



Cilt - Vol. 12 / Sayı - Issue 24

E-ISSN: 2587-0106

TRDİZİN

DİCLE ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DICLE UNIVERSITY

JOURNAL OF
ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES

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



DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DİCLE UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

E-ISSN 2587-0106 / ISSN 1309-4602

CİLT / VOL 12 - SAYI / ISSUE 24 (GÜZ / KASIM – AUTUMN / NOVEMBER)
2022

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

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

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

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

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

Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (Cilt 12, Sayı 24, Kasım 2022)
Yayın Kurulu, Bilim Kurulu ve Bu Sayının Hakemleri

Dicle University, Journal of Economics and Administrative Sciences (Vol 12, Issue 24, November 2022)
Editorial Board, Advisory Board and The Refrees of This Issue

DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DİCLE UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

E-ISSN 2587-0106 ISSN 1309-4602

Cilt / Volume: 12 - Sayı / Issue: 24

Dönem: Güz (Autumn) - Period: Kasım (November)

2022

Uluslararası Hakemli Dergi - International Refereed Journal

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

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

Editorial Board, Advisory Board and The Refrees of This Issue

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

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES OF THIS ISSUE	
Prof. Dr. Ali CEYLAN	Dicle Üniversitesi
Prof. Dr. Ayhan GENÇLER	Trakya Üniversitesi
Prof. Dr. Haludun AKPINAR	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Ethem TAŞ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet DALAR	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa POLAT	Ostim Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Özgür ÇATIKKAŞ	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Akhan AKBULUT	İstanbul Kültür Üniversitesi
Doç. Dr. Banu HÜLÜR	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Gözde KOCA	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Gözde YANGINLAR	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Hande KARADAĞ	MEF Üniversitesi
Doç. Dr. İskender GÜMÜŞ	Kırklareli Üniversitesi
Doç. Dr. Metin IŞIK	Bitlis Eren Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa Can SAMIRKAŞ	Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Osman PALA	Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi
Doç. Dr. Önder BÜBERKÖKÜ	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Doç. Dr. Saadet AYDIN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Sema YILDIZ GENÇ	Yıldız Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Selahattin KOÇ	Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Türker ŞİMŞEK	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç. Dr. Yusuf BOZGEYİK	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. Zehra KAMIŞLI ÖZTÜRK	Eskişehir Teknik Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Abdullah MISIRLIOĞLU	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ayhan BAYRAM	Giresun Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ayşe KAYACI	Dicle Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Barış AYDIN	Akdeniz Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Bilal AKYOL	Kırklareli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Bilge VİLLİ	Balıkesir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Burak SERTKAYA	Hitit Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Cevat SÖYLEMEZ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ebru IŞIK	Sinop Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Emrah AKDAMAR	Bandırma On Yedi Eylül Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Erhan İŞCAN	Çukurova Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Erhan POLAT	Mardin Artuklu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Fırat GÜNDEM	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Halil Alpay ÖZNAZİK	Sinop Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hamza DOĞAN	Dicle Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Hasim ÇAPAR	İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi İpek BİLGİN	Medeniyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa KAHVECİ	İstanbul Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Nigar ALEV	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Nur KUBAN TORUN	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Osman SEYİTOĞULLARI	Hakkari Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Serdar ACUN	Munzur Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Şahide AKBULUT	Batman Üniversitesi
Dr. Ayhan YATBAZ	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Barış ÜLKER	Dicle Üniversitesi
Dr. Berkant DULKADİR	Adıyaman Üniversitesi
Dr. Beyhan KILINCER	Adıyaman Üniversitesi
Dr. Cuma SONGUR	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Dr. Demet SÖNMEZ	Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi

Dr. Ethem KILIÇ	Bingöl Üniversitesi
Dr. Hande YEŞİLBAŞ	Akdeniz Üniversitesi
Dr. İbrahim AYTEKİN	Bitlis Eren Üniversitesi
Dr. İkrâm BAĞCI	Akdeniz Üniversitesi
Dr. Lütfi SİZER	Dicle Üniversitesi
Dr. Mehmet Sadık ÇOBAN	Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Dr. Murat KONCA	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Dr. Özlem DEMİR	



İÇİNDEKİLER / CONTENTS

İç Kapak /Inner Cover	i
Künye / Tag	ii
İçindekiler / Contents	viii
Editörden	xv

MAKALELER / ARTICLES

1- Araştırma Makalesi / Research Article

**PLATON VE KAUTILYA’NIN İDEAL DEVLET ANLAYIŞLARINA İLİŞKİN
KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

A COMPARATIVE ANALYSIS OF PLATO'S AND KAUTILYA'S APPROACH OF
THE IDEAL STATE

Özkan GÖKCAN

ss. / pp. 1-23

2- Araştırma Makalesi / Research Article

**İKTİSADİ BOYUTUYLA APTALLIK, YOL AÇTIĞI MALİYETLER VE
APTALLIKLA MÜCADELE**

STUPIDITY IN TERMS OF ECONOMIC SENSE, ITS COSTS AND COMBATING
STUPIDITY

Orhon Can DAĞTEKİN

ss. / pp. 24-33

3- Araştırma Makalesi / Research Article

**TÜRKİYE’DE TİCARİ AÇIKLIK VE SANAYİDE ENERJİ TÜKETİMİ
İLİŞKİSİ**

TRADE OPENNESS AND INDUSTRIAL ENERGY CONSUMPTION NEXUS IN
TURKEY

Murat ERGÜL & Özgür Bayram SOYLU

ss. / pp. 34-48



4- Araştırma Makalesi / Research Article

TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARET AÇIKLIĞININ CO2 EMİSYONU ÜZERİNE ASİMETRİK ETKİSİ: DOĞRUSAL OLMAYAN ARDL YAKLAŞIMI

THE ASYMMETRIC EFFECT OF FOREIGN TRADE OPENNESS ON CO2 EMISSIONS IN TURKEY: NONLINEAR ARDL APPROACH

Demet YAMAN SONGUR

ss. / pp. 49-63

5- Araştırma Makalesi / Research Article

INSTAGRAM PAZARLAMA FAALİYETLERİNDE “MAVİ TİK ETKİSİ”

“BLUE TICK” EFFECT ON INSTAGRAM MARKETING ACTIVITIES

Fatih ŞAHİN & Reyhan BAHAR

ss. / pp. 64-94

6- Araştırma Makalesi / Research Article

STRATEJİK DEĞİŞİM VE İŞLETME PERFORMANSI ARASINDAKİ İLİŞKİ: ORTA VE ALT KADEME SAĞLIK YÖNETİCİLERİ ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

THE RELATIONSHIP BETWEEN STRATEGIC CHANGE AND FIRM PERFORMANCE: AN APPLICATION ON MIDDLE AND LOWER LEVEL HEALTH MANAGERS

İsmail BİÇER & Oğuz IŞIK

ss. / pp. 95-111

7- Araştırma Makalesi / Research Article

PSİKOLOJİK SÖZLEŞME İHLALİNİN ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ: SİGORTACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

THE IMPACT OF PSYCHOLOGICAL CONTRACT BREACH ON ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION AND INTENTION TO QUIT: AN APPLICATION ON THE INSURANCE SECTOR

Ahmet KAR & Mehmet MURATOĞLU

ss. / pp. 112-134



8- Araştırma Makalesi / Research Article

GÖÇ YÖNETİMİNDE AKILLI KENT UYGULAMALARININ ROLÜ: AÇIK VERİ VE COĞRAFİ BİLGİ SİSTEMLERİ

THE ROLE OF SMART CITY APPLICATIONS IN MIGRATION MANAGEMENT:
OPEN DATA AND GEOGRAPHICAL INFORMATION SYSTEMS

Yakup BULUT & Muhammed Miraç ASLAN

ss. / pp. 135-148

9- Araştırma Makalesi / Research Article

LOBBYING ACTIVITIES OF INTEREST GROUPS DURING THE EU MEMBERSHIP PROCESS OF TURKEY

TÜRKİYE’NİN AVRUPA BİRLİĞİ ÜYELİĞİ SÜRECİNDE ÇIKAR GRUPLARININ
LOBİ FAALİYETLERİ

Şükrü Alper YURTTAŞ

ss. / pp. 149-177

10- Araştırma Makalesi / Research Article

PANDEMİ DÖNEMİNİN SAĞLIK ÇALIŞANINA YÖNELİK ŞİDDET OLAYLARINA ETKİSİ: YAZILI BASIN ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

THE EFFECT ON VIOLENCE EVENTS FOR HEALTH EMPLOYEE OF THE
PANDEMIC PERIOD: A RESEARCH ON THE PRINTED PRESS

Nesrin AKCA, Mustafa KAYA & Seda SÖNMEZ

ss. / pp. 178-191

11- Araştırma Makalesi / Research Article

ÜNİVERSİTE GENÇLİĞİNİN TÜRKİYE’YE GELEN SURİYELİLERE YÖNELİK TUTUMLARININ İNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA (DICLE ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ)

EXAMINING THE ATTITUDES OF UNIVERSITY YOUTH TOWARDS SYRIANS
COMING TO TURKEY (CASE OF DICLE UNIVERSITY)

Mustafa BULUT, Şeyhmus DEMİR, Cemal AKÜZÜM & Ersin UYSAL

ss. / pp. 192-220



12- Araştırma Makalesi / Research Article

**TÜRKİYE’NİN REFAH REJİMLERİ ARASINDAKİ YERİNİN
YÜKSEKÖĞRETİM GÖSTERGELERİ AÇISINDAN KARŞILAŞTIRMALI
ANALİZİ**

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF TURKEY’S PLACE BETWEEN WELFARE
REGIMES IN TERMS OF HIGHER EDUCATION INDICATORS

Abdulkadir DEVELİ & Yasemin BOZKURT ÖZYALÇIN

ss. / pp. 221-246

13- Araştırma Makalesi / Research Article

**MUHASEBE MESLEK MENSUPLARININ İSLAMİ MUHASEBEYE İLİŞKİN
ALGILARININ İNCELENMESİ**

A RESEARCH ON PERCEPTIONS ABOUT ISLAMIC ACCOUNTING OF
ACCOUNTING PROFESSIONALS

Nazan GÜNGÖR KARYAĞDI & Ayşenur BUYRUK AKBABA

ss. / pp. 247-265

14- Araştırma Makalesi / Research Article

**TÜRKİYE’DEKİ CO2 EMİSYONU, ENERJİ TÜKETİMİ VE GSYİH
DEĞİŞKENLERİNİN GRANGER NEDENSELLİK YÖNTEMİ İLE
İNCELENMESİ: 1990-2020**

INVESTIGATION OF CO2 EMISSIONS, ENERGY CONSUMPTION AND GDP
VALUES IN TURKIYE BY GRANGER CAUSES METHODS: 1990-2020

Ozan KAYMAK

ss. / pp. 266-283

15- Araştırma Makalesi / Research Article

**YÜKSEK FREKANSLI KRİPTO VARLIK OYNAKLIĞININ UZUN HAFIZA
VE STOKASTİK ÖZELLİKLERİNİN FIGARCH MODELİ İLE İNCELENMESİ**

INVESTIGATION OF LONG MEMORY AND STOCHASTIC PROPERTIES OF
HIGH FREQUENCY CRYPTO ASSET VOLATILITY BY FIGARCH MODELING

Volkan ETEMAN & Erkan IŞIĞIÇOK

ss. / pp. 284-310



16- Araştırma Makalesi / Research Article

FEAR OF UNEMPLOYMENT AND CONTEXTUAL FACTORS: A CASE STUDY AMONG DISADVANTAGED UNIVERSITY STUDENTS

İŞSİZLİK ENDİŞESİ VE BAĞLAMSAK FAKTÖRLER: DEZAVANTAJLI ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÖRNEĞİ

Sedat ACAR & Bayram GÜNEŞ

ss. / pp. 311-321

17- Araştırma Makalesi / Research Article

YEŞİL LOJİSTİK VE LOJİSTİK PERFORMANS İLE YÖNETİŞİM KALİTESİ ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK BİR İNCELEME

A REVIEW ON THE RELATIONSHIP BETWEEN LOGISTICS PERFORMANCE AND GOVERNANCE QUALITY

Mücahit ÇİTİL

ss. / pp. 322-352

18- Araştırma Makalesi / Research Article

BİST TURİZM ENDEKSİ FİRMALARININ FİNANSAL PERFORMANSLARININ GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

EVALUATION OF THE FINANCIAL PERFORMANCES OF BİST TOURISM INDEX COMPANIES BY GRAY RELATIONAL ANALYSIS (GIA) METHOD

Yasemin EZİN

ss. / pp. 353-367

19- Araştırma Makalesi / Research Article

MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ İLE İLGİLİ LİSANSÜSTÜ TEZLERİN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF POSTGRADUATE THESES ON THE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM

Osman SEYİTOĞULLARI

ss. / pp. 368-385



20- Araştırma Makalesi / Research Article

TOPLUMSAL CİNSİYET AÇISINDAN ÇEVRE DUYARLILIĞI: ŞANLIURFA ÖRNEĞİ

ENVIRONMENTAL CONSCIENCE WITH REGARD TO GENDER: EXAMPLE OF ŞANLIURFA

Abdullah ÇELİK & Ayşe KÜÇÜK

ss. / pp. 387-406

21- Araştırma Makalesi / Research Article

SAĞLIK YÖNETİCİLERİNİN KURUMSAL STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARINI BİLMELERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN CHAID ANALİZİ YÖNTEMİYLE İNCELENMESİ

RESEARCH OF FACTORS AFFECTING HEALTH MANAGERS' KNOWLEDGE OF CORPORATE STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS BY CHAID ANALYSIS METHOD

Altuğ ÇAĞATAY & Selman KIZILKAYA

ss. / pp. 407-431

22- Araştırma Makalesi / Research Article

TÜRKİYE'DE DIŞLAMA ETKİSİNİN VARLIĞINA DAYALI BİR SINAMA

A TEST BASED ON EXISTENCE OF CROWDING OUT EFFECT IN TURKEY

Pelin KARATAY GÖGÜL & Hamdullah ADIYAMAN

ss. / pp. 432-451

23- Araştırma Makalesi / Research Article

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE EKONOMİK BÜYÜME: CES VE TRANSLOG ÜRETİM FONKSİYONU YAKLAŞIMI

ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPING COUNTRIES: CES AND TRANSLOG PRODUCTION FUNCTION APPROACH

Hülya BAŞEĞMEZ

ss. / pp. 452-479



24- Araştırma Makalesi / Research Article

SINIFLANDIRMA AMAÇLI DEĞİŞKEN ALT KÜMESİ SEÇİMİ: BİR BANKACILIK UYGULAMASI

A FEATURE SELECTION APPLICATION FOR CLASSIFICATION: A BANKING APPLICATION

Emrah SEZER & Özgür ÇAKIR

ss. / pp. 480-498

25- Araştırma Makalesi / Research Article

FİNANSMANA ERİŞİMDE KATILIM BANKACILIĞININ KULLANIMI: DİYARBAKIR İLİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

THE USE OF PARTICIPATION BANKING IN ACCESSING FINANCE: A RESEARCH ON DİYARBAKIR PROVINCE

Cihan AKKAYA & Reşat SAKUR

ss. / pp. 499-529

DİCLE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

Dicle University
Journal of Economics and Administrative Sciences

E-ISSN: 2587-0106



Yıl / Year: 2022

Cilt / Volume: 12

Sayı / Issue: 24

EDİTÖR'DEN

Değerli Meslektaşlarımız,

Dergimizin 12. Cilt 24. sayısını akademik camiada okurların hizmetine sunmuş bulunmaktayız. Böylece, Dergimizin yeni makalelerle, literatüre önemli bir katkı sağlamasını ümit ediyoruz. Bu sayımızda birbirinden değerli 25 adet araştırma makalesi bulunmaktadır. Bu sayının ortaya çıkmasına katkı sunan yazarlarımıza, hakem heyetimize ve kurul üyelerimize; makalelerin yayın sürecinin başından sonuna kadar titiz ve özverili çalışmalarından dolayı değerli alan editörlerimize, yazım ve dil editörlerimiz ile yayın ekibimize teşekkürlerimizi iletiyoruz.

Mayıs 2023'te yayınlanması planlanan 13. Cilt 25. Sayımız için makale kabullerimiz devam etmektedir. Değerli meslektaşlarımızın bu sayımıza da yoğun ilgi göstereceğini umut ediyorum. Bir sonraki sayımızda görüşmek üzere, sağlıklı günler diliyorum.

Prof. Dr. Seyfettin ASLAN

Baş Editör / Editor-in-Chief



Cilt / Volume: 13, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 1-23

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.06.2022

Accepted / Kabul: 04.07.2022

PLATON VE KAUTİLYA’NIN İDEAL DEVLET ANLAYIŞLARINA İLİŞKİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

Özkan GÖKCAN¹

Öz

İdeal devletin hangi niteliklere sahip olması ve nasıl yönetilmesi gerektiği ile ilgili olarak düşünürler, filozoflar ve devlet adamları tarafından ortaya konan eserler, siyaset biliminin en önemli kaynakları arasında yer almaktadır. Yazıldıkları dönemin koşullarını, yazarlarının deneyim ve dünya görüşlerini doğrudan yansıtan bu eserleri, iki kategori altında değerlendirmek mümkündür. İlk kategoride yer alan eserlerde, ortaya konan ideal devlet tasarımının gerçekleşip gerçekleşmeyeceğine bakılmaksızın devletin nasıl olması gerektiğine ilişkin felsefi ve zaman zaman ütopyik bir yaklaşım ortaya konmuştur. İkinci kategoride yer alan eserlerde ise yaşanmış veya yaşanmakta olan devlet deneyimlerinden hareketle gerçekleşme ihtimali olan en ideal devlet tasarımı ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada bu iki kategorinin kronolojik olarak birbirlerine en yakın iki örneği olan Devlet (Platon) ve Arthaşatra (Kautilya) adlı eserler, karşılıklı bir analize tabi tutularak incelenmektedir. Her iki eserde devletin kökeni, ideal devlet, ideal yönetici ve ideal yönetim biçimine ilişkin yer alan düşünceler arasındaki benzerlikler ve farklılıkların karşılaştırmalı analizi çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Platon, Kautilya, Devlet, İdeal Devlet.

Jel Kodları: F59, H19, Z18.

¹Dr. Öğr Üyesi, Munzur Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, E-posta: ozkangokcan@munzur.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3286-1580.

Atıf/Citation

Gökcan, Ö. (2022). Platon ve Kautilya'nın ideal devlet anlayışlarına ilişkin karşılaştırmalı bir analiz. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 1-23.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF PLATO'S AND KAUTILYA'S APPROACH OF THE IDEAL STATE

Abstract

The works put forward by thinkers, philosophers and statesmen about what qualities the ideal state should have and how it should be managed are among the most important sources of political science. It is possible to evaluate these works, which directly reflect the conditions of the period in which they were written, the experience and worldview of their authors, under two categories. In the works in the first category, a philosophical and sometimes utopian approach has been put forward regarding how the state should be, regardless of whether the ideal state design will be realized or not. In the works in the second category, the most ideal state design, which is likely to be realized, has been tried to be revealed based on the state experiences that have been or are being lived. In this study, the works named The Republic (Plato) and Arthashastra (Kautilya), which are the two closest examples of these two categories chronologically, are examined by subjecting them to a mutual analysis. The subject of the study is the comparative analysis of the similarities and differences between the ideas about the origin of the state, the ideal state, the ideal administrator and the ideal form of government in both works.

Keywords: Plato, Kautilya, The Republic, Arthashastra, Ideal State.

Jel Codes: F59, H19, Z18.

1. GİRİŞ

Toplumların egemenlik haklarını siyasi bir üst otoriteye devrettiği günden bugüne ideal devletin nasıl olması ve dizayn edilmesi gerektiği ile ilgili fikirler ve tavsiyeler sunan birçok yazılı eser ortaya çıkmıştır. Nizamülmülk (Siyasetname), Machiavelli (Prens), Aristoteles (Politika), Farabi (Erdemli Şehir), İbn-i Haldun (Mukaddime), Sun Tzu (Savaş Sanatı) gibi farklı medeniyetleri, coğrafyaları ve dünya görüşlerini temsil eden filozof, düşünür veya devlet adamlarının eserleri, kimi zaman felsefi bir tartışmanın parçası olarak ütöpik kimi zaman ise siyasi tarihin ve deneyimlerin öğrettiklerinden hareketle gerçekçi bir yaklaşımla devlet ve devlet yönetimi tasarımları çizmiştir. Günümüzde özellikle siyaset bilimi, kamu yönetimi ve uluslararası ilişkiler disiplinleri açısından önemli birer kaynak niteliği sergilemeye devam eden bu eserler arasında Platon'un Devlet ve Kautilya'nın Arthashastra adlı eserlerinin de yer aldığını söylemek mümkündür.² Bu çalışmada söz konusu iki eser bağlamında Platon ve Kautilya'nın

² Kautilya'nın siyaset ve devlete ilişkin düşüncelerinin yer aldığı temel eseri Arthashastra'dır. Platon açısından bakıldığında ise durum biraz daha farklıdır. Platon'un siyaset ve devlete ilişkin düşünceleri ağırlıklı olarak "Devlet", "Devlet Adamı" ve "Yasalar" adlı üç eserinde toplanmıştır. Platon'un söz konusu eserlerinin hem birbirini tamamlar hem de çelişki gibi görünen birbirinden farklı düşünceler içeren bir nitelik sergilediğini söylemek mümkündür. Bunun muhtemel nedeni, Sicilya deneyimi ve Sokrates'in idamı gibi iki önemli olayın Platon'un siyasete ve ideal devlete ilişkin fikirleri ile yüzleşmesine neden olmasıdır (Özgün & Uluçakar, 2020, s. 2). Söz konusu üç eserde Platon'un siyaset ve devlete ilişkin fikirlerinde görülen farklılıklar başka ve daha kapsamlı bir çalışmanın konusu olabilecek niteliktedir. Bu nedenle bu çalışmada Platon'un siyaset ve devlete ilişkin düşünceleri bağlamında Kautilya ile yapılacak karşılaştırma sadece Devlet adlı eser üzerinden gerçekleştirilmektedir.

ideal devlet ve yönetim ile ilgili görüşlerinde karşılaşılan benzerlik ve farklılıklarının karşılaştırmalı bir analizi yapılmaya çalışılmaktadır.

Çalışmada analiz birimi olarak Platon'un Devlet ve Kautilya'nın Arthaşāstra adlı eserlerinin tercih edilmesinin üç temel nedeni olduğunu söylemek mümkündür. Bunlardan ilki hem adı geçen eserlerin hem de eserleri kaleme alan Platon ve Kautilya'nın iki farklı medeniyetin, dünya görüşünün ve coğrafyanın devlet ve devlet yönetimine ilişkin yaklaşımlarını temsil ediyor olmasıdır. Atina'da doğan Platon, Antik Yunan medeniyetinin ve felsefesinin en önemli temsilcilerinden biridir. Platon'un siyaset ve felsefeye ilişkin düşünceleri bağlamında kaleme aldığı eseri Devlet, Batı merkezli siyasi düşünceler tarihinin yapı taşları arasında kabul edilmektedir. Platon'a göre ismi daha az duyulan bir isim olan Kautilya ise bugün Pakistan'ın Pencap eyaleti sınırları içerisinde bulunan Takshashila'da doğduğuna inanılan Hint kökenli düşünür ve devlet adamıdır. Batı'da isminin duyulması, eseri Arthaşāstra'nın 1915 yılında İngilizce'ye çevrilmesi ile gerçekleşen Kautilya, günümüz Hindistan topraklarında siyasal birliğin sağlandığı ilk devlet olarak kabul edilen Maurya İmparatorluğu'nun kurulmasında önemli rol oynamıştır (Küçükler, 2001, s. 6).

Çalışmada Devlet ve Arthaşāstra'nın analiz birimi olarak tercih edilmesinin ikinci nedeni, tarihsel olarak bakıldığında iki ismin birbirine yakın dönemlerde yaşamış olmasıdır. Platon M.Ö. 427-347, Kautilya ise M.Ö. 375-283 yılları arasında yaşamıştır. Birbirlerine yakın dönemlerde yaşamış olmaları, farklı coğrafyalarda farklı yönetim biçimleri altında yaşayan düşünürlerin devlete ve devlet yönetimine ilişkin düşüncelerindeki benzerlikleri ve farklılıkları anakronizme düşmeden değerlendirebilme noktasında önemli bir fırsat sunmaktadır. Üçüncü ve çalışmaya temel oluşturan neden ise Kautilya'nın Arthaşāstra, Platon'un ise Devlet adlı eserleri ile ideal devlete ilişkin iki farklı yaklaşımı temsil ediyor olmasıdır. Zira çalışmanın içeriğinde daha detaylı olarak ele alınacağı üzere Platon'un Devlet'de felsefi/ütöpik, Kautilya'nın ise Arthaşāstra'da realist (gerçekçi) bir devlet kuramı ortaya koyduğunu söylemek mümkündür. Bu farklılık, iki ismin düşün dünyalarının farklı coğrafyalarda, farklı siyasi, yönetsel ve kültürel koşullar altında ve farklı hayat standartlarına sahip olmalarının etkisiyle şekillenmiş olması ile doğrudan ilişkilidir. Bu anlamda çalışmanın amacı, yakın tarihlerde farklı coğrafyalarda yaşamış ve farklı perspektiflere sahip iki düşünürün, siyaset bilimi disiplininin önemli çalışma alanlarından biri olan ideal devlete ilişkin literatüre nasıl bir katkı sunduklarını analiz etmektir. Bu çalışmanın özgünlüğü ilgili uluslararası literatürde Platon'u birçok düşünür (Aristoteles, Machiavelli, Farabi, Hobbes) ile karşılaştıran fazlaca çalışma olmasına rağmen Kautilya ile karşılaştıran çalışmaların sayısının bir elin parmaklarını geçmemesinden

(Dasgupta, 2008; Sil, 1985; Spengler, 1969; Ookerjee, 2010) ve özelinde Türkçe literatürde benzer hiçbir çalışmanın olmamasından ileri gelmektedir. Bu anlamda çalışma iki düşünürün ideal devlet anlayışlarına ilişkin detaylı bir karşılaştırma yaparak ilgili literatüre özgün bir katkı sunma iddiasındadır.

Çalışmanın ilk bölümünde Platon ve eseri Devlet, ikinci bölümünde Kautilya ve eseri Arthaşatra hakkında genel bir bilgi verilmekte ve bu sayede karşılaştırmaya alt yapı oluşturulmaktadır. Zira iki ismin devlet ve devlet yönetimine ilişkin düşüncelerinin şekillenmesinde farklı coğrafyalarda farklı yaşam koşulları altında yaşamış olmalarının etkisi açıkça görülebilmektedir. Çalışmanın ana metnini oluşturan üçüncü bölümde ise Kautilya ve Platon'un ideal devlete ilişkin yaklaşımlarında görülen benzerlik ve farklılıklar karşılaştırılmalı bir analize tabi tutulmaktadır. Daha sonrasında çalışma genel bir değerlendirmenin sunulduğu sonuç bölümü ile sonlandırılmaktadır.

2. PLATON VE ESERİ DEVLET

Bir bütün olarak felsefe özelinde ise siyaset felsefesi tarihinin en önemli düşünürlerinden biri olduğu üzerinde görüş birliği bulunan Platon, MÖ. 427 yılında Atina'da aristokrat bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelmiştir. Ailesinin sağladığı maddi olanaklar sayesinde birçok alanda kendini geliştirme fırsatı elde etmiş olan Platon, spordan felsefeye, edebiyattan müziğe birçok alanda iyi bir eğitim almıştır (Hegel, 1870, s. 227). Almış olduğu eğitimler, felsefeye ilişkin düşüncelerinin ve kavramsallaştırmalarının şekillenmesinde oldukça önemli rol oynamıştır. Sırasıyla Kartylos, Sokrates, Megaralı Eukleides ve Pythagorasçılardan felsefe eğitimi almış olmakla birlikte Sokrates ile tanışması onun hayatındaki en önemli dönüm noktalarından biri olmuştur. Sokrates ile yirmili yaşlarının başında tanışan Platon, Sokrates'in ölümüne kadar (M.Ö. 399) onun öğrencisi olarak yanında olmaya devam etmiş ve bu dönemde tamamen felsefeye yoğunlaşmıştır (Cevizci, 2007, s. 271).

Platon, aristokratik bir aileden gelmesinin de etkisiyle hayatı boyunca siyasete çok yakın ilgi duymuştur. Gençlik yıllarının Yunan kent devletlerinin ve özelinde Atina'nın gerileme ve çöküş dönemine denk gelmesi, siyasete atılıp Yunan toplumunun geleceği üzerinde etkili olma arayışına yönelmesinde oldukça etkili olmuştur (Şenel, 2004, s. 140-141). M.Ö. 404 yılında Atina'da yönetime aralarında akrabalarının da bulunduğu Otuzlar Tiranlığı'nın gelmesinin ardından aktif siyasete katılma isteğini pratiğe geçirmek için uygun bir zemin yakalamıştır. Ancak söz konusu oligarşik yönetimin vatandaşlara yönelik zorbalıkları Platon'un kendini geri çekmesine neden olmuştur (Yalçınkaya, 2012, s. 92). Otuzlar Tiranlığı'nın devrilmesinin ardından demokrasi yönetiminde aktif siyasete yeniden katılmak istemiş olsa da hocası

Sokrates'in Tanrılara saygısızlık ve Atina gençliğini yoldan çıkarmak suçlamaları ile demokrasi yandaşlarınca idam edilmesi sonrasında bu düşüncesinden vazgeçmiştir (Tannenbaum & Schultz, 2007, s. 51). Bu iki olayın Platon'un oligarşi ve demokrasi yönetimine ilişkin olumsuz düşüncelerinin şekillenmesinde oldukça etkili olduğunu söylemek mümkündür.

Platon'un hayatındaki en önemli dönüm noktalarından biri Sokrates'in M.Ö. 399'da demokrasi yandaşlarınca idam edilmesi olmuştur. Sokrates'in idamının ardından Atina'yı terk eden Platon, Megera'ya gidip Eukleides'in derslerini takip etmiş ama bir süre sonra yeniden Atina'ya dönmüştür (Ağaoğulları, 1989, s. 133-134). M.Ö. 390 yılında yeniden Atina'dan çıkan Platon'un Mısır, Güney İtalya ve Sicilya'ya yaptığı geziler düşünce dünyasında önemli etkiler bırakmıştır. Mısır'da binlerce yıllık sanat mirası ve geleneklerle karşılaşan Platon, Güney İtalya'da Pythagorasçıların öğrencisi olmuş ve kurdukları bilgiler yönetiminden, ruhun ölümsüzlüğü ve matematik ile ilgili düşüncelerinden etkilenmiştir (Şenel, 2004, s. 141). M.Ö. 387'de Sicilya'ya Sirakuza'da demokrasiyi yıkıp tiranlığını ilan eden I. Dionysios'un daveti ile giden Platon, ona filozof-kral iktidarına dayanan ideal devletini ve yönetimini anlatmış ve siyasete ilişkin düşüncelerini hayata geçirmek için fırsat yakaladığını düşünmüştür (Alsan, 1963, s. 49-50). Ancak I. Dionysios'un ne filozof olacak eğitimi almaya ne de iktidarını filozoflara bırakmaya yanaşması, Platon'un bir kez daha hayal kırıklığına uğramasına neden olmuştur (Eyüboğlu & Cimcoz, 2010, s. xviii).

Devlet yönetimine ilişkin düşüncelerini aktif siyasette somutlaştırma girişimlerinin başarısızlıkla sonuçlandığı ilk Sicilya gezisinin ardından Atina'ya dönen Platon, M.Ö. 387 tarihinde Akademia adlı okulunu kurmuştur (Ağaoğulları, 1989, s. 135-136). Akademia'da ileride toplumun başına geçebilecek filozof yöneticiler yetiştirmeyi amaçlayan Platon, bu amaç doğrultusunda öğrencilerine yönelik olarak felsefeden matematiğe uzanan zengin bir ders müfredatı hazırlamıştır (Yalçınkaya, 2012, s. 93). Platon Akademia'yı kurduktan sonra, I. Dionysios'un yerine tahta geçen oğlu II. Dionysios'un davetiyle devlet yönetimine ilişkin düşüncelerini anlatmak için Sirakuza'ya M.Ö. 367 ve M.Ö. 361 tarihlerinde iki defa daha gitmiştir. Ancak bu iki ziyaretten de hayal kırıklığı ile dönmüştür (Şenel, 2004, s. 142). Ömrünün son üç yılını Akademia'da ders vererek geçiren Platon, M.Ö. 347 yılında 80 yaşındayken ölmüştür.

Eserlerinin çoğunluğu diyalog formunda olan Platon'un kaç tane eser bıraktığı ve bu eserleri hangi tarihlerde yazdığı konusunda kimi tartışmalar olsa da günümüzde yaygın olarak 27 eserinin olduğu kabul edilmektedir (Yalçınkaya, 2012, s. 93). Eserleri gençlik, olgunluk ve

yaşlılık dönemi eserleri olmak üzere üçe ayrılan Platon, söz konusu eserlerin çoğunluğunda hocası Sokrates'i baş konuşmacı olarak kullanmıştır.

Platon'un eserleri arasında en çok bilinen ve okunan şüphesiz ki Devlet'tir. Platon'un olgunluk dönemi eserlerinden biri olan Devlet'in bu çalışmada kullandığımız Türkçe çevirisi 10 bölümden (kitaptan) oluşmaktadır (Platon, 2010). Sokrates ile birkaç kişi arasındaki (Polemakhos, Kephalos, Thrasymakhos, Adeimantos, Glaukon) diyaloglar üzerinden ilerleyen Devlet'in çoğunluğu ideal devlet ve yönetim konusuna ayrılmakla birlikte eserdeki asıl tema adalet, cevap aranan soru ise adaletin ne olduğudur. Platon eserde ayrıca insan psikolojisi, metafizik, ahlak, sosyal kurumlar, toplumsal sınıflar, yönetim biçimleri gibi birçok konuya da yer vermiştir (Cevizci, 2007, s. 269). Platon Devlet'te ideal devletin ve yönetimin nasıl olması gerektiği ve adalet sorunu ile ilgili düşüncelerini, diğer birçok eserinde olduğu gibi Sokrates'i baş konuşmacı yaparak ifade etmiştir. Bu nedenle aslında Platon'un düşüncelerinin ne kadarının kendisine ait olduğunu ne kadarını Sokrates'ten ödünç aldığını kestirmek oldukça zordur. Devlet'teki düşüncelerin ne kadarının Platon'a ne kadarının Sokrates'e ait olduğunu tahmin etmek zor olsa da üzerinde görüş birliği olan şey bu düşünceleri derleyen, toparlayan, düzene sokan, kaleme alan ve konuşturanın Platon olduğudur. (Eyüboğlu & Cimcoz, 2010, s. x).

3. KAUTİLYA VE ESERİ ARTHAŞASTRA

Weber'in Meslek Olarak Siyaset adlı eserinde (2006, s. 111) Machiavelli'nin Hint kökenli öncülü olarak tanıttığı Kautilya'nın yaşamının çoğu hakkında yeterli bilgi olmadığı söylenebilir. Bu nedenle Hint siyaset ve düşünce tarihi literatüründe yaşadığı döneme, hayatındaki dönüm noktalarına, mesleğine, bıraktığı eserlere ve hatta kullandığı isme ilişkin farklı görüşlere rastlamak mümkündür. Tüm bu farklı düşüncelerin üzerinde uzlaşmaya vardığı temel nokta ise literatürde Çanakya veya Vishnugupta adları ile de anılan Kautilya'nın Hint düşünce ve siyasi tarihinin en önemli isimlerinden biri olduğudur. Çalışmanın devamında Kautilya ile ilgili farklı düşüncelerden üzerinde en çok görüş birliği olanlara diğer bir ifadeyle Hint siyaset ve düşünce tarihi literatüründe en genel kabul görenlere yer verilmektedir.

M.Ö. 350-M.Ö. 275 yılları arasında yaşadığı tahmin edilen Kautilya'nın doğum yeri kimi kaynaklarda Taxila (Pakistan'ın kuzeyi) kimi kaynaklarda ise Kerala (Güney Hindistan) olarak geçmektedir (Küçükler, 2001, s. 11). Brahmanizm'e³ inanan bir ailede dünyaya gelmesinin,

³ Bugünkü Hindistan'ın kuzeyinde M.Ö. 1100 ile M.S. 500 yılları arasında yaşayan ve Hinduizm'in kutsal metinleri olan Vedalardan geliştirilen bir inanç sistemidir. Hinduizm'in temelini oluşturduğuna inanılmaktadır.

onun siyasete ve yönetime ilişkin düşüncelerinin şekillenmesinde oldukça etkili olduğuna inanılmaktadır. Gençlik yıllarına dair çok az bilgi bulunan Kautilya'nın hayatındaki dönüm noktalarından biri, bugünkü Hindistan'ın kuzeyinde M.Ö. 343-M.Ö. 321 yılları arasında hüküm süren Nanda Hanedanlığı'nın krallarından Dhana-Nanda'nın yanına gitmesi olmuştur. Kautilya almış olduğu iyi eğitimin ve gözlemlerinin bir sonucu olarak ziyareti sırasında Dhana-Nanda'ya devlet yönetimi ile ilgili tavsiyelerini sunmak istemiş ancak aşağılanarak kovulmuştur (Rangarajan, 1992a, s. 17). Bu tarihten sonra Nanda Hanedanlığı'na karşı öfke beslediğine inanılan Kautilya, daha sonra Maurya Hanedanlığı'nın ilk kralı olacak olan Çandragupta'nın Nanda Hanedanlığı'nı yıkmasında tavsiyeleri ve hazırladığı taktikler ile kilit rol oynamıştır. (Rangarajan, 1992a, s. 17).

Çandragupta, Nanda Hanedanlığı'nı devirip Büyük İskender'in ardıllarının Hint coğrafyasındaki ilerlemesini durduran ve Hint yarımadasının büyük bir kısmını ilk kez tek imparatorluk altında toplayan kral olmuştur. Bunu başarmış olması, danışmanı Kautilya sayesinde (Boesche, 2003, s. 10). 137 yıl boyunca ((M.Ö. 322- M.Ö. 185) Hint yarımadasını yöneten Maurya İmparatorluğu'nun en önemli kralları olan Çandragupta, Bindusara ve Aşoka'ya danışmanlık yapan Kautilya, ekonomi, uluslararası ilişkiler ve kamu yönetimi konularında verdiği tavsiye ve geliştirdiği stratejiler sayesinde imparatorluğun hızla güçlenmesine önemli katkı sunmuştur (Boesche, 2003, s. 10-14).

Kautilya tarafından kaleme alınan birçok eser olduğu iddia edilmekle birlikte üzerinde görüş birliğine varılan üç eser Çanakyasutralar ve Arthaşāstra'dır (Küçükler, 2001, s. 11). Hint kökenli tarihçiler nezdinde M.Ö. 4. yüzyılda yazıldığı genel kabul gören Arthaşāstra, Kautilya'nın bilinen en önemli eseridir (Gautam, 2013, s. 7). İdeal devlet yönetiminin nasıl olması gerektiği konusunda kral Çandragupta'ya tavsiyeler sunma amacıyla kaleme alınan Arthaşāstra, Hindistan tarihini, siyasal ve toplumsal yapısını anlamak adına oldukça değerli bir eserdir. Kamu yönetiminden uluslararası ilişkilere, ekonomiden hukuka birçok alanda somut tavsiyeler içeren Arthaşāstra'nın yazılmasındaki amacın hükümdara sahip olduğu toprakları korumanın ve yeni toprakları ele geçirmenin doğru yollarını anlatmak olduğu söylenebilir (Gökcan, 2021, s. 165).

Kautilya'nın düşüncelerinden ve eseri Arthaşāstra'nın kapsamı ve derinliğinden uzun yıllar boyunca sadece Hint tarihiyle ilgilenen ve Sanskritçe bilen akademisyen ve araştırmacılar haberdar olmuştur. Kautilya'nın dünyanın geri kalanı ile tanışması, eseri Arthaşāstra'nın ilk kez 1915 yılında R. Shamasastri tarafından İngilizce'ye çevrilmesi ile olmuştur. Bu tarihten sonra Hint coğrafyası dışında da oldukça ilgi görmeye başlayan Arthaşāstra sıklıkla Machiavelli'nin

Prens'i ile karşılaştırılan bir eser haline gelmiştir (Boesche, 2002; Gray, 2014; Prahbu, 2012; Prasad, 2017; Sihag, 2017). İlerleyen yıllarda başta Almanca ve Rusça olmak üzere diğer dillere de çevirileri yapılan Arthaşstra, 1963 yılında R.P. Kangle tarafından 1992 tarihinde ise L.N. Rangarajan tarafından daha anlaşılır ve kapsamlı notlarla İngilizce'ye farklı şekillerde iki kere daha çevrilmiştir. Söz konusu bu çeviriler, eserin Hint dünyası dışında daha fazla tanınmasına ve ilgi görmesine yol açmıştır.

Bu makalede, Arthaşstra'nın, Rangaraian tarafından 1992'de yapılan üçüncü çevirisinden yararlanılmıştır. İngilizce diğer iki çeviriye göre kavram kargaşasının daha aza indirildiği ve daha net anlaşılır bir dilin kullanıldığı bu çeviri on bir bölümden oluşmakta olup, bu bölümlerde Kautilya'nın cümleleriyle esere giriş, devletin temel unsurları, hükümdarın görevleri ve nitelikleri, iyi örgütlenmiş devlet, devletin maliyesi, kamu hizmetlerinin düzenlenmesi, devletin idari bölümleri, hukuk ve adalet, casusluk faaliyetleri, dış politika ve savaş konuları işlenmektedir (Kautilya, 1992). Bu kapsamdan hareketle Arthaşstra'yı Batılı olmayan dünyada devlet yönetiminin her alanı ile ilgili bilgiler ve tavsiyeler içeren en kapsamlı eserlerden biri olarak yorumlamak mümkündür.

4. PLATON VE KAUTILYA'NIN İDEAL DEVLET ANLAYIŞLARININ KARŞILAŞTIRMASI

Çalışmanın bu bölümünde Platon ve Kautilya'nın ideal devlete ilişkin düşünceleri, ideal devleti yönetecek olan yöneticinin hangi özelliklere sahip olması gerektiği ve ideal devletin hangi yönetim biçimine sahip olması gerektiği ile ilgili düşünceleri benzerlikler ve farklılıklar bağlamında karşılaştırmalı olarak ele alınmaktadır. Bunun öncesinde ise karşılaştırmaya temel oluşturması amacıyla iki düşünürün devletin kökenine ilişkin düşünceleri incelenmektedir.

4.1. Devletin Kökeni

Bir siyasal birlik şekli olarak devletin nasıl ortaya çıktığı ve kökenlerinin ne olduğu soruları Antik Yunan'dan bugüne insanlığın üzerine en fazla kafa yorduğu konulardan biri olagelmiştir. Bu durum, devletin kökenlerini ve insanlığın devlet örgütlenmesine geçişini açıklamaya yönelik farklı varsayımlar sunan çeşitli teorilerin ortaya çıkması sonucunu doğurmuştur. Çoğunlukla ortaya çıktıkları dönemin koşulları ile doğrudan ilişkili varsayımlar ortaya koyan bu teorilerin sayısı oldukça fazla olsa da ön plana çıkanları 6 başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar; devletin kökenini ailede bulan aile teorisi, ilahi bir güçte bulan teolojik teori, kuvvetliler ve zayıflar arasındaki mücadelede bulan kuvvet ve mücadele teorisi, insanların

irade ve rızaları ile sözleşme yapmasında bulan sosyal sözleşme teorisi, üretim ilişkilerinde bulan ekonomik teori ve doğal/biyolojik kanunlarda bulan biyolojik (organizmacı) teoridir.

Kautilya ve Platon'un devlet kuramları karşılaştırıldığında ilk farklılaşma devletin kökenine ilişkin düşüncelerinde belirlemektedir. Platon bu çalışmanın konusunu oluşturan Devlet adlı eserinde, insanların tek başlarına kendi kendilerine yetememesi ve başkalarına ihtiyaç duyması nedeniyle bir araya gelip karşılıklı yardımlaşma ve iş bölümü temelinde birlikte hareket etmesinin sonucu olarak devletin ortaya çıktığını ifade etmiştir (Platon, 2010, s. 54-55). Bu anlamda Platon, devleti yapay veya sözleşmeyle doğmuş bir olgu olarak değil tıpkı insan organizması gibi doğal bir olgu olarak görmektedir (Yalçınkaya, 2012, s. 98). Bu düşüncesini “devlet sağlam bir bedene benzer” görüşüyle desteklemektedir (Platon, 2010, s. 169). Ona göre devlet, kendisini oluşturan farklılıkların veya kişilerin üstünde bir organizmayı ve bütünlüğü ifade etmektedir. Devletin içindeki bireylerin veya sınıfların işlevselliği ancak organizmanın yani devletin bütünlüğü ölçeğinde anlamlıdır (Yalçınkaya, 2012, s. 99). Bireylerin veya sınıfların tikel amaçları, tıpkı bir organın sağlığının bedenle ilişkisi bağlamında değer taşıması gibi ancak devletle ilişkisi içinde anlam kazanmaktadır. Platon'un devletin kökenine ilişkin bu düşünceleri, onun literatürde biyolojik ya da diğer bir ifadeyle organizmacı teorinin ilk ve en önemli temsilcilerinden biri olarak kabul edilmesine neden olmuştur. Zira Platon'un düşüncelerinde de görüleceği gibi biyolojik devlet teorisi, devletleri onu oluşturan insanların rıza, baskı veya soyut bir varlığın etkisiyle bir araya gelerek kurdukları bir kurum olarak değil, doğal ve biyolojik yasaların sonucu olarak kendiliğinden ortaya çıkan, büyüyen ve ölen bir organizma olarak ele almaktadır (Gözler, 2009, s. 31).

