated whether there was a difference in stock returns after the news. In this study, it is concluded that stock returns are affected negatively by bad news and investors are sensitive to information. Klibanoff, Lamont & Wizman (1998) investigated that the hypothesis that individual investors gave more importance to the salient news and paid less attention to the less emphasized news.

The question of "Does the news provide investors with significant earnings opportunities?" was evaluated from Engelberg, Reed & Ringgenberg (2012), in terms of short – selling investors. There are two views on the issue. Accordingly, news reduces information asymmetry among investors. Thus, short sellers cannot make a significant profit. On the other hand, there are investors with different skills in the ability to process information in real life. The person who reads the same news can interpret the information in a different way according to himself/herself. This news creates an opportunity for the investor who has the ability to process information. Short seller investors can make profitable transactions because they have the ability to analyze information correctly. Vega (2005), stated in his research that it does not matter whether the news was public or private. According to him, the important point was the information obtained from the news was the rate of reaching the informed investor. He stated that not all the information obtained had the same effect on the efficiency of the market. Therefore, according to the demographic characteristics of the investors (such as gender, age, education level, marital status, income status), it is important to investigate the effect of the news.

In addition to the demographic characteristics of the investors, the effect of the news may differ depending on whether they are corporate or individual. Nofsinger (2001), investigated the reactions of corporate and individual firms to the news. Nofsinger argues that corporate and individual investors react differently to specific news and macro news published about companies on Wall Street. According to him, when special news about companies is published, especially when it comes to earnings and dividend news, investors make more transactions in the financial markets. While institutional investors trade both good news and bad news, individual investors only trade good news. In addition, the length of the news can be effective for individual investors. Individual and corporate investors invest in large corporations after good economic news and dispose of large corporations after bad news. Engelberg & Parsons (2011) compared the behavior of investors accessing the same information published in different media. They investigated how financial events in the media affect investor behavior.

2.4. Effect of Economic News on Investor Decisions by means of Availability Heuristic

There are very few studies dealing with the economic news and availability heuristic. Unlike other studies, the effect of news to attract investors' attention has been handled within the context of availability heuristic. Unique factors of news such as sticking in the mind, attention-grabbing, looking familiar, repetition constitute the basis for the availability heuristic. In order for availability heuristic to process, investors' goals to follow the news, the frequency of investors following the news, the news content they follow are the points that should be taken into consideration according to the demographic characteristics of the investors. Studies in the literature mostly focused on the attention-grabbing effect of the news (Barber & Odean, 2007; Da, Engelberg & Gao, 2011; Yuan, 2015). In fact,

the attention-grabbing effect of the news constitute basis for availability heuristic.

Investors have difficulty deciding which stock to buy. Therefore, they focus only on the stocks that attract their attention. Similarly, advertisements use investors' behavioral biases in processing information. The increase in advertisements increases the visibility and value of a company among investors. When investors see a company in advertisements on a continuous basis, they tend to think that the probability of the company's growth will be high. This leads to an increase in the price of the stock (Lou, 2009).

When investors are faced with a lot of information when making an investment decision, they must be selective in processing the information (Peng & Xiong, 2006). If the return of a stock is high or the stocks' name is mentioned in the news media, it attracts the attention of investors. However, this may be due to factors that are not related to the attention of the investor. On the other hand, news published in the newspapers does not guarantee that the investors will always attract attention. The prerequisite for attracting attention is that the investor reads the news. Moreover, the wealth of information can also create attention constraints (Da, Engelberg & Gao, 2011). Information is meaningful if it is used appropriately. Human behavior, which learns a lot but is unable to put this knowledge into practice, is incompatible with rationality (İlarslan, 2015). On the other hand, it is difficult to draw the attention of the uneducated population to economic news. Numerical expressions can get confuse people from time to time. Most people don't know what these numerical expressions' mean (Botton, 2015). Considering these factors, investors' decisions may also differ.

Yuan (2015) pointed out that the front page news had a significant effect on investors' trading decisions. On the other hand, Fang & Peress (2009) found that stocks that were not included in the media had higher earnings than those in the media. The press gives place to companies that will attract the attention of the market and affect the market (Liu et al., 2013). Therefore, the press's attempts to attract the attention of the market through the news cause availability heuristic in investors.

In addition to news, the search engine Google is the main source of information for investors to conduct research, gather information. Accordingly, Google's research can be used to measure investors' attention. Da et al., (2011), looked at the frequency of Google search to measure the attention of their investors. Accordingly, they found a relationship between the stock prices and investors' attention. Therefore, besides the news, the frequently encountered data in google can be considered as one of the remarkable factors.

Sağiroğlu (2013), investigated the extent to which the corporate /brand news on the economy pages of newspaper had effect on general and business readers. In this study, it was sought to answer the question whether brand news on the economy pages had effect on the sectorial environment and the end consumer, and whether visibility in the economy press had a positive effect on reputation. As a result of the research, it was found out that the respondents sometimes followed the economic pages of the newspapers and followed the news content mostly related to the country's economy and financial and money markets. In order to be exposed to availability heuristic, it is important whether investors follow the news, and if so, what news content they pay attention to. Firms frequently included in the news and the contents of the economic news are effective in the investors' exposure to availability heuristic. In addition to the news, advertisements in financial markets are also used to attract investors' attention. Advertisements attract investors' attention by increasing the

visibility of a company. As investors' attention levels increase, returns on stocks also increase (Chemmanur & Yan, 2019).

In short, external stimuli (news, the content of the news, the way it is presented, etc.) affect the ability of investors to process information and their financial decisions. Economic news as an external stimulus is important factor in causing the availability heuristic.

3. Methodology

In this study, a literature review was conducted. This study does not include statistical analysis. The purpose of the literature review is not to report the known, but to determine the unknown (Lingard, 2018). In this study, the effect of economic news on attracting the attention of investors is discussed in the context of the availability heuristic, and an attempt is made to summarize the contributions and findings of various researchers in the literature.

4. Conclusion

In recent years, rapid changes can be experienced in the economy in short time intervals and the investor wants to learn these changes instantly. In general, it is known that investment decisions focus on news in the economy. News provides investors with easy access to information and ease of recall. News has a significant effect on reviewing investment decisions, making new investment decisions and revising portfolios. So economic news is important sources of information for investors. As Tversky & Kahneman (1973) stated for the availability heuristic, people use shortcuts while making decisions by focusing the information that is frequently repeated, remarkable, easily remembered, and familiar to them. Economic news underpins the availability heuristic for reasons such as frequent repetition of news, memorable, attracting attention and providing familiarity. This situation causes investors to make irrational decisions. It is important to analyze the economic news correctly.

As stated in the literature review, economic news (Wei et al., 2018; Yuan, 2015; Dougal, Engelberg, Garcia & Parsons, 2012; Tetlock, 2010) and availability heuristic (Khan et al., 2017; Kliger & Kudryavtsev, 2010) affect investor decisions. Companies that appear in the news are more remembered, investors more importance to the salient news. After the news there can be difference in stock returns and this may cause the stock of that company to be purchased more (Chemmanur & Yan, 2019; Barber & Odean, 2007; Chan, 2001). The information obtained from the news affects many financial factors such as market return, portfolio selection and volatility (Wei et al., 2018). The economic news can distort investors perception of risk in finance and can lead to wrong decisions. Investors should not ignore the stocks of companies that do not appear in the news much. Because earning opportunities can be here as well.

In the literature research, it has been seen that the news does not have the same effect on every investor. The attention-grabbing effect of the news differs according to the investor profile. Individual-institutional investor; experienced-inexperienced investor, informed-ignorant investors, households, foreign institutions, public institutions, non-profit organizations react differently to the economic news. In addition, the attention-grabbing effect of the economic news differs according to the demographic characteristics of the investors and their ability to process information (Yuan, 2015; Engelberg, Reed & Ringgenberg, 2012; Tetlock, 2010; Lillo et al., 2012; Barber & Odean 2007; Vega, 2005; Nofsinger, 2001).

In this study, it is revealed in which contexts the economic news and availability heuristic in the literature is discussed. The mainstays and attention-grabbing effects that lead to the availability heuristic in economic news are investigated. Due to its structure, the news may expose investors to the availability heuristic in many ways. The content, frequency, format and length of the news, good and bad news can be considered as shortcuts in investor decisions (Wei et al., 2018; Chan, Sağiroğlu, 2013; 2001; Nofsinger, 2001).

On the other hand, according to literature research investors choose the stocks of companies that are familiar to them and that they frequently encounter in the news. Apart from news, advertisements, social media and search engines such as google also have attention-grabbing effect. These tools can be searched within the scope of the availability heuristic. Because investors are constantly faced with these stimuli. Therefore, investors become vulnerable to manipulation. With this study, it can help investors gain awareness.

The connection of economic news with the availability heuristic can be clarified in terms of conceptual and theoretical foundations. Studies on economic news and the availability heuristic can also open up research avenues in the field of behavioral finance.

This study has some limitations. This study is limited to a literature review only. The relationship between the economic news and the availability heuristic can be revealed by different methods and tools. Research on this subject should deepen in the literature.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Tüm süreç sorumlu yazar Bilgehan Kübilay tarafından yürütülmüştür.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Ahmed, R. and Saravananaraj, M. (2016). Implications of heuristic in financial decision making. *Asian Journal of Research in Social Sciences and Humanities*, 6 (7), 1245-1251, doi: 10.5958/2249-7315.2016.00509.8.
- Atan, S., and Çınar, Y. (2019). Borsa İstanbul'da finansal haberler ile piyasa değeri ilişkisinin metin madenciliği ve duygu (sentiment) analizi ile incelenmesi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 74 (1), 1-34, doi: 10.33630/ausbf.523199.
- Barber, B. M., and Odean, T. (2007). All that glitters: The effect of attention and news on the buying behavior of individual and institutional investors. *The Review of Financial Studies*, 21 (2), 785-818, doi: 10.1093/rfs/hhm079.
- Botton, A. (2015). Haberler: Bir kullanma klavuzu. (Çev. Zeynep Baransel), İstanbul: Sel Yayıncılık.
- Chan, W. S. (2001). Stock price reaction to news and no-news: drift and reversal after headlines. *Journal of Financial Economics*, 70(2), 223-260, doi: 10.1016/S0304-405X(03)00146-6.
- Chemmanur, T., and Yan, A. (2019). Advertising, Attention, and stock returns. *Quarterly Journal of Finance*, 9(3), 1950009 (2019), doi: 10.1142/S2010139219500095.
- Chiodo, A. J., Guidolin, M., Owyang, M. T., and Shimoji, M. (2004). Subjective probabilities: psychological theories and economic applications. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 86(1), 33-48, doi:10.20955/wp.2003.009.
- Da, Z. Engelberg, J., and Gao, P. (2011). In search of attention. *The Journal of Finance*, LXVI (5), doi: 10.1111/j.1540-6261.2011.01679.x.

- Dobelli, R. (2014). Hatasız düşünme sanatı: Yapmamanız gereken 52 düşünce hatası. İstanbul: NTV Yayınları.
- Dougal, C., Engelberg, J. Garcia and D. Parsons, C. A. (2012). Journalists and the stock market. *The Review of Financial Studies*, 25 (3), 639-679, doi: 10.1093/rfs/hhr133.
- Engelberg, J. E., Reed, A. V. and Riggenberg, M. C. (2012). How are shorts informed? short sellers, news, and information processing. *Journal of Financial Economics*, 105 (2), 260-278, doi: 10.2139/ssrn.1535337.
- Engelberg, J. and Parsons, C. A. (2011). The causal impact of media in financial markets. *Journal of Finance*, 66(1), 67-97, doi: 10.1111/j.1540-6261.2010.01626.x.
- Fang, L. H. and Peress J. (2009). Media coverage and cross-section of stock returns. *The Journal of Finance*, 64(5), 2023-2052, doi: 10.2139/ssrn.971202.
- Huberman, G. (1999). Familiarity breeds investment. *Review of Financial Studies*, 14 (3), 659-80, doi: 10.2139/SSRN.199314.
- İlarslan, K. (2014). Hisse senedi fiyat hareketlerinin tahmin edilmesinde markov zincirlerinin kullanılması: İMKB 10 bankacılık endeksi işletmeleri üzerine ampirik bir çalışma. *Journal of Yasar University*, 9 (35), 6099-6260, doi: 10.19168/jyu.32384.
- Jarell, G. and Peltzman, S. (1985). The impact of product recalls on the wealth of sellers. *The Journal of Political Economy*, 93 (3), 512-536.
- Kahneman, D. (2016). Hızlı ve yavaş düşünme. (Çev. Deniztekin, Filiz ve Deniztekin O. Ç.) İstanbul, Varlık Yayınları.
- Kahneman, D., and Tversky A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica Journal of the Econometric Society*, 47 (2), 263-292, doi: 10.2307/1914185.
- Khan, H., H. Naz, I. Qureshi F. and Ghafoor A. (2017). Heuristic and stock buying decision: evidence from malaysian and pakistani stock markets. *Borsa İstanbul Review*, 17-2, 97-110, doi: 10.1016/j.bir.2016.12.002.
- Klibanoff, P., Lamont, O. and Wizman, T. A. (1998). Investor reaction to salient news in closed-end country funds. *Journal of Finance*, 53 (2), 673-699, doi: 10.3386/w5588.
- Kliger, D., and Kudryavtsev, A. (2010). The availability heuristic and investors' reaction to company-specific events, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.601.5857&rep=rep1&type=pdf>, (Date of access: 21 Temmuz 2019).
- Lillo, F., Micciche, S., Tumminello, M. Piilo, J., and Mantegna, R. N. (2012). How news affect the trading behavior of different categories of investors in a financial market. *Quantitative Finance*, 15(2), doi: 10.2139/ssrn.2109337.
- Lingard, L. (2018). Writing an effective literature review: Part I: Mapping the gap, *Perspect Med. Educ.* 7(1), 47-49, doi: 10.1007/s40037-017-0401-x.
- Liu, L. X., Sherman, A. E., and Zhang, Y. (2013). The long-run role of the media: Evidence from initial public offerings. *Management Science*, 60(8), 1945-1964, doi: 10.1287/mnsc.2013.1851.
- Lou, D. (2009). Attracting investor attention through advertising. *The Paul Woolley Centre Working Paper Series*, No: 8, Discussion Paper. No: 644, doi: 10.1093/rfs/hhu019.
- Meng, S. (2017). Availability heuristic will affect decision – making and result in bias. *International Conference on Management Science and Innovative Education (MSIE 2017)*, ISBN: 978-1-60595-488-2, doi: 10.12783/dtssehs/msie2017/15448.
- Morse, A., and Shive, S. (2004). Patriotism in your portfolio. *SSRN Electronic Journal*. 14 (2), 411-440, doi: 10.1016/j.finmar.2010.10.003.
- Nofsinger, J. R. (2001). The impact of public information on investors. *Journal for Banking and Finance*, 25(7), 1339-1366, doi: 10.1016/S0378-4266(00)00133-3.
- Örs, F. (2003). Ekonomi iletişimi, ekonomik yaklaşım. *Gazi Üniversitesi İktisat Bölümü Dergisi*, 48, 97-105.
- Örs, M. Ş. (2015). Ekonominin iletişimi. *Gözlem Gazetesi*, http://gozlemgazetesi.com/HaberDetay/139938/ekonomininiletisimi.html#_WV_5IYjyjIV, (Date of access: 08 Temmuz 2017).
- Peng, L., and Xiong, W. (2006). Investor attention, overconfidence and category learning. *Journal of Financial Economics*, 80 (2006), 563-602, doi: 10.1016/j.jfineco.2005.05.003.
- Sağiroğlu, Y. (2013). Kurumsal itibar yönetiminde ekonomi basınının yeri, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İletişim Sanatları Anabilim Dalı, İstanbul.