Arthaşstra'da Kautilya'nın devletin kökeni ile ilgili düşüncelerine Platon'un Devlet'inde olduğu kadar kolay ulaşmak mümkün değildir. Bunun temel nedeni Kautilya'nın Platon'dan farklı olarak ideal devlet anlayışını ortaya koyarken felsefi tartışmaya hiç girmeden reel durum üzerine odaklanarak düşüncelerini açıklamasıdır. Bu anlamda Kautilya devletin nasıl ortaya çıktığı sorusundan çok iç ve dış tehditlerle yüzleşmeye hazır güçlü bir devletin nasıl inşa edileceği ile ilgilenmiştir. Ancak buna rağmen Arthaşstra'da Kautilya'nın devletin ortaya çıkışı ile ilgili düşüncelerini bulmak mümkündür. Zira Kautilya eserinde toplumda düzen olmadığı ve sadece orman kanunlarının hüküm sürdüğü zamanlarda düzen ve mutluluk isteyen insanların Manu'yu ilk kral yaptıklarını ve ona refahlarını koruması karşılığında yetiştirdikleri ekinlerin altıda birini diğer mallarının da onda birini verdiklerini ifade etmiştir (Rangarajan, 1992c, s. 820). Bir diğer ifadeyle Kautilya, toplumların adaletsiz ve anarşik ortamdan kurtulmak için kendi akıl ve iradeleriyle egemenliklerini belirli bir anlaşma çerçevesinde bir üst otoriteye

(ilk krala) devrettiğini savunmuştur.⁴ Dolayısıyla Kautilya'nın devletlerin kökenine ilişkin açıklamalarının Platon'un organizmacı yaklaşımından farklılık gösterdiğini ve devletlerin ortaya çıkışını toplumların kendi iradeleriyle yaptıkları toplumsal bir sözleşmeye dayandırması nedeniyle sosyal sözleşme teorisinin varsayımlarıyla örtüşen yaklaşıma sahip olduğunu söylemek mümkündür.

4.2. İdeal Devlet

İdeal devletin nasıl olması gerektiği konusunda birbirinden farklı tanımlar ortaya koyan düşünürleri genel itibariyle iki kategoriye ayırarak değerlendirmek mümkündür. Bunlardan ilki ideal devlet tasarımının gerçekleşip gerçekleşmeyeceğini önemsemeden kusursuz devletin nasıl olması gerektiğine ilişkin felsefi bir yaklaşım ortaya koyanlardır. Genel itibariyle Antik Yunan düşüncesinde örneklerine rastladığımız bu yaklaşımın temsilcilerinden biri olan Platon, ideal devletin daha önce var olup olmadığı veya var olmasının mümkün olup olmadığına değil tasarımının ve bilgisinin ne olduğuna odaklanmaktadır (Yalçınkaya, 2012, s. 99). Diğer bir ifadeyle eksiksiz bir devlet ideali ortaya koyarak bu ideale mümkün olduğunca yakın bir devlet yapısı oluşturma arayışlarının yoğunlaşması gereken noktaları gözler önüne sermektedir (Boesche, 2003, s. 14). İkinci kategoride yer alanlar ise geçmişte yaşanmış veya bugün yaşanmakta olan reel durumun ortaya koyduğu başarıları ve başarısızlıkları, kendi bilgi ve tecrübesinden hareketle değerlendirmekte ve gelecekte mümkün olması muhtemel en ideal devlet yapılanmasının nasıl olması gerektiğine ilişkin bir çerçeve sunmaktadır. Daha ziyade Nizamülmülk (Siyasetname) ve Machiavelli (Prens) gibi devlet adamı kimliği de olan düşünürlerin yer aldığı bu kategoride yer alan önemli isimlerden biri de Kautilya'dır. Zira Kautilya eseri Arthaşāstra'da siyasal dünyanın nasıl çalıştığını analiz ederek kendi zaman ve coğrafyasında en ideal devletin nasıl mümkün kılınabileceğini oldukça ayrıntılı bir değerlendirme ile ortaya koymaktadır. Bu anlamda Kautilya, Platon gibi kusursuz değil mümkün olması muhtemel bir ideal devlet kuramı ortaya koymaktadır.

İdeal devletin nasıl olması gerektiği ile ilgili farklı tasarımlar çizen Platon ve Kautilya'nın birbirleriyle benzer fikirlerde oldukları temel konu ideal devletin sahip olması gereken temel özelliktir. Hem Platon hem de Kautilya için ideal devleti tanımlayan temel özellik veya diğer bir ifadeyle ideal devlet olmanın temel ölçütü adalettir. Çünkü her ikisi için de mutlak adaletin olduğu devlet, vatandaşların mutluluk ve refah içinde yaşadıkları ideal devlettir. Ancak ideal

⁴ Kautilya, devletin kökenine ilişkin bu yaklaşımı nedeniyle John Locke, Thomas Hobbes, Jean-Jacques Rousseau gibi toplum sözleşmesi kuramını savunan düşünürlerin öncüsü olarak değerlendirilebilir.

devletin cisimleşmiş hali olan adaleti sağlama noktasında Platon ve Kautilya farklı yaklaşımlara sahiptir. Nitekim Platon yukarıda da ifade edildiği gibi daha felsefi ve soyut bir adalet kavramsallaştırması yaparken Kautilya reel durum üzerinden adaletin nasıl sağlanacağına yönelik siyasal, ekonomik ve toplumsal adımları içeren ayrıntılı bir yol çizmektedir.

Platon'un Devlet adlı eserinde ideal devlet, yönetimi altında yaşayan insanların refah ve mutluluğunu sağlayan ve kişilerin değil bir bütün olarak toplumun menfaati için var olan devlettir. Bu ideal devlete ulaşmanın anahtarı, toplumun üç sınıfını oluşturan üreticiler, koruyucular ve yöneticiler arasında sağlanacak hiyerarşik ve etkin bir işbölümü ve yardımlaşmadır. Platon'a göre bu üç sınıfın ruhsal yapılanmaları, buna bağlı olarak yetenekleri ve sahip oldukları erdemler birbirinden farklıdır (Yalçınkaya, 2012, s. 100). Dolayısıyla her bir sınıfın üyesinin kendi ruhsal yapılanması, yeteneği ve erdemine bağlı olarak kendi mesleğini yapması ve kendi mesleği dışındaki işlerle ilgilenmemesi etkin bir iş bölümü ve yardımlaşmayı ortaya çıkararak ideal devlete ulaşmayı sağlayacaktır (Platon, 2010, s. 132-133). Platon'a göre kunduracının, çiftçinin, askerinin veya yöneticinin kendi işini yaptığı bir devlette dört temel erdem ortaya çıkar. Bunlar bilgelik, yiğitlik, ölçülülük ve adalettir (Platon, 2010, s. 132). Bilgelik yönetici sınıfına ait bir erdem iken yiğitlik koruyucu sınıfına ait bir erdemdir. Ölçülülük tüm sınıfların sahip olması gereken bir erdemdir çünkü bütün yurttaşlar arasında bir düzen kurmaktadır (Platon, 2010, s. 130). Dolayısıyla Platon, kendi isteklerinin ve maddi hazlarının peşlerinden koşmalarını gerekçe göstererek üreticilere özgü bir erdem tanımlamamış olsa da onlardan temel beklentisi ölçülülük erdemine sahip olmalarıdır. Yöneticinin kontrolünde ve gerekirse zor kullanmasıyla bu üç sınıfın her birinin kendi mesleklerini icra etmesi ve bunun dışına çıkmaması, toplumsal iş bölümü ve yardımlaşmayı bu idealize edilen yapıya bağlı olarak şekillendirmesi ideal devletin cisimleşmesine yol açacak olan adalet erdemi ile gerçekleşmektedir (Platon, 2010, s. 128-133). Bu nedenle Platon için bütün yurttaşların sahip olması gereken tüm erdemlerin üstünde yer tutan adalet erdeminin ideal devletin kendisi olarak da tanımlamak mümkündür.

Platon'un gerçekleşmesi oldukça zor ve bu anlamda ütöpik yanı ağır basan ideal devletinin aksine Kautilya eseri Arthaşāstra'da daha gerçekçi ve adım adım planlanan bir ideal devlet tasarımı ortaya koymuştur. Bunun en önemli nedeni, Platon'un bir filozof Kautilya'nın ise felsefe üzerine görüşleri olan tecrübeli bir devlet adamı olmasıdır (Chandrasekaran, 2006, s. 15-16). Kautilya'nın Hindistan toprakları üzerinde ilk kez siyasal birlik sağlamış, merkezi bürokrasiye sahip ve topraklarını sürekli genişleten bir imparatorluk olan Maurya İmparatorluğu'nda görev yapması, ideal devlete ilişkin düşüncelerini doğrudan etkilemiştir.

Platon gibi Kautilya'ya göre de ideal devletin temel özelliği adalettir. Ancak bu soyut değil somut bir adalet anlayışına dayanmaktadır. Adalet kavramının merkezine hükümdarı koyan Kautilya, halkına, dostuna ve düşmanına karşı adaletli olan bir hükümdarın, topraklarını dış tehlikelerden koruyabileceğini, halkının refahını sağlayabileceğini ve bu sayede ideal devleti gerçekleştirebileceğini ifade etmektedir (Kautilya, 1992). Diğer bir ifadeyle Kautilya'nın tasarımında ideal devlet adalet, güvenlik ve refah üzerine inşa edilmiştir. Kautilya'ya göre ideal devleti gerçekleştirmek için sahip olunması gereken yedi temel unsur vardır. Zeki bir kral, becerikli bakanlar, verimli ve korunabilen ülke toprakları, güçlü şehirler, değerli madenlerle dolu hazine, sadık ve tecrübeli bir ordu, güçlü ve ortak çıkarların bulunduğu bir müttefik ideal devletin temel unsurlarıdır (Kautilya, 1992, s. 199-121). Tüm bu unsurların işleyişinin nasıl sağlanacağı ile ilgili detaylı ve sistematik bir plan çizen Kautilya, ideal devlet tasarımının gerçekleşmesinin yolunun bu plana sıkı sıkıya bağlı olmaktan ve bu sayede söz konusu yedi temel unsur arasında mutlak bir uyum sağlamaktan geçtiğini savunmuştur.

4.3. İdeal Yönetici

Hem Platon hem de Kautilya çalışmaya konu olan eserlerinde ideal devleti yönetecek ideal yöneticinin kim olması ve hangi niteliklere sahip olması gerektiği ile ilgili oldukça ayrıntılı bilgiler vermiştir. Bunun temel nedeni ideal devleti kuracak, sağlamlaştıracak ve sürdürecektir şey olarak ideal yöneticiyi görmeleridir. Her ikisine göre de ideal yönetici toplumsal adaleti sağlayacak ve koruyacak, halkının mutluluk ve güven içinde yaşamını sürdürmesinin koşullarını oluşturacak kişidir. Bu nedenle ideal yönetici belirli niteliklere sahip olmalı ve bu nitelikleri devlet yönetiminde kullanabilmelidir.

Platon'a göre ideal devleti kurulduğu ilkeler bağlamında bir arada tutabilecek, bir organizma gibi bütünlüğünü koruyabilecek bilgi ve beceriye sahip olan yönetici veya yöneticiler filozoflardır. Zira Platon, filozof dediklerimiz kral veya kral dediklerimiz -Tanrı'nın lütfu sayesinde- filozof olmadıkça, böylece aynı insanda devlet gücüyle akıl gücü birleşmedikçe, kesin bir kanunla herkese yalnız kendi yapacağı iş verilmedikçe ideal devletin kurulamayacağını ifade etmiştir (Platon, 2010, s. 182). Platon, ideal devletin yurttaşlarının hangi iş için yaratılmışsa o işi yapması gerektiğine inanmış ve bu anlamda işbölümüne ilahi bir meşruiyet sağlamıştır. Platon'a göre Tanrı yurttaşlar arasından yönetici olarak yarattıklarının mayasına altın katmıştır (Platon, 2010, s. 111). Bu nedenle aslında filozof kralda yönetme aklı, iradesi ve becerisi doğuştan vardır. Bunun yanı sıra filozof kralların ölçülülük, yiğitlik, tok gözlülük, adil olma, sağlam belleğe sahip olma, ruh üstünlüğü, öğrenme kolaylığı, doğruya bağlılık gibi nitelikleri de vardır (Platon, 2010, s. 193-217). Ancak bu nitelikler tek başına bir

anlam ifade etmez. Zira Platon, koruyucu sınıfının içinden çıktığını ifade ettiği filozofların sahip oldukları niteliklerin, yönetme aklının, iradesinin ve becerisinin ancak iyi bir eğitim ile birleştiğinde ideal devletin filozof kralının ortaya çıkacağını ifade etmiştir (Platon, 2010, s. 259). Bu eğitim sayesinde filozof kral olacak olan koruyucu, mülk edinme, aile kurma gibi maddi hazları, bireysel çıkarları bir kenara bırakmaktadır (Platon, 2010, s. 113). Platon'a göre geometriden beden eğitimine uzanan ve çocukluktan başlayacak olan bu eğitimden başarıyla geçenler ve başkalarını aşanlar filozof kral olmayı hak edenler olacaktır (Platon, 2010, s. 259-260).

Filozof kralın iktidara gelmesiyle birlikte öncelikle ideal olmayan devletin bozuk düzeninden ciddi bir kopuş meydana gelecektir. Filozof kral, aldığı eğitimle kazandığı ve doğasında var olan nitelikler sayesinde akla dayalı, tutkularından uzak, bireysel çıkarlarını değil toplumun çıkarlarını önceleyen bir ideal devlet oluşturma çabasına girişecektir. Platon'a göre filozof kral bu aşamada toplumsal mutluluğu ve adaleti sağlamak için tasarladığı adımları atmak için ideal olmayan devletin bozuk düzenindeki her şeyi yıkmaktan kaçınmayacak ve bunu gerekirse yalan, hile veya zorlama yöntemler kullanarak yapacaktır (Platon, 2012, s. 163). Bu anlamda Platon'un ideal devletinin ilk aşamasında bir yasasızlık hali vardır ancak bu yasasızlık halini ideal devletin yasasızlığı değil bozuk düzenden kopuşu sağlayacak geçiş aşamasının yasasızlığı olarak tanımlamak mümkündür (Yalçınkaya, 2012, s. 109). Platon'un yaklaşımı gereği ideal devlete ulaşıldıktan sonra adalet zaten ideal devletin epistemelerinden kaynaklı olarak kendiliğinden ortaya çıkacaktır. Bu anlamda filozof krala düşen bir an önce bozuk düzeninin kurumlarını ve kültürünü ortadan kaldırıp ideal devletin yeni düzenini inşa etmektir.

Platon gibi Kautilya da eserinde ideal yöneticinin hangi niteliklere sahip olması gerektiği konusunda oldukça kapsamlı bir içerik ortaya koymuştur. Bunun temel nedeni Kautilya'nın ideal yöneticiyi ya da kendi ifadesi ile kralı devletin yedi temel unsurundan biri olarak görmesi ve bu anlamda oldukça önem vermesidir. Kautilya için ideal yönetici (kral), devletin tüm unsurlarının ve dolayısıyla aslında kendisinin cisimleşmiş halidir (Kautilya, 1992, s. 157). Tıpkı Platon gibi Kautilya da toplumun ilahi bir iradenin sonucu olarak sınıflara ayrıldığını savunmuş ve ideal kralın halkına huzuru, mutluluğu ve adaleti götürme bilgisine, iradesine ve yeteneğine sahip sınıfın içinden çıktığına inanmıştır. Kautilya'ya göre toplum Arya (Aryan) olanlar ve olmayanlar olmak üzere ikiye bölünmüştür ve ideal kral Arya olanların bir alt sınıfı olan Kshatriyalar yani "mülkün koruyucuları" arasından gelmelidir (Rangarajan, 1992b, s. 47). Çünkü Tanrı bu sınıfı krallığın koruyucuları olarak yaratmıştır ve bu sınıftan gelenler zayıf niteliklere sahip olsalar dahi doğal bir yönetme ve itaat ettirme kapasitesine sahiptir

(Rangarajan, 1992b, s. 47). Buradan hareketle Platon gibi Kautilya'nın da ideal yöneticinin yönetimini Tanrısal bir güce dayandırdığını söylemek mümkündür. Bu Tanrısal güç, bir kralın ölümünün ardından onun yönetme iradesi, becerisi ve niteliklerine sahip oğluna tahta geçme meşruiyetini sağlayan dayanaktır. Bu nedenle Kautilya'ya göre ideal yönetici, kraliyet soyundan gelmelidir (Kautilya, 1992, s. 168).

Kautilya'ya göre ideal yönetici, tıpkı Platon'da olduğu gibi halkını adaletle yönetme ve koruma sorumluluğunu yerine getiren ve halkın mutluluğunu ve refahını kendi bireysel hazlarının önünde tutan kişidir (Kautilya, 1992, s. 141). İdeal yönetici adaletin, mutluluğun ve refahın olduğu bir devleti oluşturabilmek ve sürdürebilmek için hem ülke içinde hem de ülke dışında kısa ve uzun dönemli çeşitli görevleri dikkatle yerine getirmek zorundadır. Kautilya, gerçekçi yaklaşımının bir yansıması olarak eserinde bu görevleri uzun ve detaylı bir şekilde listelemiştir. Bu görevlerde ideal yöneticinin en önemli yardımcıları, devletin kral dışındaki diğer altı unsurdur. Dolayısıyla bu unsurlar arasında koordinasyon oldukça önemlidir ve bu koordinasyonu sağlamak kralın öncelikli görevleri arasında yer almaktadır. Kautilya'nın eserinin tümünde işlediği üzere halk arasındaki hoşnutsuzlukları gidermek, ekonomik faaliyetleri teşvik etmek, savunma tedbirleri almak, bakanları ve diğer üst düzey görevlileri atamak, kamu yönetimi ile ilgili ödül ve cezaları belirlemek, ayaklanmaların ve diğer suçların cezalarını belirlemek, yeni topraklar fethetmek ve halkı buralara yerleştirmek, dış devletlere yollanacak casusların seçimini yapmak, hangi devletlerle işbirliği hangileri ile savaş yapılacağını belirlemek ideal yöneticinin en önemli görevleri arasında yer almaktadır (Kautilya, 1992). Kautilya'nın oldukça detaylı analiz ettiği ve tavsiyeler sunduğu bu görev tanımlamalarından hareketle Arthaşāstra'da ideal yöneticiye ilişkin dönemin koşullarını göz önünde bulunduran oldukça gerçekçi bir tanımlama yapıldığını söylemek mümkündür.

Kautilya, yukarıda sayılan görevleri yerine getirecek ideal yöneticinin belirli niteliklere sahip olması gerektiğini savunmuştur. Bu nitelikler arasında soylu bir aileden gelmek, zeki ve cesur olmak, bilgi ve tecrübe sahibi yaşlılarla iyi ilişkiler kurmak, doğru ve dürüst bir insan olmak, adaletli olmak, zeki ve öğrenmeye hevesli olmak, cesur ve kararlı olmak, iyi bir hatip olmak, aç gözlü olmamak, devletin çıkarları için gerektiğinde hile ve yalana başvurabilmek gibi birçok özellik sayılabilir (Kautilya, 1992, s. 119-120). Kautilya'ya göre ideal yönetici kraliyet soyundan gelmesi nedeniyle Tanrısal bir yönetme kabiliyetine sahip olsa da sayılan özelliklerin hepsine sahip olmayabilir veya zayıf niteliklere sahip olabilir. Burada Platon gibi Kautilya da en önemli rolü eğitime vermekte ve söz konusu niteliklere sahip olmayan yöneticinin iyi bir eğitimle kendini geliştirebileceğine ve söz konusu niteliklere sahip olabileceğine inanmaktadır.

Kautilya'nın değindiği bir diğer konu ise ideal yöneticinin varislerinin eğitimidir. Varislerin ya da diğer bir ifadeyle prenslerin doğumlarından üç yıl sonra başlayan bu eğitim, askeri eğitimden bütün sanat dallarına kadar geniş bir alanı kapsamaktadır (Kautilya, 1992, s. 119-210, 142-143). Kautilya'ya göre ideal yönetici bu eğitim sayesinde disiplinli, adaletli ve tutarlı bir yönetim sergileyebilir, düşmanları ile baş edebilir, dostları ile iyi ilişkiler kurabilir ve yeni topraklar fethederek ülke topraklarını genişletebilir. Diğer bir ifadeyle Kautilya'ya göre ideal devleti oluşturma ve sürdürme söz konusu olduğunda ideal yöneticinin aldığı eğitimle kazandığı nitelikler doğasında olan nitelikler kadar önemli rol oynamaktadır.

4.4. İdeal Yönetim Biçimi

Platon ve Kautilya'nın ideal yönetim biçiminin ne olduğuna ilişkin düşüncelerinin yaşadıkları dönemin koşullarına, buldukları toplumsal konuma ve hayatlarındaki önemli dönüm noktalarına bağlı olarak şekillendiğini söylemek mümkündür. Platon bu çalışmaya konu olan eseri Devlet'te kaç çeşit insan yaratılışı varsa o kadar da devlet biçimi olduğunu varsaymış ve bu varsayımından hareketle beş tip yönetim biçimi tanımlamıştır (Platon, 2010, s. 268). Bunlar; monarşi/aristokrasi, timokrasi, oligarşi, demokrasi ve tiranlıktır. Platon'a göre bu yönetim biçimlerinden monarşi ve aristokrasi ideal devlet veya ideale en fazla yaklaşan devlet için doğru yönetim biçimleriyken, timokrasi, oligarşi, demokrasi ve tiranlık sırasıyla kötüden en kötüye doğru ideal olmayan yönetim biçimleridir.

Platon, ideal devlet için başlangıç noktasını ilkel toplum yönetimi (patriarşi) olarak almaktadır. Bir tufandan kurtulan küçük bir toplumun sade, basit ve yalın bir yaşam sürdürdüğü bu yönetim biçimi, insanların birçok sanattan habersiz olduğu, zenginlik tutkusunun olmadığı, gelenekler ve ataların sözü dışında yazılı bir hukuk kuralının bulunmadığı bir modeli tanımlamaktadır (Yalçınkaya, 2012, s. 112). Platon'un ideal yönetim biçimleri olarak tanımladığı monarşi veya aristokrasiye geçiş ilkel yönetim biçiminden olmaktadır. İkel küçük toplumun yaşadığı nüfus artışı ile büyümesi, yapısının giderek karmaşıklaşması ve buna bağlı olarak yeni durumda düzeni sağlamayı başaramayan geleneklerin yerini yazılı kanunların alması, ilkel toplum yönetiminin ortadan kalkarak yerini monarşi veya aristokrasinin almasına neden olmaktadır. Yazılı kanunların düzenleyici rolü ile geçilen yeni yönetim şeklinde yönetim tek bir kişinin elinde ise monarşi, seçkin bir grubun elinde ise aristokrasi olarak adlandırılan yönetim biçimi ortaya çıkmaktadır (Platon, 2010, s. 148).

Platon, kanuna uygun olarak işleyen monarşi ve aristokrasiyi, ideal bir devlette ideal bir yönetici tarafından uygulanacak en ideal yönetim biçimleri olarak sınıflandırmaktadır. Platon'a

göre bunun nedeni, yaratılışı gereği iyi, bilgi sever, ölçülü ve doğru insanın karşılığının aristokrasi ve monarşi yönetimlerinde olmasındandır (Platon, 2010, s. 269, 316). Monarşi veya aristokrasi yönetiminde iktidarı elinde bulunduran filozof yönetici veya yöneticilerin yaratılıştan gelen söz konusu nitelikleri, onların kişisel değil toplumsal mutluluğu önceleyen, kişisel çıkarı değil kanuna bağlı kalan bir yönetim izlemesine zemin hazırlamaktadır. Bu durum Platon'a göre aristokrasi ve monarşiyi en ideal yönetim biçimleri kılmaktadır (Platon, 2010, s. 148).

Platon'a göre aristokrasi ve monarşide yaşanan bozulma ile ortadan kalkan ideal yönetim biçimi, ideal olmayan bir yönetim biçimi olan timokrasinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bilgeliği ve doğruluğu bir kenara bırakıp şans ve şöhret peşinde koşan insanın karşılığı olan timokrasi, yöneticilerin ün, onur, askeri başarı, zenginlik peşinde koştuğu, bilgeliği önemsemediği, kendi dışındakileri yok saydığı ve iktidarını şiddet üzerine kurduğu bir yönetim biçimidir (Platon, 2010, s. 272-275). Platon'a göre timokrasilerde zenginlik peşinde koşmanın bir yaşam felsefesi haline gelmesi, zamanla siyasal iktidarı ele geçirmede tek ölçütün zenginlik olduğu bir yönetim şekli olan oligarşinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Cimri, paragöz ve bilgisiz insanın yönetiminin karşılığı olan oligarşi, zenginleşen insanların iktidarı ele geçirip paralarını istedikleri gibi harcayabilmek adına kanunları çiğnemesi üzerine kurulu bir yönetim biçimidir (Platon, 2010, s. 276). Sadece zenginlerin söz sahibi olduğu ve yoksulların dışlandığı bir yönetim biçimi olan oligarşi, gelir ile iktidar arasında doğrudan bir ilişki kurması ve bununla bağlantılı olarak yoksul çoğunluğun haklarını göz ardı etmesi nedeniyle Platon'a göre ideal olmayan yönetim biçimlerinden biridir.

Oligarşilerde zenginin daha zengin yoksulun ise daha yoksul olduğu bir çarkın sürekliliği, yoksul çoğunluğun hoşnutsuzluklarını daha yüksek perdeden dile getireceği bir noktanın gelmesiyle son bulmakta ve bu noktada Platon'un demokrasi adını verdiği yönetim biçimi ortaya çıkmaktadır. Platon'a göre eşitlik ve özgürlük peşindeki insanın karşılığı olan demokrasi, görünüşte en ideal yönetim biçimi olmakla birlikte aslında en kötü ikinci yönetim biçimidir (Platon, 2010, s. 315). Bunun nedeni demokrasinin tanıdığı sınırsız özgürlüğün kanunlara karşı çıkmamanın normal olduğu, sınırsız eşitliğin ise herkesin yeteneğine, bilgisine ve sahip olduğu niteliklere bakmaksızın yönetme işine talip olduğu bir düzeni ortaya çıkarmasıdır. Bu nedenle Platon, demokrasi yönetiminin devleti özgürlük ve eşitlik adı altında kaosa, düzensizliğe ve herkesin çıkarları peşinde koştuğu bir karmaşaya sürükleyeceğini ifade etmektedir. Zengin ile fakir arasındaki çatışmanın derinleşeceği, aşırı özgürlüğün aşırı köleliğe neden olacağı bu karmaşa ortamında ortaya çıkan fırsatlardan yararlanarak halkın desteğini alan birinin tüm

yetkiyi elde etmesiyle ise Platon'un tiranlık adını verdiği yönetim biçimi ortaya çıkmaktadır. Platon'a göre aşırı istekleri olan, zevk düşkünü ve zorba insanın yönetimi olan tiranlık, en kötü ve mutsuzluğun en yaygın olduğu yönetim biçimidir (Platon, 2010, s. 294-302). Halk üzerinde ağır vergiler ve şiddet ile kontrolünü pekiştiren, kendi güvenliği için büyük ordu kuran tiran, korkuya dayalı bir yönetim şekli yaratarak iktidarını sürdürür. Devlet adlı eserinde yönetim biçimlerinin en idealden en kötüye doğru bir öncekinde yaşanan bozulmanın sonucu olarak ortaya çıktığını ifade eden Platon, en kötü yönetim biçimi olarak yorumladığı tiranlıkta filozofun sözünün dinlemesi veya tiranın kendisinin filozof olması sonucu ideal yönetim biçimi olan filozofun yönetiminin yeniden ortaya çıkabileceğini ifade etmektedir (Platon, 2010, s. 300).

Platon'un yönetim biçimlerine ilişkin düşüncelerinin şekillenmesinde hem yaptığı gözlemlerin hem de birebir yaşadığı deneyimlerin etkili olduğunu söylemek mümkündür. Mısır, Güney İtalya ve Sicilya'ya yaptığı gezilerde farklı yönetim biçimlerini gözleme olanağı yakalayan Platon, ayrıca Otuzlar Tiranlığı'nın halka zulmünü, demokrasi yandaşlarının Sokrates'i idamını, Atina demokrasisinin Spartalılara yenilgisini, Girit ve Lakedemonya'da timokrasinin işleyişini ve Sirakuza'da demokrasiyi yıkıp tiranlığını ilan eden I. Dionysios'un yönetimini görmüş ve tüm elde ettiği bu tecrübeler ile ideal yönetim biçiminin hukuka, adalete ve bilgiye inanan filozofların yönetiminde olan monarşi veya aristokrasi olduğuna karar vermiştir.

Kautilya eseri Arthaşāstra'da Platon gibi ideal ve ideal olmayan yönetim biçimlerini sınıflandırma yoluna gitmemiş ve daha gerçekçi bir hedefe yönelerek ideal yönetim şekli olarak gördüğü monarşinin varlığının adalet ve düzen çerçevesinde nasıl inşa edilip sürdürüleceğine odaklanmıştır. Kautilya'nın yaşadığı dönemde Hint coğrafyasında cumhuriyet, oligarşi veya monarşi ile yönetilen on altı büyük devlet olduğundan bahsedilmektedir (Küçükler, 2001, s. 14). Kautilya'ya göre bu devletlerin gerek kendi içerisinde gerekse birbirleri ile yaşadığı sorunlar, M.Ö. 326'da Makedonya Kralı İskender'in Hindistan'a girerek bir bölümünü (kuzeybatısını) başarılı bir şekilde fethetmesinde etkili olmuştur (Prakash, 1993, s. 1). Kautilya'nın Hint coğrafyasında kötü yönetime ilişkin verdiği en önemli örnek bugünkü Hindistan'ın kuzeyinde M.Ö. 4. yüzyılda hüküm süren Nanda Hanedanlığı olmuştur. Nitekim eserinin hemen giriş bölümünde Arthaşāstra'yı Hint coğrafyasını Nanda krallarının kötü yönetiminden kurtarmak için yöneticiler tarafından bir silah olarak kullanılması amacıyla yazdığını ifade etmiştir (Kautilya, 1992, s. 100). Eserinde Hint coğrafyasının hem istilalar hem de bozuk yönetimlerden nasıl kurtulacağı sorusuna kendi deneyim ve bilgileri doğrultusunda

cevap veren Kautilya, her anlamda güçlü ve merkezileşmiş bir monarşinin adil, mutlu ve refah içinde bir devletin anahtarı olduğunu savunmuştur.

Arthaşāstra'da üç tip yönetim biçiminden bahsedildiğini söylemek mümkündür. Bunlar, monarşi, oligarşi ve federatif bir yönetim biçimi olarak konfederasyonlardır. Kautilya, eserinde en ideal yönetim biçimi olarak gördüğü monarşi üzerine odaklansa da oligarşiler ve konfederasyonlar üzerine de çeşitli bilgiler sunmuştur. Ancak bu bilgilerin genel itibarıyla Kautilya'nın ideal yönetim biçimi olarak gördüğü monarşi ile ilişkiler üzerinden sunulduğunu ve Platon gibi her yönetim biçiminin ayrı ayrı detaylı bir değerlendirmesinin sunulmadığını söylemek mümkündür. Kautilya'ya göre oligarşiler, şefler konseyi olarak adlandırılan ortak bir liderliğin yönetimini tanımlamaktadır (Kautilya, 1992, s. 522). Yönetim konseyini oluşturan şefler genellikle bin kişi arasından çıkmaktadır ve bunların arasında liderlik özelliğine sahip olanların sayısı daha da azdır (Kautilya, 1992, s. 135). Kautilya'ya göre oligarşi şefleri cesaret, çalışkanlık, adil olma ve bilgili olma özellikleri ile ön plana çıkan, aralarında sarsılmaz bir birliktelik olan, halk tarafından sevilen ve birbirlerine danışarak yönetme işini yürüten kişilerdir (Kautilya, 1992, s. 135, 522, 659). Bu anlamda Platon'un oligarşiye ve oligarşiyi yöneten kişilerin olumsuz özelliklerine yaptığı vurgudan farklı olarak Kautilya'da oligarşi olumlu yönlerine vurgu yapılan bir yönetim biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Oligarşilerin iç işleyişlerinden daha çok ideal bir kralın oligarşi ile yönetilen devletleri fethetmek veya şeflerden birini yanına çekmek için ne yapması gerektiği üzerinde duran Kautilya, şeflerin birbirlerine saygısı, bağlılığı ve halktan aldıkları destek nedeniyle oligarşi ile yönetilen devletlerin düşürülmesinin oldukça zor olduğuna vurgu yapmıştır (Kautilya, 1992, s. 659).

Kautilya'nın eserinde ele aldığı bir diğer yönetim biçimi konfederasyonlardır. Kautilya konfederasyonları da tıpkı oligarşiler gibi ideal bir kralın bu yönetimlere karşı izlemesi gereken strateji üzerinden ele almış, konfederasyonların iç işleyişleri ile ilgili ayrıntılı bir bilgi sunmamıştır. Ancak buna rağmen Arthaşāstra'da konfederasyon yönetim biçimi ile neyin kastedildiği ile ilgili genel bilgiler bulmak mümkündür. Kautilya için konfederasyon, monarşi ile yönetilen farklı krallıklar arasındaki siyasal iş birliğidir (Rao, 1950, s. 53). Oligarşi aynı krallıkta yaşayan şefler arasındaki birliği ve onların yönetimini ifade ederken konfederasyonlar belirli çıkarlar doğrultusunda bir araya gelmiş farklı krallıkların birliğini tanımlamaktadır (Kautilya, 1992, s. 102). Kautilya'ya göre konfederasyonlar bir lideri olan ya da diğer bir ifadeyle birliği oluşturan krallardan birinin lider olduğu veya lideri olmayan konfederasyonlar olarak ikiye ayrılmaktadır (Kautilya, 1992, s. 656). İdeal kral, bir konfederasyonun liderinin olup olmamasına bağlı olarak kuracağı ittifak ilişkisini, yapacağı barış antlaşmasını veya

fethetme girişimini farklılaştırmaktadır. Kautilya'ya göre tıpkı oligarşiler gibi oldukça sağlam bir birlikteliğe dayanan konfederasyonlar, ancak birliği oluşturan krallıklar arasına nifak tohumları ekerek yenilgiye uğratılabilir. (Kautilya, 1992, s. 567).

Kautilya'nın Arthaşāstra'da ele aldığı ideal devletin yönetim biçimi monarşidir. Kautilya'nın eseri boyunca ortaya çıkan temel argüman, birden fazla kişinin (şeflerin, kralların) ortak yönetiminden ziyade tek bir kralın yönetiminin her zaman daha kolay ve daha başarılı olduğudur. Şefler veya krallar arasındaki işbirliğine dayanan yönetim biçimleri, işbirliğinin her an dağılması ve devletin fethedilmesi tehdidi ile karşı karşıyadır. Bu nedenle Kautilya için devletin temel unsurlarını kontrolü altında tutan, adil, cesur, bilge ve halkının mutluluğunu düşünen tek bir kralın yönetimi, diğer yönetim biçimlerinden her zaman daha iyidir. Kautilya bu yaklaşımının bir sonucu olarak tavsiyelerini şefler veya krallar birliğine değil tek bir krala ya da diğer bir ifadeyle monarka sunmuştur. Ekonominin, dış politikanın, kamu yönetiminin, hukukun, iç politikanın temel aktörü kralın kendisidir. Kautilya'ya göre devletin temel unsurlarından biri olan kral, devletin diğer tüm unsurlarının cisimleşmiş halidir. Bu anlamda kralın hükümdarlığı devletin tüm unsurlarını kapsamaktadır (Kautilya, 1992, s. 141). Ancak bu durum Kautilya'nın monarşi yönetiminde kralın sınırsız bir güce ve bu gücü istediği biçimde kullanılabildiği anlamına gelmemektedir. Kautilya'ya göre ideal bir monarşi yönetiminde kral, halkının kanunlara uymasını sağlamak için kendisi de kanunlara uygun hareket etmelidir. İşlediği suçtan dolayı ceza alacak kişinin kim olduğu önem taşımamalıdır (Kautilya, 1992, s. 493). Kanunları uygulamakla yükümlü olan yargıçlar işlenen bir suçun kral tarafından belirlenen cezasını yeterli görmüyorsa müdahale edebilmeli ve değiştirebilmelidir (Rangarajan, 1992b, s. 94). Ayrıca kralın dini gerekliliklere, ahlaki ilkelere, geleneklere uymakla sorumlu olması, cezaları dini kurallara uygun olarak vermekle yükümlü olması, karar alırken ilgili bakanlarla istişare halinde olmasının gerekmesi gibi tavsiyeler de eklendiğinde Kautilya'nın ideal yönetiminde kralın mutlak ve sınırsız bir güce sahip olmadığını söylemek mümkündür.

Platon gibi Kautilya'nın da ideal yönetim biçimine ilişkin düşüncelerinin şekillenmesinde hem yaptığı gözlemlerin hem de elde ettiği deneyimlerin önemli bir rol oynadığını söylemek mümkündür. Hint coğrafyasına yayılan küçük krallıkların, oligarşi yönetimlerinin, gevşek federasyonların veya cumhuriyetlerin Makedonya Kralı İskender'e karşı koymakta başarılı olamamasının en önemli nedenini zayıf devlet yapıları ve bununla bağlantılı olarak kendi içlerinde yaşadıkları çekişmeler olarak gören Kautilya, bu nedenle Arthaşāstra'da sunduğu tavsiyeleri merkezi, güçlü ve Hint coğrafyasının tümünü kapsayan bir krallığı yaratma amacına dönük olarak şekillendirmiştir. Ancak Kautilya bu vurguyu yaparken kralın mutlak ve sınırsız

bir güce sahip olmasının devleti çökertecek en önemli nedenlerden biri olabileceğini göz ardı etmemiştir. Bu nedenle küçük krallıkların ve farklı kabilelerin yaşadığı geniş Hint coğrafyasını tek bir imparatorluk altında toplamanın ancak sınırlı da olsa yetki dağıtımını ile olabileceğini öngörmüştür. Sınır bölgelerinde, dağlık veya ormanlık alanlarda yaşayan kabilelerin şefleri ile sürekli diyalog halinde olunması ve onlar üzerinde sınırsız bir kontrol uygulanmaması gerektiğini savunan Kautilya, bu sayede merkezi ve güçlü bir krallığın oluşturulup sürdürülebileceğine inanmıştır (Kautilya, 1992). Kautilya'nın bu tavsiyelerinin uygulanması ve kralların sınırsız bir güçle donatılmaması sayesinde oldukça dağınık ve parçalı bir yapı sergileyen Hint yarımadası, Maurya İmparatorluğu çatısı altında 137 sene merkezi bir otorite ile yönetilebilmiştir (Parmar, 1987, s. 36).

5. SONUÇ

Bu çalışmada Platon ve Kautilya'nın ideal devletin nasıl ve hangi niteliklere sahip olması gerektiğine ilişkin düşünceleri ve tavsiyeleri, onların iki önemli eseri olan Arthaşāstra ve Devlet üzerinden karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Bu incelemede her iki düşünürün devletin kökenine, ideal devlete, ideal yöneticiye ve ideal yönetim biçimine ilişkin düşünceleri ele alınmış ve ele alınan konular üzerinden benzeştikleri ve farklılaştıkları noktalar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Platon'un küçük kent devletlerinin hakim olduğu Yunan coğrafyasında yaşamış olması, Kautilya'nın ise merkezi bürokrasiye sahip büyük bir imparatorluğun hakim olduğu Hint coğrafyasında uzun yıllar devlet adamlığı görevi yürütmesi, iki düşünürün ideal devlet anlayışlarına ilişkin düşünce ve tavsiyelerinin şekillenmesinde önemli rol oynamıştır. Her iki düşünür de yaşadıkları coğrafyalardaki farklı yönetim şekilleriyle doğrudan veya dolaylı olarak muhatap olmuş ve bu muhataplık düşüncelerinin şekillenmesi üzerinde doğrudan etkide bulunmuştur. Öte yandan Platon'un filozof, Kautilya'nın ise devlet adamı kimliğinin ön planda olması, birinin ütöpik diğzerinin ise gerçekleşme ihtimali daha yüksek bir ideal devlet anlayışı ortaya koymalarında önemli rol oynamıştır.

İdeal devlete ilişkin biri gerçekçi biri ise ütöpik yaklaşımı temsil eden Kautilya ve Plato, adalet olgusuna vurgu, ideal yöneticinin nitelikleri, en ideal yönetim biçimi gibi konularda benzer düşüncelere sahip olsa da tüm bu düşüncelerin somuta uygulanabilirliği noktasında birbirlerinden ayrılmaktadır. Platon, ideal devlete ilişkin tartışmasını felsefi bir yaklaşımla iletmesinden kaynaklı ortaya koyduğu devlet tasarımının gerçekleşip gerçekleşmeme olasılığı ile ilgilenmemiştir. Filozofların kral olduğu veya kralların filozof olduğu bir devleti, ideal devlet olarak tanımlaması bu nedenledir. Kautilya ise ideal devlet tasarımının gerçekleşebilmesi için oldukça kapsamlı, planlı ve gerçekçi bir yol çizmiş ve Maurya krallarına

danışmalık görevi yürüttüğü dönemde söz konusu yol haritasını hayata geçirmek için çaba sarf etmiştir.

Bu çalışmaya konu olan Devlet ve Arthaşstra'da sadece devlet kuramı ile ilgili değil aynı zamanda dönemin sınıfsal yapısı, hukuk, eğitim, uluslararası ilişkiler gibi birçok konuda önemli bilgiler bulmak mümkündür. Belirtmek gerekir ki Platon'un Devlet adlı eseri ilgili literatürde çokça çalışılmış olmasına rağmen, Kautilya'nın Arthaşstra'sı özellikle kamu yönetimi, siyaset bilimi, uluslararası ilişkiler, iktisat, felsefe disiplinleri içerisinde hala çalışılmaya muhtaç bir kaynak niteliğindedir. Bunun temel nedeninin söz konusu disiplinlerin Batı merkezli gelişimine paralel olarak Batılı olmayan coğrafyalarda Batılı olmayan düşünür veya devlet adamları tarafından ortaya konmuş tarihsel metinlerin uzun süre boyunca görmezden gelinmiş olması olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle dış politika, iktisat, ceza hukuku, devlet örgütlenmesi, ekonomi gibi konularda oldukça kapsamlı ve daha fazla çalışılmaya layık olan bir içerik sunan Arthaşstra'nın gerek bu çalışmada olduğu gibi diğer düşünürlerin eserleri ile karşılaştırılmasının gerekse başlı başına kendi kavramsal ve teorik çerçevesiyle çalışılmasının literatüre önemli bir katkı sunacağını söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Ağaoğulları, M. A. (1989). *Eski Yunan'da siyaset felsefesi*. V Teori Yayınları.
- Alsan, N. (1963). *Eflâton: hayatı, sanatı ve eserleri*. Varlık Yayınları.
- Boesche, R. (2002). Moderate Machiavelli? contrasting The Prince with the Arthashastra of Kautilya. *A journal of philosophy and social theory*, (3) 2, 253-276.
- Boesche, R. (2003). Kautilya's Arthashastra on war and diplomacy in Ancient India. *The journal of military history*, (67) 1, 9-38.
- Cevizci, A. (2007). *İlkçağ felsefe tarihi*. Asa Kitabevi.
- Chandrasekaran, P. (2006). *Kautilya: politics, ethics and statecraft: MPRA paper no. 9962*. MPRA Publications.
- Dasgupta, S. (2008). *State in Plato's Republic and Kautilya's Arthashastra*. Mira Aditi Centre Publications.
- Eyüboğlu, S. & Cimcoz, M. A. (2010). Önsöz, İç. Platon. *Devlet*. (Çev. S. Eyüboğlu & M. A. Cimcoz). (ss. v-xix). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Gautam, P. K. (2013). *One hundred years of Kautilya's Arthashastra*. Institute for Defence Studies and Analyses Publications.
- Gökcan, Ö. (2021). Arthaşstra. *Uluslararası ilişkiler*, (18) 71, 165-167.
- Gözler, K. (2009). *Devletin genel teorisi: bir genel kamu hukuku ders kitabı*. Ekin Kitabevi Yayınları.

- Gray, S. (2014). Reexamining Kautilya and Machiavelli: flexibility and the problem of legitimacy in brahmanical and secular realism. *Political theory*, (42) 6, 635-657.
- Hegel, G. W. H. (1870). The philosophy of Plato. *The journal of speculative philosophy*, (4) 3, 225-268.
- Kautilya (1992). *Arthashastra*. (Çev. L. N. Rangarajan). Penguin Books.
- Küçükler, A. (2001). *Kautilya'nın Arthashastra'sı* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi.
- Ookerjee, S. (2010). *Plato and the Arthashastra: Plato's political philosophy and Indian political thought*. K.R. Cama Oriental Institute Publications.
- Özgün, C. & Uluçakar, M. (2020). Platon ile Fârâbî'nin devlet anlayışlarının günümüz siyaset perspektifinden karşılaştırılması. *International journal of economics administrative and social sciences*, (3) 1, 1-16.
- Parmar, A. (1987). *Techniques of statecraft: a study of Kautilya's Arthashastra*. Atma Ram & Sons Publications.
- Platon (2010). *Devlet*. (Çev. S. Eyüboğlu & M. A. Cimcoz). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Prabhu, J. A. (2012, Mart 1). Chanakya and Machiavelli - two realists in comparison. <https://swarajyamag.com/featured/chanakya-and-machiavelli-two-realists-in-comparison>.
- Prakash, A. (1993). *State and statecraft in Kautilya's Arthashastra*. Workshop in political theory and policy analysis, Indiana University.
- Prasad, S. B. (2017). Practical politics of Machiavelli and Kautilya. *International journal of political science (IJPS)*, (3) 1, 30-34.
- Rangarajan, L. N. (2018a). Introduction, İç. Kautilya, *Arthashastra*. (Çev. L. N. Rangarajan). (ss. 13-41). Penguin Books.
- Rangarajan, L. N. (2018b). The Kautilyan state and society. İç. Kautilya, *Arthashastra*. (Çev. L. N. Rangarajan). (ss. 42-98). Penguin Books.
- Rangarajan, L. N. (2018c). Appendix 14. İç. Kautilya, *Arthashastra*. (Çev. L. N. Rangarajan). (ss. 817-822). Penguin Books.
- Rao, M. V. K (1950). Guild and state in Kautilya's Arthashastra. *The Indian journal of political science*, (11) 1, 51-65.
- Sihag, B. S. (2017). Kautilya and Machiavelli on justice, prosperity and national security. *Theoretical economics letters*, (7) 3, 381-397.
- Sil, N. P. (1985). *Kautilya's Arthasāstra: a comparative study*. Academic Publishers. Spengler, J. J. (1969). Kautilya, Plato, Lord Shang: comparative political economy. *Proceedings of the American philosophical society*, (113) 6, 450-457.

-
- Şenel, A. (2004). *Siyasal düşünceler tarihi: tarihöncesinde, ilkçağda, ortaçağda ve yeniçağda toplumsal ve siyasal düşünüş*. Bilim Sanat Yayınları.
- Tannenbaum, D. & Schultz, D. (2007). *Siyasi düşünce tarihi: filozoflar ve fikirleri* (Çev. F Demirci), Adres Yayınları.
- Weber, M. (2006). *Meslek olarak siyaset*. (Çev. A. Timuçin ve M. Sert). Chiviyazıları Yayınevi.
- Yalçinkaya, A. (2012). Büyük Sokratesçi okullar ve siyaset. İç. M. A. Ağaoğulları (Ed.). *Sokrates'ten jakobenlere batı'da siyasal düşünceler* (ss. 91-125). İletişim Yayınları.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 24-33

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 02.06.2022

Accepted / Kabul: 04.07.2022

İKTİSADİ BOYUTUYLA APTALLIK, YOL AÇTIĞI MALİYETLER VE APTALLIKLA MÜCADELE

Orhon Can DAĞTEKİN¹

Öz

İktisadi politikaların bir kısmı refah artışını odak noktasına almakta, toplumdaki bireylerin ise tek tip (rasyonel) davranış sergilediğini varsaymaktadır ancak toplumlar tek tipte bireylerden oluşmamaktadır. Bu bakış açısıyla davranışsal iktisat gibi disiplinler, geleneksel teorilerdeki rasyonelite kavramını yumuşatarak çeşitli öneriler sunmakta ve psikolojik faktörleri de dikkate almaktadır. Ne var ki bazı bireylerin bu şekilde irdelenmesi zaman zaman mümkün olmadığı için farklı perspektifler gerekli olabilmektedir. Cipolla (2021) tarafından öne sürülen ve gözlemlere dayalı olan aptallık yaklaşımı da bunlardan biri olarak hem toplumlara hem de olası zararlardan kaçınmak adına bireylere ve yöneticilere farklı bakış açıları sunmaktadır. Bu çalışma Türkçe literatürde Cipolla'nın aptallığa ve öngörülemeyen zararlara dair savlarını ilk kez ele alarak, ekonomiye ve toplumsal refaha dair çıkarımlar sunmaktadır.

Anahtar kelimeler: Davranışsal İktisat, Aptallık, Kamu Politikası, Optimizasyon, Rasyonelite.

JEL Kodları: D90, H30.

¹Arş. Gör. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu Bankacılık ve Finans Bölümü, E-posta: d.orhon@hbv.edu.tr, ORCID: [0000-0002-8680-6114](https://orcid.org/0000-0002-8680-6114).

Atıf/Citation

Dağtekin, O. C. (2022). İktisadi boyutuyla aptallık, yol açtığı maliyetler ve aptallıkla mücadele. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 24-33.

STUPIDITY IN TERMS OF ECONOMIC SENSE, ITS COSTS AND COMBATING STUPIDITY

Abstract

Although some economic policies focus on the increase in welfare, societies do not consist of a single type of individual. From this point of view disciplines such as behavioral economics softens the concept of rationality compared to the traditional theories and offer various suggestions while taking psychological factors into account. Since it is not possible to examine some individuals in such a way for all the time, different perspectives may be necessary. The concept of stupidity and the approach put forward by Cipolla (2021) based on his observations can be considered as one of those alternatives. He offers different perspectives on both the society itself and individuals in order to avoid possible harm resulting from stupidity. This study presents those implications for the economic system and social welfare by addressing Cipolla's arguments on stupidity and the losses caused by it for the first time in Turkish literature.

Keywords: Behavioral Economics, Stupidity, Public Policy, Optimization, Rationality.

JEL Codes: D90, H30.

1. GİRİŞ

Bireylerin davranışları, tercihleri ve bunların etkileri iktisat biliminin ilgilendiği ana konular arasında yer almaktadır. Ana akım iktisat bireylerin rasyonel davranarak faydalarını maksimize ettiğini baz alırken, davranışsal iktisat gibi ardıllar irrasyonel kavramını ve ortaya çıkardığı sonuçları odak noktasına almıştır (Laibson ve List, 2015). Geleneksel iktisadın keskin yaklaşımlarına kıyasla nispeten ılımlı ve insani unsurları dikkate alan politika önerileri sunar.

Toplumdaki bireylerin davranışlarını fayda ve zarar açısından bir zemine oturtma arayışında Cipolla (2021) yazdığı kitabın ilk baskısını kısıtlı sayıda ve gizli olarak 1976 yılında gerçekleştirmiş, ardından İtalya'da politik baskının daha az hissedildiği bir dönemde eserini İngilizce olarak genişleterek bireylere ve toplumdaki rollerine dair farklı perspektifler sunmuştur. Cipolla eserinde aptallığı beş kanun ile tanımlamakta ve aptallar ile toplumdaki diğer bireylerin etkileşimleri üzerine çeşitli çıkarımlarda bulunmaktadır. Aptal olarak nitelenen bireylerin ve davranışlarının taşıdığı rassal eğilim, ne ana-akım iktisadın benimsediği tam rasyoneliteye ne de davranışsal iktisadın temel aldığı sınırlı rasyoneliteye uygundur. Böyle bir durumda oluşturulacak politikaların etkinliği de hemen hemen belirsiz hale getirmektedir.

Bu çalışmada yukarıda ana hatlarıyla çizilen çerçeve baz alınarak aptallık kavramı ve iktisadi boyutları incelenirken bu eğilimi mevcut araçlarla modellemenin veya ileriye dönük tahminde bulunmanın zorlukları, ardından da bilinmezliğe rağmen uygulanabilecek çeşitli yaklaşımlar tartışılmaktadır.

2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONALİTE KAVRAMI

Bireyler söz konusu olduğunda ana akım iktisat, bireylerin davranışlarını analizi kolaylaştıran basit bir şekilde tanımlar. Bireyler o ana kadar elde ettiği bilgileri dikkate alarak, her bir t anı için A_t kümesini oluşturan olası kararlardan birini tüketimin sağladığı haz olan $u_t(c_t)$ 'nin gelecek akışının o anki değerine bakarak maksimize etmeye çalışır ve bu durum en basit haliyle aşağıdaki denklem ile ifade edilebilir (Tirole, 2002).

$$\max_{A_t} E\left[\sum_{t \geq t} \delta^{\tau-t} u_\tau(c_\tau) \mid I_t\right]$$

Son dönemlerde daha da ivme kazanmakta olan alternatif arayışlar davranışsal iktisat gibi disiplinlerin ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. Davranışsal iktisat bireylerin tercihlerini açıklamak ve gelecek hakkında tahminleri kullanarak politika önerileri sunabilmek için, genellikle psikolojik faktörlere ağırlık vererek iktisadi varsayımlardan faydalanır. Psikolojik faktörler önemli bir rol oynasa da bireyler burada da yine en yüksek faydayı elde etmeye çalışırlar ve en iyi seçeneği tercih ederek dengeye ulaşmak isterler, bilimsel bir bakış açısıyla bu eğilimlerin de verilerle desteklenmesi gerekir (Laibson ve List, 2015). Klasik teorilerin açıklayıcılık gücünü yitirdiği durumlarda davranışsal iktisat farklı perspektifler sunma fırsatına sahip olmuştur. Tversky ve Kahneman'ın (1974) temellerini attığı bu disiplin, ardından gelen çeşitli çalışmaların ve gelişen araçların da yardımıyla iktisadi süreçlerde bilişsel önyargıların rolünü ve önemini tekrar tekrar ortaya çıkarırken, teorilere dayalı analizlerin neden çoğu zaman açıklayıcı olamadığı hakkında da bir perspektif oluşturmaktadır.

Piyasa etkinsizlikleri ve optimizasyon problemleri benzeri konular çok uzun süredir iktisat literatüründe tartışılrsa dahi, Richard Thaler'e Nobel Ekonomi Ödülü de getiren “dürtme” politikaları davranışsal iktisadın uzandığı alanları obeziteden (Just ve Payne, 2009) klinik deneylere katılıma (Vanepps, Volpp ve Halpem, 2016) kadar genişletme olanağı sunmuştur. Thaler'a göre dürtme herhangi bir seçeneği yasaklamadan veya teşvikleri değiştirmeden bireylerin bilişsel önyargılarının kullanarak iktisadi eğilimlerinin etkilenmesidir (Thaler ve Sunstein, 2009).

Belirli açılardan zayıflıklar taşımaya rağmen dürtme temelli yaklaşımların kamu politikalarında kullanımı ve ne ölçüde kullanılması gerektiği, ardından da ne kadar etkili olduğu tartışma konusudur. Bireylerin tercihlerini bu tip politikalarla yönlendirmenin özgürlük sınırları içerisinde ne düzeyde olması gerektiği de farklı görüşlerin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Hansen ve Jespersen, 2013). Thaler ve Sunstein'in (2009) da çalışmalarında değindiği bu sınırlar

liberteryen paternalizm çerçevesinde kamu ya da diğer etki gücü olan faktörlerin bireylerin özgürlüğüne müdahalesi kadar ardından ortaya çıkacak etkilerini tartışmalı bir hale sokmaktadır. Bu tip politikalar hangi düzeyde desteklenirse desteklensin, bireylerin tercihlerinin objektif bir biçimde rasyonel olup olmadığını doğrulamak veya modellemek mümkün değildir. Kuşkusuz ki bu şekilde üretilecek politikaların da tarafsızlıkları veya etkinlikleri her zaman ihtilafli olacaktır.

3. CİPOLLA'YA GÖRE APTALLIK KAVRAMI VE TOPLUMSAL FAYDAYA İKTİSADİ YAKLAŞIMI

İktisat tarihi üzerine çalışan bir profesör olan Cipolla'nın (2021) öne sürdüğü bu kanunlar daha sonra iktisat, tıp, mühendislik gibi alanlarda çalışan birçok araştırmacıya da farklı konulara eğilme fırsatı vermiştir. Her ne kadar Cipolla mevcut durumu mizahi bir dille ele almış olsa da izleyen çalışmalar sosyal ve toplumsal davranışlara, bunların etkilerine dair yeni bakış açılarının oluşmasına katkı sağlamıştır.

Cipolla'ya (2021) göre toplumda dört grup insan mevcuttur ve kararlarının yol açtığı sonuçlara göre analitik bir düzlemde ifade edilebilirler (Grafik 1):

Akıllı insanlar hem kendilerini hem de diğer bireyleri olumlu etkilerler (fayda sağlarlar). İktisadi açıdan bakıldığında kendi faydalarını maksimize etmeleri rasyonel olarak nitelendirilebilirken eğer topluma da katkı sağlıyorsa Pareto optimal duruma ulaşma açısından kritik bir rolleri bulunmaktadır.

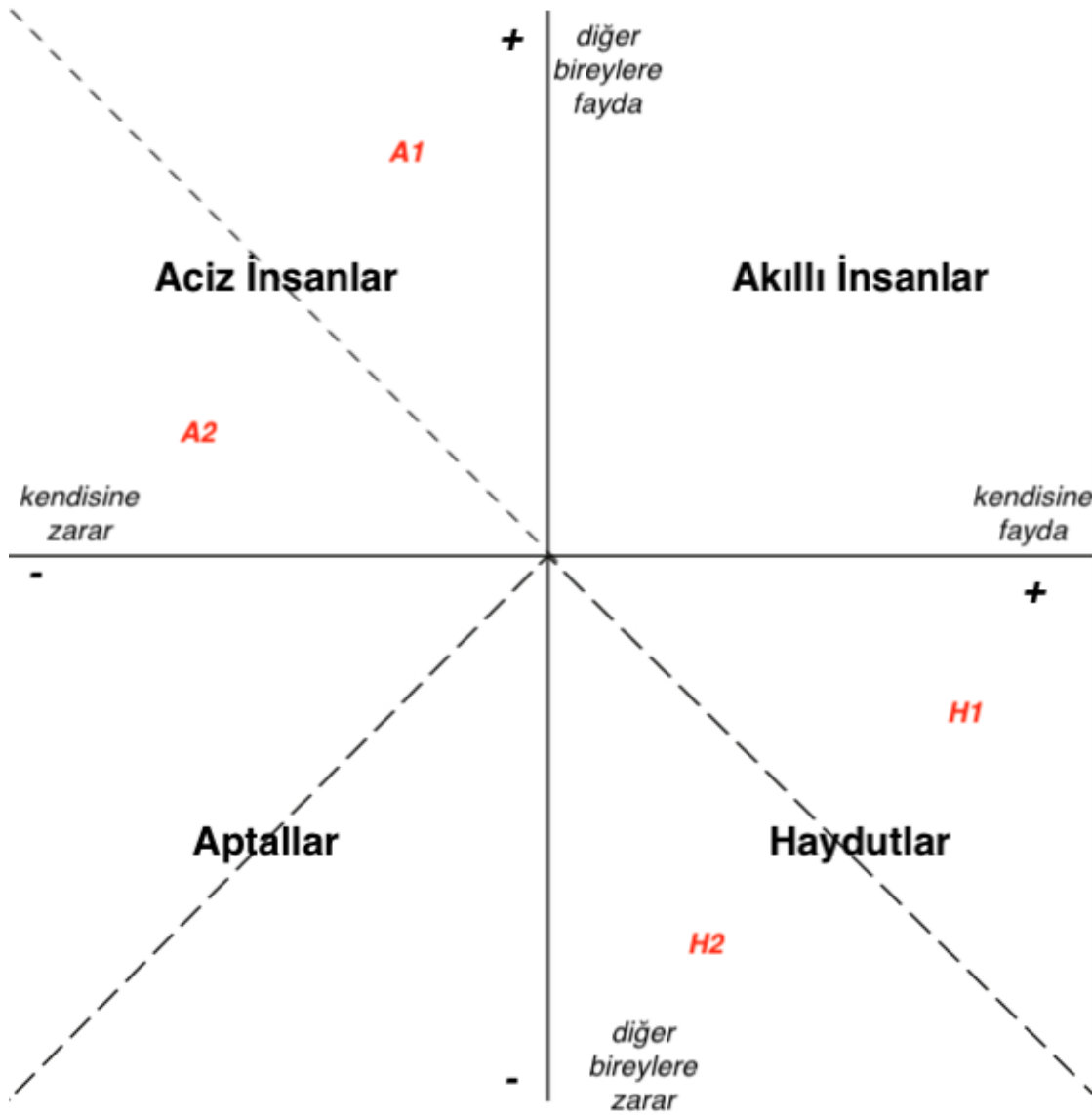
Haydutlar kendilerine fayda sağlarken diğer bireylere zarar verirler. Bu grupta bulunan bireyler için de iktisadi bir optimizasyon yaklaşımı söz konusu iken akıllı insanlarından farklı olarak bireysel fayda ile toplumsal fayda arasında ters yönlü bir ilişki mevcuttur.

Aciz insanlar ise kendilerini olumsuz etkilerken (zarar verecek) diğer bireylere olumlu etki edecek (fayda sağlayacak) kararlar verirler. Bu insanların davranışları altruistik eğilimlere veya Adam Smith'in kullandığı *sempati* tanımına yaklaşmakla beraber kendilerine fayda sağlayamıyor olmaları akıllı insanlardan ayrışmalarına sebep olmaktadır.

Cipolla'ya (2021) göre bu grup içerisinde kendi faydasını da dikkate alanlar ortaya çıktığı takdirde acizler de akıllı insanlar, hatta haydutlar gibi davranabilecektir. Ne var ki davranışlarının büyük kısmı dikkate alındığında aciz oldukları gerçeği değişmeyecektir.

Aptallar ise hem kendilerine hem de diğer bireylere zarar verir ve kayba sebep olurlar. Haydutlar ile aptalların farkı, haydutların iktisadi bir güdü ile hareket etmesidir. Kendi elde

edecekleri fayda ile toplumda yol açacakları kayıp arasında bir tercih yaparlar. Bu durum analitik bir düzlemde Şekil 1 benzeri bir görsel ile incelenebilir. Yol açtığı kayıp kendisi için elde ettiği faydaya eşit olan bir haydut 45 derecelik doğru üzerinde kalarak aslında bir servet transferi gerçekleştirirken, elde edeceği faydadan daha fazla zararı göze alan bir haydut, H2 bölgesinde aptallığın sınırına (y eksenine) yaklaşacaktır. Benzer şekilde aciz insanlardan mantıklı davrananlar A1 bölgesinde olacakken, aptalca davrananlar A2 bölgesinde yer alacaktır. Aptallar buldukları bölümde öngörülemez ve rastgele bir şekilde dağılırken diğer grupların aptallık sınırına yaklaşması Cipolla'ya göre toplumdaki sorunları büyütecektir.



Grafik 1. Toplumun Oluşturan Grupları (Cipolla'dan (2021) uyarlanmıştır)

Cipolla'nın savlarını veriler ve modeller ile ifade etmek amacıyla Bárcenas vd. (2020) evrimsel bir oyun mekanizmasına; akıllı insanların (kararları hem kendilerini hem diğerlerini olumlu etkileyen) yanına aptal olarak nitelenen bireyleri (hem kendilerini hem diğerlerini olumsuz etkileyen), haydutları (kararları kendilerini olumlu, diğerlerini olumsuz etkileyen) ve aciz insanları (kararları kendilerini olumsuz, diğerlerini olumlu etkileyen) ekleyerek ideal düzeni bozucu karar vericilerin etkileri üzerine yoğunlaşmış ve matematiksel bir model özelinde incelemiştir. Bu modelde toplumdaki kişi sayısı ve içerideki gruplaşmanın önemi vurgulanırken, aptallar ve haydutlar gruplaşma şansı elde ettikleri takdirde izole olamayan akıllı insanlarla beraber ideal düzenden uzaklaşılacağı öne sürülmüştür. Aptal insanlar gruplaşarak haydutlar ile akıllı insanlar arasında toplumsal düzende bariyer benzeri bir yapı oluşturduğu durumda ise akıllı bireyler yaklaşımlarını korumaya devam etmektedir, yani toplumsal yapı hem çıktıları hem de haydutlar ile aptalların etkilerini belirlemektedir. Bir sonuç matrisi ile olası çıktılar incelenirken, dikkat çekici diğer bir nokta ise Cipolla'nın (2021) da savunduğu üzere haydutların zarar verici davranışları öngörülebilir olup öncesinde bir savunma oluşturulabilirken, rassal davranan ve optimizasyon güdüsü olmayan aptallar ile onların davranışlarının tahmini mümkün değildir.

Benzer bir yaklaşım Tettamanzi ve Pereira (2014) tarafından ajan bazlı modelleme ile ortaya konulmuştur. Bireyler kendi mutluluklarını diğerleriyle karşılaştırıp hareket ederken, toplumdaki davranışlar sıfır toplamı bir oyuna benzer şekilde ilerlemiştir. Bu sonuç Cipolla'nın servet transferi vurgusunu da desteklemektedir.

Săvoiu ve Čudanov (2015) ise 50 öğrenciden oluşan Finans ve Bankacılık bölümüne yaptıkları anket yoluyla Cipolla'nın kanunlarının algısı üzerine eğilmişlerdir. Her ne kadar örneklem sayısı kısıtlı olarak değerlendirilebilse de gelen yanıtlar bireylerin bir sonraki bölümde tartışılan kanunlardaki önyargılardan etkilendiklerine işaret etmektedir.

4. APTALLAR VE APTALLIĞIN KANUNLARI

Cipolla'ya (2021) göre aptallığın beş kanunu vardır:

1) Toplumlar dolaşımdaki aptal sayısını her zaman kaçınılmaz şekilde hafife alırlar.

Cipolla'nın karamsar bakış açısı bu sayının daima yüksek olduğuna dair ifadesini şekillendirir ve bu toplumdaki aptalların oranını σ sembolüyle ifade etmektedir. Büyük sayılar kanunu dikkate alındığında yüksek fakat tahmin edilebilir bir düzeyde olması beklenmekle birlikte bireylerin hayata bakış açısı, iyimserlik eğilimi gibi bilişsel önyargılar bu sayıyı olduğundan düşük şekilde değerlendirmeleriyle sonuçlanabilir.

2) *Bir bireyin aptal olma olasılığı bu kişinin diğer tüm kişisel özelliklerinden bağımsızdır.*

Cipolla bu durumu *demir kanunu* olarak tanımlar ve σ oranını oluşturan popülasyonun temel özelliklerinden biridir. Akademisyenleri, Nobel ödülü kazananları, işçileri örnek verse de betimlemeler sübjektif ve karamsardır. Aptallar doğaları gereği aptaldır ve neden öyle olduklarına dair herhangi bir faktörle nedensellik bağı kurulamamaktadır.

3) *Aptal bir kişi, kendisi hiçbir kazanç elde etmeden - ve hatta muhtemelen kayıplara maruz kalırken - başka bir kişiye veya bir gruba zarar verir.*

Bu kanun ise Cipolla tarafından altın kanun olarak nitelenir ve iktisadi teorilere doğrudan zıt bir savı teşkil eder. Bu bireylerin davranışları ne kendileri ne de diğerleri açısından rasyonel bir zemine oturtulamaz. Fayda maksimizasyonu benzeri bir amaçları olmadığı gibi öngörülemez davranışları zarara da sebep olabilmektedir. Üstelik rastgele bir şekilde oluşan bu zarar karşısında akıllı bir savunma oluşturmak da imkansızdır. Cipolla bu kişileri *sadece aptal* olarak nitelemekte ve diğer insanların bu davranışları asla anlamlandıramayacağını öne sürmektedir. Birçok politikayı etkisiz kılabilecek özellikleri budur.

4) *Aptal olmayan insanlar, aptal bireylerin zarar verme gücünü her zaman hafife alırlar. Aptal olmayan insanlar, her zaman, her yerde ve her koşulda aptal insanlarla uğraşmanın ve/veya ilişki kurmanın maliyetli bir hata olduğunu mutlaka unuturlar.*

İktisat biliminin temelinde fayda-maliyet optimizasyonu olduğu düşünüldüğünde aptalların sistemde yer alması başarılı bir modellemeyi hemen hemen imkânsız kılmaktadır. Her ne kadar aptalların yol açtığı maliyetler bir dış şok olarak değerlendirilebilecek olsa da iyimserlik önyargısı gibi yaklaşımlar bu tip şoklara karşı olan hazırlık seviyesini azaltacaktır. Aciz insanlar aptallar ile ilgili yanılmakta fakat genellikle rasyonel bir yaklaşım sergileyen akıllı insanlar ve haydutlar da aynı problemi yaşamaktadırlar.

5) *Aptal biri en tehlikeli insan türüdür ve bir hayduttan da daha tehlikelidir.*

Bir haydudun nasıl davranacağı benzer bir yaklaşımla daha önce Becker (1968) tarafından da beklenen fayda, yakalanma riski ve olası cezalar dikkate alınarak incelenmiştir. Burada aptal bir insan ile bir haydudu ayıran motivasyon ve rasyonel yaklaşımdır. Haydut toplumda bir zarara yol açacağını bilmesine rağmen bencil bir içgüdüyle hareket ederken aptal insan mantıksız bir şekilde davranmaktadır.

Cipolla herhangi bir toplumda aptalların oranının daima sabit olmasına rağmen, gücü elde ettikleri takdirde çok daha fazla zarara yol açacaklarını savunurken ilerleyen toplumlarda akıllı

insanların σ oranı ile ifade edilen aptalları kontrol altında tutabildiklerini vurgulamaktadır. Aptallığı da ortaya çıkan davranışlar gibi rastgele, genetik bir sebebe bağlarken hasbelkader güç elde etmiş aptalların yıkıcı sonuçlar yaratabileceğinin altını çizmektedir. Eserinde σ ile ifade ettiği aptal popülasyonunun siyasette de aynı şekilde temsil edildiğini iddia ederek aciz insanlardan veya haydutlardan aptallığın sınırına yaklaşanlar (H2 ve A2 bölgelerinde yoğunlaşmalar) arttıkça toplumları felakete hızla götüreceklarini savunmaktadır.

Aptallık yapısı gereği keskin bir şekilde sınırlandırılması zor bir kavram olsa da bir diğer kayda değer tanımlı yapan Alvesson ve Spicer (2012) yüzeysel, iletişimi engelleyen işletmelerde bireylerin reflekslerini, entelektüel kapasitelerini kullanamama ve sınırlandırılma durumunu *fonksiyonel aptallık* olarak nitelemiş, bunun 2008 yılındaki finansal krizde önemli bir rolü olduğunu savunmuşlardır. Kendini besleyen aptallık, bireyden genele doğru yayılmaktadır. İşletmeler temelinde oluşturdukları bakış açılarında her ne kadar fonksiyonel aptallığın belirsizliği azaltmak, çatışmayı engellemek gibi nispeten olumlu sayılabilecek özellikleri olsa da çok ciddi tehlikelere gebe olması bu durumu yönetilmesi gereken bir olgu haline getirmektedir. Bu anlamda aptallığın makro ve mikro düzeyde ayrı ayrı ele alınması, yönetilip yönetilemeyeceği de kayda değer bir araştırma konusu olabilecektir.

5. APTALLIK İLE MÜCADELE

Aptalların tahmin edilemez yapısı davranışsal iktisadın veya geleneksel yaklaşımların sahip olduğu birçok düzeltici politikayı etkisiz kılmaktadır. Ana akım iktisadın öne sürdüğü rasyonellik koşullarının sağlanması zaten imkânsız olmasına rağmen, tamamen mantıksız davranışlar sergileyen aptalların varlığı farklı çözümler gerektirecektir. Ne yazık ki, aptalca davranan bir grubun ortaya çıkma ihtimali tamamen rasyonel davranabilen bir gruba kıyasla daha fazla gözükmektedir. Bu da olası zararlara karşı – ne kadar zor olsa da – çeşitli planlamaları zorunlu kılmaktadır. Toplumsal refah dikkate alındığında yine bir fayda-maliyet optimizasyonu söz konusudur.

Bu bağlamı ele alan araştırma sayısı kısıtlı olmakla beraber Prato (2021) İtalya özelinde benzer bir yaklaşımla ülkenin geçmişindeki yöneticilerin yarattıkları faydaları ve yol açtıkları zararları dikkate alarak Cipolla'nın sınıflandırmalarına göre betimlemiştir. Haydutların ve aptalların güç elde ettiklerinde oluşan maliyetlere değinirken, akıllı insanların kritik rolünün tekrar altını çizmesi önemlidir.

Aptalların yol açtığı zararlar beklenmeyen içsel şoklar olarak değerlendirildiği takdirde bu tip durumlar için yapılacak hazırlıklar ve alınacak önlemler de kritik rol oynayacaktır. Diğer tüm

değişkenlerden bağımsız olarak bu politikaların akıllı insanlar tarafından belirlenmesi ve uygulanması gerekmektedir. Bu zararların farklı ülkelerdeki toplumlardan kaynaklanması, yani dışsal bir şok haline gelmesi durumunda süreçler akıllı insanların yönettiği toplumlarda nispeten daha kolay yönetilebilir olacaktır.

Bu bakış açısıyla farklı toplumların yapılarını, toplumları oluşturan bireylerin motivasyonlarını, geçmişte yaşanan olayları ve yöneticiler ile sermaye sahipleri arasındaki ilişkileri irdelemek neler yapılması gerektiğine dair yeni fikirler sunabilecektir.

Her ne kadar doğası gereği modellenemez bir yapıda olsa bile davranışsal iktisadın sunduğu dürtme benzeri yaklaşımları da dikkate alarak toplumu oluşturan unsurların, bu unsurların iktisadi eğilimleri ile hayata geçme fırsatı bulan tercihlerinin incelenmesi aptalların yol açabileceği yıkıcı etkilerle mücadeleye katkı sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

- Alvesson, M., & Spicer, A. (2012). A Stupidity-Based theory of organizations. *Journal of Management Studies*, 49(7), 1194-1220.
- Bárceñas, D. R., Kuperman, J., & Kuperman, M. N. (2020). The destructive effect of human stupidity: a revision of Cipolla's fundamental laws. *The European Physical Journal B*, 93(11), 1-6.
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. In *The economic dimensions of crime* (pp. 13-68). Palgrave Macmillan, London.
- Cipolla, C. M. (2021). *The basic laws of human stupidity*. Doubleday.
- Hansen, P., & Jespersen, A. (2013). Nudge and the Manipulation of Choice: A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy. *European Journal of Risk Regulation*, 4(1), 3-28. doi:10.1017/S1867299X00002762
- Just, D. R., & Payne, C. R. (2009). Obesity: can behavioral economics help?. *Annals of Behavioral Medicine*, 38, s47-s55.
- Laibson, D., & List, J. A. (2015). Principles of (behavioral) economics. *American Economic Review*, 105(5), 385-90.
- Prato, G. B. (2021). On Human Stupidity and Economic Policies: How Cities Inequality Generates Losses for All. *Urban Inequalities: Ethnographically-informed Reflections*.
- Săvoiu, G., & Čudanov, M. (2015). Stupidity and normal distribution or the contemporary impact of the Carlo Cipolla's laws. *Econophys Sociophys Other Multidiscip Sci J*, 5(3), 4-10
- Tettamanzi, A. G., & da Costa Pereira, C. (2014). Testing Carlo Cipolla's Laws of Human Stupidity with Agent-Based Modeling. In *2014 IEEE/WIC/ACM International Joint*

Conferences on Web Intelligence (WI) and Intelligent Agent Technologies (IAT) (Vol. 3, pp. 246-253). IEEE.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009) *Nudge. Improving decisions about health, wealth, and happiness.* Penguin.

Tirole, J. (2002). Rational irrationality: Some economics of self-management. *European Economic Review*, 46(4-5), 633-655.

Tversky, A. & Kahneman D. 1974. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185 (4157): 1124–1131.

VanEpps, E. M., Volpp, K. G., & Halpern, S. D. (2016). A nudge toward participation: improving clinical trial enrollment with behavioral economics. *Science translational medicine*, 8(348), 348fs13-348fs13.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 34-48

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 03.06.2022

Accepted / Kabul: 07.07.2022

TÜRKİYE'DE TİCARİ AÇIKLIK VE SANAYİDE ENERJİ TÜKETİMİ İLİŞKİSİ

Murat ERGÜL¹

Özgür Bayram SOYLU²

Öz

Ticari açıklığın, küreselleşme süreciyle birlikte özellikle 90'lı yılların başından itibaren ilgi çekici bir araştırma konusu haline geldiği görülmektedir. Birçok çalışma ticari açıklık ve büyüme arasındaki nedensel ilişkiyi ortaya koymayı amaçlasa da konuyu farklı açılardan inceleyen başka çalışmalar da literatürde mevcuttur. Öte yandan, bölgesel bazda ticari açıklığı analiz eden çalışmalar hem ulusal hem de uluslararası literatürde oldukça sınırlı kalmaktadır. Ancak bu çalışmada, Türkiye'nin 12 istatistiksel bölgesi baz alınarak sanayi sektöründe ticari açıklık ile tüketilen enerji miktarı arasında bir ilişki araştırılarak literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bu nedenle ticari açıklığın sanayi sektörünün enerji tüketimine etkisi 2015-2019 dönemi için yıllık veriler ve rassal etkiler modeli ile incelenmiştir. Kullanılan model sonucunda elde edilen bulgulara göre, Türkiye'de ticari dışa açıklığın artması sanayi sektöründeki enerji tüketim miktarını da artıracaktır.

Anahtar Kelimeler: Enerji Tüketimi, Ticari Açıklık, Rassal Etkiler.

Jel Kodları: O43, F14, C33.

¹ Dr.Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, E-Posta: muratergul@karabuk.edu.tr, ORCID:0000-0003-2117-7561.

² Doçent Doktor, Kocaeli Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümü, E-Posta: ozgurbayram.soylu@kocaeli.edu.tr, ORCID:0000-0002-5030-5924.

Atıf/Citation

Ergül, M. & Soylu, Ö. B. (2022). Türkiye'de ticari açıklık ve sanayide enerji tüketimi ilişkisi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 34-48.

TRADE OPENNESS AND INDUSTRIAL ENERGY CONSUMPTION NEXUS IN TURKEY

Abstract

Trade openness, which expresses how flexible and easy or how rigid and problematic the commercial relations of countries with the outside world are, is examined from different perspectives in the economics literature, especially with the globalization process that has increased at an increasing pace since the beginning of the 90s. Although most of the studies seem to gather around the aim of revealing the causal relationship between trade openness and growth, there are studies on many different subjects in the literature. On the other hand, it is seen that the analysis of trade openness on a regional basis remains very limited in both national and international literature. This study, it is aimed to contribute to the literature by investigating a correlation between the trade openness obtained from 12 statistical regions in Turkey and the amount of energy consumed in the industrial sector. To achieve this aim, the effect of trade openness on the energy consumption of the industrial sector has been examined with annual data and a random-effects model for the 2015-2019 period. As a result of the random-effects model, it has been reached that the increases in trade openness in Turkey increase the energy consumption in the industry.

Keywords: Energy Consumption, Trade Openness, Random-Effects

Jel Codes: O43, F14, C33.

1. GİRİŞ

Dışa açık ve serbest ticaretin varlığının güçlü olarak hissedildiği ülkelerin daha hızlı büyüdüğü kanısı iktisat yazınında oldukça fazla sayıda çalışmaya konu olmuştur. Özellikle 90’lı yıllarda yükselen bir ivmeye ulaşan bu liberalizasyon olgusunun, örneğin Güney-Doğu Asya ülkeleri üzerindeki etkisi diğer ekonomilerin de dikkatini çekmeyi başarmıştır (Greenaway vd.,1997). Her ne kadar günümüzde dışa açık ekonomilerin daha hızlı büyüme rakamlarını yakaladığı ampirik çalışmalarla güçlü bir gerçeklik halini almışsa da ticari açıklığın konu olduğu erken dönemli çalışmaların başında Adam Smith’in “mutlak üstünlükler teorisi” gelir. David Ricardo’nun 1800’lü yıllarda ortaya attığı “karşılaştırmalı üstünlükler teorisi” ise bu teoriye tepki göstermiştir. Smith’in bir malı en düşük maliyetle ya da en ucuza hangi ülke üretiyorsa o ülke o malın üretiminde uzmanlaşır görüşünü eleştiren ve günümüzde çok geniş bir akademik kitle tarafından bilinirliği olan bu teori, İngiltere ve Portekiz arasındaki kumaş ve şarap ticareti sonrasında her iki ülkenin de bu ticaretten fayda sağlayacağı temeline oturmaktadır. Ancak David Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi de daha sonraki süreçte güncellenerek yeni teoriler ortaya atılmaya devam edegelmiştir. Dolayısıyla John Stuart Mill, Alfred Marshall, E. Heckscher ve B. Ohlin gibi iktisatçılar uluslararası ticaret teorilerini güncellemeye devam etmiştir. En son dönemde Krugman bahsi geçen uluslararası ticaret teorilerine büyük katkı yaparak serbest ticaretin benzer teknoloji seviyesi, benzer faktör donanımı ve benzer tercih yapılarına sahip olsalar bile ülkelere fayda sağlayabileceğini söyleyerek refah seviyelerinin pozitif anlamda etkileyeceğini iddia etmiştir. Bununla birlikte üretim sürecinin başlaması,

devam etmesi ve ticaretin gerçekleşmesi için ise enerjiye ihtiyaç duyulmaktadır (Sadorsky, 2012). Enerjiye olan bu yüksek gereksinim özellikle 18. yy. Avrupa'sında ortaya çıkan sanayileşme süreci ile daha fazla hissedilmeye başlanmıştır (Erkan vd., 2010). Üretimde insan gücünden çok makinelerin kullanılmaya başlaması ise seri üretimin iktisadi hayata girmesi ile sonuçlanmıştır. Bu erken dönemde bazı kısıtlı endüstri dallarında kullanılmaya başlanan makineleri daha sonra diğer bütün sektörlerde de görmek mümkündür. Bu makineleşme süreci ile üretimde kullanılan enerji temininin makro anlamda bakıldığında ülkeler ve mikro anlamda ise üreticiler için bir zorunluluk haline geldiği söylenebilir. Dolayısıyla birçok açıdan öncü olarak nitelenebilecek Neo-Klasik büyüme modellerinde üretim fonksiyonları oluşturulurken emek ve sermayeye ek olarak teknoloji katsayısının da modele eklenmesi dolaylı olarak üretimde enerji ihtiyacı ile bağdaştırılabilir. Çünkü Solow (1956) ve Swan (1956)' ın farklı çalışmalarda temellerini attığı bu büyüme modelinde teknoloji seviyesinde yaşanan bir ilerlemenin büyümeyi direkt olarak tetikleyici bir etki yarattığı savunulmaktadır. Bu modelde dışsal olarak kendine yer edinen teknoloji düzeyi daha sonra Romer (1986)'in İçsel Büyüme Modelleri ile güncellenerek içsel olarak kabul edilmiştir. Günümüz reel iktisadi verilerinin birçoğu ile de bu teori desteklenmektedir. Nüfusun artması, teknolojik gelişmeler, tüketim alışkanlıklarındaki değişiklikler gibi çok sayıda neden de enerji talebini günümüz dünyasında artırdığı varsayılmaktadır.

Bu çalışmada Türkiye'de Düzey 1 bölgesinden elde edilen ticari açıklık ve sanayideki enerji tüketimi verileri arasındaki olası ilişki incelenmek istenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde enerji tüketimine ilişkin küresel ve bölgesel veriler yer almaktadır. Üçüncü bölümde ticari açıklık ve sanayide enerji tüketimi arasındaki ilişkiye ilişkin literatür taraması yer almaktadır. Dördüncü bölümde panel regresyon modelleri ile 2015-2019 yılları arasındaki veriler yardımıyla Türkiye'de ticari açıklık ve sanayide enerji tüketimi arasındaki ilişkiye dair ampirik bulgular yer almaktadır. Son bölümde ise bulguların yorumlanması ve politika önerileri yer almaktadır.

2. KÜRESEL VE BÖLGESEL ENERJİ TÜKETİMİ

Üretim sürecinde kullanılan enerji miktarındaki artış ve azalışların iktisadi büyüme rakamları ve ithalat-ihracat rakamları ile nedensel bir ilişkiye sahip olduğu teorisi güç kazanmıştır. Aşağıda dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olan Çin'in Kişi Başı GSYH (\$) rakamları ve enerji tüketimi yıllık olarak bir tablo halinde sunulmuştur.

Tablo 1. Çin’ de Ticari Açıklık ve Elektrik Tüketimi

<i>Yıllar</i>	<i>Kişi Başı GSYH (\$)</i>	<i>Ticari Açıklık (ihracat ve ithalatın toplamının GSYH’ya oranı)</i>	<i>Elektrik Tüketimi (Milyon Kwh)</i>
1995	1660,347	34,27697	1007726
1996	1860,525	33,81475	1081310
1997	2060,868	34,53302	1134471
1998	2266,729	32,4243	1166200
1999	2448,482	33,52416	1239300
2000	2650,179	39,41101	1355600
2001	2917,243	38,52736	1471657
2002	3208,23	42,7474	1653999.75
2003	3532,082	51,80399	1910575.25
2004	3938,73	59,50552	2203310.25
2005	4427,131	62,20789	2500260
2006	5056,405	64,47888	2865726
2007	5842,779	62,19336	3293016
2008	6818,923	57,61272	3408753.25
2009	7581,454	45,18487	3761157
2010	8305,76	50,71708	4207160.5
2011	9254,78	50,7409	4713019
2012	10292,94	48,26752	4987553
2013	11168,7	46,74438	5431637.5
2014	11872,5	44,90522	5649583.5

Kaynak: www.data.un.org (2022), www.data.worldbank.org (2022)

Tablo 1’de Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankasından alınan verilere göre Çin’in 1995 yılından itibaren kullandığı elektrik enerjisinin düzenli olarak artış gösterdiği görülmektedir. Bu veriler yine Çin’in kişi başı GSYH rakamlarıyla karşılaştırıldıklarında aralarındaki doğru yönlü ilişki ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda Çin 1995 yılından 2014 yılına kadar elektrik tüketimini yaklaşık 6 kat artırırken kişi başı GSYH 7 kat artış göstermiştir. Ayrıca dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olan ülkenin ticari açıklık rakamları da 1995 yılından itibaren artış göstermiş ve elektrik kullanım oranları ile doğru yönlü bir ilişki içerisinde bulunmuştur. Benzer doğru yönlü ilişkilerin diğer birçok farklı ülke için de geçerli olduğu bilinmektedir.

Tablo 2’de ise seçilmiş bazı ülkelerin ve Türkiye’nin yıllara göre elektrik tüketim miktarları görülmektedir. Tablodaki elektrik tüketim miktarlarından yola çıkarak ülkelerin sanayileşme seviyelerinin ve ekonomik büyüklüklerinin de açıkça görülebileceği dikkat çekicidir. Çin ve Amerika Birleşik Devletleri gibi dünyanın önde gelen sanayileşmiş ve üretici konumunda olan ülkelerinin oldukça büyük miktarlarda enerji gereksiniminde oldukları görülmektedir.

Tablo 2: Bazı sanayileşmiş ülkelerin ve Türkiye’nin Elektrik Tüketim Miktarları (milyar kwh)

Ülkeler/ Yıllar	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Çin	3714	4179	4435	4845	5070	5251	5565	5954	6452	6875
Fransa	474	451	462	464	442	451	458	455	450	449
Almanya	555	549	547	546	535	540	540	541	535	517
İtalya	307	311	306	297	291	297	294	301	302	303
USA	3889	3886	3838	3876	3915	3914	3921	3888	4033	3990
Türkiye	171	186	195	198	207	217	232	249	260	259

Kaynak: www.cia.gov

Peki makro ölçekli bu ilişki bölgesel bazlı ifade edilirse varsayılan bu korelasyon geçerliliğini sürdürebilir mi? Bilindiği gibi iktisat yazınında uzunca bir süre akademisyenler zaman boyutunu ön plana çıkarırken mekân boyutunu geri planda bırakmışlardır (Ersungur,2016). Von Thünen, Christaller W. ve Lösch A. gibi öncü iktisatçıların bölgesel bazlı teorik çalışmalarından sonra bölgeler içerisinde gerçekleşen ekonomik etkinlikler de daha yakından incelemeye alınmıştır. Bölgelerin bu ölçekte popüler bir çalışma konusu haline gelmesinin nedeni olarak özellikle II. Dünya savaşından sonra ortaya çıkan bölgesel farklılıklar gösterilmektedir. Bu

anlamda Barro ve Sala-i Martin’inin (1992) bölgelerarası yakınsamanın varlığını neo-klasik bir bakış içerisinde sorguladığı çalışmada bu farklılıklara dikkat çekilmektedir. Dahası bölgesel farklılıklar yalnızca gelişmekte olan ülkelerin değil, gelişmiş ülkelerin de çözmeye çalıştığı bir problem olarak görülmektedir. Birleşmiş Milletler, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, Avrupa Birliği gibi uluslararası kurumlar bölgesel büyüme ve kalkınma farklılıkların giderilmesi adına yoğun çaba harcamaktadır. Örneğin EİKÖ 2020 Raporu’nda bölgesel ekonomik farklılıkların ülkeler arasında değişken bir yapıda olmaya devam ettiği vurgulanırken EİKÖ ülkelerinin yarısında, en zengin ve en fakir bölgeler arasındaki ayrışmada bir artış yaşandığının altı çizilmektedir. Bu anlamda bölgesel bazlı yapılan çalışmaların literatüre büyük katkı sağlayacağı açıktır.

Tablo 3: Elektrik Tüketiminin Sanayi Sektöründe Düzeyl Bölgelerine Göre Değişimi (MWh)

Bölgeler/Yıllar/Sektörler		2015	2016	2017	2018	2019	2020
		Sanayi	Sanayi	Sanayi	Sanayi	Sanayi	Sanayi
TR1	Istanbul	8928771	9769836	10264977	10264977	10838820	11192462
TR2	Bati Marmara	9386422	10361618	10488299	10488299	10051551	10687599
TR3	Ege	12574303	15152616	15691482	15691482	14356476	14192338
TR4	Dogu Marmara	16494832	18394856	21101623	21101623	20724429	21122380
TR5	Bati Anadolu	5096343	4998073	6532290	6532290	6496898	7285708
TR6	Akdeniz	11967242	14612656	14825395	14825395	13837877	15314000
TR7	Orta Anadolu	939630	561822	736565	736565	620120	677413
TR8	Bati Karadeniz	3104342	3005669	3706205	3706205	3408908	4100268
TR9	Dogu Karadeniz	1080793	1219948	1259858	1259858	1170478	1242981
TRA	Kuzeydoğu Anadolu	372528	374792	357086	357086	476109	543635
TRB	Ortadoğu Anadolu	1362730	1489610	1366485	1366485	1267126	1386688
TRC	Güneydoğu Anadolu	4783662	6909413	7627364	7627364	8231180	8733626

Kaynak: www.epdk.gov.tr

Bu açıdan değerlendirildiğinde Tablo 3’te Türkiye’de İBBS-1’e göre sanayi sektöründe kullanılan elektrik miktarları 2015-2020 yılları arası için verilmiştir. Görece daha sanayileşmiş illerin bulunduğu TR4 Doğu Marmara istatistikî bölgesinin elektrik tüketiminin fazla olduğu

görülmektedir. Dolayısıyla ülke bazında yapılan çalışmalarla tabloda sunulan veriler arasında bir paralellik olduğunu söylemek mümkündür.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Ulusal ve uluslararası literatürde ticari açıklık ve enerji tüketimini konu edinen çalışmalar çok kısıtlıdır. Bunun yanında bu konu hakkındaki bölge bazlı çalışmalara çok daha az rastlanıldığı tekrar vurgulanmalıdır. Ancak literatürde enerji tüketimi ve büyüme arasındaki olası ilişkinin ise yoğun olarak incelendiği görülmektedir. Bu çalışmalardan biri olan Paul vd. (2004), enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Hindistan için test etmiş ve enerji tüketimi ile iktisadi büyüme arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya koymuşlardır. Akinlo (2008), Wolde-Rufael (2008), Belke vd. (2011), ve Wang vd. (2011) da bu bulguları destekleyerek farklı ülkeler için yapılan çalışmalarda aynı ilişkiyi ortaya koymuş ve çift yönlü bir ilişki tespiti yapmışlardır. Bunun yanı sıra Chontanawat vd. (2008), Odhiambo (2008), Lee, Chang (2008) ise enerji tüketimi ve iktisadi büyüme arasında uzun dönem eş bütünleşik bir ilişkiyi ortaya koyarken tek yönlü bir nedensellik tespitinde bulunmaktadırlar. Söz konusu çalışmalarda enerji tüketiminden iktisadi büyümeye doğru nedensel bir ilişkinin varlığı ortaya konmaktadır. Ozturk, Aslan ve Kalyoncu (2010) gibi bazı çalışmalarda ise enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişkinin olmadığı da iddia edilmektedir.