- Strong, N., and Xu, X. (2003). Understanding the equity home bias: Evidence from survey data. *The Review of Economics and Statistics*, 85 (2), 307-312, doi: 10.2139/ssrn.191401.
- Sutherland, S. (2011). İrrasyonel, (9. Baskı). İstanbul: Domingo Yayıncılık.
- Tetlock, P. C. (2010). Does public financial news resolve asymmetric information? *The Review of Financial Studies*. 23 (9), 3520-3557, doi: 10.2139/ssrn.1303612.
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5(2), 207-232. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9).
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristic and biases, *Science. New Series*. 185 (4157), 1124-1131.
- Van Nieuwerburgh, S., and Veldkamp, L. (2007). Information immobility and the home bias puzzle. *The Journal of Finance*. 64 (3), 1187-1215, doi: 10.1111/j.1540-6261.2009.01462.x.
- Vega, C. (2005). Stock price reaction to public and private information. *Journal of Financial Economics*. 82 (1), 103-133, doi: 10.1016/j.jfineco.2005.07.011.
- Wei, Yu-Chen, Lu, Yang-Cheng., and Hsu, Yen-Ju, (2018). News and investor sentiments: the impact on trading behavior. European Financial Management Association (EFMA) Annual Meetings. 27-30 June 2018, Milan, Italy, https://efmacfm.org/0EFMAMEETINGS/EFMA%20ANNUAL%20MEETINGS/2018-Milan/papers/EFMA2018_0340_fullpaper.pdf, (Date of access: 10 Temmuz 2019).
- Yuan, Y. (2015). Market – wide attention, trading, and stock returns. *Journal of Financial Economics (JFE)*, 116(3), 548-564, doi: 10.1016/j.jfineco.2015.03.006.



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Central bank digital currency and monetary policy

Merkez bankası dijital parası ve para politikası

Murat Akdağ^a, Gürkan Bozma^{b*}

^a Dr., Bağımsız Araştırmacı, Bursa, Türkiye, muratakd@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3559-6177

^b Arş. Gör. Dr., Iğdır Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Iğdır, Türkiye, grknbm@gmail.com, ORCID: 0000-0003-4047-9012

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 7 March 2022

Accepted: 23 April 2022

Keywords:

Cryptocurrencies,
Central Bank Digital Currency,
Monetary Policy,
Bitcoin

Article type:

Review article

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 7 Mart 2022

Kabul: 23 Nisan 2022

Anahtar kelimeler:

Kripto Paralar,
Merkez Bankası Dijital Parası,
Para Politikası,
Bitcoin

Makale türü:

Derleme makale

ABSTRACT

This study examines the relationships between Central Bank Digital Currency approaches and monetary policy. It directs central banks, which have an essential role in payment systems, to take an active part in these issues due to the decrease in cash usage and the erosion of the effect of monetary policy by issuing stable cryptocurrencies by the private sector. It can be said that Central Bank Digital Currency can be a policy tool that can expand the domain of monetary policy while increasing dollarization and crypto monetization limits the effectiveness of the monetary policy. It is thought that using CBDC as an alternative payment method can increase the impact of the monetary policy.

ÖZET

Bu çalışmada, Merkez Bankası Dijital Parası yaklaşımları ile para politikası arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Ödeme sistemlerinde önemli bir rolü olan merkez bankaları, nakit kullanımının düşmesi ve özel sektörün stabil kripto paralar çıkartarak para politikasının etkisini aşındırması nedeniyle bu konularda aktif rol almaya doğru yönelmektedir. Artan dolarizasyon ve kripto paralizasyon para politikasının etkinliğini sınırlandırırken, alternatif bir ödeme yöntemi olarak Merkez Bankası Dijital Parası'nın kullanılabilmesi para politikasının etkinliğini artırabileceği düşünülmektedir.

* Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: murat.akdag12@ogr.atauni.edu.tr

Atıf / Citation: Akdağ, M. ve Bozma, G. (2022). Central bank digital currency and monetary policy. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 75-80.

1. Introduction

Digitization is causing changes in the structure of money and payment systems day by day. With the spread of cryptocurrencies, paradigm shifts have begun to emerge in the field. Despite the fact that the problems such as high volatility, scalability, and lack of regulation, Bitcoin and other early cryptocurrencies contributed to changing the existing structure. These cryptocurrencies fulfilled some of the functions of money, but their high volatility delayed their acceptance by the masses. Stable cryptocurrencies with much less volatility and cryptocurrencies whose value is fixed to a specific asset have emerged. The power of printing money, monopolized by the states, has begun to erode. The cryptocurrency called Libra, which is planned to be issued by Facebook, which has up to 35 percent of the world's population, was blocked by a letter addressed to Facebook by the Financial Services Committee of the United States House of Representatives due to the possibility of jeopardizing the status of the American dollar as a reserve currency¹. In the ongoing process, it received the support of the American Federal Reserve, changed its name to Diem, and announced that the Libra Network would support the Central Bank Digital Currency (CBDC) to be issued by the central banks².

[¹The relevant document can be accessed at:
https://financialservices.house.gov/uploadedfiles/07.02.2019_-_fb_ltr.pdf]

[²<https://www.diem.com/en-us/economics-and-the-reserve/#the-libra-reserve-and-protections>]

It is thought that when cryptocurrencies created by private companies begin to be accepted in a wide area, their impact will start to be felt in the fields of monetary policy and financial stability. This may cause central banks to lose control over monetary transmission mechanisms. With these developments, the increasing interest of states in cryptocurrencies has led to research on the issue of CBDC that they can control. According to a study conducted by the Bank for International Settlements (BIS) in 2018, it is stated that 70 percent of the central banks participating in the survey want to issue CBDC shortly (Barontini and Holden, 2019: 7). The interest mentioned above can also be seen in the speeches and reports of central banks and Google searches. Figure 1 shows the 12-month moving total of the CBDC words in the speeches of central bank employees and the 12-week moving average of the worldwide searched words. Bitcoin searches increased in mid-2017, Facebook Libra increased in 2019, and CBDC searches increased since 2019.

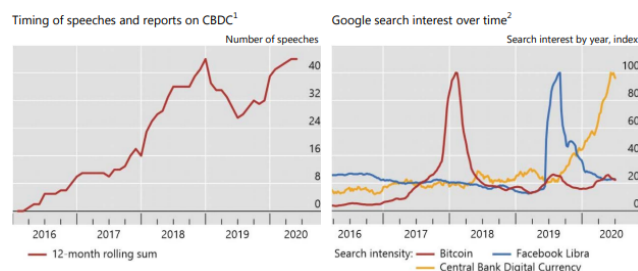


Figure 1. Timing of speeches and reports and Google searches on CBDC

Source: Auer et al., 2020

The interaction between the Central Bank Digital Currency and monetary policy may vary according to the structure of the CBDC. While some studies focus on the account-based design of CBDC, some are based on the separation of wholesale and retail, and some on its transfer to the private sector. Studies continue in different areas, such as the money

creation process of central banks and the necessity of CBDC (Keister and Sanches, 2019; Jackson and Pennacchi, 2019; Armelius et al., 2020a), the systemic effects of CBDC (Brunnermeier and Niepelt, 2019; Fernández-Villaverde et al., 2020; Kwon et al., 2020; Carletti et al., 2020), the design structures of CBDC (Davoodalhosseini and Rivadeneyra, 2020; Agur et al., 2019; Allen et al., 2020), its effects on payment systems (Milkau, 2019), its effects on exchange rates (Ferrari et al., 2020), and legal perspectives (Hess, 2020; Duque, 2020; Nabilou, 2019b; Belke and Beretta, 2020).

This study, which is thought to contribute to the literature on the Central Bank Digital Currency in this period, where we are witnessing the formation of a new monetary system, has examined the relations between CBDC approaches and monetary policy. In the first part, CBDC is given, and in the next part, CBDC approaches are discussed. In the third chapter, the relations between monetary policy and CBDC are detailed with examples from the literature. In the conclusion part, various assumptions are made with the general evaluation.

2. Literature Review

In this chapter, first of all, the availability heuristic is defined and the effect of availability heuristic on investor decisions is included. Then, the importance of the effect of economic news, which has the power to affect financial markets, on investor decisions and the effect of economic news on investor decisions with attention-grabbing effects -by means of availability heuristic- is emphasized.

2.1. CBDC Approaches

Central Bank Digital Currency as a definition; It is electronic money that is put into circulation by the central bank, can be used for payments, can be accessed by anyone 24/7, is tied to the national currency, has a nominal currency obligation, and can be used as a store of value (Barddear and Kumhof, 2016; Meaning et al., 2018).

Controversy continues where the Central Bank Digital Currency lies between banknotes and electronic money used in the interbank market. In the first studies on this subject, an approach called Money Flower was revealed by the Bank for International Settlements (BIS) (Figure 2). In the new approach adapted to digital technologies, money is examined in four sections; widely accessible money, digital money, money issued by the central bank, and token-based money (Bech and Garratt, 2017).

As shown in Figure 2, CBDC; is a digital currency issued by the central bank, but it is differentiated according to the size of the payments (small coin, large coin). CADCoin and Jasper and Ubin projects are examples of CBDC, which is planned to be used in large-scale payments. CADCoin; While it is a payment system that uses the distributed accounting system that the Bank of Canada is working on, Jasper and Ubin are projected on real-time settlement systems (Chapman et al., 2017; Dalal et al., 2017).

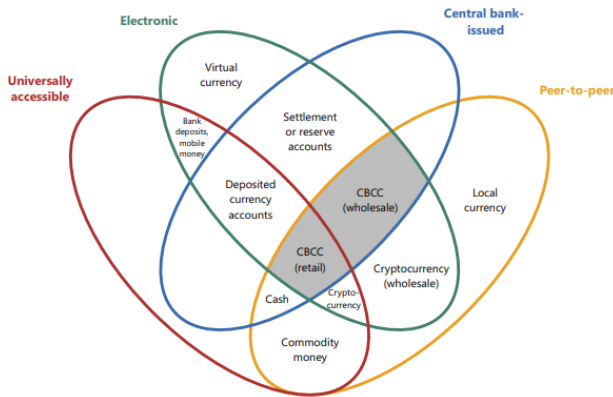


Figure 2. Money flower

Source: Bech and Garratt, 2017

In another definition, the place of CBDC among other assets used as money has been tried to be determined. As shown in Figure 3, called the Control Structure of Currencies, capital is divided into physical and virtual in terms of design, centralized and decentralized in terms of transfer, and monopoly and competitive in production. When we examine cash in this approach, it seems decentralized in terms of money transfer, trust in terms of production, and physical in terms of design. Bitcoin is; competitive, virtual, and decentralized, while CBDC; is decentralized, virtual, and monopoly (Berentsen and Schar, 2018).