Ancak bu çalışma ile paralellik gösteren ve ülkelerin ticari açıklıkları ve enerji tüketimleri arasında belli bir korelasyonun varlığını ortaya çıkarmaya çalışan çalışmalara az da olsa rastlamak mümkündür. Bu yöndeki çalışmaların önde gelenlerine Shahbaz vd. (2014) örnek gösterilebilir. Çalışmada ticari açıklık ve elektrik tüketimi arasındaki olası nedensel ilişkinin varlığını, kullandıkları örneklem ülke guruplarını yüksek, orta ve düşük gelirli ülkeler olarak sınıflandırarak analize koymuştur. Çalışmada 1980-2010 yıllarını kapsayan zaman aralığı kullanılmış ve sınıflandırılan ülkeler için farklı sonuçlar elde edilmiştir. Yapılan panel eş bütünleşme analizi sonucunda yüksek gelir seviyesine sahip olan ülkeler açısından elektrik kullanımı ve ticari açıklık arasında ters-U şeklinde bir ilişki ortaya çıkarılmıştır. Ancak orta ve düşük gelirli ülkelerde bu ilişki U şeklindedir. Ayrıca çalışmada ticari açıklık ve elektrik kullanımı arasında iki yönlü ilişkinin varlığı ortaya konmaktadır.

Odhiambo (2021) de benzer şekilde ticari açıklık ve enerji tüketimi arasındaki ilişkinin varlığını Sahra-altı Afrika (SAA) ülkeleri için incelemiştir. 20 farklı SAA ülkesinin örneklem olarak kullanıldığı çalışma 1990-2019 zaman aralığını kapsayan 29 yılı analiz etmektedir. Çalışma içerisinde ticari açıklık, GSYİH'nın bir yüzdelik ifadesi olarak toplam ticaret, toplam ihracat ve toplam ithalat olmak üzere üç bileşenden türetilmiştir. Benzer şekilde panel eş bütünleşme

yönteminin kullanıldığı çalışmada Granger nedensellik testine başvurulmuştur. Çalışmada bağımlı değişken olarak ihracat kullanıldığında ticari açıklıktan enerji tüketimine doğru tek yönlü bir nedensel ilişki tespiti yapılmaktadır. Toplam ticaret ve toplam ithalatın bağımlı değişken olarak belirlendiği nedensellik analizinde ise bir ilişki tespiti yapılamamıştır. Çalışma nedensel bir ilişki varlığının tespit edilememesini örneklem olarak kullanılan ülkelerdeki yüksek ticaret açığı ve enerji sorunlarına bağlamaktadır.

Diğer bir çalışmada ise Aslan vd. (2017) enerji tüketimi, ticari açıklık ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. 1980- 2012 yıllık verilerinin kullanıldığı çalışmada G8 ülkeleri örneklem ülkeler olarak kullanılmıştır. Çalışma içerisinde reel GSYH, enerji tüketimini temsilen petrol tüketimi (kg), reel ihracat-ithalat rakamları, sermaye için reel toplam sermaye oluşumu ve emek için toplam işgücü rakamları kullanılarak bir veri seti oluşturulmuştur. Uzun dönem ilişkinin varlığını test etmek için panel eş bütünleşme yöntemine başvuran çalışmada daha sonra Granger nedensellik testinin basitleştirilmiş bir versiyonu kullanılmıştır. Çalışmada ticari açıklık ve enerji kullanımı arasında pozitif bir ilişkinin varlığı tespit edilirken ekonomik büyüme de enerji tüketimini artırmaktadır.

Kyophilavong vd. (2015), enerji tüketimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Tayland için araştırmıştır. 1971-2012 yıllarını kapsayan zaman aralığının kullanıldığı çalışmada değişkenler arasındaki olası bir uzun dönemli ilişki eş bütünleşme testi ile kontrol edilmiştir. Aynı zamanda Granger nedensellik testine başvurularak değişkenler arasında nedensel bir ilişkinin varlığı araştırılmıştır. Çalışmanın sonunda enerji tüketimi, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki tespiti yapılmaktadır. Ayrıca ticari açıklık ve enerji tüketimi arasında karşılıklı bir bağımlılık söz konusudur. Bu anlamda ticari açıklığın enerji tüketimine, enerji tüketiminin de ticari açıklığa neden olduğu sonucuna vurgulanmaktadır.

Enerji tüketimi ve ihracat arasında bir ilişki arayan Erkan vd. (2010), 1970-2006 zaman aralığında Türkiye yıllık verilerini kullanmışlardır. Türkiye’de enerji tüketiminin ihracat üzerine olan etkisinin araştırıldığı çalışmada konuyla alakalı diğer birçok çalışmada tercih edildiği gibi eş bütünleşme ve Granger nedensellik testleri kullanılırken buna ek olarak etki-tepki fonksiyonları da uygulanmıştır. Çalışma içerisinde değişkenler arasında uzun dönemli güçlü bir ilişki tespitinin altı çizilirken, enerji tüketiminden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik bulunmuştur. Değişkenler arasındaki dinamik ilişkinin ortaya konması için kullanılan etki-tepki fonksiyonları ile enerji tüketimine yönelik şokların ihracatı olumlu

etkilediği ve bu sebeple enerjinin, ekonomik büyüme için önemli bir faktör olduğu vurgulanmaktadır.

Daha özet bir ifade ile çok az sayıda çalışma ticari açıklık ve enerji tüketimi arasındaki ilişkiyi incelemiş ve ortak bir sonuca ulaşamamıştır (Shahbaz vd. (2014), Aslan vd. (2017), Örgün ve Pala (2017), Emeç ve Yarbaşı (2018), Alkhateeb ve Mahmood (2019), Tekbaş (2019), Çetin ve Çınar (2021), Odhiambo (2021))

4. DATA VE METODOLOJİ

Bu çalışmada ticari açıklık ve sanayide enerji tüketimi arasındaki ilişki son yıllarda sanayide enerji tüketimi ve ticari açıklığın artma eğiliminde olduğu 2015-2019 yıllarını kapsayan aralıkta yıllık veriler kullanılarak Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması (Türkiye İBBS) kapsamında 12 bölgeden elde edilen veriler ile Stata paket programı yardımıyla incelenmiştir. Bağımlı değişken olarak sanayide enerji tüketiminin kullanıldığı çalışmada ilgili veri modelde kilovat saat olarak hesaplanmıştır. Öte yandan ihracat ve ithalat toplamının nominal gayri safi yurtiçi hasıla içerisindeki payını ifade eden ticari açıklık verisi de modelde bağımsız değişken olarak yer almıştır. Her ne kadar ticari açıklık ile enerji tüketimi arasındaki ilişkinin ortaya konduğu çalışmalara literatürde rastlansa Ticari açıklık ile enerji tüketimi arasındaki ilişki incelenen dönem ve kullanılan verilere bağlı olarak değişkenlik gösterebilmektedir.

İBBS kapsamında 12 bölgeden elde edilen verilerle kurgulanan model eşitlik (1)'de temsil edilmiştir. Energy; Sanayide enerji tüketiminin logaritmasını temsil ederken (MWh), Trade; Ticari açıklık serisini temsil etmektedir. Söz konusu serilere ait veriler Türkiye İstatistik Kurumu Veri Tabanından elde edilmiştir.

$$Energy_{it} = \beta_{it} + \beta_1 Trade_{it} + \varepsilon_{it} \quad [1]$$

İncelenen bölgelerde ticari açıklığın en yoğun gözlemlendiği bölge İstanbul Bölgesi olurken, en düşük bölge Kuzey Doğu Anadolu bölgesi olarak dikkat çekmektedir. Sanayide enerji tüketiminin en yoğun olduğu bölge Doğu Marmara olurken en düşük bölge ise Orta Anadolu bölgesi olarak öne çıkmaktadır. Türkiye'de ticari açıklık ve sanayide enerji tüketimi ilişkisini ortaya koyabilmek için en uygun yöntem olarak tespit edilen rassal etkiler modeli uygulanmıştır.

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 4'te sanayide enerji tüketimi ve ticari açıklık serilerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır. Sanayide enerji tüketimi incelenen bölgeler için ortalama 15, 23422 Kilovat saat,

minimum 12,78573 maksimum ise 16, 86486 kilovat saattir. Ticari açıklığı temsil eden Trade serisinin bölgeler için ortalama değeri 9,63, minimum 0,35 maksimum ise 84,60’tır.

Tablo 4. Tanımlayıcı İstatistikler

İstatistik	ENERGY	TRADE
Ortalama	15.23422	9.636740
Maksimum	16.86486	84.60731
Minimum	12.78573	0.355429
Std. Dev.	1.273769	20.84807
Gözlem sayısı	60	60

Değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisini yansıtan sonuçlar ise Tablo 5’te yer almaktadır. Korelasyon ilişkisi de ele alınan bölgelerin genelinde ticari açıklık ile enerji tüketimi arasında anlamlı ve pozitif bir korelasyon olduğuna işaret etmektedir.

Tablo 5. Korelasyon İlişkisi

Korelasyon	Energy	Trade
Energy	1.000000	
Trade	0.2847	1.000000

Panel regresyon aşamasına geçmeden önce serilerin homojenitesi Swamy S (1970) test kullanılarak incelenmiştir. Swamy S test [2] numaralı eşitlik ile tanımlanmaktadır.

$$\hat{S} = \sum_{i=1}^N (\beta_i - \beta_{WFE}) \frac{\hat{X}_i M_{\tau} X_i}{\sigma_i^2} (\beta_i - \beta_{WFE}) \quad [2]$$

Tablo 6. Homojenite Test Sonuçları

Energy	Katsayı	Standart Sapma	Olasılık
Energy	1.000000		
Trade	0.2847	1.000000	
		Chi2 (22)	Olasılık
Test of parameter constancy		19806.44	0.0000

Swamy S test sonuçlarının “test of parameter constancy” vermektedir. 22 serbestlik derecesi ile hesaplanan “chi2” test ve olasılık test sonuçlarına göre H_0 parametreler homojendir hipotezi reddedilmiştir. Bir başka ifade ile olasılık değerinin 0,05’ten küçük olması nedeniyle serilerin heterojen olduğu kabul edilmiştir.

4.2. Bulgular

İncelenen dönemde ticari açıklık ve sanayide enerji tüketim arasındaki ilişki sırasıyla Panel Sıradan En Küçük Kareler yöntemi (PSEKK), bölge-spesifik sabit etkiler modeli (FE) ve rassal etkiler modeli ile tahmin edilmiştir. İstatistiki tanı testleri ile bu üç modelden hangisinin tercih edilebilir olduğu tespit edilecektir. Tahmin edilen model sonuçları Tablo 6’te yer almaktadır.

Tablo 6. Panel Regresyon Sonuçları

Bağımlı Değişken: ENERGY	PSEKK	FE	RE
Sabit Katsayı	15.0666 (0.000)	15.0890 (0.000)	15.0859 (0.000)
Trade	0.0173 (0.027)	0.0150 (0.048)	0.0153 (0.024)
Gözlem Sayısı	60	60	60
F-Stat / Wald Test	5.12	588.76	620
Prob.	0.0275	0.000000	0.0240
() Parantez içerisindeki değerler olasılık değerlerini yansıtmaktadır.			

Tablo 6’te yer alan ilk sütun Panel Sıradan En Küçük Kareler yöntemi ile elde edilen bulguları yansıtmaktadır. İncelenen seriler açısından bakıldığında zaman İstanbul bölgesinin ticari açıklığı yaklaşık %77, Batı Marmara’nın %2,8, Ege Bölgesinin %4,4, Doğu Marmara %7, Batı Anadolu % 9,3, Akdeniz %3,4, Orta Anadolu 2,2, Batı Karadeniz % 2,3, Doğu Karadeniz % 1,90, Kuzey Doğu Anadolu % 0,40, Orta Doğu Anadolu % 0,50 Güneydoğu Anadolu % 3,9’dur. Benzer farklılıkların sanayide enerji tüketiminde de olduğu gözlemlenmektedir. Bu nedenle model söz konusu farklılıkları dikkate alan sabit etkiler modeli tahmin edilmiştir. Tablo 3’ün ikinci sütunu sabit etkiler model sonuçlarını yansıtmaktadır. Aynı zamanda model rassal etkiler modeli ile de tahmin edilmiştir. Üçüncü sütun ise rassal etkiler modelinin sonuçlarını yansıtmaktadır. Rassal etkiler modelinin mi yoksa sabit etkiler modelinin mi en uygun model olduğu ise bir sonraki aşamada tespit edilmiştir.

Sanayide enerji tüketimi ile ticari açıklık arasındaki ilişkiyi tahmin eden en uygun modelin hangisi olduğunu tespit etmek amacıyla Hausman test uygulanmıştır. Modelde değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının da bulunmaması Tablo 7’de yer alan sonuçlar modeli tahmin eden en tutarlı testin rassal etkiler modeli olduğunu yansıtmaktadır. Başka bir ifade ile, H_0 :

rassal etkiler modeli tercih edilir hipotezinin kabul edildiği ($p=0.7505$), rassal etkiler modelinin tercih edilmesi gerektiği sonucu ortaya çıkmıştır.

Tablo 7. Hausman Test Sonuçları

Test Özeti	Ki-Kare İstatistiği	Ki Kare-Serbestlik Derecesi	Olasılık
Rassal Kesit	0.101	1	0.7505

Rassal etkiler model sonuçları ticari açıklığın sanayide enerji tüketimini pozitif yönde etkilediği sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Dış ticaretin yoğun olduğu bölgelerde enerji tüketimindeki artışın ortaya çıkıyor olması artan enerji maliyetler göz önünde bulundurulduğunda yeni dış ticaret modellerini ve enerji kaynaklarını gündeme getirmektedir. Model sonuçları da artan dış ticaret eğilimi ve enerji maliyetlerine karşın alternatif enerji kaynaklarının kullanımının teşvik edilmesine işaret etmektedir.

5. SONUÇ

Bu çalışmada ticari açıklık ve sanayide enerji tüketimi arasındaki ilişki 2015-2019 yıllarını kapsayan zaman aralığı için yıllık veriler kullanılarak Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırmasının (Türkiye İBBS) düzey-1 bölgeleri için incelenmiştir. Sanayide enerji tüketimi ile ticari açıklık arasındaki ilişkiyi tahmin eden en uygun modelin rassal etkiler modeli olduğu tespit edilen çalışmada ticari açıklığın sanayide enerji tüketimini teşvik ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma bulguları Kyophilavong vd. (2015), Aslan vd. (2017), Odhiambo (2021) bulguları ile uyum sağlamakla birlikte incelenen değişkenlerin aralarındaki ilişkiye ait ortak bir sonucun olmadığı sonucunu bir kez daha ortaya koymuştur.

Ticari açıklık, küresel ve bölgesel çapta mal ve hizmet açığını tetikleyici önemli bir unsurdur. Ticari açıklığın artışı beraberinde artan enerji talebini de getirebilmektedir. İktisadi faaliyet üzerinde önemli bir yere sahip olan enerji tüketimi özellikle sanayide üretim süreçlerini etkileyerek enerji talebini artırabilmektedir. Bu anlamda, elde edilen bulgulara da yansıdığı gibi, ticari açıklıkta meydana gelen artışlar teknoloji ithalatına bağlı olarak enerji yoğunluğunu düşürebilme etkisine de sahiptir. Dolayısıyla sanayide enerji tüketimi ve ticari açıklık arasındaki ilişki pozitif yönlü olabildiği gibi negatif yönlü de olabilmektedir.

Türkiye’nin birincil enerji kaynaklarının dışa bağımlı olması enerji talebindeki artışların günümüz ekonomik şartlarında olduğu gibi bazı makro iktisadi göstergelerde bozulmaları tetikleme tehdidine sahiptir. Son dönemlerde enerji fiyatlarında ve döviz kurlarındaki oynaklıklar artan enerji taleplerinin enflasyonu tetiklemesi sonucunu doğurmuştur. Söz konusu

sürecin enflasyon sepetindeki pek çok unsura tesir etmesi tüm bölgelerde özellikle enerjiye bağlı mal ve hizmet enflasyonunu kaçınılmaz kılmıştır. Söz konusu dışa bağımlılığı azaltıcı alternatif enerji kaynaklarına olan ilginin artması meydana gelen makroekonomik istikrarsızlıkların önündeki önemli engelleyici güç olarak durmaktadır. Ayrıca bölgelerin ihracat ve ithalat yapabilme kapasiteleri ile üretim tercihleri ticari açıklık ile sanayide enerji tüketim ilişkisinin şiddetini belirleyebilme kapasitesine sahiptir. Benzer şekilde bölgelerin sanayi üretim tercihlerinin farklılaşması önemli bir etken olma potansiyelini sürdürmektedir. Ticari açıklığın enerji tasarrufunu teşvik edici yönlerinin olması ticari açıklığa konu olan mal ve hizmetlerin enerji verimliliği sağlayan ürünlerden oluşma olasılığını da pekiştirmektedir.

Ticari açıklığın sanayide enerji tüketimi artırıyor olması ve bunun sonucunda maliyet artışının tetikleniyor olması birtakım politika önermelerini de gündeme getirmektedir. Dış ticaretin bölgesel ve küresel niteliğinin artırılarak yurtiçi ve yurtdışı arz ve talep dengesi sağlanmalıdır. Enerji tüketimini azaltıcı inovasyon ağırlıklı üretim süreçlerinin benimsenmesi ve dış ticaretin daha az yoğun enerji tüketimini gerektiren mal ve hizmetlere yönlendirilmesi gerekmektedir. Enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesine öncelik verilerek enerji güvenliği ile birlikte ticari açıklığın enerji tüketimi üzerindeki maliyet kaynaklı etkisi azaltılmalıdır. Dış ticaret ve enerji kaynak kullanımı konusunda sektörlerin ihtiyacı olan teknik düzenlemelerin önündeki engellemelerin kaldırılması gerekmektedir. Enerji verimliliği ve ithalata bağımlılığın azaltılmasına yönelik izlenecek aktif politikalara öncelik verilmesi önem arz etmektedir. Sanayideki sektörlerin temiz enerji teknolojilerine yönelik çabaları desteklenmeli ve teşvik edilmelidir. Sonuç olarak dış ticaret ve sanayide enerji tüketimi konusunda sektörler arasındaki bölgesel ve küresel rekabeti artırmaya yönelik yenilikçi hamleler nitelikli ticari açık ve düşük maliyetli sanayide enerji tüketimini olanaklı kılacaktır. Dış ticaretin nitelikli büyümesi ve düşen enerji maliyetleri hem ekonomik büyümeyi, hem istihdamı hem de fiyatlar genel düzeyindeki istikrarı pekiştirecektir.

KAYNAKÇA

- Akinlo, A. E. (2008). Energy consumption and economic growth: Evidence from 11 Sub-Saharan African countries. *Energy economics*, 30(5), 2391-2400.
- Alkhateeb, T. T. Y., & Mahmood, H. (2019). Energy consumption and trade openness nexus in Egypt: Asymmetry analysis. *Energies*, 12(10), 2018.
- Aslan, A., Öcal, O., & Shahbaz, M. (2017). Energy Consumption–Trade Openness–Economic Growth Nexus in G-8 Countries. *Kapadokya Akademik Bakış*, 1(1), 71-97.
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of political Economy*, 100(2), 223-251.

-
- Belke, A., Dobnik, F., & Dreger, C. (2011). Energy consumption and economic growth: New insights into the cointegration relationship. *Energy Economics*, 33(5), 782-789.
- Çetin, M., & Çınar, U. (2021). Ticari Dışa Açıklık Ve Enerji Tüketimi Arasındaki İlişki: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Zaman Serisi Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 22(1), 57-74.
- Chontanawat, J., Hunt, L. C., & Pierse, R. (2008). Does energy consumption cause economic growth?: Evidence from a systematic study of over 100 countries. *Journal of policy modeling*, 30(2), 209-220.
- Emeç, A. S., & Yarbaşı, İ. Y. (2018). Ticari Dışa Açıklık ile Enerji Tüketimi Arasındaki Simetrik Ve Asimetrik Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(6), 193-206.
- Erkan, C., Mucuk, M., & Uysal, D. (2010). The impact of energy consumption on exports: The Turkish case. *Asian Journal of Business Management*, 2(1), 17-23.
- Ersungur, Ş.M. (2016). Bölgesel iktisat, teori, politika ve uygulama. Ankara (2016), İmaj Kitapevi, sf:5-6
- Greenaway, D., Morgan, W., & Wright, P. (1997). Trade liberalization and growth in developing countries: Some new evidence. *World Development*, 25(11), 1885-1892.
- Kyophilavong, P., Shahbaz, M., Anwar, S., & Masood, S. (2015). The energy-growth nexus in Thailand: does trade openness boost up energy consumption? *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 46, 265-274.
- Lee, C. C., & Chang, C. P. (2008). Energy consumption and economic growth in Asian economies: a more comprehensive analysis using panel data. *Resource and Energy Economics*, 30(1), 50-65.
- Odhiambo, N. M. (2009). Energy consumption and economic growth nexus in Tanzania: An ARDL bounds testing approach. *Energy policy*, 37(2), 617-622.
- Odhiambo, N. M. (2021). Trade openness and energy consumption in sub-Saharan African countries: A multivariate panel Granger causality test. *Energy Reports*, 7, 7082-7089.
- OECD (2020), *OECD Regions and Cities at a Glance 2020*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/959d5ba0-en>.
- Örgün, B. O., & Pala, A., (2017). Enerji tüketimi, dışa açıklık ve ekonomik büyüme ilişkisi: 28 Avrupa Birliği Ülkesi için panel Granger nedensellik analizi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, (623), 9-20.
- Ozturk, I., Aslan, A., & Kalyoncu, H. (2010). Energy consumption and economic growth relationship: Evidence from panel data for low and middle income countries. *Energy Policy*, 38(8), 4422-4428.
- Paul, S., & Bhattacharya, R. N. (2004). Causality between energy consumption and economic growth in India: a note on conflicting results. *Energy economics*, 26(6), 977-983.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 49-63

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.06.2022

Accepted / Kabul: 17.07.2022

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET AÇIKLIĞININ CO2 EMİSYONU ÜZERİNE ASİMETRİK ETKİSİ: DOĞRUSAL OLMAYAN ARDL YAKLAŞIMI

Demet YAMAN SONGUR¹

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de dış ticaret açıklığının karbondioksit emisyonu üzerindeki etkisini incelemektir. Söz konusu ilişkinin varlığı 1987-2020 dönemi için araştırılmıştır. Modelde dış ticaret açıklığının yanı sıra enerji tüketimi ve GSYH değişkenlerine de yer verilmiştir. Bu şekilde oluşturulan model doğrusal olmayan ARDL yaklaşımı ile analiz edilmiştir. Bulgular, enerji tüketimindeki değişmelerin karbondioksit emisyonunu da aynı yönde etkilediğini göstermektedir. Benzer şekilde GSYH'daki değişmelerinde karbondioksit emisyonunu aynı yönde etkilediğini göstermektedir. Bununla birlikte, dış ticaret açıklığındaki bir artışın karbondioksit emisyonunu azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan dış ticaret açıklığındaki bir azalışın da karbondioksit emisyonunu azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak dış ticaret açıklığındaki bir azalışı bir artışa göre karbondioksit emisyonu üzerindeki etkisi daha fazladır.

Anahtar Kelime: Dış Ticaret Açıklığı, Karbondioksit Emisyonu, NARDL.

Jel Kodları: C32, F18, K32.

¹Dr., Dicle Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, E-posta: demet.yaman@dicle.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9562-4320.

Atıf/Citation

Yaman Songur, D. (2022). Türkiye'de dış ticaret açıklığının CO2 emisyonu üzerine asimetrik etkisi: Doğrusal olmayan ARDL yaklaşımı. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 49-63.

THE ASYMMETRIC EFFECT OF FOREIGN TRADE OPENNESS ON CO2 EMISSIONS IN TURKEY: NONLINEAR ARDL APPROACH

Abstract

The aim of this study is to examine the effect of foreign trade openness on carbon dioxide emissions in Turkey. The existence of the said relationship was investigated for the 1987-2020 period. In addition to foreign trade openness, energy consumption and GDP variables are also included in the model. The presented model was analyzed with the nonlinear ARDL approach. The findings show that changes in energy consumption also affect carbon dioxide emissions in the same direction. Similarly, it shows that changes in GDP affect carbon dioxide emissions in the same direction. However, it was concluded that an increase in the foreign trade openness reduces carbon dioxide emissions. On the other hand, it has been concluded that a decrease in the foreign trade openness also reduces carbon dioxide emissions. However, a decrease in the foreign trade openness has a greater effect on carbon dioxide emissions than an increase.

Keywords: Foreign Trade Openness, Carbon Dioxide Emissions, NARDL.

Jel Codes: C32, F18, K32.

1. GİRİŞ

Sanayi devriminden sonra üretim süreçlerinin değişmesi ve fosil yakıtların kullanımının artması verimliliğin ve üretimin artmasına neden olmuştur. Üretimde meydana gelen bu dönüşüm ve üretimin artması, daha fazla enerji talebine yol açmış, fosil yakıtların yol açtığı sera gazlarının çevresel sorunlar ile birlikte iklim değişikliklerine neden olduğu gözlenmiştir. Özellikle 1980'den günümüze hızla artan küreselleşme ve bunun getirdiği dış ticaret artışı üretim artışını sağlamış ve doğal olarak da çevresel sorunların katlanarak artmasına neden olmuştur. Bu anlamda, çevresel sorunları dikkate alan bir üretim sürecinin dolayısıyla da ekonomik büyüme sürecinin sağlanması gereklilikten ziyade bir zorunluluk haline gelmiştir. Özellikle sanayi üretiminde meydana gelen artışlar karbondioksit salınımını arttırmış ve hava kirliliğinin en önemli nedeni haline gelmiştir (Wang, vd. 2011).

Literatürde ekonomik büyüme, dış ticaret ve çevre kirliliği arasındaki ilişki çevresel Kuznets eğrisi ile incelenmektedir. Kuznets (1955) kişi başına düşen gelir ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin ters-U şeklinde olacağını ifade etmiştir. Buna göre, kişi başına düşen gelir başlangıçta artarken gelir eşitsizliğini arttıracakını, bir noktadan sonra gelir eşitsizliğinin azalacağını ileri sürmüştür. Bu ilişki daha sonra çevre kirliliği ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamak için kullanılmıştır. Buna göre ekonomik büyüme arttıkça öncelikle çevre kirliliği artmakta ancak bir noktadan sonra ekonomik büyüme artmaya devam ederken çevre kirliliği azalma eğilimine girmektedir. Çevresel Kuznets eğrisini inceleyen çalışmalar daha sonra ticareti de modele dahil etmişlerdir (Cole, 2004). Ancak ülkelerin dış ticareti azaltıcı çevresel önlemleri almakta isteksiz olduğunu ifade edilebilir (Lapan ve Sikdar,

2011). Dış ticaret üç yolla çevresel etkilere yol açmaktadır. Bunlardan birincisi, ölçek etkisi olup, dış ticaretin piyasaları genişletmesi, dolayısıyla üretimin ve tüketimin artması ve çevresel kirliliğin artmasını ifade etmektedir. İkincisi teknik etki olup, dış ticaretin çevresel kirliliği dikkate alacak şekilde daha çevre dostu teknolojilere ve üretim süreçlerine yol açacağını savunmaktadır. Dış ticaretin çevre üzerinde oluşturacağı üçüncü etki kompozisyon etkisi olup, bu etki dış ticareti gerçekleştirilen malların kompozisyonunun çevresel etkilerinin farklı olacağını ifade etmektedir. Bu nedenle dış ticaretin çevresel etkilerinin olumlu veya olumsuz olabileceği ancak nihayetinde etkinin ne yönde olabileceğinin belirlenmesinin zor olacağı ileri sürülmektedir (Çetin ve Şeker, 2014: s.2).

Bu bağlamda çalışmanın amacı, Türkiye’de 1987-2020 yılları arasında, dış ticaretin karbondioksit emisyonu üzerine asimetrik etkilerinin incelenmesidir. Bu kapsamda doğrusal olmayan ARDL sınır testinden faydalanılmıştır. Çalışmanın izleyen ikinci bölümünde konu hakkındaki ilgili ampirik literatür özetlenmiştir. Üçüncü bölümde çalışmada kullanılan analiz tekniği hakkında bilgiler verilerek devam eden bölümde bu analizlerden elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Sonuç bölümünde ise elde edilen bulgular değerlendirilmeye birlikte birtakım politika önerilerinde bulunulmuştur.

2. AMPİRİK LİTERATÜR

Dış ticaret ile karbondioksit emisyonu arasındaki ilişki ilk olarak Grossman ve Krueger (1991)’in NAFTA ülkelerini incelediği çalışmasında ele alınmıştır. Elde edilen bulgular dış ticaret açıklığının karbondioksit emisyonunu arttırdığı yönündedir. Bu çalışmadan sonra literatürde iki değişken arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma yer almaktadır. Söz konusu çalışmaların bir özeti Tablo 1’de sunulmuştur. Bulgular genellikle dış ticaret açıklığından karbondioksit emisyonuna doğru pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, Doğan ve Şeker (2016), Doğan, vd. (2017) ve Zafar, vd. (2019) dış ticaret açıklığının karbondioksit emisyonunu negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Choi, vd. (2010) ise iki değişken arasında herhangi bir ilişki olmadığını ortaya koymuştur.

Tablo 1. Dış Ticaret Açıklığı ile CO₂ Emisyonu İlişkin Literatür

Yazar(lar)	Ülke ve Dönem	Yöntem	Bulgular
Grossman ve Krueger (1991)	NAFTA (1977-1984)	Panel Regresyon	Dış ticaret açıklığı CO ₂ emisyonunu arttırmaktadır.
Choi, vd. (2010)	Çin, Kore, Japonya	VAR-VEC Analizi	Dış ticaret açıklığı ile CO ₂ salınımı arasında bir ilişki yoktur.

(1971-2006)			
Antweiler, vd. (2011)	44 Ülke (1975-1994)	Panel Regresyon	Dış ticaret açıklığı CO_2 emisyonunu arttırmaktadır.
Naranpanawa (2011)	Sri Lanka (1960-2006)	ARDL	Kısa dönemde dış ticaret CO_2 salınımını etkilerken uzun dönemde aralarında bir ilişki yoktur.
Sharma (2011)	69 Ülke (1985-2005)	Panel Regresyon	Dış ticaret açıklığı CO_2 emisyonunu pozitif etkilemektedir.
Farhani, vd. (2013)	MENA Ülkeleri (1980-2009)	Panel Eşbütünleşme ve Nedensellik	Dış ticaret açıklığı CO_2 emisyonunu pozitif etkilemektedir.
Gu vd. (2013)	China (1981-2010)	Granger, Engle Granger Johansen Eşbütünleşme Testi	Dış ticaret açıklığı CO_2 emisyonunun nedenidir.
Akın (2014)	85 Ülke (1990-2011)	Panel Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik	Dış ticaret açıklığı arttıkça CO_2 salınımı artmaktadır.
Yazdi ve Mastorakis (2014)	İran (1975-2011)	ARDL	Dış ticaret açıklığı ile CO_2 salınımı arasında uzun dönemli ilişki söz konusudur.
Alan ve Paramati (2015)	18 Gelişmekte Olan Ülke (1980-2011)	Panel VECM	Dış ticaret açıklığı ile CO_2 salınımı arasında uzun dönemde karşılıklı bir nedensellik söz konusudur.
Kasman ve Duman (2015)	AB Üyesi ve Aday Ülkeler (1992-2010)	Panel Veri Analizi	Kısa dönemde dışa açıklıktan CO_2 salınımına doğru tek yönlü nedensellik söz konusudur.
Doğan ve Şeker (2016)	23 Ülke (1985-2011)	Panel Veri Analizi	Dış ticaret açıklığı CO_2 emisyonunu negatif etkilemektedir.
Doğan, vd. (2017)	OECD (1995-2010)	EKK	Dış ticaret açıklığı CO_2 salınımını negatif etkilemektedir.
Zafar vd. (2019)	18 Yükselen Ekonomi (1990-2015)	Panel VECM, Granger Nedensellik	Ticari açıklık CO_2 emisyonunu negatif etkilemektedir.

Dış ticaret ile karbondioksit emisyonu arasındaki ilişki Türkiye özelinde de ele alınmıştır. Söz konusu literatüre ait bir özet Tablo 2’de sunulmuştur. Atıcı ve Kurt (2007) EKK tahmincisini kullandığı çalışmada dış ticaret açıklığının CO_2 emisyonunu arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Halıcıoğlu (2009) ARDL sınır testini kullandığı çalışmasında dış ticaret açıklığının karbondioksit salınımının bir belirleyicisi olduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Öztürk ve

Acaravcı (2013) ARDL sınır testini kullandığı çalışmalarında dış ticaret açıklığının karbondioksit emisyonunu pozitif etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Çetin ve Şeker (2014) benzer şekilde ARDL sınır testini kullandıkları çalışmalarında dış ticaret açıklığının karbondioksit salınımını uzun dönemde arttırdığını tespit etmişlerdir. Artan vd. (2015) çalışmalarında eşbütünleşme, VEC ve VAR analizlerini kullanmışlar ve karbondioksit emisyonu ile dış ticaret açıklığı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bozkurt ve Okumuş (2015) çalışmasında Hatemi-J eşbütünleşme testini kullanmışlar ve karbondioksit emisyonu ile dış ticaret arasında iki yapısal kırılma altında ilişki olduğunu ifade etmişlerdir. Keskingöz ve Karamelikli (2015) çalışmalarında ARDL sınır testini kullanmışlar dış ticaret ile karbondioksit emisyonu ile dış ticaret arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Kızılkaya vd. (2016) çalışmalarında Johansen eşbütünleşme testini kullanmışlar ve dış ticaret açıklığının karbondioksit emisyonunu pozitif yönde etkilediğini ifade etmişlerdir. Akbulut Bekar ve Terzi (2018) çalışmasında VAR analizini kullanmışlar ve dış ticaret açıklığı ile karbondioksit emisyonunun birbirini etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Yılmaz ve Dilber (2020) çalışmalarında ARDL sınır testini kullanmışlar ve dış ticaret artışının elektrik emisyonunu arttırdığını ifade etmişlerdir.

Tablo 2. Türkiye’de Dış Ticaret Açıklığı ile CO₂ Emisyonuna İlişkin Literatür

Yazar(lar)	Dönem	Yöntem	Bulgular
Atıcı ve Kurt (2007)	1968-2000	EKK	Dış ticaret açıklığı CO ₂ emisyonunu arttırmaktadır.
Halıcıoğlu (2009)	1960-2005	ARDL	Dış ticaret açıklığı karbondioksit salınımının bir belirleyicisidir.
Öztürk ve Acaravcı (2013)	1960-2007	ARDL	Dış ticaret açıklığı CO ₂ emisyonunu pozitif etkilemektedir.
Çetin ve Şeker (2014)	1980-2010	ARDL	Uzun dönemde dış ticaret açıklığı karbondioksit salınımını arttırmaktadır.
Artan vd. (2015)	1981-2012	Eşbütünleşme, VEC ve VAR Analizi	CO ₂ ile dış ticaret arasında uzun dönemli ilişki söz konusudur.
Bozkurt ve Okumuş (2015)	1966-2011	Hatemi-J Eşbütünleşme Testi	CO ₂ ile dış ticaret arasında 2 yapısal kırılma altında ilişki söz konusudur.
Keskingöz ve Karamelikli	1960-2011	ARDL	Dış ticaret ile karbondioksit emisyonu arasında uzun dönemli bir ilişki vardır.

(2015)			
Kızılkaya, vd. (2016)	1967-2010	Johansen Eşbütünleşme Analizi	Dış ticaret açıklığı CO_2 emisyonunu pozitif etkilemektedir.
Akbulut Bekar ve Terzi (2018)	1974-2013	VAR	Dış ticaret açıklığı ile CO_2 emisyonu birbirini etkilemektedir.
Yılmaz ve Dilber (2020)	1970-2014	ARDL	Dış ticaret artışı elektrik emisyonunu arttırmaktadır.

Literatürdeki çalışmalar değerlendirildiğinde değişkenler arasındaki doğrusal olmayan başka bir ifade ile asimetrik ilişkinin dikkate alınmadığı görülmektedir. Bu çalışmada dış ticaret açıklığı ile karbondioksit emisyonu arasındaki ilişki doğrusal olmayan ARDL sınır testi yaklaşımı ile incelenmiştir.

3. MODEL, VERİ SETİ VE YÖNTEM

Dış ticaret açıklığı ile karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi incelemek için zaman serisi analiz tekniklerinden yararlanılmıştır. Bu kapsamda aşağıda yer alan (1) numaralı denklemde çalışmada kullanılan modelin logaritmik doğrusal hali verilmiştir:

$$\ln CO2_t = \beta_0 + \beta_1 \ln EC_t + \beta_2 \ln GDP_t + \beta_3 \ln TRADE_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Bu denklemde $\ln CO2_t$ karbondioksit salınımını, $\ln EC_t$ birincil enerji tüketimini, $\ln GDP_t$ gayri safi yurtiçi hasılayı, $\ln TRADE_t$ ise ithalat ile ihracatın toplamını veren dış ticaret açıklığını göstermektedir. Çalışmada kullanılan GSYH, ithalat ve ihracat verileri Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri'nden alınmış olup, 2015 fiyatları ile reel hale getirilmiştir. Birincil enerji tüketimi (gigajoule) ve karbondioksit emisyonu (metric tons) ise British Petrol veri tabanından elde edilmiştir. Tüm veriler 1987-2020 dönemine ait yıllık verilerdir.

Dış ticaret açıklığının karbondioksit emisyonu üzerine etkisini araştırmak için Pesaran, vd. (2001)'nin ortaya attığı ARDL yaklaşımı kullanılmıştır. Bu kapsamda, (1) numaralı eşitlikte yer alan model aşağıdaki gibi yeniden düzenlenmiştir.

$$\begin{aligned}
\Delta \ln CO2_t = & \beta_0 + \sum_{k=1}^n \beta_{1,k} \Delta \ln CO2_{t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_{2,k} \Delta \ln EC_{t-k} \\
& + \sum_{k=0}^n \beta_{3,k} \Delta \ln GDP_{t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_{4,k} \Delta \ln TRADE_{t-k} + \alpha_1 \ln CO2_{t-1} \\
& + \alpha_2 \ln EC_{t-1} + \alpha_3 \ln GDP_{t-1} + \alpha_4 \ln TRADE_{t-1} + \varepsilon_t
\end{aligned} \tag{2}$$

Uzun dönem tahmininin yapılabilmesinin ön koşulu değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünlük ilişkisinin olmasıdır. Pesaran vd. (2001) değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığının tespiti için iki farklı test geliştirmişlerdir. Bu testlerden birincisi alt ve üst kritik değerlere göre belirlenen standart F-testi (sınır testi)’dir. Bu testte, Pesaran vd. (2001)’nin elde ettiği alt ve üst kritik değerler hesaplanan F-test istatistiği ile birlikte değerlendirilir. Hesaplanan F-test istatistiği üst kritik değerden büyük ise, değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünlük ilişkisinin olmadığını ileri süren sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu bağlamda, ele alınan değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünlük ilişkisinin olduğu kabul edilmektedir. Pesaran vd. (2001)’nin önerdiği ikinci testte ise, bir hata düzeltme modelinde değişkenlerin uzun dönem denge değerlerine dönmesi beklenmektedir. Bunun için, aşağıda verilen model tahmin edilir ve hata düzeltme katsayısının (η) negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması beklenir.

$$\begin{aligned}
\Delta \ln CO2_t = & \beta_0 + \sum_{k=1}^n \beta_{1,k} \Delta \ln CO2_{t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_{2,k} \Delta \ln EC_{t-k} \\
& + \sum_{k=0}^n \beta_{3,k} \Delta \ln GDP_{t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_{4,k} \Delta \ln TRADE_{t-k} + \eta ECM_{t-1} + \varepsilon_t
\end{aligned} \tag{3}$$

Buraya kadar ifade ettiğimiz modellerde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerine simetrik etkileri incelenmektedir. Bununla birlikte değişkenler arasında asimetrik ilişkiler de söz konusu olabilir. Bu kapsamda bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken üzerine asimetrik etkilerini incelemek amacıyla Shin vd. (2014)’nin geliştirdiği doğrusal olmayan ARDL yaklaşımından yararlanılmıştır. Bu kapsamda modele bağımsız değişkenlerin pozitif ve negatif bileşenleri eklenmiştir. Değişkenlere ait negatif ve pozitif bileşenler Granger ve Yoon (2002) takip edilerek pozitif ve negatif kısmi toplamlar şeklinde elde edilmiştir.

$$\begin{aligned}
\Delta \ln CO2_t = & \beta_0 + \sum_{k=1}^n \beta_{1,k} \Delta \ln CO2_{t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_{2,k} \Delta ECPOS_{t-k} \\
& + \sum_{k=0}^n \beta_{3,k} \Delta ECNEG_{t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_{4,k} \Delta GDPPOS_{t-k} \\
& + \sum_{k=0}^n \beta_{5,k} \Delta GDPNEG_{t-k} + \sum_{k=0}^n \beta_{6,k} \Delta TRADEPOS_{t-k} \\
& + \sum_{k=0}^n \beta_{7,k} \Delta TRADENEG_{t-k} + \alpha_1 \ln CO2_{t-1} + \alpha_2 ECPOS_{t-1} \\
& + \alpha_3 ECNEG_{t-1} + \alpha_4 GDPPOS_{t-1} + \alpha_5 GDPNEG_{t-1} \\
& + \alpha_6 TRADEPOS_{t-1} + \alpha_7 TRADENEG_{t-1} + \varepsilon_t
\end{aligned} \tag{4}$$

Yukarıdaki denklemde yer alan pozitif ve negatif değişkenler aşağıdaki gibi elde edilmiştir.

$$ECPOS_t = \sum_{j=1}^k \max(\Delta \ln EC_j, 0)$$

$$ECNEG_t = \sum_{j=1}^k \min(\Delta \ln EC_j, 0)$$

$$GDPPOS_t = \sum_{j=1}^k \max(\Delta \ln GDP_j, 0)$$

$$GDPNEG_t = \sum_{j=1}^k \min(\Delta \ln GDP_j, 0)$$

$$TRADEPOS_t = \sum_{j=1}^k \max(\Delta \ln TRADE_j, 0)$$

$$TRADENEG_t = \sum_{j=1}^k \min(\Delta \ln TRADE_j, 0)$$

(5)

(4) numaralı eşitlikte tanımlanan doğrusal olmayan bir ARDL modeli ile bağımsız değişkenlerin pozitif ve negatif bileşenlerini içeren bir model oluşturulmuştur. Model aynı zamanda bu bileşenlerin hem kısa hem de uzun dönem asimetrik etkilerini de içermektedir. Pesaran vd. (2001)’nin geliştirdikleri sınır testi yöntemi ve kritik değerleri (4) numaralı model için de geçerlidir. Bu noktada unutulmaması gereken belirsizliğe ait pozitif ve negatif bileşenlerden oluşan iki değişkenlerin birbirine karşılıklı bağımlılığa sahip olduğudur. Bu nedenle, bu bileşenler tek bir değişken olarak kabul edilmelidir. Bu nedenle modelde üç açıklayıcı değişken olduğu dolayısıyla da söz konusu F-testi kritik değerlerinin hem doğrusal hem de doğrusal olmayan modellerde kullanılabilir olduğu varsayılmalıdır (Shin vd., 2014: 191).

Doğrusal olmayan ARDL modelinin tahmininde (4) numaralı model en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilir. Kısa vadede asimetrik ilişki ise şu şekilde tespit edilir: Wald testine ait yokluk hipotezi ($\sum \hat{\beta}_{4,k} = \sum \hat{\beta}_{5,k}$) reddedilirse kısa dönemde değişkenler arasında asimetrik bir ilişki olduğu ifade edilebilir. Uzun dönemde de kısmi katsayıların normalize edilmiş katsayılarla eşitliği ($\frac{\hat{\alpha}_4}{-\hat{\alpha}_1} = \frac{\hat{\alpha}_5}{-\hat{\alpha}_1}$) reddedilirse, uzun vadeli asimetrik etki söz konusudur.

4. BULGULAR

Çalışmada öncelikle ele alınan serilerin durağanlık durumları incelenmiştir. Bu çerçevede, Arttırılmış Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testlerinden yararlanılmış ve elde edilen bulgular Tablo 3’de sunulmuştur. Bulgular hem sabit hem de sabit ve trend içeren modelde tüm değişkenlerin 1. Dereceden fark alındığında durağan hale geldiğini göstermektedir. Bununla birlikte, enerji tüketimi değişkeninin sabitli ve trendli modelde istatistiksel olarak %10 anlamlılık düzeyinde düzeyde durağan olduğunu göstermektedir. Bu durumda dikkate alındığında analizde ARDL yönteminin kullanılması uygun olacaktır.

Tablo 3. Birim Kök Testi Sonuçları

	ADF Birim Kök Testi			
	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	Test İstatistiği	Gecikme	Test İstatistiği	Gecikme
$\ln CO_{2t}$	-1.010	0	-3.190	0
$\ln EC_t$	-1.124	0	-3.232*	0
$\ln GDP_t$	0.150	0	-2.613	0
$\ln TRADE_t$	-1.764	0	-1.036	0
$\Delta \ln CO_{2t}$	-6.371***	0	-6.452***	0
$\Delta \ln EC_t$	-7.365***	0	-7.279***	0
$\Delta \ln GDP_t$	-5.927***	0	-5.849***	0
$\Delta \ln TRADE_t$	-6.094***	0	-6.612***	0

PP Birim Kök Testi				
	Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	Test İstatistiği	Bandwith	Test İstatistiği	Bandwith
$\ln CO_{2t}$	-1.124	4	-2.926	4
$\ln EC_t$	-1.204	5	-3.227*	1
$\ln GDP_t$	0.318	4	-2.649	1
$\ln TRADE_t$	-2.176	4	-0.859	1
$\Delta \ln CO_{2t}$	-6.545***	4	-6.661***	4
$\Delta \ln EC_t$	-7.541***	4	-7.454***	4
$\Delta \ln GDP_t$	-6.053***	4	-6.183***	5
$\Delta \ln TRADE_t$	-6.094***	0	-8.479***	6

Not: ADF testinde maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak alınmıştır. Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde Schwartz Bilgi Kriteri kullanılmıştır. PP testi Bandwidth genişliği Bartlett – Kernel methodu ile belirlenmiştir. *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 istatistiksel anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Sabitli model için kritik değerler %1, %5 ve %10 için sırasıyla -3.646, -2.954 ve -2.616; sabitli ve trendli model için ise -4.263, -3.553 ve -3.209'dur.

Tablo 4'de doğrusal olmayan ARDL bulguları yer almaktadır. İlk olarak Panel A'da verilen diognastik test sonuçlarının değerlendirilmesi uygun olacaktır. Tahmin edilen modele ait $\overline{R^2}$ değerine bakıldığında bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücü kabul edilebilir bir seviyede olduğu ifade edilebilir. Modelde hata terimini normallik dağılımı Jarque-Bera testi ile değişen varyans sorunu Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedastisity testi ile, otokorelasyon sorunu Breusch-Godfrey sıra korelasyon LM testi ile ve modelde spesifikasyon hatası olup olmadığı da Ramsey testi kullanılarak tespit edilmiştir. Bulgular analizde söz konusu sorunların olmadığını göstermektedir. Buna göre, Jarque-Bera testine göre hata terimlerinin normal dağıldığı ifade eden yokluk hipotezi reddedilememektedir. Dolayısıyla hata terimleri normallik dağılımına uymaktadır. Diğer taraftan Breusch-Pagan-Godfrey Heteroskedastisite testine göre değişen varyans sorunu olmadığını ifade eden yokluk hipotezi reddedilememektedir. Yani kalıntıların homoskedastik olup değişen varyans sorunu yoktur. Breusch-Godfrey otokorelasyon testine göre ise kalıntıların otokorelasyona sahip olmadığını ifade eden yokluk hipotezi reddedilememiştir. Dolayısıyla otokorelasyon sorununun da olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığına F-istatistiğine bakılarak karar verilmektedir. Hesaplanan F-istatistiği istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde üst kritik değer üzerinde. Bu nedenle değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olmadığını öne süren yokluk hipotezi reddedilmektedir. Dolayısıyla karbondioksit emisyonu, enerji tüketimi, GSYH ve dış ticaret açıklığı arasında uzun dönemli ilişki söz konusudur. Tablo 4 Panel B'de ise bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasında uzun ve kısa dönemde asimetrinin varlığına ilişkin bulgular verilmiştir. Bulgulara göre bağımsız değişkenler ile bağımlı

değişken arasında hem kısa hem de uzun dönemde asimetrik bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. NARDL Sonuçları

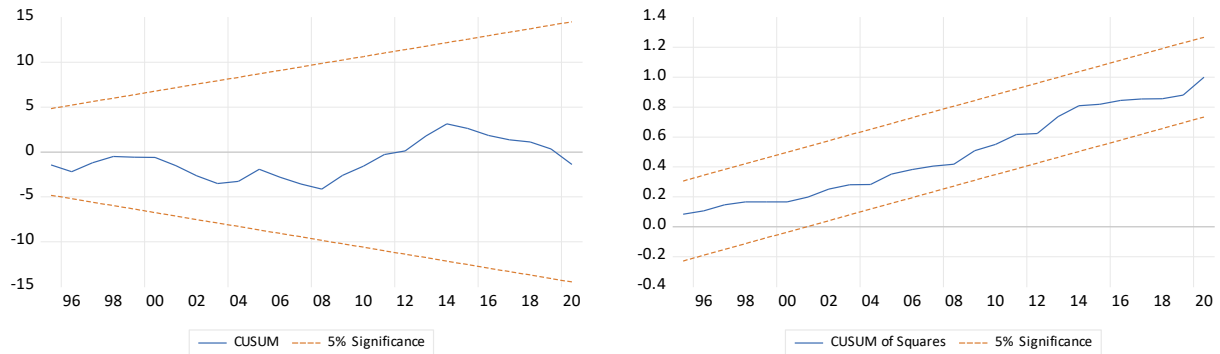
Panel A: Diognastik Testler			
<i>F-istatistiği</i> (Sınır Testi)	86.927***	χ^2_{BG}	0.583 (0.611)
ECM_{t-1}	-2.876 [0.070]***	χ^2_{BPG}	0.571 (0.999)
$\overline{R^2}$	0.99	Ramsey Testi	0.124 (0.725)
Jarque-Bera	1.751 (0.417)		
Panel B: Asimetri Testleri			
	Wald-SR		Wald-LR
<i>lnEC</i>	-4.637***	<i>lnEC</i>	5.448***
<i>lnGDP</i>	-10.288***	<i>lnGDP</i>	10.232***
<i>lnTRADE</i>	8.308***	<i>lnTRADE</i>	-9.594***
Panel C: Kısa Dönem Katsayılar			
	Katsayı	Standart Hata	Olasılık
<i>lnCO2_{t-1}</i>	-0.538***	0.091	0.002
<i>lnCO2_{t-2}</i>	-1.340***	0.102	0.000
<i>lnECPOS_t</i>	0.328*	0.146	0.075
<i>lnECPOS_{t-1}</i>	0.973***	0.146	0.001
<i>lnECPOS_{t-2}</i>	1.220***	0.126	0.000
<i>lnECPOS_{t-3}</i>	0.393**	0.119	0.022
<i>lnECNEG_t</i>	0.368*	0.160	0.069
<i>lnECNEG_{t-1}</i>	-0.424*	0.168	0.053
<i>lnECNEG_{t-2}</i>	2.036***	0.181	0.000
<i>lnECNEG_{t-3}</i>	-0.974***	0.159	0.002
<i>lnGDPPOS_t</i>	-0.861***	0.168	0.004
<i>lnGDPPOS_{t-1}</i>	1.562***	0.270	0.002
<i>lnGDPNEG_t</i>	-2.963***	0.545	0.003
<i>lnGDPNEG_{t-1}</i>	0.945	0.774	0.277
<i>lnGDPNEG_{t-2}</i>	-2.636***	0.558	0.005
<i>lnGDPNEG_{t-3}</i>	-5.930***	0.786	0.001
<i>lnTRADEPOS_t</i>	0.149	0.098	0.190
<i>lnTRADEPOS_{t-1}</i>	-0.738***	0.093	0.001
<i>lnTRADEPOS_{t-2}</i>	-0.068	0.042	0.169
<i>lnTRADEPOS_{t-3}</i>	0.276***	0.034	0.001
<i>lnTRADENEG_t</i>	1.364**	0.342	0.010
<i>lnTRADENEG_{t-1}</i>	-0.814*	0.349	0.067
<i>lnTRADENEG_{t-2}</i>	0.958**	0.300	0.024
<i>lnTRADENEG_{t-3}</i>	3.313***	0.362	0.000
Sabit	13.945***	0.757	0.000
Panel D: Uzun Dönem Katsayılar			
	Katsayı	Standart Hata	Olasılık
<i>lnECPOS_t</i>	1.013***	0.111	0.000
<i>lnECNEG_t</i>	0.350***	0.041	0.000
<i>lnGDPPOS_t</i>	0.243***	0.053	0.006

$\ln GDPNEG_t$	0.367***	0.336	0.000
$\ln TRADEPOS_t$	-0.132***	0.018	0.000
$\ln TRADENEG_t$	1.676***	0.159	0.000
Sabit	4.846***	0.006	0.000

Not: *, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. ARDL modelinde maksimum gecikme uzunluğu 4 olarak alınmış olup model Schwartz Bilgi Kriterine göre belirlenmiştir. Sınır Testi (F-istatistiği) için alt - üst kritik değerler %10, %5 ve %1 için sırasıyla 1.99-2.94, 2.27-3.28 ve 2.88-3.99'dur. ECM_{t-1} , hata düzeltme modelindeki hata düzeltme katsayısını ifade etmekte olup, köşeli parantez içerisindeki değer standart hata değeridir. $Wald_{lr}$, uzun dönem asimetriyi, $Wald_{sr}$ ise kısa dönem asimetriyi göstermektedir. χ^2_{BG} , Breusch-Godfrey LM sıra korelasyon testi, χ^2_{BPG} ise Breusch-Pagan-Godfrey değişen varyans testidir.

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığından sonra, ARDL uzun dönem modeli tahmin edilmiştir. Uzun dönem katsayılara ait bulgular Tablo 4'de Panel D'de sunulmuştur. Bulgulara göre, enerji tüketiminde meydana gelen %1'lik bir artış karbondioksit emisyonunu %1.01 arttırmaktadır. Buna karşın enerji tüketimindeki %1'lik bir azalma karbondioksit emisyonunu %0.35 azaltmaktadır. Diğer taraftan, GSYH'daki %1'lik bir artış karbondioksit emisyonunu %0.24 arttırırken, %1'lik bir azalma karbondioksit emisyonunu %0.37 azaltmaktadır. Son olarak ticari açıklıkta meydana gelen %1'lik bir artış karbondioksit emisyonunu %0.13 azaltırken, %1'lik bir azalış karbondioksit emisyonunu %1.68 azaltmaktadır.

Panel A'da yer alan hata düzeltme katsayısının (ECM_{t-1}) negatif ve istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre elde edilen katsayıların uzun dönemde denge değerlerine yakınsadığı söylenebilir. Ayrıca model tahmininden elde edilen katsayıların kararlılığı CUSUM (kümülatif toplam) ve CUSUMSQ (kümülatif karelerin toplamı) testleri aracılığıyla araştırılmıştır. Şekil 1'deki sonuçlar bir arada değerlendirildiğinde katsayıların istatistiksel olarak %5 anlamlılık düzeyinde kararlı oldukları görülmektedir.



Şekil 1. CUSUM ve CUSUMQ2 Test Grafikleri

5. SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye’de 1987-2020 yılları arasında, dış ticaretin karbondioksit emisyonu üzerine asimetrik etkileri araştırılmıştır. Bu kapsamda doğrusal olmayan ARDL sınır testinden faydalanılmıştır. Oluşturulan modelde karbondioksit emisyonuna dış ticaret açıklığı değişkeninin etkisinin yanı sıra enerji tüketimi ve GSYH’nın da etkileri araştırılmıştır. Enerji tüketimine ilişkin bulgular değerlendirildiğinde, enerji tüketimindeki artışın karbondioksit emisyonunu arttırdığını, enerji tüketimindeki azalışların ise karbondioksit emisyonunu azalttığını göstermektedir. Ancak bu noktada enerji tüketimindeki bir artışın karbondioksit emisyonu üzerindeki etkisi azalışın yarattığı etkiden daha fazladır. Bu da enerji tüketimindeki pozitif şokların çevresel bozulmalara yol açtığını göstermektedir. Diğer taraftan, GSYH’daki artışlar karbondioksit emisyonunu arttırırken, azalışlar karbondioksit emisyonunu azaltmaktadır. Bununla birlikte GSYH’daki bir artışın karbondioksit emisyonu üzerindeki etkisi azalışın yarattığı etkiden daha azdır. Ticari açıklığın karbondioksit emisyonuna etkileri değerlendirildiğinde, literatürde yer alan baskın görüşün aksine dış ticaret açıklığı ile karbondioksit emisyonu arasında negatif ilişki olduğu görülmektedir. Dış ticaret açıklığındaki bir artış ya da bir azalış karbondioksit emisyonunu azaltmaktadır. Bununla birlikte bu azalma dış ticaret açıklığının azaldığı durumda daha fazla olmaktadır. Bu kapsamda dış ticaret açıklığı çevresel iyileşmelere neden olmakta yani teknik etkinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Elde edilen bulgular, Doğan ev Şeker (2016), Doğan vd. (2017) ve Zafar vd. (2019) ile tutarlıdır. Dış ticaret açıklığı ile karbondioksit emisyonu arasında elde ettiğimiz bulgular dikkate alındığında, dış ticaretin arttırılmasının çevresel etkisinin olumlu olduğunu göstermektedir. Bu kapsamda dış ticaretin arttırılması ancak bunun yapılırken de üretim süreçlerinde çevresel bozulmalara yol açacak enerji kullanımının dikkate alınması ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının teşvik edilmesi önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Akbulut Bekar, S., & Terzi, H. (2018). The relationship between CO2 emission and trade openness in turkey. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 32(1), 83-98.
- Akin, C. S. (2014). The impact of foreign trade, energy consumption and income on CO2 emissions. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(3), 465-475.
- Alam, M. S., & Paramati, S. R. (2015). Do oil consumption and economic growth intensify environmental degradation? Evidence from developing economies. *Applied Economics*, 47(48), 5186-5203.

- Antweiler, W., Copeland, B. R., & Taylor, M. S. (2001). Is free trade good for the environment?. *American Economic Review*, 91(4), 877-908.
- Artan, S., Hayaloğlu, P., & Seyhan, B. (2015). Türkiye’de çevre kirliliği, dışa açıklık ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13(1), 308-325.
- Atici, C., & Fırat, K. (2007). Türkiye'nin dış ticareti ve çevre kirliliği: çevresel Kuznets eğrisi yaklaşımı. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 13(1 ve 2), 61-69.
- Bozkurt, C., & Okumuş, İ. (2015). Türkiye’de ekonomik büyüme, enerji tüketimi, ticari serbestleşme ve nüfus yoğunluğunun CO2 emisyonu üzerindeki etkileri: yapısal kirilmali eşbütünleşme analizi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(32), 23-35.
- Choi, E., Heshmati, A., & Cho, Y. (2010). An empirical study of the relationships between CO2 emissions, economic growth and openness. *IZA Discussion Paper Series*, 5304, 1-29.
- Cole, M. A. (2004). Trade, the pollution haven hypothesis and the environmental Kuznets curve: examining the linkages. *Ecological Economics*, 48, 71-81.
- Çetin, M., & Seker, F. (2014). Ekonomik büyüme ve dış ticaretin çevre kirliliği üzerindeki etkisi: Türkiye için bir ARDL sınır testi yaklaşımı. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 213-230.
- Doğan, E., & Seker, F. (2016). The influence of real output, renewable and non-renewable energy, trade and financial development on carbon emissions in the top renewable energy countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 60, 1074-1085.
- Doğan, E., Seker, F., & Bulbul, S. (2017). Investigating the impacts of energy consumption, real GDP, tourism and trade on CO2 emissions by accounting for cross-sectional dependence: a panel study of OECD countries. *Current Issues in Tourism*, 20(16), 1701-1719.
- Farhani, S., Shahbaz, M., & Arouri, M. E. H. (2013). Panel analysis of CO2 emissions, GDP, energy consumption, trade openness and urbanization for MENA countries. *MPRA Paper* 49258, 1-19,
- Granger, C.W. & Yoon, G. (2002). Hidden cointegration. *Economics Working Paper*.
- Grossman, G. M., & Krueger, A. B. (1991). Environmental impacts of a North American free trade agreement. Working paper 3914, *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, MA.
- Gu, Z., Gao, Y., & Li, C. (2013). An empirical research on trade liberalization and CO2 emissions in China. *In International Conference on Education Technology and Information System*, 243-246.
- Halıcıoğlu, F. (2009). An econometric study of CO2 emissions, energy consumption, income and foreign trade in Turkey. *Energy Policy*, 37(3), 1156-1164.

- Kasman, A., & Duman, Y. S. (2015). CO2 emissions, economic growth, energy consumption, trade and urbanization in new EU member and candidate countries: a panel data analysis. *Economic Modelling*, 44, 97-103.
- Kesgingöz, H., & Karamelikli, H. (2015). Dış ticaret-enerji tüketimi ve ekonomik büyümenin CO2 emisyonu üzerine etkisi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 7-17.
- Kızılkaya, O., Sofuoğlu, E., & Çoban, O. (2016). Ekonomik büyüme, enerji tüketimi ve çevre kirliliği analizi: Türkiye örneği. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 255-272.
- Kuznets S. (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 49, 1-28.
- Lapan, H. E. & Sikdar, S. (2011). Strategic environmental policy under free trade with transboundary pollution. *Review of Development Economics*, 15(1), 1–18.
- Naranpanawa, A. (2011). Does trade openness promote carbon emissions? Empirical evidence from Sri Lanka. *The Empirical Economics Letters*, 10(10), 973-986.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Sharma, S. S. (2011). Determinants of carbon dioxide emissions: empirical evidence from 69 countries. *Applied Energy*, 88(1), 376-382.
- Shin, Y., Yu, B. & Greenwood-Nimmo, M. (2014). *Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework*. (In) R. Sickles ve W.C. Horrace, Festschrift in honor of Peter Schmidt içinde, New York: Springer, 281-314.
- Ozturk, I., & Acaravci, A. (2013). The long-run and causal analysis of energy, growth, openness and financial development on carbon emissions in Turkey. *Energy Economics*, 36, 262-267.
- Yazdi, S. K., & Mastorakis, N. I. K. O. S. (2014). Renewable, CO2 emissions, trade openness, and economic growth in Iran. Latest Trend in Energy. *Environment and Development*, 25, 360-370.
- Yılmaz, M., & Dilber, İ. (2020). Elektrik tüketimi, ekonomik büyüme ve dış ticaret açıklığının CO2 emisyonu üzerine etkisi: ARDL sınır testi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(2), 459-475.
- Wang S., Zhou D., Zhou P. & Wang Q. (2011). CO2 emissions, energy consumption and economic growth in China: A panel data analysis. *Energy Policy*, 39, 4870-4875.
- Zafar, M. W., Mirza, F. M., Zaidi, S. A. H., & Hou, F. (2019). The nexus of renewable and nonrenewable energy consumption, trade openness, and CO2 emissions in the framework of EKC: evidence from emerging economies. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(15), 15162-15173.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 64-94

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 03.06.2022

Accepted / Kabul: 03.08.2022

INSTAGRAM PAZARLAMA FAALİYETLERİNDE “MAVİ TİK ETKİSİ”

Fatih ŞAHİN¹

Reyhan BAHAR²

Öz

Sosyal medya bir iletişim ve pazarlama aracı olarak yaygın şekilde kullanılmaktadır. Bu alanda yapılan çalışmalar genellikle sosyal medyaya yönelik tutumlara odaklanmıştır. Influencer güvenilirliği marka güvenilirliği gibi değişkenlerin sosyal medya pazarlama faaliyetlerine yönelik tutumu da göz önüne alındığında çalışmaların kısıtlı olduğu gözlemlenmektedir. Influencerların sahip oldukları, platformlar tarafından verilen güven rozeti veya mavi tik olarak adlandırılan simgenin müşterilerin davranışları üzerinde etkisi bulunabilmektedir. Markalar sosyal medya platformlarındaki hesaplarından doğrudan veya influencer hesaplarından dolaylı olarak tutundurma faaliyetleri gerçekleştirebilmektedir. Bu noktada da müşterilerin o markayı ne derece güvenilir buldukları belirleyici olabilmektedir. Bu çalışmada influencer güvenilirliğinin (düşük/yüksek) ve marka güvenilirliğini (düşük/yüksek) olduğu dört farklı senaryo geliştirilmiştir. Bu iki değişkenin marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan marka değeri ve marka satın alma niyeti üzerindeki etkileri müşterilerin sosyal medya pazarlama faaliyetlerine yönelik tutumu olan kontrol değişkeninin etkileri de göz önünde bulundurularak araştırılmıştır. Araştırmanın varsayımlarının sınanmasında basit rastgele örneklem yöntemiyle 308 katılımcıdan elde edilen veriler, iki yönlü MANCOVA analizi ve SPSS programı kullanılmıştır. Araştırmanın sonuçlarına göre sosyal medya paylaşımlarında yer alan marka ve influencer güvenilirlik düzeylerinin marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan marka değeri ve marka satın alma niyeti üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır. Müşterilerin sosyal medya pazarlama faaliyetlerine yönelik tutumlarının da markaya yönelik tutumda önemli bir rol oynadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya Pazarlaması, Marka Güvenilirliği, Influencer Güvenilirliği, Satın Alma Niyeti.

Jel Kodları: M30, M31, M39.

¹Dr.Öğr.Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, E-posta: fsahin@bandirma.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4760-4413.

²Dr.Öğr.Üyesi, Bandırma Onyediy Eylül Üniversitesi, E-posta: rbahar@bandirma.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5872-6275.

Atıf/Citation

Şahin, F., & Bahar, R. (2022). Instagram pazarlama faaliyetlerinde “mavi tik etkisi”. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 64-94.

“BLUE TICK” EFFECT ON INSTAGRAM MARKETING ACTIVITIES

Abstract

The studies on social media as a communication and marketing tool typically focus on attitudes towards social media. However, there are limited studies that focused on variables such as influencer credibility (IC), brand credibility (BC), and the attitude towards social media marketing activities (SMMA). The trust badge or the blue tick icon given by the relevant platforms owned by the influencers can affect the behavior of the customers. Brands can carry out promotional activities directly from their accounts on social media platforms or indirectly via influencer accounts. BC and IC can be decisive to customers' attitude. In this study, within the framework of four different scenarios, IC (low/high), BC (low/high) and the effects of these two variables on brand awareness, attitude towards the brand, perceived brand value and brand purchase intention where the customers' attitude towards SMMA is a control variable examined. Research data collected from 308 participants by simple random sampling method and analyzed by two-way MANCOVA. Results show that BC and IC levels in social media content affect brand awareness, attitude towards the brand, perceived brand value, brand purchase intention. It concluded that customers' attitudes towards SMMA also play an important role in their attitude towards the brand.

Keywords: Social Media Marketing, Brand Credibility, Influencer Credibility, Purchase Intention.

Jel Codes: M30, M31, M39.

1. GİRİŞ

Günümüzde yaşanan teknolojik gelişmeler, yaşamın birçok alanında farklı etkilere sebep olduğu gibi iletişimde de etkili olmuştur ve dijital iletişim ortamlarının hızla gelişmesine sebebiyet vermiştir. Bu değişim işletmelerin pazarlama faaliyetlerine de yansımıştır. Pazarlama alanında geleneksel pazarlamadan dijital pazarlamaya doğru bir dönüşüm meydana gelmiştir (Kotler & Keller, 2016). Geçmişte kitle iletişim araçlarıyla tek yönlü olarak iletilen mesajlar, bu dijital dönüşüm sayesinde çift yönlü hatta çok yönlü etkileşimlere imkân verecek şekilde değişmiştir (Jara vd., 2012, s. 27). 2021 Global Dijital Raporu'nda, dünya nüfusunun %66,6'lık kısmının mobil telefon kullanıcısı olduğu, %59,5'lik kısmının internet kullandığı, %53,6'lık bir kısmının da aktif olarak sosyal medyayı kullandığı görülmektedir. Türkiye nüfusunun ise %77,7'lik bir kısmının internet kullanıcısı ve %70,8'lik kısmının ise aktif sosyal medya kullanıcısı olduğu ortaya konmuştur. Ayrıca, raporda 16-64 yaş aralığında bulunan internet kullanıcısı bireylerin internette ortalama günlük 8 saat ve sosyal medyada ortalama 3 saat vakit harcadıkları görülmektedir (wearesocial.com, 2020). Sosyal medya kullanıcılarının sayısının her geçen gün artması, sosyal medya platformlarının işletmelerin pazarlama stratejileri açısından önemini arttırmıştır. Böylelikle sosyal medya platformları, pazarlama iletişimde kullanılan televizyon, radyo, gazete gibi kanalların yerine kullanılmaya başlanmıştır. Bunun neticesinde, geçmişte işletme içinde ya da işletme hesabına çalışan kişiler tarafından oluşturulan içerikler ve reklam kampanyaları yerini sosyal medyada içerik üretmek suretiyle katkı sağlayan tüketicilere bırakmıştır. Sosyal medyada, geleneksel

medyadan farklı olarak hedef tüketiciye bir mesaj iletmekten ziyade tüketiciyle mesaj oluşturmak söz konusudur (Gardner & Lehnert, 2016, s. 294). Sosyal medya kullanımının ve sosyal ağların üye sayılarının günden güne artması ve teknolojik aletler sayesinde bireylerin sosyal medya hesaplarına istedikleri yerde ve zamanda ulaşabilmeleri sosyal medyayı işletmeler için kritik düzeyde önemli hale getirmiştir (Aslan & Ünlü, 2016, s. 44). Sosyal medya pazarlamasında tüketicileri etkilemek için kullanılan en etkili yöntemlerden biri influencer pazarlaması (influencer marketing) uygulamalarıdır. Influencer pazarlaması sayesinde firmalar, pazarlama iletişimlerinde ücretsiz ürünler sundukları veya ödeme yaptıkları influencerlarla iş birliği yapmaktadırlar (Martínez-López vd., 2020, s. 583). Influencer pazarlama faaliyetleri elektronik oyunlardan kozmetiğe kadar birçok sektörde uygulanabilmektedir (Jiang vd., 2020, s. 334). Influencer pazarlama, banner reklamları, televizyon reklamları, açık hava reklamları gibi uygulamalara kıyasla maliyet avantajı bakımından işletmeler için daha faydalıdır (Ahmad, 2018, s. 24). Ayrıca, araştırmalar, algılanan fayda, ikna etme niyeti ve tüketici duygularının hepsinin, markaya yönelik tüketici tutumlarını etkilediğini göstermektedir (Wang & Jones, 2017). İşletmelerin influencer pazarlama faaliyetleri için en sık kullandığı sosyal medya platformlarından biri Instagram'dır. Instagram, tüm hesapların %39'unu oluşturan ve 15.000'den fazla takipçisi olan 500.000'den fazla aktif influenciara sahiptir. Bunların ortalama %81'inin 15.000 ila 100.000 kullanıcı arasında takipçisi vardır (Droesch, 2019, s. 1). Influencerların Instagram'da markalarla iş birliği içeren gönderi sayıları 2017-2019 yılları arasında %187,5'lik bir artış göstermiştir (Statista, 2019). Bu nedenle bu çalışmada, influencer pazarlama faaliyetlerinin başarısını belirlemede önemli bir ölçüt olan güven unsuru marka ve influencer güveni bakımından çok yönlü bir şekilde ele alınmıştır ve literatürdeki boşluk giderilmeye çalışılmıştır. Bu sayede hem literatüre hem de gelişmekte olan bu yeni pazarlama stratejisine yön verebilmek için pratiğe katkı sağlamak amaçlanmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Sosyal Medya Pazarlamasına Yönelik Tutum

Günümüzde internet dünyamızı ve günlük aktivitelerimizi yeniden şekillendirmektedir (Michopoulou & Moisa, 2019, s. 309). İnternetin artan popüleritesi, pazarlama iletişiminde tutundurma karması aracı olarak kullanılmasına yol açmıştır. İşletmeler, televizyon, gazete ve dergi gibi geleneksel iletişim biçimlerinin ötesine geçmiş ve giderek internet ve sosyal medya gibi daha yeni iletişim biçimlerini benimsemiştir (Irshad & Ahmad, 2019, s. 90). Sosyal medya, insanların arkadaşları ve aileleriyle iletişim kurmak, günlük yaşamlarıyla ilgili

güncellemeler, fotoğraflar ve videolar paylaşmak için kullandıkları sosyal paylaşım sitelerini ve mobil mesajlaşma uygulamalarını kapsayan bir platform olarak tanımlanmaktadır (Hawk vd., 2019, s. 67). Son yıllarda dünya, sosyal medya aracılığıyla üretilen ve paylaşılan bilgilerde artan bir büyümeye şahit olmuştur (Jabeur vd., 2018, s. 496). Tüketicilerin sosyal medya üzerinden reklam, marka sayfası vb. pazarlama içeriklerine maruz kaldıkları düşünüldüğünde, sosyal medyalı pazarlama ortamında tüketicilerin tutum, güven ve davranışsal niyetlerini etkileyen faktörlerin anlaşılması büyük önem taşımaktadır (Irshad & Ahmad, 2019; Wang vd., 2016). Ancak sosyal medya pazarlamasıyla ilgili olarak tüketicilerin motivasyonları hakkında yeterli bilgi birikiminin olmaması ve bu durumun sosyal medya pazarlama stratejilerinin etkinliğinin anlaşılmamasının ardındaki nedenlerden biri olduğu görülmektedir (Zhang & Mao, 2016, s. 156). Sosyal medya pazarlama ortamında tüketicilerin motivasyonları hakkında bilgi eksikliği vardır (Zhang & Mao, 2016, s. 233). Geçmiş çalışmalar, sosyal medya pazarlaması bağlamında tüketicilerin faydacı ve hedonik motivasyonlarına odaklanmıştır. Bunun yanı sıra, sosyal medya pazarlama ortamında güven yeterince incelenmemiştir (Wang vd., 2016, s. 35). Tüketicilerin tutumlarını, güvenini ve çevrimiçi satın alma niyetlerini etkileyen çok sayıda faktör vardır. Bunlardan biri de sosyal medya pazarlamasına yönelik tutumlarıdır (Irshad & Ahmad, 2019, s. 3). Bu amaçla bu çalışmada, influencer güvenilirliği (IG) ve marka güvenilirliği (MG) düzeyleri değişiklik gösterdiğinde influencerların Instagram marka paylaşımlarının, marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan marka değeri ve marka satın alma niyeti üzerindeki etkileri sosyal medya pazarlama faaliyetlerine yönelik tutum değişkeni de göz önünde bulundurularak incelenmektedir.

Tutumlar, insanların zihinlerini şekillendirebilir, bir şeyi sevip sevmemelerini sağlayabilir ve onları bir şeye doğru yaklaştırabilir ya da ondan uzaklaştırabilir. Böylece, insanların davranışları tutumlardan etkilenir ve benzer şeylere karşı oldukça tutarlı bir şekilde davranmalarını sağlar (Kotler & Keller, 2006, s. 194). İnsanlar, sosyal medya pazarlama faaliyetlerini ne kadar kullanışlı ve kullanımı kolay olarak algılasa, sosyal medya pazarlaması faaliyetlerine karşı o kadar olumlu tutum sergilemektedir (Cha, 2009, s. 85). Kişilerin sosyal medya pazarlamasına karşı olumlu tutum geliştirmesi marka farkındalığını arttırmakta ve markalara çeşitli faydalar sağlamaktadır. Bu nedenle işletmeler ve kurumlar marka farkındalığı oluşturmak için geleneksel iletişim araçlarının yanı sıra sosyal medyayı da kullanmaktadır (Kırcova & Enginkaya 2015, s. 97). Agozzino (2012, s. 192), sosyal medya pazarlama faaliyetlerinin marka farkındalığı oluşturmada önemli bir etkisi olduğunu ortaya

koymuştur. Dölek & Yaşar (2021, s. 805) üniversite öğrencileri üzerine yürüttükleri çalışmalarında sosyal medya pazarlama faaliyetlerinin marka farkındalığı üzerinde pozitif yönde etkisi olduğunu göstermiştir. Chen vd. (2011, s. 88) ise sosyal medya pazarlama faaliyetlerine yönelik olumlu tutumun, çift yönlü iletişim ve kişilerarası güven aracılığıyla marka tutumu üzerine olumlu etkisi olduğunu ileri sürmüştür. İşletmeler sosyal medya pazarlaması faaliyetleriyle kişiselleştirmeyi kullanarak marka farkındalığını ve marka güvenini arttırabilir ve bu durum satın alma niyetiyle sonuçlanır (Martin & Todorov, 2010, s. 63). Söylemez vd. (2017, s. 577) de Y kuşağı bireyler üzerine yürüttükleri çalışmalarında tüketicilerin sosyal medyaya yönelik tutumları ile satın alma niyetleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. Sosyal medya pazarlamasına ve sosyal medya iletişim araçlarına yönelik olumlu tutuma sahip olan tüketicilerin satın alma niyetinin de olumlu olacağı belirtilmektedir (Akkaya vd., 2017, s. 361).

2.2. Influencer Pazarlama

Influencer pazarlaması, günümüzde işletmeler tarafından gittikçe daha fazla benimsenen bir strateji olarak karşımıza çıkmaktadır (Lou & Yuan, 2019, s. 59). Sosyal medyanın eş zamanlı karşılıklı bilgi aktarımına olanak sağlaması zamanla bu platformda tüketicilerin fikirlerini, satın alma kararlarını etkileyecek kadar önemsedikleri influencerların ortaya çıkmalarına neden olmuştur. Günümüzde tüketiciler, satın alma karar aşamasında sosyal medyada ürünler ve markalar hakkında incelemeler yapmakta ve özellikle de etkileşim kurma imkanlarının olduğu influencerların ürünler ve markalar hakkındaki fikirlerinden önemli ölçüde etkilenmektedirler (Çalışır & Kılıç, 2018, s. 924). Influencer pazarlaması, sosyal platformlarda çok sayıda takipçisi olan, ünlü veya ünlü olmayan etkili kanaat önderlerinin sosyal platformlarda paylaşılan gönderileri kullanarak takipçilerini marka hakkında olumlu tutum ve davranış geliştirmeye teşvik etmesi için kullanılması şeklinde tanımlanabilir (Lou & Yuan, 2019, s. 62). Sosyal medyada içerik üretebilen, ürünlerle ilgili olarak bulunduğu önerileri dikkate alınan ve diğer insanların fikirlerini etkileyebilen kişilere influencer denir (Tuten & Salomon, 2013, s. 14). Influencer kavramını, sosyal medya platformlarında güçlü bir takipçi kitlesine sahip, ürettikleri içeriklere ilişkin fikirleri önemsenen kişiler olarak da tanımlamak mümkündür (Mert, 2018, s. 1313). Connolly (2017)'ye göre, bir influencer kendi alanında uzman, 10.000 kişiden fazla takipçisi olan ve ürünler hakkında aktif olarak bilgi paylaşıp, onları tanıtmaya yardımcı olmak için markalarla etkileşime giren kişidir. Influencerlar ürün onaylarının yanı sıra paylaştıkları içeriklerle de takipçilerinin sadakatini elde etmektedirler. Sosyal medyanın sunduğu bu doğrudan iletişim hattı, influencerları sosyal

sohbetler oluşturma, etkileşimi artırma ve nihayetinde bir izleyici kitlesi üzerinde trendler belirleme konusunda güçlendirmektedir (Mediakix, 2021). Sosyal medya, sosyal ağlar aracılığıyla takipçilerin arkadaşlarına ulaşmayı da mümkün kılarak daha geniş kitlelere mesaj iletme olanağı sağlamıştır. Bu nedenle bir markaya yönelik tüketici tutumlarını şekillendirmeye çalışan üçüncü taraf destekçiler olarak tanımlanan influencerların popülaritesi oldukça artmıştır (Freberg vd., 2011, s. 91). Influencer pazarlamanın dünya çapındaki pazar büyüklüğü 2017-2020 arasında yani yalnızca üç yılda 3 milyar dolarından 9,7 milyar ABD dolarına çıkarak üç kattan fazla artmıştır (Statista, 2021). Dünya çapında Instagram üzerinden yürütülen influencer pazarlama faaliyetlerinin hacmi ise 2018 yılında 1,3 milyar ABD doları iken 2020 yılında neredeyse bu rakamın iki katına çıkmıştır (Statista, 2021).

Influencer pazarlama, işletmelere ve markalara birçok yönden çeşitli avantajlar sunmaktadır. İnternet ortamında bireyler, reklamlardan bazı eklentileri, uygulamaları veya ücretli üyelikleri kullanarak kaçınabilmektedirler. Ancak sosyal medyada influencer pazarlaması sayesinde bu gibi önleyici araçlara takılmadan hedef kitleye rahatlıkla ulaşabilmek mümkündür. Geçmişte pazarlamacılar tüketicilerle çeşitli kitle iletişim araçlarını kullanarak iletişim kurabiliyorlardı. Günümüzde insanların televizyon izleme eğilimleri azalmış ve gazete, dergi gibi mecraları da online olarak takip etmeye başlamıştır (Can & Koz, 2018, s. 451). Influencerlar sayesinde, geniş bir kitleye yayılan ağızdan ağıza iletişim, işletmelerin kullandığı diğer pazarlama stratejilerinden daha yüksek ikna potansiyeline sahip olmasından dolayı çok daha etkilidir (Uzunoglu ve Kip, 2014, s. 594). Geleneksel reklamlarla influencerlar aracılığıyla yapılan reklamları kıyaslayan bir araştırmada, influencerlar aracılığıyla yapılan reklamların 11 kat daha fazla getiri sağlama imkânı sunduğu ortaya konmuştur (Woods, 2016, s. 7).

Influencer pazarlama, son zamanlarda ortaya çıkmış yeni bir pazarlama stratejisi olarak görülse de bu fikrin işleyişi geçmişe dayanmaktadır. Literatürde influencer pazarlamanın kökenine ilişkin iki farklı bakış açısı mevcuttur. Bunlardan ilki, influencerların pazarlamadaki etkisinin sosyal medyadaki ağızdan ağıza pazarlama (eWOM) iletişimine dayandığıdır. Online ağızdan ağıza pazarlamanın kaynağı olan “dijital kanaat önderleri” sosyal medya ve viral pazarlamanın da eklenmesiyle birlikte influencer (fenomen) olarak adlandırılmaya başlanmıştır (Sudha & Sheena, 2017, s. 16). İkincisi ise “reklamda ünlü kullanımı” ve “ürün yerleştirme” gibi stratejilerin influencer pazarlamanın yolunu açtığı şeklindedir. Influencer pazarlama, diğer pazarlama stratejileriyle ilişkili gibi görünse de elbette farklılıklar mevcuttur. İlk açıyı detaylandırmak gerekirse, pazarlama literatüründe tüketiciler arasındaki iletişimin ve eWOM'un geleneksel reklamcılıkla karşılaştırıldığında dahi satın alma niyeti üzerinde daha

güçlü bir etkiye sahip olduğu kanıtlanmıştır (Goldsmith & Clark, 2008, s. 318). Ağızdan ağıza pazarlamayı geleneksel tanıtım araçlarıyla kıyaslayan bir çalışmada, ağızdan ağıza pazarlamanın gazete ve dergi reklamlarından yedi kat, kişisel satış faaliyetlerinden dört kat, radyo reklamlarından iki kat daha fazla etkili olduğu ortaya konmuştur (Trusov vd., 2009, s. 93). Benzer bir diğer çalışma ise ağızdan ağıza pazarlama iletişim faaliyetlerinin gazete haberlerinden sekiz kat, doğrudan satış faaliyetlerinden dört kat ve radyo reklamlarından iki kat daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Goyette vd., 2010, s. 8). İşletmelerden gelen mesajların aksine, akranlardan ve kanaat önderlerinden gelen mesajlar tüketiciler tarafından daha inandırıcı kabul edilmektedir (Lu vd., 2014, s. 262). Sosyal medyanın ortaya çıkması ve ün kazanması, deneyimlerini ve düşüncelerini yaşlılarıyla paylaşan kişilerin sayısını artırmıştır. Gerçek deneyimlerin paylaşılmasındaki bu artış, insanların genellikle diğer insanların paylaşımlarını incelemesi ve fikirlerini takdir etmesi gerçeğinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle Instagram gibi sosyal medya platformlarında markaların tercihlerini paylaşmak çok kolaydır ve bu platformlar eWOM için uygun bir kanal haline gelmiştir. Bu sayede eWOM'un potansiyeli, geniş ölçüde fark edilmiştir ve kapsamı sosyal medyanın etkisiyle güçlü ve hızlı bir şekilde genişletilmiştir (De Veirman vd., 2017, s. 820). İşletmelerin tüketicilere mesaj iletme yollarından biri olan geleneksel reklamcılığın genel olarak insanlar üzerinde doğrudan bir etkisi olmayabilir ancak kanat liderleri mesajı topluma yayarken etki çıtasını yükseltebilir (Uzunoğlu ve Kip, 2014: 594). Sosyal medyanın insanlar arasındaki kullanımı yaygınlaştıkça dijital kanaat önderleri daha geniş kitlelere ulaşarak kişilerin tutum ve tercihlerini etkileyebilmişlerdir (Watts & Dodds, 2007, s. 448).

2.3. Influencer Güvenilirliği

Bir mesajın inandırıcılığında mesajın kaynağının güvenilirliği önemli bir unsurdur (Hovland & Weiss, 1951, s. 636). Geçmişte yapılan araştırmalarda, bir kaynağın ikna edici mesajlar üzerindeki etkisini ölçmek için kaynak güvenilirliği kullanılmıştır (Hovland & Weiss 1951; McGuire, 1985). Khamis vd. (2017, s. 193) influencerları yeni ünlü türleri olarak tanımlamaktadır. Reklamlarda oynayan ünlüler, ikna sürecinde genellikle mesaj kaynaklarının oynadığı rolün aynısını temsil eder. Bu açıdan bakıldığında influencerlar kaynak olarak değerlendirilmektedir (Shamli, 2019, s. 30). Bu nedenle bu çalışmada IG değerlendirilirken kaynak güvenilirliği göz önünde bulundurulmuştur. Literatürde kaynak güvenilirliğini ele alan birçok çalışma Ohanian (1990)'ın modelini kullanmıştır (Spry vd., 2011). Ohanian (1990, s. 42), kaynak güvenilirliği ölçeğinin alt boyutlarını; uzmanlık, güvenilirlik ve çekicilik oluşturmaktadır. Uzmanlık, onaylanmış ürünlerin etkili olabilmesi için en önemli boyuttur

(Daneshvary & Schwer, 2000, s. 210). Bilgi ve deneyim, uzmanlığın iki alt boyutudur (Ohanian, 1990, s. 43). Uzmanlık, bir ürün veya ürün kategorisi hakkında deneyim ve bilgi birikimine sahip olmak olarak tanımlanmaktadır (Zha vd., 2018, s. 230). Uzmanlık, bir kaynağın ürünle ilgili yeterliliğinin bir göstergesidir. Sporcuların veya doktorların meslekleriyle ilgili bir ürünü onaylamaları buna örnek olarak gösterilebilir. Güvenilirlik, alıcının iletilen mesajı kabul etme derecesiyle alakalıdır (Ohanian, 1990, s. 43). Reklamda kullanılan ünlünün doğruluğu, dürüstlüğü ve inanırlılığı ve samimi olması güvenilirlik olarak yorumlanabilir (Erdoğan, 1999, s. 300). Facebook'un CEO'su Mark Zuckerberg, "İnsanlar insanları etkiler. Hiçbir şey insanları güvenilir bir arkadaşın tavsiyesinden daha fazla etkilemez. Güvenilir bir tavsiye insanları en iyi televizyon reklamından daha fazla etkiler" demiştir (Story, 2018). Çekicilik ise, genellikle ilk izlenimin önemli bir yönü olarak kabul edilir (Ohanian, 1990, s. 44). Bir kişi, zarif, güzel ve şık olarak algılanıyorsa o kişi çekicidir (Amos, 2008, s. 215). Çekicilik, bazı sektörlerde (moda-kozmetik vb.) fiziksel çekicilik olarak yorumlanmaktadır (Djafarova & Trofimenko, 2019, s. 1438). Sosyal medyada çekiciliği fiziksel çekicilikten çok sosyal çekicilik takip etmektedir. Sosyal medya hesaplarında kendilerine ait herhangi bir fiziksel görsele sahip olmasalar da influencerların çekici görüldüğü ortaya konmuştur (Edwards vd., 2013, s. 14). Tüketiciler, markaların oluşturduğu bilgilere şüpheyle yaklaşırken, güvenilir çevrimiçi kaynaklardan elde edilen bilgiler tüketicilerin şüphe ve satın alma riskini azaltmaktadır. Tüketicilerin sosyal medyadaki influencerlara neredeyse arkadaşlarına güvendikleri kadar güvendikleri bilinmektedir (Lou & Yuan, 2019, s. 70). Bu nedenle, satın alma kararlarını etkilemek için markaların tüketiciler tarafından güvenilir olarak algılanan influencerları kullanması önemlidir. Literatürde birçok çalışma bu kanıtı destekler nitelikte sonuçlar ortaya koymaktadır. Örneğin bazı çalışmalar, influencer güvenilirliğinin tüketici satın alma niyeti, marka güveni veya her ikisi üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir (Shamli, 2019; Sokolova & Kefi, 2020). Benzer şekilde Schapers (2013, s. 53) ve Messiaen de (2017, s. 28) Instagram'da tanıtım faaliyetlerinde bulunan influencerların güvenilirliğinin tüketicilerin marka satın alma niyetlerini olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuştur.