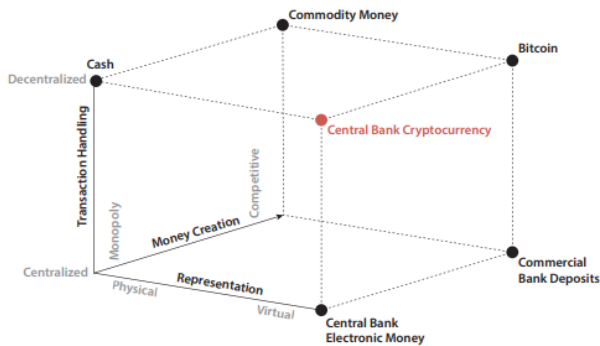


Figure 3. Control Structure of Currencies

Source: Berentsen and Schar, 2018

In recent studies, it has been seen that CBDC is located in a different place. Figure 4 shows the Money Matrix^{3, 4, 5}, an alternative to the Money Flower in the BIS study, prepared by the International Monetary Fund (IMF) employees. According to this, banknotes issued by the central bank are legal, backed by reserves, protected by the state's reputation, and transferable from person to person. There are two distinctions in the CBDC section. The first of these is called Retail CBDC (rCBDC). A programmable feature has also been added for Retail CBDC, the same features as banknotes. It aims to provide the programmability feature with smart contracts⁶ organized by computer programs and work automatically, similar to traditional contracts. On the other hand, with Synthetic CBDC (sCBDC), a CBDC with different legal status and jurisdiction is defined. Retail CBDC (rCBDC) definitions are used for small-scale payments, and Wholesale CBDC (wCBDC) descriptions are used for large-volume payments.

[³Central bank deposits and the power behind money are emphasized.]

[⁴Person to person, bank to bank, seller to seller, person to seller.]

[⁵While b-money is partially backed by central bank reserves, central e-money may not be partially backed. For example, AliPay and WeChat Pay payment systems used in China are fully supported by the central bank, while M-Pesa used in Kenya is not.]

[⁶For detailed information about smart contracts, Antonopoulos and Wood (2018) and Wang et al., (2019) can be examined.]

Central Bank Issued	Cash	CBDC Retail				
Legal Tender			Optional	Optional	Optional	Optional
Central Bank-Backed (1)		Synthetic CBDC	Depends ⁽¹⁾			
Fiat Pegged			Electronic b-money and centralized e-money	Asset-Backed Stablecoins (e.g. USDC)		
Peer to Peer (2)					Payment Crypto Assets (e.g. BTC)	
Programmable						

Figure 4. Money matrix

Source: Kiff et al., 2020

sCBDC⁷ differs from other forms of money in two aspects. The first is the responsibility of private issuing firms rather than the central bank. Secondly, sCBDC is backed by central bank reserves and differs from cryptocurrencies that are not endorsed by any asset. sCBDC can be considered an alternative for central banks instead of directly issuing CBDC. In addition to being cheaper and less risky, it can stand out with its differences, such as trust, efficiency, and innovation that the private sector will provide for its customers. On the other hand, the fact that users see sCBDC as a central bank branded product and do not understand the limited responsibility of the central bank creates a reputational risk (Kiff et al. 2020).

[⁷For a detailed research on sCBDC, Adrian and Griffoli (2019a) and Pfister (2019) for rCBDC and wCBDC can be examined.]

3. CBDC and Its Effects on Monetary Policy

Various evaluations are made about cryptocurrencies, which can take the functions of the exchange tool that allows money to be used in the purchase and sale of goods and services, the value storage function that enables the transfer of purchasing power to the future, and the functions of being used as a common value measure from fiat money (Ali et al., 2014, Lo and Wang, 2014). The most feared scenario among these evaluations is the use of cryptocurrencies as a unit of measurement. When viewed through Bitcoin, which has reached the broad masses, the value of any goods or services began to be evaluated not in US dollars but in Bitcoin and even Bitcoin's cent values, known as sats (satoshi: 1 BTC = 100,000,000 sats), making the global hegemony of the US dollar sign. It will be possible to see countries that are subject to crypto paralysis in general, Hyper Bitcoinization or Libraization in particular, such as countries that have been dollarized (Akdağ, 2019).

With the emergence of CBDC, which is considered a move of central banks against cryptocurrencies, monetary policy, and financial stability approaches may be affected differently. In this section, the effects of CBDC on monetary policy; The effective interest rate lower limit is evaluated over the interest structure of the CBDC, financial stability, monetary transmission mechanism, and seigniorage.

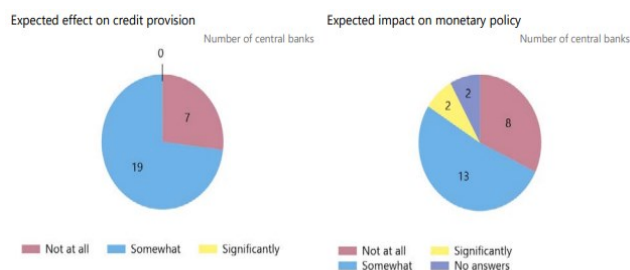


Figure 5. Possible impact of CBDC on credit creation and monetary policy

Source: BIS, 2022

According to the survey conducted by the BIS to Central banks, 19 central banks stated that CBDCs might have some effect on credit provision. At the same time, 13 central banks also expressed their opinion that CBDCs will impact monetary policy. Minnesson et al. (2022) suggested that CBDC increases asymmetric spillover in the international monetary system by reducing monetary policy autonomy. The effective interest rate lower limit or zero lower limits is a macroeconomic problem that occurs when short-term nominal interest rates are zero or close to zero, causing a liquidity trap and preventing the central bank from stimulating economic growth (Tunalı and Yalçınkaya, 2016; Sümer, 2020). In recession situations, although central banks want to increase demand by lowering interest rates to stimulate the economy, savers may turn to holding cash to avoid negative interest rates or prefer negative interest rates to avoid the costs of storing and insuring transporting money. In order to increase the effectiveness of the monetary policy, there are approaches to solve the problem of the zero lower limits, the transport tax to be charged according to the holding period of money (Goodfriend, 2000), or the changes to be made in the tax policies (Correia et al., 2013). However, if money is used as a purely electronic unit of account instead of banknotes, this lower zero limit can be eliminated (Kimball, 2013; Dyson and Hodgson, 2016). With the CBDC revealed by the central bank, nominal interest rates can also be determined below zero (Bordo and Levin, 2017). It is estimated that individuals will save less and consume more if CBDC is given a negative interest rate below zero (Jia, 2020).

Whether the CBDC has an interest or not is another matter of discussion (Barrdear and Kumhof, 2016; Raskin and Yermak, 2018). It is suggested that the repo interest rate applied by the central bank can be used within the CBRT and that a single central bank interest rate will be appropriate, and that the interest rate can be reduced in periods when inflation is desired to be revived. Inflation can be reduced by increasing the interest rate (Bordo and Levin, 2017). If the CBDC is interest-bearing, the opportunity cost can be met according to the banknote. Where interest rates depend on balances (high balance-high interest), end users can be encouraged to maintain an efficient level of liquidity. In addition to the official interest rate, the digital currency interest rate can be used as a secondary monetary policy tool. Assuming that digital currencies are not perfect substitutes for fiat and financial assets, a rate varying between the official interest rate and the digital currency interest rate can be used counter-cyclically (Barrdear and Kumhof, 2016).

The issuance of a CBDC with a gradual interest rate is another approach. In this approach, it is thought that the intermediation of banks is eliminated, and interest is paid. It is planned to prevent holding large amounts of CBDC by paying interest up to a certain amount for CBDCs in central bank accounts and zero or negative interest for excess amounts (Bindseil, 2020). On the other hand, due to an interest-bearing CBDC, commercial banks will want to keep CBDC in their reserves. If the CBDC

interest rate is lower than the commercial deposit interest rate, bank activities will not change. Banks will increase the deposit rate if the CBDC interest rate is high but close to the commercial bank deposit rate. If the CBRT interest rate is too high, banks will lose their appetite for deposit collection and lending (Andolfatto, 2018; Chiu et al., 2019).

In terms of financial stability, it is considered that CBDCs may cause sudden deposit withdrawals from banks during crisis periods. In a digital economy, where access to central bank reserves is easy, the elasticity of deposit demand will increase with the rapid movement of funds, and bank bankruptcies may occur (Tolle, 2016). This non-optimal situation, which will be experienced with the conversion of commercial bank deposits to CBDC in times of crisis, has been described as the "destabilizing flight to quality" (Nabilou, 2019a). This situation can be prevented by changing the CBDC design properties. Panic situations can be prevented with technical features such as large-scale withdrawals, high commissions, limited withdrawal rights, and daily transfer limits.

On the other hand, it is thought that in times of crisis, depositors will invest their assets in government bonds instead of holding cash, and they will not have electronic central bank money. For this reason, it is estimated that bank bankruptcies will decrease rather than increase (Koning, 2018). Likewise, it is thought that CBDC can reduce deposits in the banking sector in regular periods but will alleviate bankruptcy risks in crisis periods (Bitter, 2020). The Swedish Central Bank also thinks that if the e-Krona, which is the MBDP that it researches, is revealed, it will have a limited effect on financial stability and states that the Swedish central bank will continue its policy of being the last lender (Armelius et al., 2018, 2020b).

The transmission mechanism of monetary policy emerges as another area that needs to be evaluated. It is thought that CBDC, with an appropriate design, will be beneficial to the current monetary policy and transmission mechanism (Dyson and Meaning, 2018). It is thought that the changes in the policy interest rate will spread more rapidly throughout the economy thanks to the interest-bearing CBDC, and the use of CBDC with negative interest rates will be beneficial for the transmission mechanism (Adrian and Griffoli, 2019b). On the other hand, it is argued that creating CBDC will not be sufficient to determine negative interest rates, and cash should be removed for negative interest rates (Engert and Fung, 2017; Broadbent, 2016).

In cases where taxes and borrowing cannot finance the deficits created by the public, the government can close this deficit by using its monopoly power in printing money. The seigniorage income, which is defined as the difference between the value of the money printed by the central bank and the cost of production, may melt due to inflation (Taşçı and Darıcı, 2008). With the decrease in demand for cash, namely banknotes and coins, seigniorage income will decline. On the other hand, the main problem will not be seen due to the decrease in seigniorage income but due to the loss of influence in monetary control mechanisms as a result of the use of private cryptocurrencies.

4. Conclusion

Technological innovations are changing the payment system day by day, and interest in cash-like assets increases. With the adaptation of cryptocurrencies to payment systems, competition with traditional payment instruments has begun. These developments present opportunities and threats against monetary policy. Central banks, which have an essential role in payment systems, tend to take an active role in these issues. The use of cash decreases, and the private sector erodes the impact of monetary policy by issuing stable cryptocurrencies. CBDC can be a policy tool that can

expand the sphere of influence of monetary policy. While increasing dollarization and crypto monetization limit the effectiveness of the monetary policy, the use of CBDC as an alternative payment method may increase the effectiveness of the monetary policy. The co-existence of central bank money and cryptocurrencies will push all banks to behave more disciplined.

With the CBDC, other economic actors other than the banking sector will have the opportunity to open accounts within central banks, make payments with digital currencies and transfer money to other central banks, as well as (Al and Akyazı (2019) exchange between digital currencies. Thus, the digital money they hold will be centralized and decentralized. Suppose central banks do not issue digital money. In that case, the depreciation of local currencies, especially in developing countries, will lead people to digital currencies (gold, oil, silver, etc.) whose value is fixed to a particular asset. As long as cryptocurrencies do not use the functions of money as a store of value and a standard measure of value, using them as a medium of exchange will significantly affect monetary policies will not act. At the last stage of the use of cryptocurrencies as an exchange function, the process ends with the return to fiat money. The acceptance of digital currencies issued by central banks by economic actors may contribute to financial stability by encouraging real interest rates on deposits to fall below zero. Deposits can be withdrawn from the market, provided that it depends on how central banks issue CBDC. Thus, with the CBDC, which can lead to a transition to a healthier banking system by limiting fractional reserve banking, deposits can be seen firstly out of the banking sector, reducing credit utilization and economic activity. Still, being a reliable monetary policy tool can increase the sphere of influence of monetary policy by positively affecting financial stability. It is envisaged that the studies in the pilot project stage will be followed carefully, and careful research will continue in this area. Most central banks also want to see the pros and cons of the first comprehensive project, considering that the risks in adapting to innovative technologies are high.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Veri, Murat Akdağ tarafından toplanmıştır. Literatür taraması, Gürkan Bozma tarafından yapılmıştır. Sonuç ve tartışma bölümü yazarlar tarafından ortak olarak yazılmıştır.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- Adrian, T., and Griffoli, T. M. (2019a). The rise of digital money. *International Monetary Fund. IMFBlog*, 19/01.
- Adrian, T., and Griffoli, T. M. (2019b). Central bank digital currencies: 4 questions and answers. *International Monetary Fund, IMFBlog*, December 12.
- Agur, I., Ari, A. and Dell'Ariccia, G. (2019). Designing central bank digital currencies (No. 1065). *ADBI Çalışma Tebliği*.
- Akdağ, M. (2019). Kripto paralizasyon ve Türkiye ekonomisi için bir uygulama, (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi.
- Al, İ. ve Akyazı, H. (2019). Merkez bankası dijital parası ve para politikasına yansımaları. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (3), 573-593

- Allen, S., Çapkun, S., Eyal, I., Fanti, G., Ford, B. A., Grimmelmann, J., ... and Prasad, E. (2020). Design choices for central bank digital currency: policy and technical considerations (No. w27634). *National Bureau of Economic Research*.
- Ali, R., Barrdear, J., Clews, R., and Southgate, J. (2014). The economics of digital currencies. *Bank of England Quarterly Bulletin*, Q3.
- Andolfatto, D. (2018). Assessing the impact of central bank digital currency on private banks. *FRB St. Louis Çalışma Tebliği*, (2018-25).
- Antonopoulos, A. M., and Wood, G. (2018). *Mastering ethereum: building smart contracts and dapps*. O'reilly Media.
- Armelius, H., Boel, P., Claussen, C. A., and Nessén, M. (2018). The e-krona and the macroeconomy. *Sveriges Riksbank Economic Review*, (2018-3), 43-65.
- Armelius, H., Claussen, C. A., and Hendry, S. (2020a). Is Central Bank Currency Fundamental to the Monetary System? (No. 2020-2). *Bank of Canada*.
- Armelius, H., Guibourg, G., Levin, A., and Söderberg, G. (2020b). The rationale for issuing e-krona in the digital era. *Sveriges Riksbank Economic Review*, (2), 6-18.
- Auer, R., Cornelli, G., and Frost, J. (2020). Rise of the central bank digital currencies: drivers, approaches and technologies. *Bank for International Settlements Çalışma Tebliği*, (880), 1-41.
- Barontini, C., and Holden, H. (2019). proceeding with caution-a survey on central bank digital currency. proceeding with caution-a survey on central bank digital currency (January 8, 2019). *BIS Paper*, (101).
- Barrdear, J., and Kumhof, M. (2016). The macroeconomics of central bank issued digital currencies. *Bank of England, Çalışma Tebliği No. 605*.
- Bech, M. L., and Garratt, R. (2017). Central bank cryptocurrencies. *BIS Quarterly Review*, September.
- Belke, A., & Beretta, E. (2019). From cash to central bank digital currencies and cryptocurrencies: A balancing act between modernity and monetary stability (No. 2019-09). *ROME Discussion Paper Series*.
- Berentsen, A., and Schär, F. (2018). The case for central bank electronic money and the non-case for central bank cryptocurrencies. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 100(2), 97-106. *BIS. (2022). BIS EMDG survey. Bank for International Settlement.123*
- Bindseil, U. (2020). Tiered CBDC and the financial system. *European Central Bank, Çalışma Tebliği*, No. 2351, January 2020.
- Bitter, L. (2020). Banking crises under a central bank digital currency (CBDC), Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2020: Gender Economics,ZBW - Leibniz Information Centre for Economics, Kiel, Hamburg.
- Bordo, M. D., and Levin, A. T. (2017). Central bank digital currency and the future of monetary policy (No. w23711). *National Bureau of Economic Research*.
- Broadbent, B. (2016). Central banks and digital currencies. *speech at the London School of Economics*, 2.
- Brunnermeier, M. K., and Niepelt, D. (2019). On the equivalence of private and public money. *Journal of Monetary Economics*, 106, 27-41.
- Carletti, E., Claessens, S., Fatás, A., and Vives, X. (2020). Barcelona report 2-the bank business model in the post-covid-19 world. *Centre for Economic Policy Research*.
- Chapman, J, R Garratt, S Hendry, A McCormack and W McMahon (2017): Project Jasper: are distributed wholesale payment systems feasible yet? *Bank of Canada, Financial System Review*, June, pp 1-11.
- Chiu, J., Davoodalhosseini, S. M., Hua Jiang, J. and Zhu, Y. (2019). Central bank digital currency and banking. Available at SSRN 3331135.
- Correia, I., Farhi, E., Nicolini, J. P. and Teles, P. (2013). Unconventional fiscal policy at the zero bound. *American Economic Review*, 103(4), 1172-1211.
- Dalal, D., Yong, S. and Lewis, A. (2017). The future is here-project ubin: SGD on distributed ledger. *Monetary Authority of Singapore and Deloitte*.
- Davoodalhosseini, S. M. and Rivadeneyra, F. (2020). A Policy Framework for E-Money. *Canadian Public Policy*, 46(1), 94-106.
- Drechsler, I., Savov, A., and Schnabl, P. (2018). Banking on deposits: Maturity transformation without interest rate risk (No. w24582). *National Bureau of Economic Research*.
- Duque, J. J. (2020). State involvement in cryptocurrencies. A potential world money? *The Japanese Political Economy*, 1-18.

- Dyson, B. and Hodgson, G. (2016). Digital cash: Why central banks should start issuing electronic money. Positive money. [https://positivemoney.org/publications/digital-cash/#:~:text=It%20can%20make%20the%20financial,credit%20risk%20in%20payment%20systems,\(Erişim Tarih: 12.12.2020\).](https://positivemoney.org/publications/digital-cash/#:~:text=It%20can%20make%20the%20financial,credit%20risk%20in%20payment%20systems,(Erişim Tarih: 12.12.2020).)
- Dyson, B. and Meaning, J. (2018). Would a central bank digital currency disrupt monetary policy?. <https://bankunderground.co.uk/2018/05/30/would-a-central-bank-digital-currency-disrupt-monetary-policy/>, (Erişim Tarihi: 12.11.2020)
- Engert, W., and Fung, B. S. C. (2017). Central bank digital currency: Motivations and implications (No. 2017-16). Bank of Canada Staff Discussion Paper.
- Fernández-Villaverde, J., Sanches, D., Schilling, L., and Uhlig, H. (2020). Central bank digital currency: Central banking for all? (No. w26753). National Bureau of Economic Research.
- Ferrari, M. M., Mehl, A., and Stracca, L. (2020). Central bank digital currency in an open economy. Mimeo, ECB, July.
- Goodfriend, M (2000), "Overcoming the Zero Bound on Interest Rate Policy", *Journal of Money, Credit, and Banking* 32(4).
- Hess, S. (2020). Regulating central bank digital currencies: towards a conceptual framework. Available at SSRN 3582501.
- Jackson, T., and Pennacchi, G. (2019). How should governments create liquidity?. Mimeo.
- Jia, P. (2020). Negative interest rates on central bank digital currency (No. 103828). University Library of Munich, Germany.
- Keister, T., and Sanches, D. R. (2019). Should central banks issue digital currency?. Mimeo.
- Kiff, J., Alwazir, J., Davidovic, S., Farias, A., Khan, A., Khiaonarong, T., ... and Zhou, P. (2020). A survey of research on retail central bank digital currency. Available at SSRN 3639760.
- Kimball, M. (2013). How and why to eliminate the zero lower bound: A readers guide. Blogpost, Confessions of a Supply-Side Liberal, Erişim Tarihi: 12.11.2020. <https://blog.supplysideliberal.com/post/62693219358/how-and-why-to-eliminate-the-zero-lower-bound-a>
- Koning, J. P. (2018). Critiquing the Carney critique of central bank digital currency. Moneyness. <http://jpkoning.blogspot.com/2018/04/critiquing-carney-critique-of-central.html>, (Erişim Tarihi: 12.11.2020)
- Kwon, O., Lee, S., and Park, J. (2020). Central bank digital currency, inflation tax, and central bank independence. inflation tax, and central bank independence (February 13, 2020).
- Lo, S., and Wang, J. C. (2014). Bitcoin as money? (No. 14-4). Federal Reserve Bank of Boston.
- Meaning, J., Dyson, B., Barker, J., and Clayton, E. (2018). Broadening narrow money: monetary policy with a central bank digital currency. Bank of England, Çalışma Tebliği No. 724.
- Milkau, U. (2019). International payments: Current alternatives and their drivers. *Journal of Payments Strategy and Systems*, 13(3), 201-216.
- Minesso, M. F., Mehl, A., and Stracca, L. (2022). Central bank digital currency in an open economy. *Journal of Monetary Economics*, 127, 54-68.
- Nabilou, H. (2019a). Testing the waters of the Rubicon: the European Central Bank and central bank digital currencies. *Journal of Banking Regulation*, 1-16.
- Nabilou, H. (2019b). Central Bank digital currencies: Preliminary legal observations. *Journal of Banking Regulation*, Yayım Aşamasında.
- Pfister, C. (2019). Central bank digital currency: one, two or none? Banque de France. Çalışma Tebliği No: 732.
- Raskin, M., and Yermack, D. (2018). Digital currencies, decentralized ledgers and the future of central banking. In *Research Handbook on Central Banking*. Edward Elgar Publishing.
- Sümer, A. L. (2020). Geleneksel olmayan para politikası şoklarının hedefi aşma (overshooting) etkisi: Türkiye örneği. *Maliye Dergisi*, Temmuz-Aralık, 177-202.
- Taşçı, H. M., ve Darıcı, B. (2008). Türkiye'de para ikamesi ve ters para ikamesinin döviz kuru aracılığıyla senyör geliri üzerine etkisi. *Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 13(3).
- Tolle, M. (2016). Central bank digital currency: the end of monetary policy as we know it? *Bank Underground*. <https://bankunderground.co.uk/2016/07/25/central-bank-digital-currency-the-end-of-monetary-policy-as-we-know-it/>, (Erişim Tarihi: 20.12.2020).
- Tunali, H., ve Yalçinkaya, Y. (2016). Geleneksel olmayan para politikası uygulamasında enflasyon ile döviz kuru arasındaki nedensellik ilişkisinin analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 66(2), 61.
- Wang, S., Ouyang, L., Yuan, Y., Ni, X., Han, X., and Wang, F. Y. (2019). Blockchain-enabled smart contracts: architecture, applications, and future trends. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics: Systems*, 49(11), 2266-2277.



Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

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



Erken Cumhuriyet döneminde umumî mağazacılık*

Bonded warehouses during the Early Republican period

Arzu Varlı Bınagul^{a**}

^a Dr. Öğretim Üyesi, Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İstanbul, Türkiye, arzu.varli@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6586-7527

MAKALE BİLGİSİ

Makale geçmişi:

Başvuru: 5 Nisan 2022

Kabul: 20 Nisan 2022

Anahtar kelimeler:

Umumî Mağazalar,
Makbuz Senedi,
Varant (Rehin Senedi),
Antrepo,
İstanbul Ticaret Odası

Makale türü:

Derleme makale

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 5 April 2022

Accepted: 20 April 2022

Keywords:

Bonded Warehouses,
Receipts, Warrants,
Warehouse,
Istanbul Chamber of Commerce

Article type:

Review article

ÖZET

Umumî mağazalar, ticareti geliştirmek ve ticari işlemlerde üreticiye ve tüccara destek olmak amacıyla kurulmuştur. Umumî mağazacılıkla ilgili Dünya’da olduğu gibi Türkiye’de de çeşitli düzenlemeler yapılmıştır. Cumhuriyet dönemi öncesinden başlayan umumî mağazacılık ile ilgili tartışmalar Cumhuriyet dönemi boyunca da devam etmiştir. Umumî mağazacılığın Türkiye’de tesisi ve gelişmesi için ilk adımlar 1926 yılında Türk Ticaret Kanunu’nda yapılan düzenlemelerle başlamıştır. Ancak yapılan düzenlemelere ve umumî mağazaların açılmasına rağmen Türkiye’de umumî mağazacılık tam anlamıyla uygulanamamış ve kurumsallaşamamıştır. Bu çalışmada, 1923-1950 yılları arasında umumî mağazacılıkla ilgili Türkiye’de yaşanan gelişmeler ve konuyla ilgili yapılan tartışmalar ele alınmaktadır.

ABSTRACT

Bonded warehouses were established to develop trade and support manufacturers and merchants in commercial transactions. Just like other parts of the world, Turkey also enacted various regulations regarding bonded warehouses. Prior debates in Turkey about this practice continued well into the early Republican period. With the regulations stipulated by the Turkish Commercial Code of 1926, the country took the first steps for the establishment and development of public warehouses. However, despite the arrangements made and the opening of several public warehouses, this practice could not properly be implemented and thus failed to gain an institutional foothold in Turkey. This study discusses the development of bonded warehouses in Turkey and debates on the practice between the years 1923-1950.

* Bu çalışmanın bir kısmı daha önce sempozyum kitabında tam metin bildiri olarak yayımlanmıştır. (bkz. Arzu Varlı, “Cumhuriyet Dönemi Lojistik: Umumi Mağazacılık”, Marmara Üniversitesi VIII. Türk Deniz Ticareti Tarihi Sempozyumu, 27-28 Mayıs 2016, İstanbul: İstanbul Yayınları, 2106, ss.273-281)

** Sorumlu yazar / Corresponding author

E-posta / E-mail: arzvarli@gmail.com

Atıf / Citation: Bınagul, A. V. (2022). Erken Cumhuriyet döneminde umumî mağazacılık. *Ardahan Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(1), 81-88.

1. Umumî Mağazalar

İç ve dış ticareti arttırmak tüm ülkeler için en önemli ekonomik amaçların başında gelmektedir. Dünya ya da yerel pazarlar içerisinde paya sahip olmak ve bu payı arttırmak her ekonomik program içinde vazgeçilmez bir hedef olarak yer almaktadır. Ticareti arttırmanın yolu üretimi arttırmaya bağlı olduğu kadar pazarlama faaliyetleri ve lojistik yönetimi ile doğrudan ilgilidir. Pazarlama ve lojistik yönetimi mal/hizmetlerin mülkiyetinin değişmesini kapsadığı gibi, aynı zamanda malın depolanması, taşınması, etiketlenmesi, ambalajlanması, sevki ve korunması gibi aşamaları da içermektedir. Ticaretin gelişmesini üretim aşamasından alıcıya satılmasına kadar olan stratejik öneme sahip bu aşamalar sağlamaktadır.

Depolama, malın korunması anlamına gelmektedir. Malın korunması ise, malların temizlenmesi, tasnif edilmesi, etiketlenmesi ve ambalajlanması gibi fiziki olarak kolaylıklar sağlamanın yanında; piyasadaki arz miktarının düzenlenmesi ve talebin yönetilmesi anlamına gelmektedir. Tüm bu süreç en sonunda fiyat mekanizmasının işleyişini etkileyebilmektedir. Yine üretimin bol olduğu zamanlarda özellikle yiyecek maddelerinin (hububat) depolanması kıtlık riskine karşı bir önlem olarak görülmektedir.