Literatürde influencer güvenilirliğinin marka tutumu üzerine etkisini ortaya koyan araştırmalar da mevcuttur. Bazı çalışmalar, kaynak güvenilirliğinin üç boyutunun marka tutumu üzerine etkilerini incelemiştir. Bu çalışmaların bazılarında (Munnukka vd., 2016, s. 182; Wang & Scheinbaum, 2017, s. 9) kaynak güvenilirliğinin tüm boyutlarının marka tutumu üzerinde etkisi olduğu, bazılarında da (Amelina & Zhu, 2016, s. 232; Wang & Scheinbaum,

2017, s. 10) yalnızca çekicilik ve güvenilirlik boyutlarının marka tutumunu etkilediği görülmüştür. Bazı çalışmalar ise (Seiler & Kucza, 2017, s. 1) yalnızca güvenilirlik boyutunun marka tutumunu etkilediğini göstermiştir. Buna paralel olarak bazı araştırmalarda influencer güvenilirliğinin marka tutumunu olumlu yönde etkilediği belirtilmiştir (Messiaen, 2017, s. 28; Schapers, 2013, s. 53). Literatürde yapılan çalışmalar influencer güvenilirliğinin tüketicilerin markaya yönelik tutumları, algıladıkları marka değeri, marka farkındalığı ve satın alma niyeti üzerindeki etkilerini ölçmüştür. Markaların influencer pazarlamayla ulaşmak istediği hedeflerin ortaya konduğu bir çalışmada, işletmelerin influencer pazarlamayı kullanmalarının en önemli iki nedeninin marka farkındalığı (%32,1) ve satışa dayalı kampanyalar (%30,1) oluşturmak olduğu görülmektedir (Creatorden, 2020). Influencer güvenilirliğinin marka farkındalığı üzerine olumlu etkisini çeşitli çalışmalar ortaya koymuştur (Lou & Yuan, 2019, s. 58; Gunawan vd., 2021, s. 603). Newberry (2018) ise, marka farkındalığını artırma konusunda bir influencerla yapılan iş birliğinin bir ünlüyle yapılan iş birliğinden dört kat daha fazla etki sağlayabileceğini vurgulamıştır.

Djafarova & Rushworth (2017, s.6) tarafından yapılan çalışmada, Instagram kullanıcısı olan genç kadınların satın alma kararlarında influencerların ve geleneksel ünlülerin etkisi araştırılmıştır. Araştırma sonucunda Instagram kullanıcısı olan genç kadınların satın alma kararlarında influencerların geleneksel ünlülere göre daha etkili olduğu görülmüştür (Djafarova & Rushworth, 2017, s. 5). Zauner vd. (2012, s. 687) ünlü bir voleybol takımına sponsorluk yapan bir markaya ilişkin voleybol takımının sosyal medya takipçileri üzerine yürüttükleri çalışmalarında, influencer güvenilirliğinin potansiyel müşteriler üzerinde algılanan marka değerini arttırdığını ortaya koymuştur. Lee & Watkins (2016, s. 5756), lüks markaları YouTube kanallarında tanıtan influencerların tüketicilerin algılanan marka değerini ve satın alma niyetlerini olumlu yönde etkilediğini göstermiştir. Influencerlar tarafından paylaşılan markaya dair içerikler algılanan marka değerini yükselterek, hedef kitlede tüketme isteği uyandırmaktadır. Vidyanata vd. (2018, s. 402), bir giyim markasının Instagram hesabının takipçisi olan 20-35 yaş arasındaki kadınlar üzerinde yürüttükleri çalışmalarında influencerların marka tutumunu ve marka güvenilirliğini geliştirdiğini ve bunun da satın alma niyetini arttırdığını göstermiştir. Çetin & Öziç (2020, s. 157) ise, diğer çalışmalardan farklı olarak tüketicilerin satın alma kararı öncesinde fenomenlere ait içerikleri incelediklerini ancak satın alma aşamasında bu içerikleri dikkate almadıklarını ortaya koymuşlardır.

2.4. Marka Güvenilirliği

Marka güvenilirliği, bir markanın sunduğu bilgilerin güvenilirliğine olan tüketici inancını yansıtmaktadır. Marka güvenilirliği, tüketiciler tarafından bir markanın vaat ettiklerini daimi olarak yerine getirebilme yeteneğine (uzmanlığa) ve istekliliğine (güvenilirliğe) sahip olarak algılanması şeklinde tanımlanabilir (Martín-Consuegra vd., 2018, s. 239). Bir markanın güvenilirliği ve uzmanlığı, marka tarafından gerçekleştirilen geçmiş pazarlama eylemlerinin kümülatif etkilerine dayanmaktadır. Bu nedenle, tüketiciler güvenilirliği yüksek markalara ilişkin satın alma karar sürecinde daha az risk algılamakta ve daha az bilgi toplamaktadır (Martín-Consuegra vd., 2018, s. 240). Buna göre, marka güvenilirliği, bir işletmenin tüm imajına katkıda bulunan önemli bir faktördür (Erdem & Swait, 2004, s. 192). Marka güvenilirliği, tüketici marka satın alma kararlarını etkileyen en önemli faktörlerden biridir (Spry vd., 2011, s. 885). Marka güvenilirliği, işletmeden işletmeye (Ashnai vd., 2016, s. 132) ve işletmeden tüketiciye ilişkilerde (Wang vd., 2016) temel bir unsur olarak kabul edilebilmektedir. Bazı çalışmalar, marka güvenilirliğinin tüketicinin markaya yönelik tutumunu etkilemede önemli bir değişken olduğunu göstermiştir (Aziz vd., 2019, s. 83). Sosyal medyanın belirsiz doğası nedeniyle, güvenilirlik, tüketicilerin markaya yönelik tutumunun doğrudan bir belirleyicisi olarak tanımlanmıştır (Al-Debei vd., 2015, s. 712). Dolayısıyla, yüz yüze etkileşim olmadığı için tüketicilerin sosyal medya pazarlamasına yönelik tutumlarını olumlu yönde etkilemek için sosyal medya ortamında güvenilirliğin var olmasının önemli olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır (Irshad & Ahmad, 2019, s. 5).

Marka güvenilirliği, bir işletmeyi değerlendirmek için gereken bilişsel çabayı azaltabileceğinden, tüketicilere karar verme kolaylığı sağlamaktadır. Dolayısıyla marka güvenilirliği tüketicilerin satın alma niyetini etkileyen bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Li vd., 2011, s. 58). Marka güvenilirliği ve algılanan marka değeri arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır ve bu ilişki marka satın alma niyetine aracılık etmektedir (Spry vd., 2011, s. 882). Mirabi & Lajavardi (2016, s. 146), kaynak güvenilirliğinin marka güvenilirliği ve algılanan marka değeri üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında bu üç değişken arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Pappu & Queste (2016, s.2) ise ünlü güvenilirliği ve marka güvenilirliğinin algılanan marka değeri üzerine etkisini değerlendirmişlerdir. Çalışmanın sonucunda ünlü güvenilirliğinin, marka güvenilirliğinin aracılık etkisiyle algılanan marka değeri üzerinde dolaylı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür.

3. METODOLOJİ

3.1. Araştırma Tasarımı

Araştırmada kullanılan iki bağımsız değişken çerçevesinde 2 (influencer güvenilirliği (IG): yüksek–düşük) x 2 (marka güvenilirliği (MG): yüksek–düşük) 4 farklı senaryo oluşturulmuş ve SMPT kontrol değişkeni olarak belirlenmiştir. Her bir senaryo için 10 birim örnek toplanarak ön testler gerçekleştirilmiştir. IG yüksek ve düşük senaryoları için iki farklı Instagram profili oluşturulmuştur. Herhangi bir etik ihlale neden olmamak amacıyla profil isimleri ve profilleri kurgulanmıştır. Oluşturulan Instagram kullanıcı profili kullanıcı profil resmi için www.freepik.com internet adresinden telif hakkı bulunmayan bir erkek resmi seçilmiştir. Kullanıcı ismi seçilirken de Türkiye’de en sık kullanılan isim ve soy isim tercih edilmiştir (TÜİK, 2022). Buna göre kullanıcı adı Ali Yılmaz olarak belirlenmiştir. Kullanıcı güvenilirliğinin manipülasyonuna yönelik ise hem mavi tik etkisinin (onay rozetine sahip kullanıcıların) ön plana çıkartılabilmesi amacıyla kurgulanan profile mavi onay tiki eklenerek onaylı bir Instagram profili oluşturulmuştur. Mavi tik Instagram tarafından ilgili hesabın yanında görünen bir işarettir. Bu işaret bir hesabın tanınmış bir kişi, marka veya ünlü bir kişiye ait olduğunun Instagram tarafından onaylandığını gösteren bir onay rozeti olarak görev görmektedir. Mavi tik veya diğer adıyla doğrulanmış kullanıcı rozetine sahip profiller diğer kullanıcılar tarafından rahatlıkla tanınabilmelerine yardımcı olmaktadır. Bunun yanı sıra profil takipçi sayısının kullanıcılar tarafından güvenilirliğin diğer bir göstergesi olarak görülmesi sebebiyle yüksek güvenilirliğe sahip profil takip edilen sayısı 568 kişi takipçi sayısı 1,7 milyon ve paylaşım sayısı 879 olarak kurgulanmıştır. Diğer taraftan düşük güvenilirliğe sahip profile mavi tik kullanılmamış, takip edilen sayısı 9568 kişi takipçi sayısı 5673 kişi ve paylaşım sayısı 179 olarak kurgulanmıştır. Burada takip edilen sayısı takipçi sayısından kasıtlı olarak yüksek tutulmuştur. Senaryolarda kullanılan bir diğer değişken olan MG konusunda ise pazar payları ve Instagram profillerinin bulunup bulunmadığı göz önünde bulundurulmuştur. GlobalStats (2021) verilerine göre Samsung %43,49’lük pazar payıyla Türkiye akıllı telefon pazarında lider konumundayken, Reeder ise %0,23’lük bir pazar payına sahiptir. Dolayısıyla bu araştırmada MG yüksek olan markayı temsilen Samsung, MG si düşük olan markayı temsilen ise Reeder kullanılmıştır. Senaryolarda sunulan ipuçlarında da doğrudan ilgili markaların Instagram profil ekran görüntüleri kullanılmıştır. Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu tarafından araştırma varsayımlarının test edilmesi için verilerin toplanmasında kullanılan anket aracı ve araştırma incelenmiş ve 2021-8 toplantı ve 08/11/2021 tarihli kararına göre etik açıdan uygun bulunmuştur.

Günümüzde birçok sosyal medya aracı kullanılmasına karşın Türkiye’de en çok tercih edilen sosyal medya araçları Türkiye Cumhuriyeti İletişim Başkanlığı’nın Sosyal Ağ Haritası Projesi kapsamında ortaya konulmuştur. Buna göre Türkiye’deki kullanıcıların en çok tercih ettiği sosyal medya platformları Whatsapp %77, Instagram %74, Youtube %63, Twitter %41, Telegram %18, Facebook/Messenger %17, TikTok %12, Bip %9 olarak sıralanmaktadır (Sosyalağharitası, 2021). Bu veriler kapsamında, araştırmanın Instagram sosyal medya ağı kullanıcılarına yönelik kurgulanmasının daha uygun olacağı değerlendirilmiştir. Elde edilen veriler çerçevesinde araştırmaya katılan kullanıcıların bir veya birkaçının farklı sosyal medya aracının yanı sıra Instagram kullanıcısı olduğu tespit edilmiştir. Basit rasgele örneklem yöntemiyle toplam 324 katılımcıdan çevrimiçi anket aracılığıyla araştırma verileri toplanmıştır. Katılımcılar tarafından eksik veya tamamlanmamış olan 16 anket veri setinden çıkartılmış ve 308 veri araştırmaya dahil edilmiştir.

3.2. Demografik Özellikler

Katılımcıların %45,1’i erkeklerden oluşurken kadın katılımcıların oranı ise %54,9 dur. Araştırma örnekleminde yer alan katılımcılar yaşlarına göre incelendiğinde ise 18-24 yaş grubuna ait olanlar %58,8 oranıyla ilk sırada yer alırken daha sonra sırasıyla 25-29 yaş grubu %14,6, 35-39 yaş grubu %11,7, 30-34 yaş grubu %6,8, diğer yaş grubunda yer alanların oranı ise %8,1 olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların %39,9’u ön lisans mezunları oluştururken, %33,4’ü ise ön lisans mezunu olduğu saptanmıştır. Örnekleminde yer alan bireylerin %14,3’ünü yüksek lisans mezunları, %10,7’si lise mezunu ve %1,6’sını ise ilköğretim mezunları oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan bireyler gelir grupları açısından incelendiğinde genel olarak 2801 TL ve altı gelir grubunun %52,6 oranında olduğu tespit edilirken, sırasıyla 2801-5100 TL %19,8, 5101-7400 TL %13,6, 7401-9700 TL %7,8 ve 9701 TL ve üzeri gelir grubuna ait olanların oranının ise %6,2 olduğu gözlemlenmiştir. Katılımcıların %31,2’si 3 ila 4 saat sosyal medyada zaman harcamakta iken %30,8’i 1-2 saat arasında, %13,6’sı 1 saat veya daha az, %13,3’ü 5-6 saat, %11’i ise 6 saat ve üzerinde zaman harcadıklarını beyan etmişlerdir. Bunun yanı sıra katılımcıların %16,9’u kendilerini sosyal medya içerik üreticisi olarak tanımlamaktadırlar. Araştırmaya katılan katılımcılar Instagram uygulamasından sonra en çok %64,6 oranında Youtube, %32,1 Twitter, %19,5 Facebook, %16,2 Snapchat, %14,3 Pinterest, %11,7 Ekşisözlük, %10,4 Tiktok uygulamalarını kullandıkları gözlemlenmiştir.

3.3. Araştırma Varsayımları

Sosyal medya pazarlamasına yönelik tutum, influencer pazarlama, influencer güvenilirliği ve marka güvenilirliği ile ilgili literatür taraması çerçevesinde geliştirilen araştırma varsayımları aşağıda verildiği gibidir.

H₁: Yüksek güvenilirliğe sahip influencer tarafından yapılan sosyal medya paylaşımının düşük güvenilirliğe sahip influencer tarafından yapılan paylaşıma kıyasla (a) marka farkındalığı, (b) markaya yönelik tutum, (c) algılanan marka değeri, (d) marka satın alma niyeti üzerinde daha olumlu bir etkiye sahiptir.

H₂: Yüksek güvenilirliğe sahip marka tarafından yapılan sosyal medya paylaşımının düşük güvenilirliğe sahip marka tarafından yapılan paylaşıma kıyasla (a) marka farkındalığı, (b) markaya yönelik tutum, (c) algılanan marka değeri, (d) marka satın alma niyeti üzerinde daha olumlu bir etkiye sahiptir.

H₃: Farklı influencer güvenilirlik düzeylerinin (yüksek-düşük) farklı marka güven seviyeleriyle (yüksek-düşük) etkileşimleri değerlendirildiğinde (a) marka farkındalığı, (b) markaya yönelik tutum, (c) algılanan marka değeri, (d) marka satın alma niyeti üzerinde farklılık göstermektedir.

H₄: Sosyal medya pazarlama faaliyetlerine yönelik tutumun (a) marka farkındalığı, (b) markaya yönelik tutum, (c) algılanan marka değeri, (d) marka satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisi vardır.

3.4. Araştırma Yönetimi

Çalışmanın amacı farklı IG ve MG düzeylerinin Instagram üzerinde gerçekleştirilen markaya yönelik Instagram paylaşımlarının kullanıcılar üzerindeki etkisi, SMPT değişkeni de göz önünde bulundurularak; marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan marka değeri ve marka satın alma niyeti üzerindeki etkileri incelemektir. Dolayısıyla bu çerçevede kurgulanan 4 farklı senaryo mevcuttur. Senaryolar bağımsız değişkenler olan MG ve IG çerçevesinde oluşturulmuştur. Bu değerlendirmeler çerçevesinde araştırmada kullanılan senaryolar: (1) yüksek güvenilirliğe sahip influencerın yüksek güvenilirliğe sahip markaya yönelik paylaşım yapması durumu, (2) yüksek güvenilirliğe sahip influencerın düşük güvenilirliğe sahip markaya yönelik paylaşım yapması durumu, (3) düşük güvenilirliğe sahip influencerın yüksek güvenilirliğe sahip markaya yönelik paylaşım yapması durumu, (4) düşük güvenilirliğe sahip influencerın düşük güvenilirliğe sahip markaya yönelik paylaşım yapması, durumlarından oluşmaktadır. Her bir senaryoya yönelik örneklem toplanırken basit

rastgele örneklem kullanılmış olup her bir senaryoya yönelik toplanılan örneklemin analizin güvenilirliği açısından mümkün olduğunda birbirlerine eşit olması durumu göz önünde bulundurulmuştur. Bağımsız değişkenlerin oluşturulan senaryolar çerçevesinde farklılık gösterdiği, bağımlı değişkenler ve kovaryans değişkeninin ise sabit tutulduğu 4 farklı anket formu oluşturulmuştur. Katılımcılara oluşturulan bu 4 farklı senaryodan bir tanesi rastgele sunulmuştur. Katılımcılardan ilgili senaryolar çerçevesinde sunulan Instagram influencer profili, marka profili ve influencer tarafından markaya yönelik paylaşımları göz önünde bulundurularak ilgili markaya yönelik marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan marka değeri ve marka satın alma niyetiyle ilgili sorular yöneltmiş ve her bir senaryo için katılımcıların SMPT leri ölçümlenmiştir. Araştırma kapsamında kurgulanan senaryolar ve elde edilen örneklem büyüklükleri Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Araştırma Senaryoları ve Örneklem Büyüklükleri

Marka güvenilirliği (MG)				
		Düşük	Yüksek	Toplam
İnfluencer güvenilirliği (IG)	Düşük	İnfluencer Güvenilirliği Düşük- Marka Güvenilirliği Düşük (80)	İnfluencer Güvenilirliği Düşük- Marka Güvenilirliği Yüksek (74)	154
	Yüksek	İnfluencer Güvenilirliği Yüksek- Marka Güvenilirliği Düşük (75)	İnfluencer Güvenilirliği Yüksek- Marka Güvenilirliği Yüksek (79)	154
Toplam		155	153	308

Araştırmanın bağımsız değişkenlerinin ölçümünde kullanılan ölçekler değerlendirildiğinde; IG ölçümünde 4 madde Ohanian (1990)’ın çalışmasından uyarlanarak kullanılmıştır ($\alpha=0,94$, $M=4,29$, $SD=6,45$). MG ye yönelik ölçüm ise Delgado-Ballester, Munuera-Aleman & Yague-Guillen (2003) ve Koschate-Fischer & Gartner (2015)’in çalışmalarından uyarlanan 4 maddeyle ölçülmüştür ($\alpha=0,94$, $M=4,48$, $SD=5,83$). Ölçeklerin değerlendirilmesinde 7’li likert (1=hiç katılmıyorum, ... 4=kararsızım, ..., 7=tamamen katılıyorum) ölçek kullanılmıştır. Bağımlı Değişkenlerin ölçümünde kullanılan ölçekler genel olarak farkındalığı 4 madde ($\alpha=0,87$, $M=5,13$, $SD=2,59$) (Yoo & Donthu, 2001; Netemeyer, Krishnan vd., 2004), markaya yönelik tutum 3 madde ($\alpha=0,77$, $M=5,11$, $SD=1,72$) (Spears & Singh, 2004), algılanan marka değeri 5 madde ($\alpha=0,87$, $M=5,05$, $SD=2,96$) (Sweeney & Soutar, 2001; Fazal-e-Hasan vd., 2018), marka satın alma niyetinin ölçümünde 4 madde ($\alpha=0,91$, $M=4,76$, $SD=3,21$) (W.-N. Lee vd., 2005) kullanılmıştır. Araştırmanın kontrol değişkeni olan sosyal medya pazarlamaya yönelik tutumunu ölçmeye yönelik olarak 5 madde ($\alpha=0,80$, $M=5,26$, $SD=3,04$) Akar & Topçu (2011)’in çalışmalarından uyarlanmıştır.

4. BULGULAR

Araştırmada kullanılmak üzere uyarlanan ölçeklerin geçerliliğini ve güvenilirliğini sınamak amacıyla, keşfedici faktör analizi ve güvenilirlik analizleri gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen keşfedici faktör analizi sonucu elde edilen bulgular çerçevesinde sosyal medya pazarlamasına yönelik tutum ölçeğinde yer alan SMPT1 ve SMPT5 maddelerinin faktör yüklerinin 0,7'den düşük olması ve diğer faktörlerle çapraz yüklenmesinden dolayı analiz dışında bırakılmıştır (Hair vd., 2010). Elde edilen nihai keşfedici faktör analizi ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. Keşfedici Faktör Analizi

Değişkenler	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans	Cronbach's Alpha (α)
IG1		0,849	
IG2	İnfluencer Güvenilirliği (IG)	0,859	0,949
IG3		0,848	
IG4		0,868	
MG1		0,856	
MG2	Marka Güvenilirliği (MG)	0,834	0,943
MG3		0,852	
MG4		0,854	
MF1		0,805	
MF2	Marka Farkındalığı (MF)	0,796	0,922
MF3		0,781	
MF4		0,803	
MYT1		0,832	
MYT2	Markaya Yönelik Tutum (MYT)	0,802	0,887
MYT3		0,787	
AMD1		0,812	
AMD2	Algılanan Marka Değeri (AMD)	0,814	0,940
AMD3		0,811	
AMD4		0,810	
AMD5		0,801	
MSN1		0,859	
MSN2	Marka Satın Alma Niyeti (MSN)	0,854	0,939
MSN3		0,849	
MSN4		0,812	
SMPT2		0,813	
SMPT3	Sosyal Medya Pazarlama Faaliyetlerine Yönelik Tutum (SMPT)	0,830	0,785
SMPT4		0,841	

Keşfedici faktör analizi sonuçlarına göre bu araştırma için kullanılan ölçeklerin genel olarak açıklama gücü ve birbirleri aralarındaki tutarlılıkları yüksektir. Bunların yanı sıra tüm ölçeklerin güvenilirlik seviyeleri kabul edilen düzeyin üzerinde olduğu bulunmuştur (Malhotra, 2019).

4.1. Manipülasyon Kontrolü

Araştırma varsayımlarının bağımsız değişkenleri olan IG ve MG değişkenleri manipülasyon açısından başarılı olup olmadığı bağımsız örneklem t-testiyle sınanmıştır. Bağımsız örneklem t-testine göre IG değişkeni grupları arasında anlamlı bir farklılık ($F(1, 306) = 120,369$, $t=21,96$, $p<0,001$) gözlemlenmiştir. Yüksek güvenilirliğe sahip olan influencer profili ($M=5,55$) katılımcılar tarafından düşük güvenilirliğe sahip olan influencer profiline ($M=3,03$) göre daha güvenilir bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde MG ye yönelik gerçekleştirilen manipülasyon da başarılı ($F(1, 306) = 5,016$, $t=31,72$, $p<0,05$) olmuştur. Bağımsız örneklem t-testi MG leri arasında anlamlı bir farklılık olduğunu göstermektedir. Bu çerçevede incelendiğinde katılımcılar tarafından yüksek güvenilirliğe sahip olan marka ($M=5,01$) düşük güvenilirliğe sahip olan markaya ($M=3,21$) göre daha güvenilir olarak algılanmıştır.

IG ve MG nin marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan değer ve marka satın alma niyeti üzerindeki etkisi SMPT nin bağımsız değişkenler üzerindeki etkisi kontrol altında tutularak çoklu kovaryans analiziyle (MANCOVA) incelenmiştir (Hair vd., 2010). İki yönlü MANCOVA analizi uygulanan bu çalışmada SMPT kontrol değişkeni olarak belirlenmiştir. Hipotez testlerine geçilmeden önce MANCOVA analizi ön koşulları değerlendirilmiştir. Bağımlı değişkenlerin ait oldukları grupların eşit büyüklüklerde olması durumunda çok değişkenli normallikten sapma olasılığının da azaldığı düşünülmektedir. Bununla birlikte çarpıklık ve basıklık değerlerinin düşük değerler almasının doğrusallık açısından bir sorun oluşturmayacağı öne sürülmektedir (Tabachnick & Fidell, 2013, s. 362). Ayrıca örneklem büyüklüğünün 300 ve üzeri olması durumunda Kolmogorov-Smirnov testinin güvenilir olmayacağı dolayısıyla çarpıklık ve basıklık değerlerinin normal dağılımının incelenmesinde daha uygun olacağı ve varsayımların testinde Shapiro-Wilk değerlerinin değerlendirilmesinin güvenilir sonuçlar vermeyeceği düşünülmektedir (Brown, 2015). Bu araştırmanın örneklem büyüklüğünün 308 olması göz önünde tutularak, bağımlı değişkenlerin normallik varsayımlarının testi için çarpıklık ve basıklık değerlerinin önerilen +1.5 ve -1.5 aralığında olup olmadıkları incelenmiştir (Tabachnick & Fidell, 2013). Elde edilen bulgulara göre marka farkındalığı (Skew=0,009-Kur=1,021), markaya yönelik tutum (Skw=-0,269-Krt=-0,186), algılanan marka değeri (Skew=0,252-Kur=-0,956), marka satın alma niyeti (Skw=-0,011-Krt=-0,840) değişkenleri normal dağılım koşunu sağlamaktadır.

Grupların örneklem büyüklerinin birbirine çok yakın olması ve Box's M kovaryans matrisi eşitliği testi $F=1,355$, sig. =0,093, $p>0,05$ sonuçlarına göre kovaryans matrisinin homojen

olduğu kabul edilmiştir (Tabachnick & Fidell, 2013, s. 254). Bağımlı değişkenlerin Leven's hata terimlerinin varyanslarının eşitlik testi sonuçlarına bakıldığında marka farkındalığı F (3,304) =1,719, sig. =0,163, p>0,05), markaya yönelik tutum F (3,304) =1,670, sig. =0,174, p>0,05), algılanan marka değeri F (3,304) =1,953, sig. =0,121, p>0,05), marka satın alma niyeti F (3,304) =0,695, sig. =0,46, p<0,05) dir. Test sonuçları çerçevesinde bağımsız değişkenlerin kovaryans değişkeniyle doğrusallık ilişkisinin incelenmesinde Wilks' (λ) lambda değeri kullanılmıştır. Kovaryans değişkeni olan SMPT ile bağımsız değişkenler olan IG ve MG arasında çok değişkenli test sonucu regresyon eğrilerinin homojen olduğu varsayımı kabul edilmiştir.

4.2. Hipotez Testleri

Araştırma varsayımlarının sınanmasında MANCOVA analizi kullanılmıştır. Analiz SPSS 23 istatistik programıyla gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede tam faktöriyel modelin çok değişkenli test sonuçları Tablo 3'te gösterildiği gibidir. Bağımsız değişkenler ve kontrol değişkeni olarak belirlenen kovaryans değişkenlerinin çok değişkenli test sonuçlarına göre bağımlı değişkenler arasında farklılık bulunduğunu (p<0,05) göstermektedir. İlgili değerler incelendiğinde kovaryans değişkeni olan SMPT derecesinin genel olarak bağımsız değişkenler üzerinde farklılık gösterdiği F (4,300) = 2,94, P<0,05, λ =0,962, Kısmi Eta Katsayısı =0,038) anlaşılmaktadır.

Tablo 3. Çok Değişkenli Testi Sonuçları

Etki	Wilks' Lambda (λ)	F	Hipotez df	Hata df	p- değeri	Kısmi eta kare katsayısı
SMPT	0,962	2,94	4,0	300,0	0,021	0,038
IG (A)	0,305	170,74	4,0	300,0	<0,001	0,695
MG (B)	0,220	266,22	4,0	300,0	<0,001	0,780
A x B	0,891	9,192	4,0	300,0	<0,001	0,109

Bağımsız değişkenler olan IG F (4,300) = 170,743, P<0,05, λ =0,305, Kısmi Eta Katsayısı =0,695), MG F (4,300) = 266,211, P<0,05, λ =0,220, Kısmi Eta Katsayısı =0,780) bağımsız değişkenler arasında farklılık göstermektedir. İnfluencer güvenilirliği ve MG nin etkileşiminin de F (4,300) = 9,192, P<0,05, λ =0,891, Kısmi Eta Katsayısı =0,109) bağımsız değişkenler üzerinde etkilidir. Araştırma varsayımlarının test edildiği MANCOVA analizi sonuçları Tablo 4'te gösterilmektedir. Elde edilen sonuçlar çerçevesinde hipotez testleri gerçekleştirilmiştir. IG nin algılanan marka değeri F (1,303) =321,426, p<0,001, marka farkındalığı F (1,303) =0,029, p>0,05, markaya yönelik tutum F (1,303) =10,430, p<0,001, marka satın alma niyeti F (1,303) =42,514, p<0,001 üzerinde istatistiksel bir anlamlılığa sahiptir. İnfluencer güvenilirliği yüksek olan kullanıcıyla IG düşük olan kullanıcıların Instagram paylaşımları

kıyaslandığında marka değeri ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,311$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,363$), marka farkındalığı ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,811$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,182$), markaya yönelik tutum ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,706$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,549$) ve marka satın alma niyeti ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,270$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,536$) üzerindeki daha olumlu etkiye sahiptir. Elde edilen bu sonuçlar doğrultusunda H_{1a} , H_{1b} , H_{1c} , H_{1d} hipotezleri desteklendiği gözlemlenmiştir. Instagram paylaşımında yer alan markanın MG bağımsız değişken olarak değerlendirildiğinde algılanan marka değeri $F(1,303)=328,431$, $p<0,001$, marka farkındalığı $F(1,303)=0,631,230$, $p<0,001$, marka satın alma niyeti $F(1,303)=128,132$, $p<0,001$, markaya yönelik tutum $F(1,303)=157,943$, $p<0,001$ üzerinde istatistiksel bir anlamlılığa sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Instagram paylaşımında yer alan MG nin yüksek olması durumu MG düşük olduğu durumla kıyaslandığında algılanan marka değeri ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,279$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,395$), marka farkındalığı ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,247$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,747$), markaya yönelik tutum ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,737$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,519$) ve marka satın alma niyeti ($M_{\text{düşük güvenilirlilik}}=4,515$, $M_{\text{yüksek güvenilirlilik}}=5,292$) üzerinde istatistiksel anlamlı olumlu bir etkiye sahiptir. Bu bulgular dahilinde H_{2a} , H_{2b} , H_{2c} , H_{2d} hipotezlerinin desteklendiği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 4. MANCOVA Analizi Sonuçları

Bağımsız ve Kontrol Değişkenleri	Bağımlı Değişkenler	Tip III kareler toplamı	Ort. Karesi	F değeri	p-değeri	Kısmi eta katsayısı
SMPT	Marka Farkındalığı	0,007	0,007	0,029	0,865	0,000
IG (A)		9,799	9,799	42,514	<0,001	0,123
MG (B)		145,490	145,490	631,23	<0,001	0,676
A x B		0,117	0,117	0,509	0,476	0,002
Hata		69,838	0,230			
SMPT	Markaya Yönelik Tutum	2,610	2,610	10,43	0,001	0,033
IG (A)		50,596	50,596	202,16	<0,001	0,400
MG (B)		39,529	39,529	157,94	<0,001	0,343
A x B		2,394	2,394	9,565	0,002	0,031
Hata		75,832	0,250			
SMPT	Algılanan Marka Değeri	0,785	0,785	3,203	0,074	0,010
IG (A)		78,823	78,823	321,42	<0,001	0,515
MG (B)		80,541	80,541	328,43	<0,001	0,520
A x B		4,466	4,466	18,213	<0,001	0,057
Hata		74,304	0,245			
SMPT	Marka Satın Alma Niyeti	0,241	0,241	0,790	0,375	0,003
IG (A)		114,114	114,114	374,71	<0,001	0,553
MG (B)		39,020	39,020	128,13	<0,001	0,297
A x B		0,510	0,510	1,675	0,197	0,005
Hata		92,274	0,305			

IG ve MG değişkenlerinin etkileşimi marka farkındalığı $F(1,303)=0,509$, $p>0,05$ ve marka satın alma niyeti $F(1,303)=1,675$, $p>0,05$ üzerinde istatistiksel bir anlamlılığa sahip değil iken algılanan marka değeri $F(1,303)=18,213$, $p<0,001$ ve markaya yönelik tutum $F(1,303)$

=9,565, $p < 0,05$ üzerinde istatistiksel bir anlamlılığa sahiptir. Elde edilen bulgular çerçevesinde Influencer güvenilirliğinin marka değeri ve markaya yönelik tutum üzerindeki etkisinde MG nin moderatör rolü bulunduğu gözlemlenmektedir. Bu çerçevede H_{3a} ve H_{3c} hipotezleri desteklenmiş ve H_{3b} ve H_{3d} hipotezleri ise desteklenememiştir. Kabul edilen hipotezler göz önüne alındığında MG düşük olan markalara yönelik paylaşımların Instagram profil güvenilirliği düzeyleri göz önüne alındığında IG nin bağımlı değişkenler olan algılanan marka değeri ($M_{\text{düşük güvenilirlik}}=3,875$, $M_{\text{yüksek güvenilirlik}}=4,683$) ve markaya yönelik tutum ($M_{\text{düşük güvenilirlik}}=4,226$, $M_{\text{yüksek güvenilirlik}}=5,248$) değerleriyle MG düzeyi yüksek olan ürünlere yönelik olarak yapılan paylaşımların instagram profil güvenilirlik düzeylerine göre kıyaslandığında algılanan marka değeri ($M_{\text{düşük güvenilirlik}}=4,747$, $M_{\text{yüksek güvenilirlik}}=6,044$) ve markaya yönelik tutum ($M_{\text{düşük güvenilirlik}}=5,187$, $M_{\text{yüksek güvenilirlik}}=5,851$) değişkenlerin aldıkları değerler arasında istatistiksel bir anlamlılık bulunmaktadır. Kovaryans değişkeni olarak SMPT nin $F(1,303) = 3,203$, $p > 0,05$ algılanan marka değeri, marka farkındalığı $F(1,303) = 0,029$, $p > 0,05$, marka satın alma niyeti $F(1,303) = 3,203$, $p > 0,05$ üzerinde istatistiksel bir anlamlılığa sahip değil iken markaya yönelik tutum $F(1,303) = 2,610$, $p > 0,05$ üzerinde istatistiksel bir anlamlılığa sahiptir. Bu sonuçlar çerçevesinde H_{4a} , H_{4c} , H_{4d} varsayımları desteklenememiştir. H_{4b} hipotezi desteklemiştir. Elde edilen bulgular çerçevesinde kullanıcıların SMPT larının markaya yönelik tutum üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucu elde edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sosyal medya eğlenceden, haber almaya, iletişimden ticarete kadar birçok alanda değişime neden olmaktadır. Dünya genelinde 3,78 milyar sosyal medya kullanıcılarına yönelik olarak işletmelerin 2021 yılı içerisinde 181 milyar dolar reklam harcaması yaptıkları tahmin edilmektedir. Buna ek olarak bu alanda yapılan harcamaların 2026 yılında 3 katına çıkacağı tahmin edilmektedir (Statista, 2022). Dolayısıyla kullanıcıların zamanla sosyal medyadaki varlıklarını arttırmaları işletmelerin sosyal medya pazarlama faaliyetlerinin yoğunluğunu arttırmalarına neden olmuştur. Çeşitli sosyal medya platformlarında tutundurma çabaları çerçevesinde gerçekleştirilen paylaşımlar ve bu paylaşımların beğenilme, tekrar paylaşılma gibi etkinlikleri önemli bir hale gelmiştir.

Bu bağlamda işletmeler geleneksel pazarlama faaliyetlerinden sosyal medya pazarlama faaliyetlerine geçiş eğilimi sergilemektedirler. Özellikle vloggerlar, sosyal medya ünlüleri olarak adlandırılabilen influencerların kullanımlarındaki artış bu eğilimdeki artışın bir sonucu olarak değerlendirilebilmektedir. Buna ek olarak geleneksel reklam faaliyetlerinde

kullanılan ünlü kullanımının günümüzde sosyal medya influencer kullanımına evirildiği gözlemlenirken aynı zamanda influencerlar tarafından yapılan marka tutundurma amaçlı paylaşımların tüketicileri rahatsız etmediği düşünülmektedir (Dwinanda vd., 2022). Mavi tike sahip olan sosyal medya influencerları sahip olmayanlara göre tüketici davranışlarını daha olumlu yönde etkileyebilmektedirler (Kapoor vd., 2022). Sosyal medya ünlüleri olarak da ifade edebileceğimiz mavi tike sahip olan influencerların tüketici davranışları ve sosyal medya faaliyetlerini kullanan markalar üzerindeki etkilerinin incelendiği pazarlama alanındaki araştırmaların da kısıtlı olduğu anlaşılmaktadır (Martín-Consuegra vd., 2018; S. Lee & Kim, 2020; Schouten vd., 2020).

Bu çerçevede bu çalışmada SMPT kovaryans değişkeni olarak değerlendirilerek, sosyal medya pazarlama faaliyetlerinin iki önemli bileşeni olan IG ve MG tek bir araştırma modeli içerisinde bağımsız değişken olarak ele alınmış, bağımlı değişkenler olan marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan marka değeri ve marka satın alma niyeti bağımsız değişkenleri üzerindeki etkileri iki yönlü çok değişkenli kovaryans analiziyle (two-way MANCOVA) incelenmiştir. Araştırma bulguları bağımlı değişkenler çerçevesinde değerlendirildiğinde marka farkındalığının açıklanmasında MG ($R^2=0,67,6$) ve IG ($R^2=0,12,3$) önemli bir rol oynamaktadır. Diğer taraftan kullanıcıların SMPT leri ile MG nin marka farkındalığına yönelik etkisinde IG nin aracı rolü bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu çerçevede bir markanın MG ne derece yüksek ise sosyal medya faaliyetlerinde de bu markaların gerçekleştirecekleri paylaşımlar marka farkındalığını o derece arttırabilecektir. Diğer taraftan MG düşük olan bir markanın paylaşımları ise MG yüksek olan bir markaya kıyasla daha düşük bir düzeyde marka farkındalığı oluşturabilecektir. Benzer bir etki MG ye kıyasla daha az da olsa IG için de geçerli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla IG yüksek mavi tike sahip bir kullanıcı tarafından bir markaya yönelik yapılan paylaşımlar marka farkındalığını arttırıcı bir etkiye sahiptir. Mavi tike sahip kullanıcılarla sponsorluk anlaşmalarının marka farkındalığına etki edebileceği söylenebilir. Benzer bir şekilde Lou & Yuan (2019) tarafından gerçekleştirilen araştırmada IG nin ve markalı paylaşımın güvenilirliğinin marka farkındalığı üzerindeki olumlu bir etkiye sahip olduğu varsayımı desteklenmiştir.

Markaya yönelik tutum çerçevesinde oluşturulan araştırma varsayımlarından elde edilen bulgular değerlendirildiğinde; IG ($R^2=0,40$), MG ($R^2=0,34,3$), sosyal medya faaliyetlerine yönelik tutum ($R^2=0,3,3$) ve MG nin markaya yönelik tutum üzerinde IG nin aracılık etkisi ($R^2=0,3,1$)'nin anlamlı bir etkiye sahip olduğu bulgularına ulaşılmıştır. Bu kapsamda elde

edilen bulgular çerçevesinde bir markanın tutundurma faaliyetlerinde kullanacağı influencerin güvenilirliğinin derecesi ne kadar artarsa markaya yönelik tutum o derecede olumlu olabilecektir. Dolayısıyla mavi tik etkisinin özellikle markaya yönelik tutum üzerinde geçerli olduğu bu araştırmanın bulguları dahilinde söylenebilmektedir. Diğer taraftan paylaşımı yapılan markanın güvenilirliğinin de markaya yönelik tutumu etkileyebilmektedir. Dolayısıyla MG ne derece yüksek ise markaya yönelik tutum da o derece olumlu olacaktır. Markaya yönelik tutumun etkileyicilerinden bir diğeri ise kullanıcıların sosyal medya faaliyetlerine yönelik tutumu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu açıdan kullanıcılar ne derece sosyal medya faaliyetlerine yönelik olumlu bir tutuma sahipler ise o derecede markaya yönelik tutundurma faaliyetleri sonucu markaya yönelik olumlu bir tutum geliştirebileceklerdir. Aynı zamanda markanın güvenilirlik derecesi de göz önüne alındığında IG nin markaya yönelik tutum üzerinde olumlu etkisi artabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bu çerçevede olumlu bir marka tutumu oluşturmada MG tek başına yeterli olmayacaktır. Nitekim IG nin düşük veya yüksek olması MG nin markaya yönelik tutum oluşturmada aracı role sahip olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla gerek düşük MG sahip olsun gerek yüksek MG sahip olsun sosyal medya pazarlama faaliyetlerinde IG nin göz önünde bulundurulması önem arz etmektedir. Janssen vd. (2022) ve Bi & Zhang (2022) tarafından gerçekleştirilen araştırmalarda, takipçi sayısının ve IG nin ürüne yönelik tutumu olumlu yönde etkilediği sonuçlarına ulaşmıştır. Lin vd. (2019) tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre ise IG yüksek olan profiller aracılığıyla gerçekleştirilen paylaşımlara yönelik tutumun da olumlu yönde olduğu ve bunun ise markaya yönelik tutumu olumlu yönde etkilediği ortaya konulmuştur. Dolayısıyla bu araştırmadan elde edilen sonuçlar önceki araştırma sonuçları ile örtüşmektedir. Araştırma varsayımlarından elde edilen bulgular algılanan marka değeri çerçevesinde değerlendirildiğinde, kullanıcıların SMPT sinin istatistiksel bir anlamlılığa sahip olmadığı gözlemlenmiştir. Dolayısıyla kullanıcıların sosyal medya pazarlamalarına yönelik tutumlarının olumlu veya olumsuz olması sosyal medya üzerinde gerçekleştirilen paylaşımlarda yer alan markalara yönelik algıladıkları marka değerini etkilememektedir. Fakat diğer taraftan MG ($R^2=0,52$), IG ($R^2=0,51,5$) ve MG nin algılanan marka değeri üzerinde IG nin aracı rolü ($R^2=0,5,7$) bulunduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla ayrı ayrı ele alındığında gerek MG ve IG gerekse MG ile IG değişkenleri arasındaki etkileşim algılanan marka değeri üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Dolayısıyla Instagram üzerinde gerçekleştirilen paylaşım unsurlarından olan MG veya IG ne derece yüksek ise algılanan marka değerinin o derece artış göstereceği sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan bu iki değişken arasındaki etkileşimin de algılanan marka değeri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmasından dolayı tek başına MG veya IG nin

yüksek olması yeterli olmayabilecektir. Dolayısıyla MG yüksek bir marka IG düşük bir profil üzerinden tutundurma faaliyeti gerçekleştirmesi markanın algılanan değerini olumsuz yönde etkileyebilecektir. Tam aksine MG düşük olan bir markanın IG yüksek profil aracılığıyla yürüteceği bir kampanya ise algılanan marka değeri üzerinde olumlu bir etki oluşturabilecektir. Bu alanda gerçekleştirilen bir diğer araştırmaya (J. E. Lee & Watkins, 2016) göre Youtube'da moda ürünlere yönelik içerik üreten influencer paylaşımlarının kullanıcıların algılanan marka değerine ve satın alma niyetine olumlu etkisini ortaya koymuştur. Araştırmanın son bağımlı değişkeni olan marka satın alma niyetiyle ilgili elde edilen bulgulara göre kullanıcıların SMPT leri ile MG nin marka satın alma niyeti üzerinde IG nin etkileşimsel aracılık etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla kontrol değişkeni olarak belirlenen sosyal medya kullanıcılarının SMPT leri olumlu veya olumsuz olması durumunun markalara yönelik gerçekleştirilen paylaşımlar üzerinde bir etkiye sahip değildir. Bunun yanı sıra MG yüksek olan bir markaya yönelik gerçekleştirilen bir tutundurma çabasının IG düşük veya yüksek bir influencer tarafından paylaşılmasının farklı bir etkisi bulunmadığı gibi aynı durum MG düşük olan marka için de geçerlidir. Fakat iki bağımsız değişken ayrı ayrı ele alındığında farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu çerçevede IG nin ($R^2=0,55,3$) ve MG nin ($R^2=0,29,7$) marka satın alma niyeti üzerinde etkisi bulunmaktadır. Marka satın alma niyeti üzerindeki açıklama güçleri açısından değerlendirildiğinde IG nin marka satın alma niyeti üzerindeki etkisinin MG ye kıyasla daha güçlü olduğu söylenebilmektedir. Dolayısıyla sosyal medya üzerinde gerçekleştirilecek olan tutundurma faaliyetlerinin onay rozeti bulunan mavi tike sahip profiller üzerinden yapılması kullanıcıların ilgili markaları satın alma niyetleri üzerinde MG nin etkisi göz önünde bulundurulmaksızın önemli bir etkiye sahip olabilmektedir. Benzer bir durum IG kıyasla daha az da olsa MG için de geçerlidir. Dolayısıyla MG yüksek markalara yönelik tutundurma çabalarının influencerlar tarafından paylaşılması ve bu influencerların güvenilirlik dereceleri göz önünde bulundurulmaksızın etkilidir sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucu daha önceki çalışmalar çerçevesinde değerlendirildiğinde kısmen benzerlik bulunmaktadır. S. Lee & Kim (2020) tarafından tutundurmaya yönelik paylaşımındaki sponsorluk anlaşmalarının açıklık ve örtüklük durumu kontrol değişkeni olarak belirlendiği çalışmada kaynak güvenilirliğinin satın alma niyeti üzerindeki etkisiyle MG nin satın alma niyeti üzerindeki etkisinde kaynak güvenilirliğinin aracılık etkisi desteklenememiştir. Diğer taraftan araştırma sonucunda MG nin satın alma niyeti üzerinde olumlu etkisi bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Vidyanata vd. (2018) tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada ise IG nin satın alma niyeti üzerindeki etkisi desteklenemezken, Lou & Yuan (2019) ve Bi & Zhang (2022) tarafından gerçekleştirilen

sosyal medya tutundurma faaliyetlerine yönelik araştırmalarda ise IG nin marka satın alma niyeti üzerindeki etkisi desteklenmiştir. Reinikainen vd. (2020) ise çalışmasında sosyal medya tutundurma çabalarında yer alan markaya yönelik güveninin, Martín-Consuegra vd., (2018) ise sosyal medya tutundurma faaliyetlerinde yer alan markaya yönelik güvenilirliğinin satın alma niyeti üzerindeki etkisini desteklemiştir. Bu araştırmada elde edilen bulguların daha önceki gerçekleştirilen araştırmalarla aynı yönde bir sonuca ulaşılmış olduğu anlaşılmaktadır.