Bunun gibi fonksiyonlarının yanında depolama/depolar aynı zamanda finans-kredi sağlama fonksiyonuna da sahiptir. Varant (rehin senedi) ve makbuz senedi gibi araçlarla malın satışı ve tüccarın kredi elde etme olanaklarının çeşitlendirilmesini sağlamak gibi önemli roller de üstlenebilmektedir. Tüccara finans-kredi olanağı sağlayan ilk depolar/antrepolar umumî mağazalardır.

Umumî mağazalar Makbuz Senedi ve Varant (rehin senedi) verme karşılığında her türlü emtiayı depolama ve satışını yapmaktadır. Makbuz senedi mağazaya bırakılan malın mülkiyetini gösteren makbuzlardır. Varant ise, gümrük resmi ödenmemiş emtialar için umumî mağazaların verdiği rehin senedir.

Makbuz senedinin ciro edilme olanağını vardır. Bu da emtia üzerindeki mülkiyetin devredilmesini sağlamaktadır. Varantın ciro edilmesi ise malın rehin alınmasını düzenlemektedir. Ciro etme işlemi umumî mağazalar tarafından noter tesciline ihtiyaç duyulmadan yapılabilmekte ve bu işlemler için olası bürokratik yoğunluklar da azaltılmaktadır.

Makbuz senedi ve varant birlikte ciro edilerek aynı kişiye birlikte devredilebileceği gibi ayrı ayrı ciro edilerek başka başka de kişilere devrolunabilmektedir. Umumî mağaza tarafından verilen makbuz senedi ve varantın ayrı ya da birlikte ciro edilmesi halinde şu durumlar ortaya çıkmaktadır (İstanbul Ticaret Odası, 1966):

- Makbuz senedi varantla birlikte ciro edilirse, umumî mağazaya bırakılan emtianın mülkiyeti intikal eder.
- Yalnız makbuz senedi ciro edildiğinde varant sahibinin hakkı saklı kalma şartı ile umumî mağazadaki emtianın mülkiyeti el değiştirmiş olur.
- Yalnız varant ciro edildiğinde emtia üzerinde rehin hakkı doğar. Rehin hakkı varant hangi borç için ciro edilirse o borç için doğar ve borç ödenmediğinde emtia satılarak borç kapatılır.

Umumî mağazalar tarafından verilen bu senetler, emtia üzerindeki mülkiyetin temsil edilebilmesi, devir ve temlik işlemlerindeki zorlukları ve artan maliyetleri ortadan kaldırmakta gerek tarımsal gerek hayvani ürünlerin gerek ticari emtianın hiçbir masraf oluşmasına gerek kalmadan ciro yoluyla elden ele geçmesini ve/veya rehin alınmasını, bankalardan kredi alınmasına imkân sağlamaktadır. Bu çift senet uygulamasıyla ürünler hem depolanabilmekte hem de ürünlerin başkasına satış yetkisi korunabilmektedir. Bu durum ticaretin gelişmesine önemli katkı olarak

değerlendirilebilir.

Bir antreponun ya da deponun umumî mağaza olarak tanımlanabilmesi için mağazanın bırakılan emtia karşılığında emtia senedi verme amacıyla açılmış olması gerekmektedir. Umumî mağazaların asıl görevi kendisine bırakılan malları temsil eden makbuz ve varant senetlerini vermektir.

Deniz aşırı ticaretin başladığı tarihsel süreç içinde depo/antrepo gibi yapılara ilk olarak liman kentlerinde rastlanılmaktadır. Venedik, Cenova, Piza, Amalfi gibi birçok liman kentlerinde doğrudan ithal edilen malların korunması için ardiyeler açılmış, özellikle Venedik ve Cenova'da aynı zamanda bu ardiyeler antrepolar gibi mallarını buraya bırakan kişilere ilgili vesika verilmeye başlanmıştır (Arseven, 1945). O dönem verilerin bu vesikaların emtia senetleri olup olmadığı bilinmemektedir. Ancak özellikle deniz aşırı ticaretin yapılmasıyla ticaretin canlanması başlangıçta malların korunması için ardiyelerin/depoların açılmasına yol açmış, ticaretin gelişmesiyle artan rekabet bu ardiye/depo gibi yerlere farklı fonksiyonlar yüklemiş ve umumî mağazalara benzer ilk uygulamalar ortaya çıkmıştır.

Umumî mağazalar ilk olarak onsekizinci yüzyılda Londra Limanı'nda yapılan ham madde ve tüketim malları ticaretini geliştirmek için açılmıştır. İngiliz piyasaları ve özellikle Londra Limanı Avrupa'nın ihtiyaç duyduğu hammadde ve diğer ürünlere yönelik satın alma taleplerini karşılayan bir merkez konumdadır. Limanda ürün çeşitliliğinin ve satış işlemlerinin giderek artması; malların sınıflandırılması, işlenmesi, depolanması ve stok yönetimi gibi işlemlere ait maliyetlerinin yükselmesine neden olmuştur. Liman antrepolarında işlenen ve istiflenerek belirlenmiş zamanlarda yapılan müzayedeli satışların açılmasını bekleyen yün, yapağı, pamuk, deri, kendir, kenevir gibi ham maddelerle kahve, çay, kakao, tütün, hububat, baharat gibi ticari eşya stoklarının sürekli çoğalması tüccarın kredi ihtiyaçlarının da o o oranda artmasına neden olmuştur (İktisat ve Ticaret Ansiklopedisi, 1954)

İngiltere Ticaret Kanunu'na göre, onsekizinci yüzyılda antrepoları bırakılan mallara karşılık olarak adi emtia makbuzları kesilmekteydi. Ancak bu makbuzlar ile yapılan rehin işlemlerinin tamamlanması uzun, bürokratik işlemlere dayanıyordu. Dolayısıyla bu bürokrasi hem yük oluşturmakta hem de maliyetlerin artmasına neden olmaktaydı. Tüm bu işlemler için gereken sürecin uzun olması piyasayı da olumsuz etkiliyordu. Bu sorunu çözebilmek için İngiliz Ticaret Kanunu'nda değişiklikler yapılmış, Recepisse-Warrant adı verilen emre yazılı senetler vermeye yetkili kuruluşlar açılmaya başlanmıştır. Açılan bu kuruluşlar malların ciro yoluyla satılması ve depolanmasına yetkili kılınmıştır. Bu yeni sistem ile Umumî Mağazacılık ortaya çıkmış, senetlerin kullanılmasıyla ticarete büyük yararlar sağlamıştır (Bilge, 1954)

İngiltere'de başlayan bu yeni uygulama daha sonra kıta Avrupa'sına yayılmış; ondokuzuncu yüzyılın ortalarından itibaren diğer Avrupa ülkeleri de İngiltere'yi takip etmişler ve ticaret kanunlarında yeni düzenlemeler yapmışlardır.

Umumî mağazacılık sistemiyle tüccarın finanse edilmesinin İngiltere ticaretinde yarattığı olumlu etkiler Fransızların da bu konuda düzenleme yapmasını sağlamıştır. Fransa ticaret alanında yer alan yoğun bürokratik kuralları değiştirmek için 28 Mayıs 1858 tarihinde Umumî mağazalara konan eşyanın tedavülüne ve toptan satışına ilişkin kanunlar çıkarmıştır. Ticaret kanununda yapılan bu düzenleme ile amaç, tüccarın sahip olduğu emtiaya kolaylıkla nakde çevrilebilme özelliği kazandırmaktır (Bilge, 1954). İngilizler umumî mağazaya "docks", Fransızlar ise "magasins généraux" ismini vermişlerdir (Günter, 1937).

Umumî mağazacılık uygulamaları önce İngiltere'de sonra Fransa ve Hollanda'da başlamıştır. Ancak bu ülkeler ilk uygulamaların başladığı yerler olsalar da umumî mağazaların daha geç açıldığı Amerika Birleşik Devletleri, umumî mağazacılık konusunda dünyanın önde gelen

ülkelerinden biri olmuştur (Arseven, 1945).

Umumî mağazacılık sisteminin fazla ilgi çekmesinin ve uygulamaya konmasının çeşitli nedenleri vardır. Bunlar (Oluç, 1970):

- Depolama giderlerinin daha az olması.
- Kullananın istif alanı bakımından umumî mağazalar esneklikler sağlar. Umumî mağazada depo edilecek emtia azaldığında daha az yer kullanılacağı için daha az ücret ödenmektedir. Emtia çok arttığında ise bunların konulabileceği yer umumî mağazalarda her zaman bulunabilmektedir. Oysa kişinin özel deposunun değişmez giderleri emtia azalsa da aynı oranda kalacağı gibi emtia arttığında da yer problemi ortaya çıkmaktadır.
- Umumî mağazalarda saklama ücretleri birim başına hesaplandığından maliyet muhasebesi açısından hesaplamak kolaylaşmaktadır.
- Umumî mağazalarda saklama işleri uzman kişilerce yapılmaktadır.
- Umumî mağazacılığın yaygınlaştığı ülkelerde, her şehirde umumî mağazalar olduğundan bu şehirlerde şubeler açamayan toptancı ya da üreticiler umumî mağazaların sağladığı kolaylıklardan faydalanarak geniş bir pazar alanına yayılma imkânı bulabilmektedirler.
- Umumî mağazalar değerli evrak olan makbuz senedi ve varant verme yetkisine sahiptirler. Bu senetlerle umumî mağazaya bırakılan emtia hem yer değiştirmeden kolaylıkla rehin edilebilmekte kredi sağlanabilmekte; hem de senetlerin ciro edilmesiyle emtianın sahipliği değiştirilebilmektedir.
- Umumî mağazalarda daha modern istifleme araçları bulunması istifleme giderlerini azaltmaktadır.
- Umumî mağazalar daha çok ya rıhtımlarda ya da demiryolu istasyonlarına yakın yerlerde yapılmış olup yükleme ve boşaltma işlerinin maliyetlerinin düşmesini sağlamaktadır.
- Umumî mağazalara bırakılan emtianın sigorta primleri de çok düşük olmaktadır (Arseven, 1945).
- Umumî mağazalar siparişlerin yerine getirilmesi, siparişlerin alınması gibi satıcı mümessili gibi çalışmakta, hatta mağazanın bir kısmının bu mümessil fonksiyonunu yerine getirilmesi için ayrılmaktadır (İstanbul Ticaret Odası, 1966).

Tüm bu faydalarının yanında umumî mağazacılığının en önemli riski emtia senedi verme hakkının suiistimal edilmesidir. Bazı ülkelerde hiç bırakılmayan mallar için umumî mağaza tarafından senetler düzenlenmiş; senetler ile kredi işlemleri gerçekleştirilmiş ve piyasada spekülasyon yapılarak emtia fiyatlarında sarsıntılar meydana gelmiştir (Arseven, 1945, s.586). Yine malların cinsleri, miktarları, değerleri hakkında yanlış bilgi içeren senetler düzenlenebilmiştir. Bu gibi risklere sahip olmalarından dolayı Fransa, İtalya, İsveç, Almanya’da umumî mağazaların açılması devletin iznine bağlıyken; Portekiz, Macaristan, İngiltere, Birleşik Amerika ve Belçika’da az veya çok serbestiyet vardır (Arseven, 1945).

İthalat-ihracat işlerine ilişkin gümrük işlemlerinin masrafları ve bu işlemlerin formalitelerinin fazla olması ticareti olumsuz etkileyebilmektedir. Tüccar için sahip olduğu emtiayı toplamak, ambalajlamak, montajını yapmak, sevk etmek gibi ihtiyaç duyduğu işleri düşük maliyetle ve zaman kaybı olmadan gerçekleştirme ihtiyacı depo/antrepo gibi çözümleri ortaya çıkarmıştır. Ancak bu işlemlerin dışında ticaretin gelişmesi için tüccarın ihtiyaç duyduğu kredinin temin edilmesi de önemlidir.

Umumî mağazalar ticaret alanında rekabet avantajı elde etmek ve ticareti geliştirmek tesis edilen kuruluşlardır. Depoculuk hizmeti dışında kredi temini fonksiyonuna da sahiptirler. Bazı umumî mağazalara serbest liman işletilmesi imtiyazı da verildiği görülmektedir. Depo ve antrepo hizmeti ile kıyaslandığında umumî mağazaların daha önemli görevleri yerine getirme yetkisine sahip olmaları devletlerin umumî mağazaların

kuruluş ve işleyişlerine dair daha sıkı düzenlemeler yapmalarını gerekli kılmaktadır.

2. Osmanlı Dönemi Umumî Mağazacılık

Türkiye’de umumî mağazacılık cumhuriyet dönemi ile ilgili bir gelişme olarak değerlendirilse de cumhuriyet dönemi öncesinde de limanların düzenlenmesi, ticareti geliştirmek, serbest bölge oluşturulması gibi tartışmalarda umumî mağazalar da gündeme gelmiştir. 1883 yılında yayımlanan La Turqua adlı dergide Dimitros Jorciadis adlı tüccar gümrük sisteminde yapılmasını gerekli gördüğü değişikliklerle ilgili olarak; ithalatın daha büyük ölçekli yapılması olanağının elde edilebilmesi, maliyetlerin düşmesi ve ihraç mallarının uluslararası piyasalardaki rekabeti için gümrüklerde antrepo ve “umumî mağazalar”¹in kurulmasını önermiştir (Tekeli ve İlkin, 1987).

[¹ Umumî mağaza ismi, Fransızca “magasins généraux”dan doğrudan çevrilerek Türkçeye geçmiştir.]