Sosyal medyada influencerlar takipçi sayılarına göre'e göre takipçi sayısı 1 milyonun üzerinde olanları mega veya süper influencer, 100 bin ile 1 milyon takipçiye sahip olanları makro influencer, 5 bin ila 100 bin takipçiye sahip olanları mikro influencer ve 5 bin takipçinin altında olanları ise nano influencer olarak sınıflandırmaktadır (Alassani ve Göretz, 2019: 253). de Veirman ve diğerleri (2017) tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre kullanıcı sayıları güvenilirlik üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Bu araştırmada 4 farklı senaryo oluşturulmuş ve sosyal medya platformları tarafından belirli sayıda takipçiye ulaşan onaylı hesaplara verilen rozetler göz önüne alınarak mavi tik'in etkisi MG bağımsız değişkenlerinin marka farkındalığı, markaya yönelik tutum, algılanan marka değer, marka satın alma niyeti üzerindeki etkileri SMPT kontrol değişkeni olarak ele alınarak değerlendirilmiştir. Araştırmada etik kaygılar nedeniyle kamuoyu tarafından bilinen tanıdağ bir influencer ve/veya ünlü bir sima kullanılamamıştır. Bu sebeple para-sosyal bir etkinin ortaya konulabilmesi mümkün olamamıştır. Gelecekteki çalışmaların bu alanda imkanlar dahilinde ünlü kullanımına yönelik araştırmalar yürütmesinin faydalı olabileceği değerlendirilmektedir. Bununla birlikte nano influencer olarak belirlenen profilin kullanıcıların yakın sosyal çevresinden olması olasılığı da senaryo bazlı bir araştırma olması nedeniyle mümkün olamamıştır. Dolayısıyla her ne kadar nano influencerların genel olarak güvenilirliklerinin düşük olabileceği değerlendirilse de yakın sosyal çevrenin bu güvenilirlik unsuruna olumlu etkide bulunabileceği değerlendirilmektedir. Bu çerçevede gelecekte gerçekleştirilebilecek olan araştırmalarda nano, mikro, makro ve mega influencerların da yer aldığı bir senaryo çalışmasının tekrarlanması literatüre katkı sağlayabileceği değerlendirilmektedir. Araştırmanın kısıtlarından bir diğer ise araştırmanın konusu olan ürün kategorisinden kaynaklanmaktadır. Bu araştırmada genel kamuoyunun ilgi duyduğu bir ürün olarak akıllı telefonlar seçilmiş olsa da sosyal medya platformlarında çeşitli ürünlere yönelik tutundurma faaliyetleri yürütölmektedir. Dolayısıyla farklı ürün kategorilerine yönelik kullanıcıların tepkilerinin farklılık gösterip göstermediği incelenememiştir. Son olarak araştırma örneğini Bandırma bölgesinde bulunan, genç yaş grubu oluşturmaktadır.

Dolayısıyla farklı örneklem grubu açısından değerlendirildiğinde bu çalışmada elde edilen sonuçlardan farklı sonuçlara ulaşılabilmesi mümkün olabildiğinden olayı farklı yaş grupları ve bölgelerde araştırmanın tekrar edilmesinin faydalı olabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Agozzino, A. (2012). Building a personal relationship through social media: A study of millennial students' brand engagement. *Ohio Communication Journal*, 50(1), 181-204.
- Ahmad, I. (2018). The influencer marketing revolution. *Social Media Today*, 15(2), 22-26.
- Akar, E., & Topçu, B. (2011). An examination of the factors influencing consumers' attitudes toward social media marketing. *Journal of Internet Commerce*, 10(1), 35-67.
- Akkaya, D. T., Akyol, A. & Şimşek, G. G. (2017). Sosyal medya reklamcılığında tüketici algılarının tutum, davranış ve satın alma niyeti üzerine etkisi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 39(2), 361-388.
- Alassani, R., and Göretz, J. (2019). Product placements by micro and macro influencers on Instagram. G. Meiselwitz (Ed.), *Social Computing and Social Media. Communication and Social Communities* içinde (ss. 251-267). Springer International Publishing, Cham.
- Al-Debei, M. M., Akroush, M. N., & Ashouri, M. I. (2015). Consumer attitudes towards online shopping: The effects of trust, perceived benefits, and perceived web quality. *Internet Research*, 25(5), 707-733.
- Amelina, D. & Zhu, Y.Q. (2016). Investigating effectiveness of source credibility elements on social commerce endorsement: the case of Instagram in Indonesia. *Pacific Asia Conference on Information Systems*, Chiayi, 232.
- Amos, C., Holmes, G., & Strutton, D. (2008). Exploring the relationship between celebrity endorser effects and advertising effectiveness: A quantitative synthesis of effect size. *International Journal of Advertising*, 27(2), 209-234.
- Ashnai, B., Henneberg, S. C., Naudé, P., & Francescucci, A. (2016). Inter-personal and inter-organizational trust in business relationships: An attitude-behavior-outcome model. *Industrial Marketing Management*, 52, 128-139.
- Aslan, A., & Ünlü, D. G. (2016). Instagram fenomenleri ve reklam ilişkisi: Instagram fenomenlerinin gözünden bir değerlendirme. *Maltepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 3(2), 41-65.
- Aziz, S., Md Husin, M., Hussin, N., & Afaq, Z. (2019). Factors that influence individuals' intentions to purchase family takaful mediating role of perceived trust. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 31(1), 81-104.
- Bi, N. C., & Zhang, R. (2022). "I will buy what my 'friend' recommends": The effects of parasocial relationships, influencer credibility and self-esteem on purchase intentions. *Journal of Research in Interactive Marketing*, ahead-of-print(ahead-of-print). 10.1108/JRIM-08-2021-0214.

- Brown, T. A. (2015). *Confirmatory factor analysis for applied research*. New York, NY, Guilford Publications.
- Can, Serap, & Koz, K. A. (2018). Sosyal Medyada Tüketici Onaylı Pazarlama: Instagram Örneği. *Kurgu*, 26(3), 444-457.
- Cha, J. 2009. Shopping on social networking web sites: Attitudes toward real versus virtual items. *Journal of Interactive Advertising* 10(1): 77–93.
- Chen, Y., Fay, S., and Wang, Q. (2011). The role of marketing in social media: How online consumer reviews evolve. *Journal of Interactive Marketing*, 25(2), 85-94.
- Connolly, B. (2017). Why consumers follow, listen to, and trust influencers. Erişim adresi https://www.olapic.com/resources/consumers-follow-listen-trust-influencers_article/
- CreatorDen. (2020). 2019'da Influencer Marketing'de Neler Oldu? Erişim adresi <https://creatorDen.com/2019da-influencer-marketingde-neler-oldu/>
- Çalışır, G. & Aydoğan Kılıç, T. (2018). Sosyal medyanın inşa ettiği yeni kanaat önderlerinin markaların ürün tanıtımındaki rolü: Instagram uygulaması üzerine bir analiz. *2nd International Symposium on Social Science and Educational Research* içinde, 922-937, Konya, 22-24 Ekim 2018.
- Çetin, F. A., & Öziç, N. (2020). Bütünleşik pazarlama iletişiminde Instagram fenomenlerinin satın almaya etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 157-172.
- Daneshvary, R., & Schwer, R. K. (2000). The association endorsement and consumers' intention to purchase. *Journal of Consumer Marketing*, 17(3), 203-213.
- De Veirman, M., Cauberghe, V., & Hudders, L. (2017). Marketing through instagram influencers: The impact of number of followers and product divergence on brand attitude. *International Journal of Advertising*, 36(5), 798-828. 10.1080/02650487.2017.1348035.
- Delgado-Ballester, E., Munuera-Aleman, J. L., & Yague-Guillen, M. J. (2003). Development and validation of a brand trust scale. *International Journal of Market Research*, 45(1), 35-54.
- Djafarova, E., & Rushworth, C. (2017). Exploring the credibility of online celebrities' Instagram profiles in influencing the purchase decisions of young female users. *Computers in Human Behavior*, 68, 1-7.
- Djafarova, E., & Trofimenko, O. (2019). 'Instafamous'—credibility and self-presentation of micro-celebrities on social media. *Information, Communication & Society*, 22(10), 1432-1446.
- Droesch, B. (2019). Is everyone on Instagram an influencer. Erişim adresi <https://www.emarketer.com/content/is-everyone-on-instagram-an-influencer>
- Dülek, B., & Yaşar, M. E. (2021). Sosyal Medya Pazarlama Faaliyetlerinin Tüketici Temelli Marka Değeri Boyutları Üzerine Etkisi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(3), 799-807.

-
- Dwinanda, B., Syaripuddin, F. A., & Hendriana, E. (2022). Examining the extended advertising value model: A case of tiktok short video ads. *Mediterranean Journal of Social & Behavioral Research*, 6(2), 35-44.
- Edwards C, C., Spence, P. R., Gentile, C. J., Edwards, A., & Edwards A, A. (2013). How Much Klout Do You Have A Test of System Generated Cues on Source Credibility. *Computers in Human Behavior*, 29(5), 12-16.
- Erdem, T., & Swait, J. (2004). Brand credibility, brand consideration, and choice. *Journal of Consumer Research*, 31(1), 191-198.
- Erdogan, B. Z. (1999). Celebrity endorsement: A literature review. *Journal of Marketing Management*, 15(4), 291-314.
- Fazal-e-Hasan, S. M., Ahmadi, H., Mortimer, G., Grimmer, M., & Kelly, L. (2018). Examining the role of consumer hope in explaining the impact of perceived brand value on customer–brand relationship outcomes in an online retailing environment. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 41, 101-111.
- Freberg, K., Graham, K., McGaughey, K., & Freberg, L. A. (2011). Who are the social media influencers? A study of public perceptions of personality. *Public Relations Review*, 37(1), 90-92.
- GlobalStats. (2021). Mobile vendor market share Turkey (Mar 2021- Mar 2022). Erişim adresi <https://gs.statcounter.com/vendor-market-share/mobile/turkey>
- Goldsmith, R.E., & R.A. Clark. 2008. An analysis of factors affecting fashion opinion leadership and fashion opinion seeking. *Journal of Fashion Marketing and Management* 12(3): 308–322.
- Goyette, I., Ricard, L., Bergeron, J. & Marticotte, F. (2010). e-WOM Scale: word-of-mouth measurement scale for e-services context. *Canadian Journal of Administrative Sciences* 27(1), 5-23.
- Gunawan, S. A., Hermawan, A., Widjaja, A. W., & Bernarto, I. (2021). Celebrity Endorser And Purchase Intention: The Mediating Role Of Resonance-Based Self-Attitude And Brand Credibility. *The Journal Of Asian Finance, Economics And Business*, 8(7), 603-611.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis* (Seventh Edition Bs. Vol. 5). NewYork: Prentice Hall.
- Hawk, S. T., van den Eijnden, R. J., van Lissa, C. J., & ter Bogt, T. F. (2019). Narcissistic adolescents' attention-seeking following social rejection: Links with social media disclosure, problematic social media use, and smartphone stress. *Computers in Human Behavior*, 92, 65-75.
- Hovland, C. I., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15(4), 635-650.

- Irshad, M., & Ahmad, M. S. (2019). Investigating the determinants of consumers' attitude towards social media marketing: Moderating role of gender. *Online Journal of Communication and Media Technologies*, 9(4), e201920.
- Jabeur, N., Nait-Sidi-Moh, A., & Zeadally, S. (2018). Crowd social media computing: Applying crowd computing techniques to social media. *Applied Soft Computing*, 66, 495-505.
- Janssen, L., Schouten, A. P., & Croes, E. A. J. (2022). Influencer advertising on Instagram: Product-influencer fit, and number of followers affect advertising outcomes and influencer evaluations via credibility and identification. *International Journal of Advertising*, 41(1), 101-127. 10.1080/02650487.2021.1994205.
- Jara, A.J., Parra, M.C. and Skarmeta, A.F. (2012), "Marketing 4.0: a new value added to the marketing through the internet of things", *Innovative Mobile and Internet Services in Ubiquitous Computing (IMIS), 2012 Sixth International Conference on, IEEE*, pp. 852-857.
- Jiang, S., Hua, X., & Parviainen, R. (2020). How do popular online streamers influence viewers' purchase intention? Evidence from a mobile game campaign on YouTube. *Journal of Digital & Social Media Marketing*, 7(4), 332-343.
- Gardner, J., & Lehnert, K. (2016). What's new about new media? How multi-channel networks work with content creators. *Business horizons*, 59(3), 293-302.
- Kapoor, P. S., Balaji, M. S., Jiang, Y., & Jebarajakirthy, C. (2022). Effectiveness of travel social media influencers: A case of eco-friendly hotels. *Journal of Travel Research*, 61(5), 1138-1155. 10.1177/00472875211019469.
- Khamis, S., Ang, L., & Welling, R. (2017). Self-branding, 'micro-celebrity' and the rise of social media influencers. *Celebrity Studies*, 8(2), 191-208.
- Kırcova, İ., & Enginkaya, E. (2015). *Sosyal Medya Pazarlama*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Koschate-Fischer, N., & Gartner, S. (2015). Brand trust: Scale development and validation. *Schmalenbach Business Review*, 67(2), 171-195. 10.1007/BF03396873.
- Kotler, P., & Keller K. (2016). *Marketing Management* (15th ed). U.S.A, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Lee, J. E., & Watkins, B. (2016). Youtube vloggers' influence on consumer luxury brand perceptions and intentions. *Journal of Business Research*, 69(12), 5753-5760.
- Lee, S., & Kim, E. (2020). Influencer marketing on instagram: How sponsorship disclosure, influencer credibility, and brand credibility impact the effectiveness of instagram promotional post. *Journal of Global Fashion Marketing*, 11(3), 232-249. 10.1080/20932685.2020.1752766.
- Lee, W.-N., Yun, T., & Lee, B.-K. (2005). The role of involvement in country-of-origin effects on product evaluation: Situational and enduring involvement. *Journal of International Consumer Marketing*, 17(2-3), 51-72.

-
- Li, Y., Wang, X., & Yang, Z. (2011). The effects of corporate-brand credibility, perceived corporate-brand origin, and self-image congruence on purchase intention: Evidence from China's auto industry. *Journal of Global Marketing*, 24, 58–68.
- Lin, R., Jan, C., & Chuang, C. (2019). Influencer marketing on instagram. *International Journal of Innovation in Management*, 7(1), 33-41.
- Lou, C., & Yuan, S. (2019). Influencer marketing: How message value and credibility affect consumer trust of branded content on social media. *Journal of Interactive Advertising*, 19(1), 58-73.
- Lu, L.C., Chang, W.P. & Chang, H.H. (2014). Consumer attitudes toward blogger's sponsored recommendations and purchase intention: the effect of sponsorship type, product type, and brand awareness. *Computers in Human Behavior*, 34, 258-266.
- Malhotra, N. K. (2019). *Marketing research: An applied orientation* (7th Ed.). New York, NY: Pearson.
- Martin, K., & Todorov, I. (2010). How will digital platforms be harnessed in 2010, and how will they change the way people interact with brands? *Journal of Interactive Advertising*, 10(2), 61-66.
- Martín-Consuegra, D., Faraoni, M., Díaz, E., & Ranfagni, S. (2018). Exploring relationships among brand credibility, purchase intention and social media for fashion brands: A conditional mediation model. *Journal of Global Fashion Marketing*, 9(3), 237-251. 10.1080/20932685.2018.1461020.
- Martínez-López, F. J., Anaya-Sánchez, R., Fernández Giordano, M., & Lopez-Lopez, D. (2020). Behind influencer marketing: key marketing decisions and their effects on followers' responses. *Journal of Marketing Management*, 36(7-8), 579-607.
- McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. *The handbook of social psychology*, 233-346.
- Mediakix (2021). What constitutes an influencer? Erişim adresi <https://mediakix.com/blog/influencer-definition-marketing/>
- Mert, Y. L. (2018). Dijital pazarlama ekseninde influencer marketing uygulamaları. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 6(2), 1299-1328.
- Messiaen, J. (2017). *Influencer marketing how the popularity threshold of Instagram influencers impacts consumer behaviour: the moderating role of purchase involvement*. (Yüksek lisans tezi). Gent University, Belgium.
- Michopoulou, E., & Moisa, D. G. (2019). Hotel social media metrics: The ROI dilemma. *International Journal of Hospitality Management*, 76, 308-315.
- Mirabi, V. R., Lajevardi, M., & Mousavi, S. S. (2016). Investigating the Effect of Brand Personality on Customer Satisfaction: Evidence from Iran. *Business, Management and Economics Research*, 2(8), 146-154.

- Munnuka, J., Uusitalo, O. & Toivonen, H. (2016). Credibility of A Peer Endorser and Advertising Effectiveness. *Journal of Consumer Marketing*, 33(3), 182-192.
- Netemeyer, R. G., Krishnan, B., Pullig, C., Wang, G., Yagci, M., Dean, D. (2004). Developing and validating measures of facets of customer-based brand equity. *Journal of Business Research*, 57(2), 209-224.
- Newberry (2018), C. Newberry, 23 Benefits of social media for business. Erişim adresi <https://blog.hootsuite.com/social-media-for-business>
- Ohanian, R. (1990). Construction and validation of a scale to measure celebrity endorsers' perceived expertise, trustworthiness, and attractiveness. *Journal of Advertising*, 19(3), 39-52.
- Pappu, R. & Quester, P.G. (2016). How does brand innovativeness affect brand loyalty? *European Journal of Marketing*, 50(1/2), 2-28.
- Reinikainen, H., Munnukka, J., Maity, D., & Luoma-aho, V. (2020). 'You really are a great big sister' – parasocial relationships, credibility, and the moderating role of audience comments in influencer marketing. *Journal of Marketing Management*, 36(3-4), 279-298. 10.1080/0267257X.2019.1708781.
- Schapers, R. (2013). *The rise of influencer marketing a quantitative study that addresses influencer marketing on Instagram together with the impact of sponsorship disclosure, colour characteristics, brand involvement and gender.* (Yüksek lisans tezi). Amsterdam Business School, Netherland.
- Schouten, A. P., Janssen, L., & Verspaget, M. (2020). Celebrity vs. Influencer endorsements in advertising: The role of identification, credibility, and product-endorser fit. *International Journal of Advertising*, 39(2), 258-281. 10.1080/02650487.2019.1634898.
- Seiler, R. & Kucza, G. (2017). Source credibility model, source attractiveness model and match-up hypothesis – an integrated model. *Journal of International Scientific Publications: Economy and Business*, 11(1), 1-15.
- Shamli, M. (2019). *Güvenilir bir kaynak olarak influencerların marka güveni ve marka satın alma niyetine etkisindeki sponsorluk beyanının moderatör rolü.* (Doktora tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul, Türkiye.
- Sokolova, K., & Kefi, H. (2020). Instagram and YouTube bloggers promote it, why should I buy? How credibility and para-social interaction influence purchase intentions. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 53, 101742.
- Sosyalagharitasi. (2021). Sosyal ağ kullanımı raporu. Erişim adresi <http://sosyalagharitasi.gov.tr/>
- Söylemez, C., Baran, A., & Taşkın, E. (2017). The attitude of y generation consumers towards social media and the impact on purchase intention. *Innovation And Global Issues In Social Sciences*, 572.

- Spears, N., & Singh, S. N. (2004). Measuring attitude toward the brand and purchase intentions. *Journal of Current Issues & Research in Advertising*, 26(2), 53-66.
- Spry, A., Pappu, R., & Cornwell, T. B. (2011). Celebrity endorsement, brand credibility and brand equity. *European Journal of Marketing*, 45, 882-909.
- Statista (2019). Instagram influencer market size 2017-2020. Erişim adresi <https://www.statista.com/statistics/748630/global-instagram-influencer-market-value/>
- Statista (2021). Global Instagram influencer market value 2020. Erişim adresi <https://www.statista.com/statistics/748630/global-instagram-influencer-market-value/>
- Statista. (2022). Social media marketing worldwide - statistics & facts. Erişim adresi <https://www.statista.com/topics/1538/social-media-marketing/>
- Story, L. (2018). Facebook is marketing your brand preferences (with your permission). Erişim adresi <https://www.nytimes.com/2007/11/07/technology/07iht-07adco.8230630.html>
- Sudha, M., & Sheena, K. (2017). Impact of influencers in consumer decision process: the fashion industry. *SCMS Journal of Indian Management*, 14(3), 14-30.
- Sweeney, J. C., & Soutar, G. N. (2001). Consumer perceived value: The development of a multiple item scale. *Journal of Retailing*, 77(2), 203-220.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics*. Boston: Pearson.
- Trusov, M., Bucklin, R. E. & Pauwels, K. (2009). Effects of word-of-mouth versus traditional marketing: findings from an internet social networking site. *Journal of Marketing*, 73(5), 90-102.
- Tuten, T. L. & Solomon, M. R. (2013). *Social media marketing* (International ed.). Upper Saddle River: New Jersey: Pearson Education.
- TÜİK, (2022). Doğum tarihine göre en çok kullanımda olan erkek isimleri ve ilk 100 isim içindeki sıralaması. Erişim adresi <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Cocuk-2021-45633>
- Uzunoğlu, E., & Kip, S. M. (2014). Brand communication through digital influencers: Leveraging blogger engagement. *International Journal of Information Management*, 34(5), 592-602.
- Vidyanata, D., Sunaryo, S., & Hadiwidjojo, D. (2018). The role of brand attitude and brand credibility as a mediator of the celebrity endorsement strategy to generate purchase intention. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 16(3), 402-411.
- Wang, M. B., & Jones, V. (2017). How Instagram content affects brand attitudes and behaviour. *Journal of Digital & Social Media Marketing*, 5(2), 175-188.
- Wang, Y., Min, Q., & Han, S. (2016). Understanding the effects of trust and risk on individual behavior toward social media platforms: A meta-analysis of the empirical evidence. *Computers in Human Behavior*, 56, 34-44.

- Wang, S.W. & Scheinbaum, A.C. (2017). Trustworthiness Trumps attractiveness and expertise: Enhancing brand credibility through celebrity endorsement. *Journal of Advertising Research*, 58(1), 1-42.
- Wang, S. W., Kao, G. H. Y., & Ngamsiriudom, W. (2017). Consumers' attitude of endorser credibility, brand, and intention with respect to celebrity endorsement of the airline sector. *Journal of Air Transport Management*, 60, 10-17.
- Wang, Y., Min, Q., & Han, S. (2016). Understanding the effects of trust and risk on individual behavior toward social media platforms: A meta-analysis of the empirical evidence. *Computers in Human Behavior*, 56, 34-44.
- Watts, D. J., & Dodds, P. S. (2007). Influentials, networks, and public opinion formation. *Journal of consumer research*, 34(4), 441-458.
- Wearesocial.com. (2020). Digital 2020 Global Digital Overview. Erişim adresi <https://wearesocial.com/digital-2020>
- Woods, Steven, "#Sponsored: The Emergence of Influencer Marketing" (2016). Chancellor's Honors Program Projects.
- Yoo, B., & Donthu, N. (2001). Developing and validating a multidimensional consumer-based brand equity scale. *Journal of Business Research*, 52(1), 1-14.
- Zauner, A., Koller, M., & Fink, M. (2012). Sponsoring, brand value and social media. *Revista de Administração de Empresas*, 52(6), 681-691.
- Zha, X., Yang, H., Yan, Y., Liu, K., & Huang, C. (2018). Exploring the effect of social media information quality, source credibility and reputation on informational fit-to-task: Moderating role of focused immersion. *Computers in Human Behavior*, 79, 227-237.
- Zhang, J., & Mao, E. (2016). From online motivations to ad clicks and to behavioral intentions: An empirical study of consumer response to social media advertising. *Psychology & Marketing*, 33(3), 155-164.
- Zhang, M., Guob, L., Huc, M., & Liu, W. (2016). Influence of customer engagement with company social networks on stickiness: Mediating effect of customer value creation. *International Journal of Information Management*, 37(3), 229-240.



STRATEJİK DEĞİŞİM VE İŞLETME PERFORMANSI ARASINDAKİ İLİŞKİ: ORTA VE ALT KADEME SAĞLIK YÖNETİCİLERİ ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

İsmail BİÇER¹

Oğuz IŞIK²

Öz

Stratejik değişimleri başarılı bir şekilde uygulamak, yüksek kaliteli hizmet sunmak, sağlık hizmetini mali açıdan sürdürülebilir hale getirmek ve işletme performansını artırmak sağlık hizmeti yöneticilerinin sorumluluğundadır. Bu sorumluluk günümüzde değişen çevre koşullarıyla sağlık hizmeti sunan birçok kurum ve kuruluş açısından geçmişe göre daha önemli hale gelmiştir. Bu kapsamda gerçekleştirilen bu çalışma ile sağlık kurumlarında görev yapan orta ve alt kademe yöneticilerin, stratejik değişim algılarıyla işletme performansı arasındaki ilişkinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda özel bir sağlık grubunda görev yapan 225 orta ve alt kademe sağlık yöneticisine online anket yolu ile ulaşılarak veriler toplanmıştır. Yöneticilerin stratejik değişim algılarının işletme performansı üzerindeki etkisini test etmek amacıyla çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Stratejik değişim alt boyutları hep birlikte işletme performansı boyutundaki toplam varyansın %27,7'sini açıklamaktadır. Regresyon katsayısının anlamlılığına ilişkin t testi sonuçları incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlı ilişkinin hem stratejinin başlaması hem de stratejinin uygulanması boyutlarında olduğu görülmektedir. Ancak yöneticilerin stratejinin başlamasına ilişkin algılarının yükselmesi işletme performansına yönelik algılarını istatistiksel olarak artırırken; stratejinin uygulanmasına ilişkin algılarının yükselmesi işletme performansına yönelik algılarını istatistiksel olarak düşürmektedir. Çalışmanın Türkçe literatürdeki ilk çalışma olması teoriye olan katkısı ve daha sonra tasarlanacak olan çalışmalar açısından önemlidir. Stratejik değişim uygulamalarının başarıya ulaşmasında; orta ve alt kademe yönetici bilgileri, iletişim, takım çalışması gibi konular kritik öneme sahiptir. Sonuçlar sağlık kurumlarında görev yapan orta ve alt kademe yöneticiler için uygulamaya yönelik önemli bilgiler sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Stratejik Değişim, İşletme Performansı, Sağlık Kurumları.

Jel Kodları: L1, L25, M10.

¹Öğr. Gör., Pamukkale Üniversitesi, E-posta: ismailbiceer@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1878-0546_

²Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, E-posta: oguzisik@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7368-7024_

Atıf/Citation

Bıçer, İ., & Işık, O. (2022). Stratejik değişim ve işletme performansı arasındaki ilişki: Orta ve alt kademe sağlık yöneticileri üzerinde bir uygulama. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 95-111.

THE RELATIONSHIP BETWEEN STRATEGIC CHANGE AND FIRM PERFORMANCE: AN APPLICATION ON MIDDLE AND LOWER LEVEL HEALTH MANAGERS

Abstract

It is the responsibility of healthcare managers to successfully implement strategic changes, provide high-quality service, make health care financially sustainable and improve firm performance. This responsibility has become more important than in the past in terms of many institutions and organizations that provide health services to changing environmental conditions. In this context, the aim of this study is to evaluate the relationship between the perceptions of strategic change and the firm performance of middle and lower-level managers working in health institutions. In this direction, data were collected by reaching 225 middle and lower-level health managers working in a private health group through an online questionnaire. Multiple regression analysis was used to test the effect of managers' perceptions of strategic change on firm performance. Strategic change sub-dimensions together explain 27.7% of the total variance in the firm performance dimension. When the t-test results regarding the significance of the regression coefficient are examined, it is seen that there is a statistically significant relationship in both the start of the strategy and the implementation of the strategy. However, while the increase in the perceptions of the managers regarding the initiation of the strategy statistically increases their perceptions of the firm performance; the increase in their perceptions of the implementation of the strategy statistically decreases their perceptions of firm performance. The fact that the study is the first in the Turkish literature is important in terms of its contribution to the theory and the studies that will be designed later. In the success of strategic change applications; Topics such as middle and lower-level managerial information, communication, and teamwork are critical. The results provide important practical information for middle and lower-level managers working in health institutions.

Keywords: Strategic Change, Firm Performance, Healthcare Organization.

Jel Codes: L1, L25, M10.

1. GİRİŞ

Stratejik değişim açıkça tanımlanmış stratejik hedeflere ulaşmak için organizasyonlarda değişimin proaktif yönetimi olarak tanımlanmaktadır (Lynch, 2018). Yani, organizasyonlarda normal uygulamaların ötesinde köklü değişikliklere neden olan yeni stratejilerin uygulanmasını içermektedir. Stratejik değişim, zaman içinde bir organizasyonun durumundaki farklılığın ölçümü olarak da düşünülebilir (Van de Ven ve Poole, 1995, s.520). Bu değişim, planlı değişim olarak bilinen veya zaman içerisinde kademeli gerçekleşen sürekli değişim şeklinde kasıtlı olarak gerçekleştirilebilir. Dunphy (1996), stratejik değişimin özel olarak bir planlı değişim biçimi olduğuna ve kuruluşların sürekli uyum sağlamadaki başarısızlıklarından kaynaklandığına inanmaktadır. Bununla birlikte stratejik değişim, işletmelerin çevrelerindeki değişikliklerle başa çıkma şekli olarak da tanımlanmaktadır (Boeker, 1989, s. 493). Thompson ve Martin (2005), etkili uygulamanın stratejinin uygunluğuna, uygulanabilirliğine ve arzu edilebilirliğine bağlı olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, fikirleri, hedefleri ve planları eyleme dönüştürerek etkin ve verimli bir şekilde uygulama yetkinliği, başlı başına rekabet avantajının temel bir kaynağıdır. Yani, stratejik

değişimin uygulanması, örgütsel büyüme ve rekabet gücü için gerekli bir unsur olduğu belirtilebilir.

İşletme performansı, bir işletmenin belirlediği hedeflerine ulaşma derecesi olarak tanımlanmaktadır (Le ve Ikram, 2022, s. 590). Stratejik bir bakış açısı ile işletme performansı, kurumsal hedeflere ulaşma, pazar payını artırma, satışların büyümesi ve karlılık şeklinde ifade edilmektedir (Hult vd., 2004, s. 432). Domínguez-Cc ve Barroso-Castro (2017), yönetim ekibinin yeniden yapılandırılmasının bir organizasyonda stratejik değişimin gerçekleşmesi ve tanımlanan hedeflere ulaşılması için yeterli bir koşul olduğunu savunmaktadır. Yapılan bazı çalışmalar stratejik değişikliklerin, performansı daha fazla arttırdığını (Hofer ve Schendel, 1978; Kraatz ve Zajac, 2001, s. 652; Pangarkar, 2015, s. 300) ve stratejik değişim ile işletme performansı arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişkinin olduğunu (Bergh ve Lim, 2008, s. 612; Zúñiga-Vicente ve Vicente-Lorente, 2006, s. 518) ortaya koyarken, bazı araştırmalar ise, stratejik değişimin işletme performansını olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymuştur (Naranjo-Gil vd., 2008, s. 232; Zajac vd., 2000, s. 450).

Stratejik değişim sürecini etkili bir şekilde değerlendirebilmek için çok sayıda model geliştirilmiştir, ancak birçok çalışma, değişim programlarının uygulanmasında çoğunun başarısızlıkla sonuçlandığını öne sürmüştür (Alvesson ve Sveningsson, 2015; Ashkenas, 1994, s. 25; Balogun ve Hailey, 2008). Ayrıca, stratejik değişim üzerine yapılan araştırmalar, örgütsel üyeler arasında değişime karşı dirençle ilgili bazı zorlu konulara da değinmiştir. Özellikle örgütsel değişim araştırmaları, stratejik değişimin sonucunu belirleyen kritik bir faktör olarak çalışanların değişime karşı direncini vurgulamaktadır (Folger ve Skarlicki, 1999; Kotter, 1995, s. 99; 2007; Trader-Leigh, 2002). Bu durum, bir organizasyonda stratejik değişikliğin uygulanma derecesini etkilemektedir ve işletme performansı üzerinde olumsuz etkiler ortaya çıkarmaktadır. Bununla birlikte, işletmeler genellikle kaynakları tükettiği, istikrarlı operasyonları kesintiye uğrattığı ve iç çatışmaları artırdığı için stratejik değişim yoluyla daha iyi performans elde edememektedir (Schilke vd., 2018, s. 430; Trinh ve O'Connor, 2002, s. 143; Ye vd., 2007, s. 168). Stratejik değişim literatüründeki yeni gelişmeler, temeldeki strateji formülasyonuna ve uygulama sürecine daha fazla dikkat edilmesi gerektiğini göstermektedir. Uygulama perspektifi olarak stratejinin vurguladığı gibi, bir strateji, nihai performans sonuçları üzerinde güçlü etkiler uygulayan belirli eylemlerden, uygulayıcıların etkileşimlerinden ve faaliyetlerin akışından oluşmaktadır (Jarzabkowski ve Spee, 2009, s. 84; Johnson vd., 2007; Mirabeau vd., 2018, s. 588). Etkili uygulama, direnci en aza indirerek, stratejik gündemi zorlamak için organizasyon çapında

gerekli desteği toplayarak ve stratejik değişimin zamanında tamamlanmasında mevcut kaynakların verimli kullanımına izin vererek, uyarlanabilir etkileri artırmakta ve stratejik değişimin yıkıcı etkilerini azaltmaktadır (Burgelman, 1984, s. 37; Nutt, 1987, s. 4). Bu nedenle, mikro süreçlerin altında yatan somut eylemler ve uygulamalar, stratejik değişimin başarısını ve performansa olan etkisini anlamak için kritik öneme sahiptir (Mirabeau vd., 2018, s. 596).

Süreç çalışmaları, stratejik değişimin performans etkilerinin, başlatılan stratejik değişiklikleri gerçekleştirmek ve tamamlamak için yapılarda, süreçlerde, iletişimde ve teşvik sistemlerinde destekleyici değişiklikleri gerektiren stratejik değişim uygulamasına bağlı olduğunu vurgulamaktadır (Dutton ve Duncan, 1987, s. 106; Greiner ve Bhambri, 1989, s. 72; Huy, 2002, s. 36; 2011, s. 1402; Nutt, 1987, s. 12; Rajagopalan ve Spreitzer, 1997, s. 52). Yüksek potansiyele sahip yaratıcı ve yenilikçi bir stratejik değişiklik, uygun şekilde uygulanmadığı takdirde nihayetinde başarısız olabilmekte ve performans kayıplarına neden olmaktadır (Dutton ve Duncan, 1987, s. 114). Bununla birlikte, uygun olmayan uygulama, uyarlanabilir faydalara zarar veren ve stratejik değişimdeki aksaklıkları artıran kaynak tahsislerinde çatışmalar, dirençler, gecikmeler ve verimsizlikler ortaya çıkabilmektedir (Rajagopalan ve Spreitzer, 1997, s. 56). Bu nedenle, stratejik değişimin uygulanması, performans sonuçlarının merkezi bir itici gücü olarak değerlendirilmektedir.

Literatür incelendiğinde stratejik değişim girişimlerinin başarıyla uygulanma oranının yalnızca %10 ile %30 arasında olduğu ifade edilmektedir (Cândido ve Santos, 2015, s. 241). Bu başarısızlığın temel nedeninin strateji oluşturma ve uygulama arasındaki kopukluktan kaynaklandığı ileri sürülmektedir (Oskooee, 2017, s. 359). Bir başka ifade ile; üst kademe yöneticiler stratejileri formüle etmekte, ancak alt kademe yöneticileri bu sürece dahil etmemekte veya organizasyon genelinde değişikliklerin nasıl uygulanacağı konusunda rehberlik sağlayamamaktadırlar (Greer vd., 2017, s. 142). Stratejik değişim konusunda yapılan çalışmalar dikkate alındığında; üst kademe yöneticiler üzerinde yapılan birçok çalışmanın olduğu, fakat bir organizasyon içinde stratejik değişikliğin başlaması ve uygulanmasında orta ve alt kademe yöneticilerin rolüne değinilmediği görülmektedir. Stratejik değişim işletmeler için plan geliştirmek, planı uygulamak ve çalışanları stratejiler geliştirmeleri için görevlendirmek gibi pek çok zorluğu beraberinde getirmektedir. Bu zorlukları çözmeye işletmelere yardımcı olabilecek farklı yöntemler vardır. Bu yöntemlerin başarılı olması için üst yönetimin büyük desteğine ve orta ve alt kademe yönetimin katılımına, tasarım ekibinin değişimin temellerini tanımlamasına ihtiyaç vardır. Özellikle, stratejik

değişim sürecinde orta kademe yönetim işletmeler için önem arz etmektedir. Orta kademe yöneticileri, değişimi yönetmede ve strateji uygulama sürecinde ekip üyelerinin katılımını kazanmada lider bir rol oynadıkları için organizasyon yapısının çok önemli bir seviyesi olarak tanımlanmaktadır.

Literatürde, stratejik değişim ile işletme performansı arasındaki ilişki, sağlık hizmetleri araştırmacıları arasında fazla ilgi konusu olmamıştır. Bazı çalışmalar, hastanelerin çevresel değişimlere tepki olarak stratejilerini değiştirip değiştirmediğine odaklanırken (Ginn 1990, s. 565; Ginn ve Young 1992, s. 291; Kralewski, vd., 1992, s. 133; Trinh 1999, s. 52; Trinh ve O'Connor 2000, s. 62) bazıları stratejiler ve kurumsal performans arasındaki ilişkileri (Moscovice 1989, s. 891; Shortell 1988; Smith vd., 1992, s. 78) veya stratejiler ile finansal performans arasındaki ilişkileri belirlemeye çalışmıştır (Cleverley ve Harvey 1992a, s. 30; 1992b, s. 53). Yalnızca tek bir çalışma, değişen stratejilerin performans üzerindeki etkilerini incelemiştir (Zajac ve Shortell 1989, s. 427). Türkiye’de sağlık kurumlarında özellikle stratejik değişim alanında yapılmış bir çalışmanın olmaması sağlık kurumları için tasarlanan bu çalışmanın önemini göstermektedir. Sağlık kurumlarında gerçekleştirilen stratejik değişimlerin sonuçlarının ölçülmesi ve bu sonuçların kurumların performansına olan etkilerinin değerlendirilmesi, günümüz rekabet ortamında sağlık kurumları yöneticiler için gereklidir. Türkçe literatürde orta ve alt kademe sağlık yöneticilerinin, kurumlarda stratejik değişim kararlarına katılımları, alınan stratejik kararları başlatma ve uygulama aşamalarında yüklendikleri sorumlulukları ve yöneticilerin önemini ortaya koyacak çalışmanın olmaması, literatüre katkı açısından önemlidir. Açıklanan sebeplerle, bu çalışma sağlık kurumları alanındaki stratejik değişim ve işletme performansı literatüründeki boşluğu doldurma açısından önem arz etmektedir.

2. GEREÇ VE YÖNTEM

Bu bölümde araştırmanın amacı, evren ve örneklem, veri toplama aracı ve verilerin analiz yöntemleri açıklanmaktadır.

2.1. Araştırmanın Amacı

Stratejik değişimler, işletme performansını artırmada önemli bir değişken olarak görülmektedir. Genel olarak, literatür ya stratejik değişimin işletme performansını nasıl koruduğuna veya geliştirdiğine odaklanmıştır ya da işletmelerin stratejik değişimi kullanarak zayıf performansı nasıl tersine çevirdiğine odaklanmıştır. Günümüz çalışma ortamı göz önüne alınarak sağlık kurumlarının yapısı sürekli değiştiğinden, stratejik değişim yeteneği sağlık

kurumlarının rekabetçi ortamda ayakta kalmaları için hayati önem taşımaktadır. Bu nedenle, yöneticiler, işletmelerin genel performansından yararlanmak için sektörlerini anlamak ve stratejik değişimin uygun aşamasını uygulamaya koymak için her türlü çabayı göstermek zorundadır. Söz konusu gerekçelerden dolayı bu çalışmanın amacı, sağlık kurumlarında görev yapan alt ve orta kademe yöneticilerin stratejik değişim algıları ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi incelemektir.

2.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini İstanbul'da bulunan bir özel hastane grubunda çalışan alt kademe ve orta kademe sağlık yöneticileri oluşturmaktadır. Toplamda hastane bünyesinde çalışan 418 alt ve orta kademe yönetici bulunmaktadır. Araştırmada örneklem seçilmeyip tüm evrene ulaşmak hedeflenmiştir. Katılımcılara online olarak hazırlanan anket formları gönderilmiş ve toplamda 225 anket ile çalışma tamamlanmıştır. Bu kapsamda araştırma evreninde yer alan yöneticilerin %53,8'inden geri bildirim alınmıştır.

2.3. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak online anket formu kullanılmıştır ve veriler aynı şekilde geri toplanmıştır. Anketin birinci bölümü katılımcıların cinsiyet, eğitim durumu, yöneticilik yılı, yöneticilik pozisyonu, yöneticilikle ilgili eğitim alma durumu gibi demografik özelliklerini ölçen beş sorudan oluşmaktadır. İkinci bölümde yöneticilerin stratejik değişim algılarını ölçmek için kullanılan Herrmann ve Nadkarni (2014) tarafından geliştirilen Stratejik Değişim Ölçeği (Strategic Change Scale) kullanılmıştır. Ölçek, toplamda 10 sorudan oluşmaktadır. Stratejinin başlaması ve stratejinin uygulanması olmak üzere iki alt boyutu vardır. Ölçek, 1 (hiç değişim yok) ile 5 (aşırı derecede değişim var) arasında değer alan 5'li likert tipindedir. Son bölümde ise Morgan vd., (2009) tarafından geliştirilen İşletme Performansı Ölçeği (Firm Performance Scale) kullanılmıştır. Ölçek tek boyutlu 5 sorudan oluşmaktadır. 5'li likert tarzında hazırlanan ölçek, 1 (çok kötü) ile 5 (çok iyi) arasında puanlanmaktadır. Araştırmanın etik kurul izni T.C. Pamukkale Üniversitesi Girişimsel Olmayan Klinik Araştırmalar Etik Kurulu'ndan 25.01.2022 tarihinde E-60116787-020-175929 sayılı karar ile alınmıştır.

2.4. Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında toplanan verilerin analizinde SPSS-23 ve AMOS-23 yazılım programları kullanılmıştır. Bu kapsamda çalışmada kullanılan ölçeklerin geçerliliği için açıklayıcı faktör analizi (AFA) ve doğrulayıcı faktör analizi (DFA), güvenilirlik için ise

Cronbach's Alpha katsayısından yararlanılmıştır. Katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine ilişkin tanımlayıcı bulguları belirlemek için frekans ve yüzde dağılımından yararlanılmıştır. Yöneticilerin stratejik değişim algılarının işletme performansı üzerindeki etkisini test etmek amacıyla ise çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Regresyon modellerinde çoklu bağlantı ve oto korelasyonun olup olmadığını tespit etmek için Durbin Watson Katsayısı ile Varyans Şişkinlik Katsayısı (Variance Inflation Factor-VIF) hesaplanmıştır. Analiz sonuçları %95 güven düzeyinde 0,05 hata payı ile değerlendirilmiştir.

2.5. Geçerlik ve Güvenirlik Analizleri

Çalışma kapsamında kullanılan ölçeklerden stratejik değişim ölçeğine ilişkin ilk aşamada Açıklayıcı Faktör Analizi yapılmış olup, yapılan analiz sonucunda KMO örneklem yeterliliği 0,824 ve Bartlett Küresellik Test değeri 1411,641 ($p < 0,001$) bulunmuştur. Bu bulgularla ifadelerin faktör analizi için yeterli ve uygun örnekleme sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. On ifadeden oluşan stratejik değişim ölçeğinin iki boyutta toplandığı ve açıklanan varyans değerinin %66,424 olduğu görülmüştür. AFA sonucunda elde edilen modele Maksimum Olabilirlik Metodu (ML) kullanılarak DFA yapılmıştır. Modele ilişkin DFA sonuçları Şekil 1'de görülmektedir. Aynı analiz ikinci ölçek olan İşletme Performansı içinde uygulanmış olup; yapılan analiz sonucunda KMO örneklem yeterliliği 0,754 ve Bartlett Küresellik Test değeri 768,221 ($p < 0,001$) bulunmuştur. Bu bulgularla ifadelerin faktör analizi için yeterli ve uygun örnekleme sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Beş ifadeden oluşan işletme performansı ölçeğinin tek boyutta toplandığı ve açıklanan varyans değerinin %67,832 olduğu görülmüştür. AFA sonucunda elde edilen modele Maksimum Olabilirlik Metodu (ML) kullanılarak DFA yapılmıştır. Modele ilişkin DFA sonuçları Şekil 1'de görülmektedir. Her iki ölçeğe için oluşturulan modele ilişkin uyum indeksleri incelendiğinde tüm değerlerin kabul edilebilir değer sınırları içerisinde olduğu görülmektedir.

Şekil 1. Stratejik Değişim ve İşletme Performansına ilişkin Ölçüm Modelleri

Stratejik Değişim Ölçeği (DFA)	İşletme Performansı Ölçeği (DFA)
CMIN= 92,707; DF=33; CMIN/DF= 2,809; GFI= 0,926; NFI= 0,936; CFI= 0,957; IFI= 0,958; RMSEA= 0,090	CMIN= 9,105; DF=3; CMIN/DF= 3,035; GFI= 0,984; NFI= 0,985; CFI= 0,990; IFI= 0,990; RMSEA= 0,095

Çalışmada kullanılan stratejik değişim ve işletme performansı ölçeklerine ilişkin güvenilirlik içsel tutarlılık katsayısı ile değerlendirilmiştir. Yapılan analiz sonucunda stratejik değişimi oluşturan boyutlardan stratejinin başlaması boyutunun Cronbach's Alpha değeri 0,803; stratejinin uygulanması boyutunun Cronbach's Alpha değeri 0,911 bulunmuştur. İşletme performansı ölçeğine ilişkin Cronbach's Alpha değeri ise 0,881 olarak hesaplanmıştır.