Osmanlı Devleti’nde özellikle kıyı şehirlerinde liman, antrepo ve depo gibi yerlerin yapılması önemli bir sorun olmuştur. Özellikle İstanbul’un deniz trafiğinin yoğun olması ve Haliç’in bu yoğunluk karşısında yetersiz kalması İstanbul liman ihtiyacını ön plana çıkarmıştır. İstanbul limanının modernizasyonuna dair ilk girişim 1879 tarihli padişah fermanına istinaden, Osmanlı Fenerler İdaresi imtiyaz sahibi Fransız asıllı Osmanlı vatandaşı Marius Michel’e (Mişel Paşa) rıhtım inşa ve işletim imtiyazı yetmiş yıllığına verilmiştir. Eminönü tarafında Sirkeci ile Unkapanı, Galata yönünde Azapkapı ile Tophane arasında boydan boya uzanan rıhtımların inşa edilmesi projesi gerçekleştirilmemiştir (Örenç, 2016).

Daha sonra “Dersaadet Rıhtım, Dok ve Antrepolar Şirketi”², Credit Lyonnais Bankası’ndan sağladığı mali destekle 23 milyon frank sermaye ile kurulmuş (Öndeş, 2013) ve 17 Kasım 1890 tarihinde yapılan anlaşmayla şirkete limanın inşa, idare ve işletim imtiyazı verilmiştir. Şirketin ismi daha sonra “İstanbul Rıhtım, Dok, Antrepo Türk Anonim Şirketi” olmuş; başında da Mişel Paşa bulunmuştur.

[² Cumhuriyetin ilanından sonra 26 Temmuz 1925 yılında şirketin ismi “İstanbul Liman İhisarı Türk Anonim Şirketi” olarak değiştirilmiş; 1934 yılında ise şirketi devlet satın almıştır.]

Kurulan şirketin iç işleyişi, idari ve finansal yapısı ve amacını anlatan nizamname hazırlanmıştır. Hazırlanan bu nizamnamede şirketin kuruluş amacı; Haliç’in her iki yakasında rıhtım, liman etrafında dok, antrepo ve mağaza yapma, şirkete terk edilen, şirket tarafından satın alınan veya denizin doldurulmasıyla elde edilen arazinin kira, satış veya mübadelesi veya arazi üzerinde bina yapılması, gerektiğinde rıhtım yollarında tramvay işletmesi, iki sahil arasında vapur işletilmesi, gayrimenkul, emlak, banka, ticaret ve sanayi gibi şirketin amacına uygun bütün işlemleri yürütmek olarak belirtilmiştir (Örenç, 2016).

Yine özellikle antrepo, depo ve umumî mağazacılık konusu ile ilgili olarak çeşitli imtiyaz talepleri olmaya devam etmiştir. Antrepo, depo, umumî mağaza inşasına ve işletilmesine yönelik taleplerin olması tüccarlar için bu konunun önemini göstermektedir. Dersaadet Rıhtım, Dok ve Antrepolar Şirket’ine verilen bu imtiyaz anlaşmasının öncesinde 1889 yılında İsmail Hakkı Efendi’ye İstanbul ve çevresinde antrepo ve umumî mağazalar inşa etmek ve varant senedi çıkarma için imtiyaz verilmiştir (BOA, MV. 47-71-1).

Antrepo, depo ve umumî mağaza açma talepleri ve tartışmaları sadece İstanbul ile sınırlı değildir. İzmir rıhtımı içinde umumî mağaza açılması tartışmaları yapılmış, imtiyaz talebinde bulunulmuştur. İzmir limanı

işletilmesi ile ilgili anlaşmalarda mağazalara eşya veya emtia koyanlara varant verme imtiyazını da almış; umumî mağaza işletme yetkisi de verilecek imtiyazlar arasında yer almıştır (Kütükoğlu, 1979). Ancak Osmanlı Devleti'nin ticaret kanununda emtia ve zahireler üzerindeki mülkiyetin makbuz ve rehin senedi yoluyla temsil edilmesi hakkında hiçbir hüküm yoktur (İktisat ve Ticaret Ansiklopedisi, 1954).

3. Cumhuriyet Döneminde Umumî Mağazacılık

İlk kez 865 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda 26.06.1926 tarihinde umumî mağazacılıkla düzenleme yapılmış; “*umumî mağaza, varant ve Resepise hakkında hükümler konulmuştur. Kanununun 797. Maddesinde umumî mağazalar “Makbuz senedi-Varant (rehin senedi) itası mukabilinde her cins emtea ve zahairi vedia suretile kabul etmek ve mudilere de bu senedat ile emtea ve zehairi meduayı furuht veya terhin edebilmek maksadiyle tesis olunan mağazalar”* olarak tarif edilmiştir.

Borçlar Kanunu'nun 473. maddesinde ise umumî mağaza terimi yerine ardiye terimi kullanılmaktadır. Türkçeye umumî mağaza olarak geçen kavram hem dil hem de kullanım bakımından uygun olmadığından, Borçlar Kanunundaki “ardiye” terimi daha isabetli ve kullanışlı olmuştur Arseven, 1945). Kanunda, muhafaza etmek üzere ticari emtia alan yerlere, bu emtia karşılığında senet çıkarılınsa da çıkarılmasın ardiye denmektedir. Ticaret Kanununda ise ardiyelerin emtia karşılığında senet çıkaran türlerine umumî mağaza demektir. Umumî mağazaların ardiyelerden en önemli farkı mağazaya bırakılan her türlü emtia karşılığında senetler düzenlemesidir. Mal sahipleri kendilerine verilen bu senetler imkânıyla hem kredi bulabilmekte hem de mallarını satabilmekte; ardiyeler ise senet verme yetkisine sahip olmak şartıyla senet düzenleyebilmektedirler.

Umumî mağazacılığın cumhuriyet döneminde sık sık gündeme geldiği bir yer de İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası'dır. Bunda 2.4.1926 tarihli 655 sayılı Ticaret ve Sanayi Odaları Nizamnamesinin 12. maddesinin umumî mağaza, antrepo ve müzayede salonları tesis ve işletilmesi yetkisini Ticaret ve Sanayi Odalarına vermesi etkili olmuştur. İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası umumî mağazacılık sisteminin ticaret üzerindeki etkisine ilişkin olarak raporlar hazırlamış ve hükümete bu yetkisini kullanabilmek için başvurularında bulunmuştur.

İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası tarafından ticaret kanunu ile kıyaslandığında umumî mağazacılığa ilişkin daha detaylı 38 maddeden oluşan “*İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası tarafından tesis olunan antrepo ve Umumî mağazaların teşkilât ve muamelâtına dair ahkâmı esasıye*” (İstanbul Ticaret Odası, 1934) hazırlanmış ve daha sonra ticaret vekâletine gönderilmiştir (İstanbul Ticaret Odası, 1934). Türk Ticaret Kanunu'nda o yıllarda umumî mağazalarla ilgili olarak bu kadar detaylı bir düzenleme yapılmamıştır.

Oda bu çalışmasını yapmadan önce, 1924 yılında umumî mağazacılık faaliyetleri ile ilgili olarak bir çalıştay yapmış ve çalıştay sonucunu liman ve antrepolarla ilgili özel bir rapor olarak derlemiştir. Raporunda;

- Tüccarın ihtiyacını karşılayacak büyüklükte ve yeterlikte bir antrepunun İstanbul'da inşa edilmemiş olduğu ve özel antrepolarla ilgili sıkıntılardan devam ettiğinden,
- Antrepo yönetimi açısından ambar ve antrepoların boşken dışarıda başka antrepoların açılmasına izin verildiğinden,
- Kontrollerin sadece devlete ait antrepolarında daha sıkı bir şekilde yapıldığı ancak diğer antrepolarında kontrollerin sıkı yapılmadığı, Rıhtım şirketi ile yapılan anlaşmada Rıhtım şirketinin umumî mağazacılık yapma görevini kabul ettiği halde bu işin şirket tarafından yerine getirilmediğinden,

- Umumî mağazacılığın yapılamamasının tüccarları zor durumda bıraktığı, tüccarların getirdikleri eşyaların gümrük resmini bir defada ödemeye, eşyaları kendilerinin kiraladığı mağazalarda saklamaya mecbur kaldığı, talebin yoğun olduğu zamanlarda depoların yetersizliğinden dolayı gerekli miktarda eşya getiremediklerinden bahsedilmektedir (İstanbul Ticaret Odası, 2006).

Raporunda ayrıca tüccarların rehin senedi alabilmek için bankaların depolarını kullanmak zorunda kaldıklarından bahsedilmektedir. Bankalar kendi depolarını kullanan tüccarlara rehin senedi vererek kredi imkânı sağladıklarından dolayı tüccarlar daha maliyetli olmasına rağmen banka depolarını kullanmak durumdadırlar.

İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası özelde umumî mağazacılık genel de ise liman işleri, gümrük, depo ve antrepoculukla ilgili olarak çalışmalarına devam etmiş ve 14 Haziran 1926 yılında tekrar yeni bir rapor hazırlamıştır. Rıhtım şirketi ve özel girişimler tarafından sağlanan depoculuk/antrepo hizmetinin yetersizliğinin vurgulandığı raporda şu konular öne çıkmaktadır (İstanbul Ticaret Odası, 1934):

- Antrepo ihtiyacının giderilmemesinden dolayı piyasalarda buhran yaşandığı,
- Antrepoculuk hizmetlerinin zayıf ve maliyetli olduğu,
- Antrepolarındaki uygulamaların düzensizliğe yol açtığı ve tüccarın kimi zamanlarda antrepoları bıraktığı malını bulmakta zorluk çektiği,
- Antrepoculuk açısından istiflemenin önemli bir iş olduğu ancak antrepolarında istiflemenin yapılmadığı konusunda tüccarların şikâyetlerinin olduğu,
- Özel depolar tarafından gümrüksüz malların kabul edilmemesinden dolayı bu depoların sağladığı hizmetin antrepoculuk değil ardiye hizmeti olduğu verilen hizmetin antrepoculuk değil ardiye hizmeti olduğu.

Rapor ayrıca Londra limanı örneğini anlatarak özellikle umumî mağazacılık sisteminin nasıl çalıştığını, mağazanın tüccara sağladığı kefalet ve varant senetleri ile ticaret ve liman işlerinin ve hizmetlerin nasıl yerine getirildiğini de içermektedir (İstanbul Ticaret Odası, 1934).

27 Eylül 1926 tarihinde Oda bir rapor daha hazırlamış ve İktisat Vekâlet'ine göndermiştir. Raporunda, tüccarların mevcut antrepolarında verilen hizmet kalitesinin düşük olmasından dolayı olumsuz etkilendiği, tüccarın izni alınmadan eşyasının başka yerlere götürüldüğü ve bu durumların İstanbul'un ticaretini ve iktisadi hayatını olumsuz etkilediği belirtmiş ve İktisat Vekâlet'inin antrepo sorunu ile ilgili çalışmalarını hızlandırmasını talep etmiştir (İstanbul Ticaret Odası, 1934).

Tüm raporlar ve girişimler sonrasında 1928 yılında Tophane'de ilk umumî mağaza İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası tarafından açılmıştır. Mağaza dışında Oda, eski Tophane Fabrika binaları antrepo haline getirmiştir. Daha sonra Tophane bölgesinin 10 yıllığına Ford şirketine kiralanmasıyla İstanbul Ticaret Odası antrepoları ve mağazayı tahliye edip teslim etmiştir (Engin, Kuzucu ve Demir, 2020). Ambar ve antrepoların kapanmasıyla antrepo buhranı baş göstermeye başlamış (Öndeş, 2013); antrepoculuk ve umumî mağazacılık konusu Oda'nın gündeminde kalmaya devam etmiştir.

1931 yılında yapılan Oda kongresinde tüccarın kredi sorunu öne çıkmıştır. Tüccar kredisizlikten dolayı yaşadıkları zorluklar, kredi bulmanın kendi çabasıyla ancak mümkün olduğu ve bu durumda da tüccar çok çeşitli zorluklar yaşadıkları belirtmiştir. Yine kongrede kredi sorununun dışında tüccar mallarını depolayacakları uygun yerlerin olmadığı konusu dile getirilmiştir. Hatta bu durumun ihracat yaparken ucuz fiyata razı olunmasına neden olduğu Berlin Ticaret Temsilcisi tarafından şu sözlerle anlatılmıştır (1931 Oda Kongresi Kararları, 1931):

“İspanya'nın bu seneki fındık rekoltesi geçen senekinin dörtte biri kadardır. İspanya üreticileri fındıklarını 15 şilinden aşağıya satmak istemiyorlar. Mali vaziyetleri müsait olduğundan fındıkların yükselmesine, Türkiye fındıklarının tamamen elden çıkarılmasına intizar eylemektedirler. İspanya fındıkları, eylevm Türkiye ve İspanya'da şevke amade bulunan fındıkların yeni mahsulün idrakine kadar çukulata fabrikalarının bile ihtiyaçlarına tekabül edemeyeceğinden şubat zarfında fiatların behemehâl artacağını muhakkak görüyorlar. Tacirlerimiz mallarını, her ne pahasına olursa olsun, acilen satmak mecburiyetinden kurtulmalıdır. Şayet tacirlerimiz ellerindeki mallarını altı, yedi hafta tutabilirlerse bugün alacakları fiatlardan mutlaka 50-60 şilin daha fazlasına fiat bulabileceklerine şüphe yoktur.”

Umumî mağazacılığın Türkiye’de olmamasının olumsuz etkileri dönemin gazete haberlerine de konu olmuştur.

“....

Medenî memleketlerde ticaretin eli ayağı mesabesinde olan umumî mağazaların memleketimizdeki noksanlığı, her zaman ve öök acı bir şekilde tesirini göstermiştir. Müstahsil sıkışmış ihraç piyasasına getirdiği malını yok pahasına satmak mecburiyetinde kalmıştır. İhracat taciri dara düşmüş, malını ya yüksek faizle bankaların ardiyelerine yatırmış, yahud ihraç edip hem harici piyasadaki ihraç mallarımızın vaziyetini, aynı zamanda da kendi vaziyetini de berbad etmiştir. İthalât taciri para bulamamış, malını pazara çıkarıp iflâsa sürüklenmiştir.” (Cumhuriyet Gazetesi, 27 Mayıs 1939)

Oda Türk satıcılarının güçlendirilmesi için diğer tüm raporlarında altını çizdiği kredi sorununun çözülmesi gerektiği üzerinde durmuştur. Banka sermayelerinin piyasa ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde güçlendirilmesi Milli bankalara tasarrufun teşvikiyle ve diğer yollarla tevdiatın arttırılmasının önemi belirtilmiş ve kredi sorununu çözme yolunda diğer bir aracın da umumî mağaza açma olduğu da eklenmiştir.

1935 yılında Türkiye Tecim ve Endüstri Odaları'nın düzenlediği dördüncü genel kurulda da umumî mağazalarla ilgili değerlendirmeler ve görüşmeler yapılmıştır. Kurulayın en önemli konularından birinin umumî mağazalar olduğu basına yansımıştır (Kurun, 1935) Toplantıda Hakkı Nezihi umumî mağazalar hakkında hazırlanmış olan raporda öne çıkan istek aktarmıştır.

“1) İthalat ve ihracat ticaretlerinin, yerli mallar ve ürünleri içsel tüketime sunanların uzun ve kısa bir zaman mallarını en güvenilir şartlarda en az masrafla saklayabilmeleri, bu saklama ile birlikte gerektiği vakit malların istiflenmesi, tartılması, markalanmaları, sınıflara ayrılması, numune alınması gibi işleri daha uygun ve daha teknik şartlarda yapabilmeleri, malların genel mağazalarda [umumî mağazalarda] rehin bırakılmasına karşılık alınacak belgelerle malların satılmasının ve tutulmasının yapılması iş ve eylemlerin yapıldı genel mağazaların [umumî mağazaların]: yurdun ekonomik yükselmesinde üzerinde durulmaya değer roller yapacağına....

2) ..., banka depolarına malların bırakılması ile elde edilen avansların rehin için konulan kurullardan doğan formaliteler yüzünden zorluğu, yine formaliteden ötürü harçların yüksek olduğu...” (Türkiye Tecim ve Endüstri Odaları Dördüncü Kurultayına Ait Kongre Zabıtları, 1935)

Yine bu kurulda da umumî mağazaların nerelerde açılması ile ilgili tartışmalar da yapılmıştır. İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası başlangıç olarak mağazaların ana piyasalarda ve toptan ticaret piyasalarında (ihracat ve ithalat için ürünlerin giriş yaptığı piyasalar) açılmasının doğru olduğunu ve bu tür piyasalarda varant işleminin de yapılmasının daha kolay olacağını

tavsiye etmiştir (Türkiye Tecim ve Endüstri Odaları Dördüncü Kurultayına Ait Kongre Zabıtları, 1935).

Yine kurulda da umumî mağazaların kimler tarafından nasıl yöneticiliği konusu tartışılmış; Oda umumî mağazacılığın idari yapısının nasıl oluşturulması konusunda öneriler sıralamıştır. Oda, umumî mağazaların kuruluş aşamasında ve mağazaların yönetilmesi konusunda önceliğin mutlaka ticaret odalarına verilmesi gerektiğini vurgulanmış ancak bütünüyle devletten bağımsız bir umumî mağazacılık sisteminin tesis edilmemesi gerektiğinin altını da çizmiştir. Umumî mağaza açma ve işletme konusunda temel prensiplerin ticaret ve endüstri odalarının belirlediği ve aşağıdaki kurum ve kuruluşların da kapital koyma şartıyla şu ortak olabileceği Oda tarafından tavsiye edilmiştir (Türkiye Tecim ve Endüstri Odaları Dördüncü Kurultayına Ait Kongre Zabıtları, 1935):

- Ticaret ve endüstri odaları
- Bankalar
- Liman yönetimleri
- Devlet Demir Yolları yönetimi
- Şehir yönetimi
- Bu iş için kurulacak anonim ve limited şirketler

Oda, umumî mağazacılığın Türkiye’de tesisi için bakanlıkla görüşmelere devam etmiştir. Oda tarafından tüm detaylarıyla umumî mağazacılığın kurulması ve işletimi için bir yol haritası yapılmaya ve bakanlığa aktarılmaya çalışılmıştır.

Bu kurulda Türkiye’de umumî mağazacılık konusunda nasıl bir yol izlenmesi gerektiği konusunda çok detaylı tavsiyeleri, tespitleri ve talepleri içermesi anlamında önemli bir role sahiptir. Kurulay hazırladığı bu raporda ticaret faaliyetinin aksamamasına, verimli olmasına ve nitelikli bir şekilde işleyebilmesine odaklanmış, tüccar ve ticaret ve endüstri odalarını merkeze almıştır. Ayrıca daha önce ticaret odaları bankası kurulmak üzere toplanan aidatların umumî mağazalara tahsis edilmesi kurulda da temenni edilmiştir.

Oda tek başına umumî mağaza açmamış ancak mağazaların doğal ortakları olma konumunu korumuştur. Oda kendisini İstanbul ve diğer bölgeler için en önemli aktör olarak belirtmiş olsa da hatta oda nizamnamesinin kendilerine sağladıkları hakkı kullanmak istemiş olsa da hükümetin Oda dışında diğer kurumlara da umumî mağaza açma izni verilmiştir.

1936 tarihli “Devlet Denizyolları ve Devlet Limanları İşletme Umum Müdürlüklerinin Teşkilat ve Vazifelerine dair kanun”unun 4. maddesi “İstanbul, İzmir, Trabzon ve Hükümetçe Devlet limanları umum müdürlüğüne devir ve tevdi edilecek limanlarda inhisar şeklinde ve diğer limanlarda ihtiyarî olarak: ... Ambarlar, antrepolar, umumî mağaza... tesis ve işletilmesi...” (Resmî Gazete, 1939) hakkını hükümet Devlet Limanları Umum Müdürlüğüne de vermiştir. Mustafa Kemal Atatürk de TBMM’nin açılış konuşmasında umumî mağazalar konusuna değinmiş; limanlarda umumî mağazalar ve antrepolar açılmasının kararlaştırıldığını belirtmiştir (TBMM, 1936).

İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası’nın girişiminden sonra umumî mağaza İktisat Vekâletinin tarafından 1937 tarihinde anonim şirket olarak açılmıştır. Anonim şirket, umumî mağazaların faaliyet alanına giren tüm işleri yapmak amacıyla, elli sene müddet ve 2.000.000 Türk lirası sermaye ile “Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi” adıyla Atatürk tarafından 7.5.1937 tarihinde onaylamıştır (BCA, 1937). Bu sermayenin “600.000 lirası ticaret odalarından, 450.000 lirası Ziraat bankası, 400.000 lirası İş bankası, 200.000 lirası Osmanlı bankası, 190.000 lirası Sümer bank, 100 bin lirası Emlâk ve Eytam bankası 100.000 lirası da Türk ticaret bankası tarafından temin edilmiştir.” (Akşam, 1937).

Ticaret ve Sanayi Odaları nizamnamelerinde, her sene gelirlerinden toplanmış ve toplanacak olan ihtiyat akçeleriyle banka kuruluncaya kadar umumî mağaza ve depo tesis, inşaa ve idaresi amacıyla kurulacak anonim veya limited şirketlere iştirak edebilecek, iştirak oranları ve aktarılabilecek sermaye miktarı ise İktisat vekâleti tarafından belirlenecektir, şeklinde yeni bir düzenleme yapmıştır (Tan, 1937).

Tescil edildikten sonra şirkete ait Esas Mukavele 28.05.1937 tarihinde 3616 numaralı Resmî Gazetede yayımlanmıştır. Esas mukavelede Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi kurucuları olarak şu isimler geçmektedir: Ticaret odalarını temsilen Ticaret Bakanlığı, Ziraat Bankası, İş Bankası, Sümerbank, Osmanlı Bankası, Emlak Kredi Bankası, Türk Ticaret Bankası (İstanbul Ticaret Odası, 1966). Umumî mağazalar Türk anonim şirketi umum müdürlüğüne İktisat Vekâleti baş müfettişlerinden Fahri atanmıştır. Şirketin il meclis idaresinde, “Ticaret odaları adına Ankara ticaret odası reisi b. Vehbi Koç, İş bankası genel direktörü B. Muammer, Ziraat bankasından B. Sühey ile Sümer banktan Halit, Emlak ve eytam bankası idare meclisi azasından Mecsul, Türk ticaret bankası genel direktörü Said, Osmanlı bankası Ankara merkez direktörü Garelli” (Akşam, 1937) bulunmaktadır.

Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi umumî mağazacılığı geliştirmek ve şu faaliyetleri yerine getirmek için kurulmuştur:

- Tüm antrepo işlemlerini yapmak.
- Eşyanın tamamı veya kısımları için makbuz senedi ve varant senetleri vermek.
- Bırakılan eşyanın ortak veya ayrı sigortalarını yapmak.
- Eşyayı gerekli olduğunda işlem den geçirmek (fümügasyon, temizleme gibi).
- Numune örneklerini hazırlamak ve numune sertifikasını vermek.
- Eşyanın yükleme, tahliye, depolama, sevk ve gümrükleme işlemlerini yapmak.

İlk mağaza Mersin Limanı'nda kurulmak üzere şirket idare meclisi hazırlıklara başlamıştır. Bu amaçla ilk genel toplantı 2 Mart 1938 tarihinde yapılmıştır. Toplantıda umumî mağazacılığın kapsamı belirtildikten sonra, Mersin Limanı umumî mağazasının inşasının kime yaptırılacağı, mağaza demir yolu bağlantısının nasıl olması gerektiği tartışılmış; mağazanın inşaatının 1938 yılında başlatılması karara bağlanmıştır (Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi, 1938). Mersin iskele inşaat, tren hattı ve umumî mağaza inşaatı 1940 yılında tamamlanabilmiştir.

Mersin dışında Samsun, İzmir ve İstanbul şehirlerinde de şubeler açılmasına karar verilmiş; fakat Mersin ve Samsun şubeleri varant ve makbuz senedi çıkarma yetkisine sahip olmuştur (Arseven, 1945). Samsun şubesi 30.08.1940 tarihinde açılmıştır (Yeni Asır Gazetesi, 1 Eylül 1940). Yine şirket Manisa'da da umumî mağaza tesis etmek için bir yer satın almıştır (9 Ağustos 1940, Ulus Gazetesi).

Emtia senetleri düzenleme yetkisinin olmaması İzmir ve İstanbul'daki açılacak şubelerin umumî mağaza değil, ardiye niteliğine sahip olacağını göstermektedir. 3633 sayılı kanunun 4. Maddesiyle umumî mağaza ve depoların tesisi ve işletilmesi tekel şeklinde Devlet Limanları ve İşletmesi Umum Müdürlüğüne verilmiş olduğundan İstanbul ve İzmir'de varant işlemleri yapma imkânı yoktur (Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi, 1942). Şirket Ticaret Vekâletinden varant işlemlerini yapabilmek için gerekli düzenlemeleri yapmasını beklemektedir.

Yine yeni gümrük kanununun 92. maddesiyle Umumî Mağazacılık şirketi aleyhine bir düzenleme yapılmıştır. Yeni gümrük kanunu antrepo açma ve işletme hakkını özel kanunlar gereğince imtiyaz ve tekel halinde belirli gerçek veya hükmi şahıslara vermek ve bazı yerlerde de bu hakkın aynı zamanda belediyelere ait olacak şekilde karar bağlamıştır. Yeni kanunla

Umumî Mağaza şirketinin varant verme hakkından mahrum bırakılmış olduğundan, şirket Ticaret Vekâletine kanunun değiştirilmesi için başvuruda bulunmuştur.

1942 yılında yapılan toplantıda bir diğer şikâyet konusu şirketin hissedarı olan bankaların emtia ve mahsul karşılığı avans işleri için depo kiralamaları ve depo işletmeleridir. Şirket bankalara ait bu depoların Umumî Mağaza TAŞ'a devredilmesini ve şirketin de böylece işlevini yerine getireceği ve kar elde edeceği belirtilmiştir. Ancak şirketin bu talebi ve temennileri karşılıksız kalmıştır (Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi, 1943).

Yasal düzenlemeler ile umumî mağazacılığın Türkiye'de gelişmesi yönünde önemli adımlar atılmış ancak istenen gelişme sağlanamamıştır. Türkiye'de umumî mağazacılık sisteminin yeterince kurumsallaşmaması, yetkilerin hangi çatı altında olduğunun belirsizliği tüccarın da umumî mağazacılık sisteminin faydalarını yeterince bilmediği ve senetleri kullanamadığı gazetelere yansımıştır. Umumî mağazanın açılışından sonra Muhittin Birgen³ Posta Gazetesi'nde “Umumî mağazalar ve zirai Varan” başlıklı yazısında umumî mağazacılıkla ilgili şu görüşlere yer vermektedir (Birgen, 1938):

“Bizim ticaret kanunumuzun maddeleri arasında, senelerden beri uyuyan iki tabir vardır: Biri Umumî Mağazalar ve diğeri de Varan [Varant]. Birçok eksiklikleri bulunan ticaret kanunumuzun maddeleri arasında bu tabirler, sanki memlekette ilk defa işiteilecek olduklarından dolayı, gözükmeden utanarak, yalnız başlarına, söz arasınd geçerler. Çok kimse vardır ki Umumî Mağaza tabirininne ifade ettini bilmez ve Varan [Varant] kelimesinin ne demek olduğundan pek çok münevverin haberi dahi yoktur; çünkü bizde iktisad kültürü çok yenidir. Halbuki Umumî Mağaza ve Varan [Varant] Türkiye iktisadiyatı için çok elzem iki hukuki müessesedir ve bu iki müesseyi iktisadi hayatının teşkilât şebekesine oturtmamış olan memleketler modern bir iktisad nizamı içinde yaşadıklarını iddia edemezler.”

[³] Muhittin Birgen Muhittin Birgen (1885-1951) ikinci Meşrutiyet ve Cumhuriyet dönemlerinin yazar ve gazetecidir. İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin sol kanadı içinde yer alan, Cumhuriyet döneminde de Mardin (1939- 1941) milletvekili olarak mecliste görev yapmış, 3 Haziran 1941 tarihinde Milletvekilliği düşürülmüştür.]

Umumî Mağazacılık TAŞ, Ekonomi ve Ticaret Bakanlığının da desteğini alarak 22.09.1952 tarihinde umumî mağazacılık konusunda inceleme ve rapor hazırlaması için Hamburg Umumî Mağazalar ve Liman Yönetim Kurulu başkanı ve Uzman Ernst Plate'yi Türkiye'ye davet etmiştir. Plate Türkiye'de incelemelerde bulunmuş ve bu tarihe kadar yapılan tüm düzenlemelere ve girişimlere rağmen umumî mağazacılığın neden gelişmediğini raporunda şöyle belirtmiştir (Oluç, 1970):

“1) Liman işleri ile umumî mağaza hizmetleri birbirinden ayrılmaz. Ancak depoculuk hizmetlerinin ifası Denizcilik Bankasına verilmiş olduğundan faaliyet sahası büsbütün daralan umumî mağazalar inkişaf edememektedir. Halbuki Batı Avrupa memleketlerinde liman işleri ile umumî mağaza hizmetleri beraber yürütülmekte ve dolayısı ile umumî mağazalara geniş inkişaf imkanları açılmaktadır.

2) Umumî mağazaların gelişmesini engelleyen hususlardan biri olarak banka depoculuğu üzerinde durulmalıdır. Bankaların emtea üzerinde kredi muameleleri için malı kendi depolarına konması mecburiyetini vazetmesinin umumî mağazaların faaliyet sahasını daraltmaktadır.

3) Umumî mağazaların gelişmesini engelleyen başka bir faktör Devlet müesseselerinin de depoculuk faaliyetinde bulunmalarıdır.”

Umumî Mağazacılık TAŞ, kuruluş amacına uygun olarak varant işlemlerini belirtilen nedenlerden dolayı kuruluşunun üzerinden altı yıl geçmiş olmasına rağmen yapamamış, Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi sadece depoculuk yapmıştır.

Umumî mağazacılık sisteminin Türkiye’de gelişmesine engel olan nedenlerin hem İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası’nın raporlarında hem de Umumî Mağazacılık TAŞ’ın toplantılarında aynı çerçevede olduğu görülmektedir. Türkiye’de bankaların depoculuk işlemlerine devam etmesini ve kredi işlemleri için tüccara malını banka depolarına konması zorunluluğunu dayatması umumî mağazaların kuruluş amacına uygun işlemler yapmasına engel olduğu gibi faaliyet alanının da daralmasına yol açmaktadır.

Devlet’in depoculuk faaliyetlerinden vazgeçmemesi de sistemin gelişmemesinin önündeki engellerden biri olarak dile getirilmektedir. Tesis ve işletme hakkının tekel oluşturacak şekilde Devlet Limanları ve İşletmesi Umum Müdürlüğüne ve depoculuk hizmetlerinin de Denizcilik Bankası’na verilmesi umumî mağazacılığın gelişmesine engel oluşturmaktadır.

4. Sonuç

Ürün çeşitliliğinin artması, satış işlemlerinin yoğunlaşması ve ticaret alanında rekabetin artmasıyla devletler ticareti desteklemek ve geliştirmek için özellikle liman şehirlerinde emtiaların depolanması ve satış için hazırlanmasına hizmet edecek depo/ardiye ve antrepolar kurmaya başlamışlardır. Başlangıçta bu yapılar kısıtlı dönemlere karşın bir önlem olarak düşünülmüşse de deniz aşırı ticaretin gelişmesiyle ticareti geliştirmeye yönelik işlevlere sahip olmaya başlamışlardır.

Depolama hizmetleri en yalın haliyle malın fiziki olarak korunması anlamına gelmektedir. Ancak ticarete konu olan mallar açısından depolama aynı zamanda malların ambalajlanması, temizlenmesi, tasnif edilmesi gibi fiziki kolaylıkların sağlanmasının yanında piyasadaki arz miktarını yönetme ve fiyat mekanizmasını işleyişine etki edecek fonksiyonlara sahip olmaya başlamıştır. Yine aynı şekilde depolar zaman içinde finans-kredi imkânı sağlamak, sigortacılık ve satış acenteliği gibi fonksiyonları da yerine getirmeye başlamıştır. Tarihte ilk örneğine İngiltere’de rastlanılan “Umumî Mağazalar” tüm bu fonksiyonlara sahip bir uygulamadır.

Umumî mağazalar, Makbuz Senedi ve Varant (rehin senedi) verme karşılığında her türlü emtiayı depolama ve satışı yapmaktadır. Mağazaya bırakılan malın mülkiyetini gösteren makbuz senedi, varant ise, gümrük resmi ödenmemiş emtialar için umumî rehin senedir. Bu yüzden umumî mağazaların kuruluşu ve yönetimi birtakım sınırlamalara ve izinlere bağlıdır. Verilen bu senetlerin ciro edilmesiyle bırakılan emtianın mülkiyeti kolaylıkla değiştirilebilmektedir. Böylece aslında emtia sahibinin sermayesi daha akışkan hale gelmekte, kredi-finance işlerinin kolaylaşmasına, emtia yer değiştirmeden yalnızca mağaza tarafından verilen senetlerin ciro edilmesiyle kolaylıkla el değiştirebilmektedir.

Dünyadaki bu uygulama Cumhuriyet öncesi ve sonrasında Türkiye’de de uygulanmak istenmiştir. Özellikle liman şehirlerinde ticaretin geliştirilmesi için devlet limanlar, antrepolar ve mağazalar kurulması için çeşitli imtiyazlar vermiştir. Osmanlı Devleti döneminde başlayan ilk tartışmalara karşın Türkiye’de umumî mağazacılığın ilk olarak 1928 yılında Tophane’de İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası tarafından açılmış; ancak çok kısa bir süre sonra Tophane bölgesinin Ford Şirketine bırakılmasına karar verilmesiyle İstanbul Ticaret Odası antrepoları ve mağazayı tahliye etmiştir.

Daha sonra “Umumî Mağazalar Türk Anonim Şirketi” Mersin’de umumî mağaza açmak üzere 7.5.1937’de kurulmuş; ancak depoculuk hizmeti dışında umumî mağazacılığa ait diğer fonksiyonları yerine

getirilmesini sağlayacak düzenlemelerin olmamasından, piyasada devletin önemli aktör olarak yer almasından ve depoculuk işinde bankaların yer almasından dolayı makbuz senedi ve varant verme yetkisini kullanamamıştır.

Türkiye’de aktif olarak İstanbul Ticaret Odası toplantılarında ve hazırladığı özel raporlarla tüccarın depo/antrepo uygulamaları ile ilgili sorunlarını ve taleplerini hep dile getirmiş; önerileri ile birlikte bu raporlarını hükümetlerle de paylaşmıştır. Benzer şekilde umumî mağaza adı altında şirket de mükerrer dilek ve şikâyetlerini paylaşmış ve atılması gereken adımları bildirmiştir. Ancak devletin liman işletimi ile tekel kurması ve umumî mağazacılığın uygulanması ve gelişmesine yönelik gerekli düzenlemeleri yapmamasından dolayı umumî mağazacılık Türkiye’de 1980’lere kadar uygulanamamıştır. Depoculuk işlevi ile sınırlı tutulmuş olan umumî mağazalar asıl işleri olan kredi-finance işlemlerini kolaylaştıracak makbuz senedi ve varant verme yetkilerini kullanamamışlardır. Umumî mağazaların varlık nedeni olan bu işlevler, bankalar tarafından yapılmış; bankalar daha yüksek maliyetlere sahip kendi depolarını kullanma şartı ile tüccara kredi işlemlerinde kolaylıklar sağlamışlardır.

Özetle, Türkiye’de makbuz senedi ve varantın önemi yeterince kavranmamış, devletin liman işletiminde tekel kurmasından, umumî mağazacılıkla ilgili yeterli ve gerekli düzenlemelerin hayata geçememesinden ve bankaların umumî mağazaların görevlerini yerine getirmelerinden dolayı umumî mağazacılık gelişmemiştir.

Yazar Katkı Oranı Beyanı

Tüm süreç sorumlu yazar Arzu Varlı Bînağul tarafından yürütülmüştür.

Çatışma Beyanı

Çalışmada yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Destek Beyanı

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Kaynaklar

- 1931 Oda Kongresi Kararları (1931). İstanbul: İstanbul Cumhuriyet Matbaası. Akşam Gazetesi. (16 Eylül 1938).
- Arseven, H. (1945). Umumî mağazalar. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası, 11, İstanbul, 583-603.
- Başbakanlık Cumhuriyet Arşivi (BCA), Fon No:30-18, Kutu No:74, Dosya No:38, Sıra: 2, 7.5.1937.
- Bilge, Z. (1954). İlk umumî mağazalar ne zaman kuruldu? Umumî mağaza rejimi hangi safhalardan geçti ve nasıl inkişaf etti? Denizcilik Bankası Bülteni, (2),6.
- Birgen, M. (17 Mayıs 1938). Umumi mağazalar ve zirai varan, Son Posta Gazetesi.
- BOA, MV. 47-71-1, Rûmî 24 Eylül 1305.
- Cumhuriyet Gazetesi. (27 Mayıs 1939).
- Depoculuk Hakkında Etüd ve İstanbuldaki Depolar (1966). İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Günter, N. (1937). Umumi mağazalar. Adliye Ceridesi,9, Ankara, 822.
- İstanbul Ticaret Odası, Ticaret ve Sanayi Odasında Müteşekkil İktisat Komisyonu Tarafından Tanzim Edilen Rapor 29 Kanun-i Sani 1340- 26 Teşrin-i Sani 1340-1924. (2006). Aynur Karayılmazlar (Çev.), Ekrem Karayılmazlar (Sadeleştirilen), Yayın No:2006-52, İstanbul.
- İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası 1926-1927-1927 Seneleri Faaliyet ve Muamelatına Ait Umumî Rapor (1934). H. Avni (Hz.). İstanbul: Sinan Matbaası.

- Kütükoğlu, M. (1979). İzmir rıhtım inşaatı ve işletme imtiyazı, Tarih Dergisi, (17), İstanbul: Edebiyat Fakültesi Basımevi, 495-558.
- Oluç, M. (1970). Pazarlama ilkeleri ve Türkiye’de uygulamaları (2. Baskı). Cilt:1, İstanbul: Sermet Matbaası.
- Öndeş, O. (2013). Vapur donatanları ve acenteleri tarihi, İstanbul: İMEAK Deniz Ticaret Odası Yayınları (91).
- Örenç, A. F. (2016). Modern İstanbul Limanı’nın inşası sürecinde Galata ve Eminönü semtlerinde kentsel değişim, IV. Uluslararası Osmanlı İstanbulu Sempozyumu, 20 Mayıs – 22 Mayıs 2016, İstanbul, 205-258.
- Resmi Gazete, Sayı: 4234, 16.06.1939.
- Tan Gazetesi. (6 Şubat 1937).
- TBMM (01.11.1936). Zabıt Ceridesi. Dönem: 5, Toplantı: 2, C. 13. Birinci Birleşim. 5.
- Tekeli, İ. ve İlkın, S. (1987). Dünyada ve Türkiye’de serbest üretim bölgelerinin doğuş ve dönüşümü. Ankara:Yurt Yayınları
- Türkiye Tecim ve Endüstri Odaları Dördüncü Genel Kurultayına Ait Kongre Zabıtları 22 Mayıs ve 26 Mayıs. (1935). Ankara:T.C. Ekonomi Bakanlığı Neşriyatı (1).
- Umumi Mağazalar Türk Anonim Şirketi Altıncı Alalade Umum Heyet İçtimai (1943). Ankara.
- Umumi Mağazalar Türk Anonim Şirketi, 2 Mart 1938 Birinci Alalade Umumi Heyet İçtimai (1938). Ankara.
- Umumi Mağazalar Türk Anonim Şirketi, Beşinci Alalade Umumi Heyet İçtimai (1942). Ankara.
- Umumi Mağazalar. (1954). İktisat ve Ticaret Ansiklopedisi, 10, (70). İstanbul.
- Vahdettin Engin, V. & Kuzucu, K. (2020). Cumhuriyet İstanbul’unda otomobil, Erhan Afyoncu ve Coşkun Yılmaz (Ed.), İstanbul: Türkiye Turing ve Otomobil Kurumu.