3. BULGULAR

Araştırmaya katılan yöneticilerin %70,7'si (159) kadın, %29,3'ü (66) erkektir. Ayrıca yöneticilerin eğitim bilgileri %3,6'sı (8) lise, %23,1'i (52) ön lisans, %52,4'ü (118) lisans ve %20,9'u (47) lisansüstü mezunu olarak belirlenmiştir. Araştırmaya katılan yöneticilerin %67,1'i (151) alt kademe pozisyonda yöneticilik yaparken %32,9'u (74) orta kademe pozisyon da yöneticilik yapmaktadır. Yöneticilerin %20,9'u (47) yöneticilikle ilgili eğitim aldığını, %79,1'i (178) ise yöneticilikle ilgili eğitim almadığını bildirmiştir (Tablo 1).

Tablo 1. Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

		Sayı	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	159	70,7
	Erkek	66	29,3
Eğitim Düzeyi	Lise	8	3,6

	Ön lisans	52	23,1
	Lisans	118	52,4
	Lisansüstü	47	20,9
Yöneticilik Düzeyi	Alt kademe	151	67,1
	Orta kademe	74	32,9
Yönetici Olarak Çalışma Süresi	1 yıl	4	1,8
	2 yıl	37	16,4
	3 yıl	153	68,0
	4 ve üzeri	31	13,8
Yöneticilik Eğitimi Alma Durumu	Evet	47	20,9
	Hayır	178	79,1

Araştırmaya katılan yöneticilerin stratejik değişim ölçeği alt boyutlarından stratejinin başlaması alt boyutuna katılım düzeylerine ilişkin puan ortalamaları 3,689 olurken, stratejinin uygulanması alt boyutu puan ortalaması 2,501'dir. İşletme performansı katılım düzeyi ortalaması ise 4,044'tür. Araştırma değişkenlerine ilişkin korelasyon katsayıları incelendiğinde ise stratejinin başlaması boyutu ile stratejinin uygulanması ve işletme performansı arasında düşük düzeyde pozitif yönde ancak stratejinin uygulanması ile işletme performansı arasında düşük düzeyde negatif yönde ilişki olduğu bulunmuştur (Tablo 2).

Tablo 2. Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Stratejik Değişim ve İşletme Performansı Ölçeklerine Verdikleri Cevaplara İlişkin Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Katsayıları

Boyutlar	Ort.	SS	(1)	(2)	(3)
Stratejinin Başlaması (1)	3,689	0,739	1		
Stratejinin Uygulanması (2)	2,501	1,076	,309**	1	
İşletme Performansı (3)	4,044	0,638	,345**	-,272**	1

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

Tablo 3'te stratejik değişim alt boyutlarından stratejinin başlaması ve stratejinin uygulanması alt boyutlarının işletme performansına olan etkisini gösteren çoklu regresyon analizi sonucu görülmektedir. Buna göre analiz sonucunun istatistiksel olarak anlamlı olduğu ($p < 0,001$) ve modelde otokorelasyon (Durbin-Watson= 1,560) ile çoklu bağlantı (VIF=1,105) sorununun olmadığı görülmüştür. Stratejik değişim alt boyutları hep birlikte işletme performansı boyutundaki toplam varyansın %27,7'sini açıklamaktadır. Regresyon katsayısının anlamlılığına ilişkin t testi sonuçları incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlı ilişkinin hem stratejinin başlaması hem de stratejinin uygulanması boyutlarında olduğu görülmektedir.

Ancak yöneticilerin stratejinin başlamasına ilişkin algılarının yükselmesi işletme performansına yönelik algılarını istatistiksel olarak artırırken ($t=7,903$; $p<0,001$); stratejinin uygulanmasına ilişkin algılarının yükselmesi işletme performansına yönelik algılarını istatistiksel olarak düşürmektedir ($t=-6,978$; $p<0,001$) (Tablo 3).

Tablo 3. Yöneticilerin Stratejik Değişime İlişkin Algılarının İşletme Performansı Üzerine Etkisi

Değişkenler	B	St. Hata	Beta	t	p	VIF
Sabit	3,156	,188		16,826	,000	
Stratejinin başlaması	,409	,052	,474	7,903	,000	1,105
Stratejinin uygulanması	-,248	,036	-,419	-6,978	,000	1,105
$R= 0.527$ $R^2= 0,277$						
$F=42,609$ $p<0,001$ Durbin Watson=1,560						

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Stratejik değişimin uygulanması, örgütün farklı seviyelerindeki çeşitli aktörlerin koordineli çabalarını ve girdilerini gerektirmektedir. Stratejik değişimin uygulaması geleneksel olarak iyi hazırlanmış stratejik planların ve uygun şekilde tanımlanmış stratejik hedeflerin bir sonucu olarak görülmektedir. Ayrıca, uygulama sürecinin davranışsal yönleri de kritik olduğundan, planlama uygulama başarısını garanti etmemektedir. Bu gerçeklere dayanarak, eylemleri stratejinin başarılı bir şekilde uygulanmasını kolaylaştırabilecek veya engelleyebilecek farklı organizasyonel grupların rollerini, yeteneklerini, algılarını ve davranışlarını incelemek önem arz etmektedir. Organizasyonlardaki önemli bir grup, strateji sürecine katılımının iyileştirilmiş işletme performansı ile ilişkili olduğu bulunan orta ve alt kademe yönetimidir (Floyd ve Wooldridge, 1994, s. 49). Orta ve alt kademe yöneticilerin stratejik rollerinin önemi, strateji uygulamasına ve genel olarak işletme performansına katkıları göz önüne alındığında, bu çalışmanın temel amacı, orta ve alt kademe sağlık yöneticilerinin strateji değişim algıları ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi belirlemektir. Özellikle stratejinin uygulamasına ilişkin orta yönetimin bakış açısını anlamak, kuruluşların stratejileri uygularken karşılaştığı zorluklarla ilgili bilimizi artırmak için önemli bir husustur.

Araştırmaya katılan yöneticilerin stratejik değişim ölçeği alt boyutlarından, stratejinin uygulanması alt boyutu puan ortalaması 2,501'dir. Orta ve alt kademe yönetimin stratejinin uygulanması algısındaki ortalama puanın düşük olması; organizasyon yapısındaki değişimde, yeniden yapılandırma veya süreç değişikliklerinde, çalışanların sayısında artış veya azalmada, yöneticilere verilen resmi teşviklerdeki değişimlerde değişimin az olması başlatılan stratejik

değişimlerin uygulama aşamasında beklenen başarıya ulaşamadığını göstermektedir ve literatürde bulunan sonuçlar çalışma sonucunu desteklemektedir (Beer ve Nohria, 2000; Burke, 2017; Burnes, 2004; Grey, 2003; Hughes, 2010; Meaney ve Pung, 2008; Woodward ve Hendry, 2004). Bu durum, orta ve alt kademe yöneticilerin işletmelerde strateji uygulama sürecinde kritik bir rol oynadığını göstermektedir. Bu nedenle, işletmelerin üst düzey yöneticilerinin, strateji uygulama sürecinde orta ve alt kademe yöneticilerini nasıl optimize edeceklerinin farkında olmaları hayati önem taşımaktadır. Strateji uygulama sürecinin başarısı, orta ve alt kademe yöneticilerin nasıl optimize edildiğine ve desteklendiğine bağlı olarak değişecektir.

Jha (2011), orta kademe yöneticilerin, iş stratejisinin uygulanmasını etkiledikleri için işletmenin finansal performansı üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olduklarını belirtmektedir. Aynı zamanda yüksek performans kültürü yaratan ve benimseyen işletmelerin, orta kademe yöneticilerine strateji uygulama rollerini yeterince yerine getirmeleri için gerekli kaynakları ve araçları sağlamaya odaklanmaları gerekmektedir. Aksi takdirde üst yönetim tarzının stratejiyle uyumlu hale getirilmemesi strateji uygulamasını olumsuz etkilemektedir ve önemli bir performans kaybına yol açmaktadır. Parris vd., (2008) ve Dlodlo (2011) ayrıca orta kademe yöneticilerin, işletmenin stratejisinin uygulanmasına doğrudan dahil oldukları için işletmenin performansı üzerinde önemli bir etkisi olabileceğini belirtmişlerdir. Yapılan bazı çalışmalarda ise stratejik değişimin işletme performansını olumsuz yönde etkileyebileceği ortaya konmuştur (Naranjo-Gil vd., 2008, s. 232; Zajac vd., 2000, s. 450). Özellikle Zajac ve Shortell (1989) yapmış oldukları çalışmada, stratejik değişimlerin hastanelerin karlılığı ve genel performansı ile alakalı geçmişe göre önemli bir farklılık bulunmadığını belirtmişlerdir. Araştırma değişkenlerine ilişkin korelasyon katsayıları incelendiğinde stratejinin uygulanması ile işletme performansı arasında düşük düzeyde negatif yönde ilişki olduğu bulunmuştur. Bu sonuç literatürdeki çalışma sonuçları ile örtüşmektedir. Yöneticilerin genellikle günlük problemlerle mücadele etmeye yoğunlaşmış olmaları ve stratejiyi uygulama için çok az zaman harcamaları gibi işletme yönetimine yönelik bu reaktif yaklaşımların düşük işletme performansına sebep olabileceği değerlendirilmektedir.

Strateji geliştirme ve uygulamada orta yönetimin rolüne ilişkin üç farklı görüş vardır. Birincisi, orta kademe yöneticileri, üst yönetimin, tanımlanmış stratejinin uygulayıcıları olarak görür (Hrebiniak, 2008). Floyd ve Wooldridge (2000) tarafından temsil edilen ikincisi, orta yönetimin rolünü stratejik görüşmelere katılanlar ve üst yönetim ile alt seviyeler arasındaki kilit olarak tanımlar. Bu görüşe göre orta kademe yönetim, stratejik değişim

uygulamalarında hem yukarı hem de aşağı yönde önemli bir katkı sağlamaktadır. Balogun ve Hailey (2008) tarafından temsil edilen üçüncü görüşte, orta kademe yönetim, ekipleri içinde stratejik değişiklikler yapmak için gerekli olan ihtiyaç, plan ve eylemleri anlamlandıran önemli stratejik aktördür. Yapılan bu çalışmanın sonuçları, orta ve alt kademe yöneticilerin stratejik değişikliklerin başarılı bir şekilde uygulanmasında önemli bir rolü olduğunu göstermektedir.

Stratejik değişimi uygulama bağlamındaki zorlukların üstesinden gelmek ve bunları iyileştirmek için aşağıdaki öneriler verilebilir. Stratejinin amaçlandığı gibi uygulanma olasılığını başarılı bir şekilde artırmak için üst düzey yöneticiler, alt düzey yöneticilerin strateji ve uygulanması, temel mantığı ve aciliyeti hakkında aynı algılara sahip oldukları fikrinden vazgeçmelidir. Bunun yerine, tam tersine inanmaları gerekir ve çalışanları fikirlerine ikna etmek için hiçbir çabadan kaçınmamalıdır. Bir bütün olarak uygulama için gerekli kabulü oluşturmak için, etkilenen orta düzey yöneticilerin bilgisi, stratejinin formülasyonunda hesaba katılmalıdır. Çalışmalar, iletişimin strateji uygulamasında kilit bir başarı faktörü olduğuna işaret etmektedir (Miniace ve Falter, 1996). Bu bağlamda, bir organizasyonun, formüle edilmiş strateji ile ilgili konularda çalışanlardan soru talep eden ve izin veren iki yönlü bir iletişim programı kurması tavsiye edilmektedir. Strateji uygulaması, bütünleştirici bir bakış açısı gerektirir. Sadece organizasyon yapısı değil, kültürel yönler ve insan kaynakları perspektifi de dikkate alınmalıdır. Strateji uygulaması içinde etkili ekipler oluşturmak için Myers-Briggs tipolojisi, kişiden kişiye farklılıkları tespit etmek için faydalı olabilir. Kişilikteki farklılıklar, stratejilerin nasıl anlaşıldığı ve nasıl hareket edildiği konusunda ciddi tutarsızlıklara neden olabilir. Farklı kişilik tiplerini tanımak ve bunlarla etkili bir şekilde nasıl başa çıkılacağını öğrenmek öğretilebilir bir beceridir.

Sonuç olarak değişimin uygulanması, çok fazla zaman ve enerji gerektiren karmaşık bir görev olduğundan, orta ve alt kademe yönetim, stratejik değişimin kendilerinin içselleştirilmesi, çalışanların duyguları ve direnişi ile başa çıkmak gibi durumlarla karşılaşabilirler. Gelecekte bu gizli etkilerin analizinin yapılacağı çalışma tasarımlarıyla, stratejik değişimde orta ve alt kademe yöneticilerin rolleri daha net bir şekilde belirlenebilir. Ayrıca stratejik değişim ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi etkileyebilecek olan örgüt kültürü, örgüt iklimi, liderlik tarzı ve yöneticilerin kişilik özellikleri vb. gibi aracı değişkenlerin de modellere katılarak yeni çalışma tasarımlarıyla literatüre katkı sağlaması önerilebilir. Çalışmanın Türkçe literatürdeki ilk çalışma olması teoriye olan katkısı ve daha sonra tasarlanacak olan çalışmalar açısından önemlidir. Yukarıda açıklanan öneriler özellikle sağlık kurumlarında görev yapan üst, orta ve

alt kademe yöneticiler için uygulamaya yönelik bilgiler sunmaktadır. Yöneticilere genel tavsiye, değişime açık bir durum yaratmak ve sürdürmek için organizasyonlarının iç şartlarının önemini göz önünde bulundurmalarıdır. Büyük organizasyonlarda birçok stratejinin aynı anda ve/veya tamamlayıcı olarak uygulandığı görülmektedir. Bu nedenle, bir strateji geliştirirken ve uygularken, önceki, şimdiki ve gelecekteki stratejiler ve bunların amaçlanan strateji üzerindeki potansiyel/gerçek etkileri araştırılmalıdır. Ayrıca, planlanan stratejinin diğer stratejilerin uygulanması üzerindeki etkileri de değerlendirilmelidir. Araştırmanın sadece bir özel sağlık grubunda yapılması önemli bir kısıtlılıktır. Bu nedenle sonuçlar özel hastanelerin tamamına genellemez. Gelecekte yapılacak olan çalışmalar daha büyük kitlelerde özel hastanelerin tamamını kapsayacak şekilde tasarlanabilir. Ayrıca çalışmalar kamu hastanelerini de kapsayacak şekilde tasarlanabilir. Kamu hastanelerinde yapılan stratejik değişimlerin başarı oranları hesaplanarak, hastanelerin performanslarına olan etkileri değerlendirilebilir.

KAYNAKÇA

- Alvesson, M., & Sveningsson, S. (2015). *Changing organizational culture: Cultural change work in progress*. Routledge.
- Ashkenas, R. N. (1994). Beyond fads: How leaders drive change with results. *People and Strategy*, 17(2), 25.
- Balogun, J., & Hailey, V. H. (2008). *Exploring strategic change*. Pearson Education.
- Beer, M., & Nohria, N. (2000). Cracking the code of change. *HBR's 10 must reads on change*, 78(3), 133-141.
- Bergh, D. D., & Lim, E. N. K. (2008). Learning how to restructure: absorptive capacity and improvisational views of restructuring actions and performance. *Strategic management journal*, 29(6), 593-616.
- Boeker, W. (1989). Strategic change: The effects of founding and history. *Academy of Management journal*, 32(3), 489-515.
- Burgelman, R. A. (1984). Managing the internal corporate venturing process. *Sloan Management Review*, 25(2), 33-48.
- Burke, W. W. (2017). *Organization change: Theory and practice*. Sage publications.
- Burnes, B. (2004). *Managing change: A strategic approach to organisational dynamics*. Pearson Education.
- By, R. T. (2005). Organisational change management: A critical review. *Journal of change management*, 5(4), 369-380.
- Cândido, C. J., & Santos, S. P. (2015). Strategy implementation: What is the failure rate?. *Journal of Management & Organization*, 21(2), 237-262.

- Cleverley, W. O., & Harvey, R. K. (1992a). Critical strategies for successful rural hospitals. *Health Care Management Review*, 27-33.
- Cleverley, W. O., & Harvey, R. K. (1992b). Competitive strategy for successful hospital management. *Journal of Healthcare Management*, 37(1), 53.
- Dlodlo, T. (2011). *Factors affecting strategy implementation and the role of middle managers in implementation* (Doctoral dissertation, Stellenbosch: University of Stellenbosch).
- Domínguez-Cc, M., & Barroso-Castro, C. (2017). Managerial change and strategic change: The temporal sequence. *Journal of Management & organization*, 23(1), 46-73.
- Dunphy, D. (1996). Organizational change in corporate settings. *Human relations*, 49(5), 541-552.
- Dutton, J. E., & Duncan, R. B. (1987). The influence of the strategic planning process on strategic change. *Strategic management journal*, 8(2), 103-116.
- Floyd, S. W., & Wooldridge, B. (1994). Dinosaurs or dynamos? Recognizing middle management's strategic role. *Academy of Management Perspectives*, 8(4), 47-57.
- Floyd, S. W., & Wooldridge, B. (2000). *Building strategy from the middle: Reconceptualizing strategy process*. Sage.
- Folger, R., & Skarlicki, D. P. (1999). Unfairness and resistance to change: Hardship as mistreatment. *Journal of organizational change management*.
- Ginn, G. O. (1990). Strategic change in hospitals: an examination of the response of the acute care hospital to the turbulent environment of the 1980s. *Health Services Research*, 25(4), 565.
- Ginn, G. O., & Young, G. J. (1992). Organizational and environmental determinants of hospital strategy. *Journal of Healthcare Management*, 37(3), 291.
- Greer, C. R., Lusch, R. F., & Hitt, M. A. (2017). A service perspective for human capital resources: A critical base for strategy implementation. *Academy of Management Perspectives*, 31(2), 137-158.
- Greiner, L. E., & Bhambri, A. (1989). New CEO intervention and dynamics of deliberate strategic change. *Strategic Management Journal*, 10(S1), 67-86.
- Grey, C. (2003). *The Fetish of Chang*.
- Herrmann, P., & Nadkarni, S. (2014). Managing strategic change: The duality of CEO personality. *Strategic management journal*, 35(9), 1318-1342.
- Hofer, C. W., & Schendel, D. (1978). *Strategy formulation: Analytical concepts*. West Publ.
- Hrebiniak, L. G. (2013). *Making strategy work: Leading effective execution and change*. FT Press.
- Hughes, M. (2010). *Managing change: A critical perspective*. Kogan Page Publishers.
- Hult, G. T. M., Hurley, R. F., & Knight, G. A. (2004). Innovativeness: Its antecedents and impact on business performance. *Industrial marketing management*, 33(5), 429-438.

- Huy, Q. N. (2002). Emotional balancing of organizational continuity and radical change: The contribution of middle managers. *Administrative science quarterly*, 47(1), 31-69.
- Huy, Q. N. (2011). How middle managers' group-focus emotions and social identities influence strategy implementation. *Strategic management journal*, 32(13), 1387-1410.
- Jarzabkowski, P., & Paul Spee, A. (2009). Strategy-as-practice: A review and future directions for the field. *International journal of management reviews*, 11(1), 69-95.
- Jha, Z. S. (2011). *Strategy implementation for middle management* (Doctoral dissertation).
- Johnson, G., Langley, A., Melin, L., & Whittington, R. (2007). *Strategy as practice: research directions and resources*. Cambridge University Press.
- Kotter, J. (2007). Leading change: Why transformation efforts fail. *Harvard business review*, 86, 97-103.
- Kotter, J. P. (1995). Leading change: Why transformation efforts fail.
- Kraatz, M. S., & Zajac, E. J. (2001). How organizational resources affect strategic change and performance in turbulent environments: Theory and evidence. *Organization science*, 12(5), 632-657.
- Kralewski, J. E., Wingert, T. D., Feldman, R., Rahn, G. J., & Klassen, T. H. (1992). Factors related to the provision of hospital discounts for HMO inpatients. *Health Services Research*, 27(2), 133.
- Le, T. T., & Ikram, M. (2022). Do sustainability innovation and firm competitiveness help improve firm performance? Evidence from the SME sector in vietnam. *Sustainable Production and Consumption*, 29, 588-599.
- Lynch, R. (2018). *Strategic management*. Pearson UK.
- Meaney, M., & Pung, C. (2008). McKinsey global results: Creating organizational transformations. *The McKinsey Quarterly*, 7(3), 1-7.
- Miniace, J. N., & Falter, E. (1996). Communication: a key factor in strategy implementation. *Planning Review*.
- Mirabeau, L., Maguire, S., & Hardy, C. (2018). Bridging practice and process research to study transient manifestations of strategy. *Strategic Management Journal*, 39(3), 582-605.
- Morgan, N. A., Vorhies, D. W., & Mason, C. H. (2009). Market orientation, marketing capabilities, and firm performance. *Strategic management journal*, 30(8), 909-920.
- Moscovice, I. S. (1989). Rural hospitals: a literature synthesis and health services research agenda. *Health Services Research*, 23(6), 891.
- Mukerjee, K. (2016). Factors that contribute towards competitive advantage: A conceptual analysis. *IUP Journal of Business Strategy*, 13(1), 26-39.

- Naranjo-Gil, D., Hartmann, F., & Maas, V. S. (2008). Top management team heterogeneity, strategic change and operational performance. *British Journal of Management*, 19(3), 222-234.
- Nutt, P. C. (1987). Identifying and appraising how managers install strategy. *Strategic management journal*, 8(1), 1-14.
- Oskooee, H. A. (2017). Key factors in strategy implementation. In *Proceedings of the International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management & Organizational Learning* (pp. 355-364).
- Pangarkar, N. (2015). Performance implications of strategic changes: An integrative framework. *Business Horizons*, 58(3), 295-304.
- Parris, M. A., Vickers, M. H., & Wilkes, L. (2008). Friendships under strain: The work–personal life integration of middle managers. *Community, Work & Family*, 11(4), 405-418.
- Rajagopalan, N., & Spreitzer, G. M. (1997). Toward a theory of strategic change: A multi-lens perspective and integrative framework. *Academy of management review*, 22(1), 48-79.
- Schilke, O., Hu, S., & Helfat, C. E. (2018). Quo vadis, dynamic capabilities? A content-analytic review of the current state of knowledge and recommendations for future research. *Academy of management annals*, 12(1), 390-439.
- Shortell, S. M. (1988). The characteristics and performance of rural hospitals: findings from the multi hospital systems study.
- Smith, H. L., Piland, N. F., & Funk, M. J. (1992). Strategic planning in rural health care organizations. *Health Care Management Review*, 63-80.
- Thompson, J. L., & Martin, F. (2005). *Strategic management: Awareness, analysis and change*. Cengage Learning (formerly Thomson Learning).
- Trader-Leigh, K. E. (2002). Case study: Identifying resistance in managing change. *Journal of organizational change management*.
- Trinh, H. Q. (1999). Are rural hospitals" strategic"?. *Health Care Management Review*, 42-54.
- Trinh, H. Q., & O'Connor, S. J. (2000). The strategic behavior of US rural hospitals: a longitudinal and path model examination. *Health Care Management Review*, 48-64.
- Trinh, H. Q., & O'Connor, S. J. (2002). Helpful or harmful? The impact of strategic change on the performance of US urban hospitals. *Health Services Research*, 37(1), 143.
- Van de Ven, A. H., & Poole, M. S. (1995). Explaining development and change in organizations. *Academy of management review*, 20(3), 510-540.
- Wiersema, M. F., & Bantel, K. A. (1992). Top management team demography and corporate strategic change. *Academy of Management journal*, 35(1), 91-121.

- Woodward, S., & Hendry*, C. (2004). Leading and coping with change. *Journal of Change Management*, 4(2), 155-183.
- Ye, J., Marinova, D., & Singh, J. (2007). Strategic change implementation and performance loss in the front lines. *Journal of Marketing*, 71(4), 156-171.
- Zajac, E. J., & Shortell, S. M. (1989). Changing generic strategies: Likelihood, direction, and performance implications. *Strategic management journal*, 10(5), 413-430.
- Zajac, E. J., Kraatz, M. S., & Bresser, R. K. (2000). Modeling the dynamics of strategic fit: A normative approach to strategic change. *Strategic management journal*, 21(4), 429-453.
- Zúñiga-Vicente, J. Á., & Vicente-Lorente, J. D. (2006). Strategic moves and organizational survival in turbulent environments: The case of Spanish banks (1983–97). *Journal of management Studies*, 43(3), 485-519.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 112-134

Araştırma Makalesi / Rsearch Article

Received / Alınma: 05.06.2022

Accepted / Kabul: 10.08.2022

PSİKOLOJİK SÖZLEŞME İHLALİNİN ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ: SİGORTACILIK SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Ahmet KAR¹

Mehmet MURATOĞLU²

Öz

Hem ulusal hem de uluslararası alan yazında psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyetine, örgütsel özdeşleşmeye, işe bağlılığa, iş tatminine ve iş performansına etkisi üzerine çeşitli çalışmalar yürütülmüştür. Fakat sigorta sektörü özelinde bu çalışmaların diğer sektörlerle kıyasla daha az olduğu görülmektedir. Bu çalışmada sigortacılık sektöründe algılanan psikolojik sözleşme ihlalinin çalışanların işten ayrılma niyetlerine etkisi ve bu etki üzerinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolünü değerlendirmek amaçlanmaktadır. Ayrıca, demografik özelliklerin, mevcut kurumda ve toplamda çalışma süresinin, çalışılan departmanın psikolojik sözleşme ihlali algısında, örgütsel özdeşleşme düzeyinde ve işten ayrılma niyetinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık yaratıp yaratmadığını ortaya koymak da amaçlanmaktadır. Çalışmanın amacını gerçekleştirmek üzere SPSS 21.0 Paket Programı Process Makrosu ile Model 4'e ilişkin analizler yürütülmüştür. Çalışmada ayrıca tanımlayıcı istatistiklere ve korelasyon analizine başvurulmuştur. Analizler neticesinde psikolojik sözleşme ihlali algısının işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilediği ve örgütsel özdeşleşmenin de bu etkide aracılık rolü üstlendiği görülmüştür. Bu çalışmanın işten ayrılmaların ve sektör içi yer değiştirmelerin sıklıkla yaşandığı sigorta sektöründe kurum içi insan kaynağını yöneten yöneticiler olmak üzere tüm yöneticilere katkı sunması beklenmektedir. Ayrıca incelenen değişkenler arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkilerin ortaya koyulmasının sigortacılık sektörüyle ilgili literatüre katkı sağlaması da beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sözleşme, Psikolojik Sözleşme İhlali, Örgütsel Özdeşleşme, İşten Ayrılma Niyeti.

Jel Kodları: M00, M10, M19.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, E-posta: ahmetkar@kku.edu.tr ORCID: 0000-0002-3734-497X₂

²Doktora Adayı, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, E-posta: mehmet@etkinyonetim.com, ORCID: 0000-0002-1520-9507.

Atıf/Citation

Kar, A., & Muratoğlu, M. (2022). Psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti üzerine etkisi: sigortacılık sektörü üzerine bir uygulama. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 112-134.

THE IMPACT OF PSYCHOLOGICAL CONTRACT BREACH ON ORGANIZATIONAL IDENTIFICATION AND INTENTION TO QUIT: AN APPLICATION ON THE INSURANCE SECTOR

Abstract

In both national and international literature, various studies have been carried out on the effect of the psychological contract on the intention to quit, organizational identification, job commitment, job satisfaction and job performance. However, it is seen that these studies are less in the insurance sector compared to other sectors. In this study, it is aimed to evaluate the effect of perceived psychological contract violation in the insurance sector on employees' intention to leave and the mediating role of organizational identification on this effect. It is also aimed to reveal whether the demographic characteristics, working duration in the current institution and in total, make a statistically significant difference in the perception of psychological contract violation, the level of organizational identification and the intention to leave the job. In order to achieve the aim of the study, analyzes of Process Macro Model 4 were carried out with SPSS 21.0 Package Program. Descriptive statistics and correlation analysis were also used in the study. As a result of the analyzes, it was seen that the perception of psychological contract violation positively affected the intention to leave and organizational identification also played a mediating role in this effect. It is expected that this study will contribute to all managers, especially human resources managers in the insurance sector, where job layoffs and intra-sector relocations are frequent. In addition, it is expected that revealing the direct and indirect relationships between the variables examined will contribute to the literature on the insurance sector.

Keywords: Psychological Contract, Psychological Contract Breach, Organizational Identification, Intention to Quit.

Jel Codes: M00, M10, M19.

1. GİRİŞ

Örgütlerin nitelikli insan kaynağına duyduğu ihtiyacın yanı sıra, onları kendi organizasyonlarında tutmaları da gittikçe artan bir önem taşımaktadır. Şirket yönetimleri, örgüt karakteriyle uyumlu değer ve kişiliklere sahip insanları, kendi örgüt kültürü içinde daha iyi değerlendirebilmek amacıyla gerçekleştirdikleri işe alımlarla da, kendi yapılarını güçlendirmeye çalışmaktadırlar. Gelişen teknoloji her ne kadar beraberinde otomasyon süreçlerini getirerek hem üretim hem de hizmet işletmelerinde insan faktörünün rolünü azaltıcı etkiler yaratsa da, çalışanlar bu süreçte hala en önemli girdiler arasındadır. Verimliliği değerlendirilen her üretim faktörü gibi insan unsurunun performansının hangi değişkenlerden etkilendiği sıklıkla incelenen konular arasında yer almıştır. Bu kapsamda özellikle çalışanların işe bağlılıkları, örgütsel vatandaşlık düzeyleri, kurumlarından memnuniyet durumları ve işgücü devir oranları gibi psikolojik unsurlarla ilişkili konuların alan yazında sıklıkla değerlendirildiği görülmektedir.

Bununla beraber, örgütler güçlü kurum kültürünü sürdürülebilir kılmak amacıyla, örgütsel sosyalleşmeye başvururlar. Örgüt içinde bireylerin, üstlendikleri rolleri özümsemeleri için

gereken değerleri, kendilerinden beklenen davranışları ve sosyal bilgiyi öğrendikleri süreç olan örgütsel sosyalleşme süreci, aynı zamanda çalışanların kendilerini de geliştirdikleri bir süreçtir (Steven, & Mary Ann, 2016, s. 265). Bu süreç içerisinde, çalışanların örgütsel özdeşleşme denilen, yani çalıştığı işyeri ile bir aidiyet bağı kurması ve böylece kurumun başarısını kendi başarısı, kurumun başarısızlığını ise kendi başarısızlığı gibi hissetme durumuna girmesi söz konusu olmaktadır (Kırmızıgül, 2018, s. 225). Örgütsel özdeşleşme bağlamında gelişen ve değişen bu kişisel değerler, örgütün gelişen kültürü ile daha sıkı bir uyum sergileyerek, kişi ile örgüt arasındaki uyumun artmasını sağlamış olur. Bu katkının yanı sıra, sosyalleşme yoluyla, örgüte yeni katılanların iş arkadaşlarına, iş süreçlerine ve diğer kurumsal gerçekliklere uyumlarının kolaylaştırılmasına yardımcı olunur. Bu yönde yapılan araştırmaların sonucunda, çalışanlar örgüt içinde etkin bir biçimde sosyalleştikçe daha yüksek performans gösterdikleri ve daha uzun süre örgütlerine bağlı çalıştıkları görülmüştür (Steven & Mary Ann, 2016, s. 265). Örgüte bağlılık olarak ifade edilen bu kavram, örgütün değerlerini ve amaçlarını kabul etmek, örgüt için gayret gösterme isteği ve örgüte üyeliği sürdürme arzusu ile açıklanmıştır (Buluç, 2009, s. 16).

Örgütsel sosyalleşmede insanlar, çalıştığı kişilerle daha sosyal bir kimlik kazanmakta ve örgüte ait fiziksel, sosyal, stratejik ve kültürel hareketlilikle uyum içerisinde hareket edebileceği bir zemin hazırlamaktadır. Bu durum kısmen de olsa karşılıklı bir psikolojik sözleşmenin varlığına işaret etmektedir. Psikolojik sözleşme, çalışanın kendisi ve işvereni arasındaki ilişkinin hüküm ve koşulları arasındaki inanç ve beklentilerinin bütünüdür (Steven & Mary Ann, 2016, 266). İşe aday insanlar, işe seçilmeleri sırasında ve işe alındıktan sonra ne elde edeceklerine, ne gibi hakları olduğu ve karşılığında da işverene ne sunmak zorunda olacaklarına dair kendilerinde bir algı oluşturur ve bu algılarını işyerindeki örgüt kültürüne göre şekillendirir (Erkmen, 2010, s. 52). Aynı zamanda, işgörenlerden ne beklenildiğini, nasıl eylem ve davranışlar içinde bulunması gerektiğini ve bunlara karşılık çalışanların da neler beklemeleri gerektiğine ilişkin inançlarını ifade etmesi, psikolojik sözleşmenin tanımı içinde yer almaktadır (Rousseau & Greller, 1994, s. 385). Bunun yanı sıra psikolojik sözleşme, işverenin hedeflediği sonuçlarla, çalışanın elde edeceği beklentiler arasında birbirini etkileyici algı yaratan bir durum olarak da ifade edilebilir (Turnley et al., 2003; Blomme et al., 2010; Li et al., 2016). Bu algıyla tarafların zihninde olan ancak yazılı halde bulunmayan psikolojik sözleşme koşulları olgunlaşmış olmaktadır (Mimaroğlu, 2008, s. 48). Psikolojik sözleşmenin aksine, yasal bir sözleşme, her iki taraf arasında gerçekleştirilen daha resmi, üzerinde sözlü olarak karşılıklı anlaşmaya varılmış ve yazılı hale getirilmiş bir sözleşmedir. Böylece, her iki taraf da söz konusu

anlaşmanın hüküm ve koşullarını okuduğunu ve kabul ettiğini göstermiş olur. Böyle bir durumda, bu tür bir sözleşmenin, sözleşme tarafları arasında bir dereceye kadar rıza olmaksızın değiştirilmesi oldukça zor hale gelir. Bununla birlikte, psikolojik sözleşme resmi sözleşmelerde olduğu gibi kısıtlamalara tabi değildir. Çünkü bu, çalışanın kendi iradesiyle ve algısıyla oluşturduğu bir sözleşme türüdür (Cullinane & Dundon, s. 118). İlk olarak Argyris (1960) tarafından kullanılan ve daha sonra Levinson ve ark. (1962, 21) tarafından popüler hale getirilen psikolojik sözleşme kavramı, işveren ve çalışanın birbirlerine karşı sahip oldukları karşılıklı yükümlülük algılarını ve birbirleriyle ilişkilerini yöneten bir dizi karşılıklı beklentisinin olduğunu ifade etmiştir. İşveren ile bireysel çalışan arasındaki bu beklentiler, sadece ne kadar ücret alacağına karşılık ne kadar iş yapılması gerektiğini değil, bunun yanı sıra bir dizi yükümlülük, ayrıcalık ve hakkı da kapsar (Herriot et al.,1997, s. 151). Hem işveren hem de çalışan karşılıklı beklentilerinin hepsini müzakere etmese dahi, her iki tarafın da kayda geçmemiş, yazılı olmayan, üzerinde tartışılmayan ve sınırları net olarak açıklanmayan çalışanın algısına dayalı beklentileri söz konusu olabilir. İşte düşünülen bu beklentilerin yanı sıra, karşılıklı olarak birbirlerinden almayı ümit ettikleri diğer beklentiler sayesinde işveren ve çalışan arasında psikolojik bir bağın da ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Gültekin, 2014, s. 1-2).

Psikolojik sözleşmede işveren ve çalışan, iki taraf olarak değerlendirilmesine karşın, bu sözleşmenin iki tarafı olmadığı, aslında bunun bireyin algısı ile oluşan psikolojik sözleşme olduğu ve böylesine bir ilişkide örgütün, psikolojik sözleşmenin olduğu çevre anlamına geldiği görüşü öne çıkmaktadır. Böylesine güçlü bir psikolojik bağın olduğu durumlarda, çalışanların beklentisinin yüksek seviyede ortaya çıktığı ancak, yazılı olmayan anlaşmaların yerine getirilmediği görüldüğünde, örgütün dürüstlükten yoksun olduğuna dair bir algının olduğu belirtilmektedir (Turnley & Feldman, 1999). Başka bir deyişle çalışanın kendisine vaat edilen ile elde ettiği arasında bir yetersizlik algılaması beraberinde birey ve örgüt arasında bir sosyal mübadele dengesizliği getirmektedir. Birey ise bu dengesizlik durumunu örgüte gösterdiği katkıları azaltarak ortadan kaldırmaya çalışmaktadır (Büyükyılmaz, 2013, s. 87). Bu azalan katkıların neden olduğu ihlaller sonucunda, çalışanların buldukları örgütlerde ortaya koyduğu olumsuz tutumlar bir inanca dönüşmekte ve çalışanlar örgüte karşı takındıkları eleştirel davranış ve kötümser duygularla negatif bir yaklaşım sergileyerek psikolojik sözleşme ihlallerine neden olmaktadır (Dikili, 2012, s. 1).

Bu nedenle bireylerin, iş yerinin yerine getirmesi gereken yükümlülükleri yerine getirmediği yönünde bir inanç geliştirmesi durumunda istihdam ilişkisine devam etmeyi adaletsiz

görebilmekte ve işten ayrılma niyeti gösterebilmektedir (Bunderson, 2001, s. 722). Yürütülen çalışmalar sözleşme ihlali algılayan çalışanların işten ayrılma niyetinde bir artış olduğunu ortaya koymaktadır (Robinson, 1996; Turnley & Feldman, 2000; Lo & Aryee, 2003; Tekleab & Taylor, 2003). Bu sonuca bağlı olarak, örgütün taahhütleri kapsamında, yerine getirmesi gerekli yükümlülükleri gerçekleştirip gerçekleştirmemesi, örgütün sahip olduğu değerli bir kaynak durumundaki insan gücünün yitirilmesi anlamına gelebilmektedir. Diğer taraftan, işverenler çalışanların algılarında örgütün amaçları ve değerleri ile benzerlik alanları oluşturmaktadır. Çalışanlar da örgütün hedef ve değerlerini kabul ederek kendi değerlerinin örgüte ait değerlerle uyum sürecine girmiş olduğuna inanacaktır (Pratt, 1998). Bu tür durumlarda davranış değişiklikleri bir süreç gerektirirken, tutumlara ilişkin değişimler ise daha kısa sürede sonuçlar oluşturmaktadır. Bu sonuçların öneminden dolayı, faaliyet alanlarında psikolojik sözleşme ihlalleri değerlendirilmekte, örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi incelenmektedir (Topçu, 2015, s.76). Bu çalışma ile de psikolojik sözleşme ihlali algısının işten ayrılma niyetine etkisi ve bu etkide örgütsel özdeşleşme düzeyinin aracılık yapıp yapmadığı değerlendirilmektedir.

2. PSİKOLOJİK SÖZLEŞME

Psikolojik sözleşme kavramı; çalışanın işverenle arasında kurulu olan ve yerine getirilmesi gereken ilişki ve yükümlülüklerin ifade edilmesi için, ilk olarak Argyris (1960) tarafından kullanılmıştır. Bu kavrama göre çalışanlara iş güvencesi garanti edilirse, çalışma alanlarında kendilerine fazla müdahale edilmezse, tatmin edici ücret ödenirse, çalışanlar ellerinden gelen en yüksek üretimi gerçekleştirecektir (Topaloğlu & Arastaman, 2016, s. 25). Psikolojik sözleşme ile bir değer mübadelesi içindeki iki taraf arasında herhangi bir değişim ilişkisini ifade edilmektedir (Rousseau vd., 2013).

Levinson vd., (1962)'e göre psikolojik sözleşme, örgüt ve çalışanların birbirleriyle oluşturdukları ve birbirlerinden beklentilerini karşılıklı olarak açıklayan yazılı olmayan anlaşma olarak ifade edilmektedir. Schein'e (1980) göre ise psikolojik sözleşme, tarafların karşılıklı iş ilişkisinden ileri gelen ve her iki tarafın zihninde ayrı ayrı oluşan beklentiler olarak ifade edilmektedir. Dolayısıyla psikolojik sözleşme, uygun istihdam anlaşmasıyla bir araya gelen tarafların, karşılıklı olarak yerine getirmesi gerekli yükümlülüklerinin farkında olduğu varsayımına dayalı, yazılı ve biçimsel olmayan, konuşulmamış beklentiler olarak ifade edilebilir (Topaloğlu & Arastaman, 2016).

Esmer ve Özdaşlı'nın (2018) psikolojik sözleşmeyle ilgili birçok tanıma yer verdiği tabloya göre tanımlara ilişkin ortak özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür;

- Psikolojik sözleşme yazılı değildir
- Bireysel bir algıdır
- Bireyin zihinsel beklentileri şeklinde kendini gösterir

Çalışanların psikolojik sözleşmelerinin, çalışanların belirli menfaatler karşılığında belirli katkılar yapmak zorunda olduğu inancından kaynaklandığı varsayılmaktadır. Psikolojik sözleşmeler yalnızca beklentiler değil, aynı zamanda algılanan yükümlülüklerdir. Psikolojik sözleşmeler gelecekteki değişimlerle ilgili beklentilere bir yapı kazandırır, böylece belirsizliği azaltır (örneğin, rolleri tanımlar ve gelecekteki eylem yollarını belirler) (Schalk & Roe 2007).

Psikolojik sözleşme kavramı çalışanların istihdam seviyelerine bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir (Esmer & Özdaşlı, 2019.). Rousseau ve arkadaşları psikolojik sözleşmeyi işlemsel ve ilişkisel yükümlülükler olmak üzere iki kategoriye ayırmıştır. İşlemsel olan ekonomik mübadeleler, ilişkisel olan ise sosyal mübadelelerle dayalıdır (Shore & Tetrick 1994).

İşlemsel sözleşmeler “Çalışma ve ücret arasındaki adil ilişki” olarak ifade edilmekte ve açık olarak saptanmış, daha çok kısa süreli, kapalı uçlu ve çalışanın kuruma kazandırdıklarının karşılığında beklediği ekonomik çıkarlara dayanmaktadır. Bu sözleşmede çalışanlar, tamamen hedefini maddi kazançlara yönlendirmektedir ve bundan dolayı örgütsel vatandaşlık ön planda değildir. Kurum ve çalışanlar arasında samimi ve yakın ilişkiler söz konusu değildir. İşgörenler çok çalışma neticesinde yüksek ücret, daha çabuk yükselme ve çeşitli şekillerde ödüllendirilme arzusu içerindedirler (Topaloğlu & Arastaman, 2016, s. 25).

İlişkisel sözleşmeler ise ekonomik olmayan sosyo-duygusal değişimlere dayalıdır. Açık uçludurlar ve belirli bir periyodu kapsamazlar. İlişkisel sözleşmeler güven, saygı ve sadakat etrafında geniş bir kapsam ve tanımı içerecek şekilde değişim gösterebilir. Bazı örneklerde ilişkisel sözleşmeler ekonomik değişimleri de içerebilir ancak onlar da zaman içerisinde güven, saygı veya sadakat gibi ekonomik olmayan inançlara dönüşmektedir (Richard vd., 2009). Bu sözleşme türleri psikolojik sözleşme evreninin tamamını temsil etmese de modern örgütlerin çoğunluğunda bu sözleşme türlerinin bir ya da bir kaçının bir arada olduğu görülmektedir (Rousseau & Wade-Benzoni, 1994, s. 468).

2.1. Psikolojik Sözleşme İhlali

Psikolojik sözleşmede işgören ve işverenin üstlendikleri sorumlulukları ve taahhüt ettikleri yükümlülüklerini yerine getirmesi her iki taraf içinde olumlu davranışlar açısından son derece

önemli olarak kabul edilmektedir. Bu algısal sözleşmede çalışanların beklentilerinin işveren tarafından yerine getirilememesi ve sözleşmenin unsurlarından bir veya birkaçını yerine getirmede başarısız olması psikolojik sözleşme ihlali olarak (Morrison & Robinson 1997) tanımlanır.

Psikolojik sözleşme ihlali, çalışanların muhakeme ve mantığa dayalı bir değerlendirmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Psikolojik sözleşme ihlali kavramı, çalışanların bu ihlal sonucu oluşacak tutum ve davranışlarını şekillendiren önemli bir faktör olması sebebi ile işveren-çalışan ilişkisinin araştırılmasında yaygın olarak kullanılmaktadır. İşverenin yükümlülüğünü yerine getirmemesi; çalışanların tepkisel davranışlarına neden olarak çalışanlarda iş memnuniyetsizliği, işten ayrılma niyetinin oluşması gibi olumsuz davranışların geliştirmesi ile sonuçlanabilmektedir (Tekleab vd. 2005, s. 146).

3. ÖRGÜTSEL ÖZDEŞLEŞME

Örgütler büyüdükçe ve karmaşık hale geldikçe, örgütsel özdeşleşme, bir uyum sağlama aracı olarak örgütsel başarının kilit bileşenlerinden biri haline gelmektedir (Epitropaki & Martin, 2005; Reade, 2001; Smidts ve diğ., 2001). Örgütsel ortamlarda hem örgütler hem de çalışanlar için gittikçe önemli hale gelen örgütsel özdeşleşme için araştırmacılar tarafından çok fazla tanım yapılmıştır. Geniş anlamda yapılan bir tanımda örgütsel özdeşleşme; örgüt içinde çalışanların birbirleriyle dayanışma duygusu içinde bulunmayı, ait oldukları örgüte davranış ve tutumsal yaklaşımlarıyla destek olmayı ve örgüt çalışanlarının paylaştığı farklı niteliklerin algılanmasını ifade eder (Patchen, 1970, s. 155). Bir başka tanımla örgütsel özdeşleşme, çalışanın örgütün başarı ve başarısızlıklarından kendisine pay çıkartma ve kendisini duygusal olarak örgütün bir parçası olarak görebilme becerisi olarak açıklanabilir (Turgut vd., 2017, s. 578). Bu tanımların yanı sıra, örgütsel özdeşleşme için en çok kullanılan tanımlardan birisi Ashforth ve Mael (1989, s.34) tarafından yapılmış ve tanıma göre örgütsel özdeşleşme, bir örgütle oluşturulan birliktelik veya bir örgüte aidiyetlik duyulması olarak ifade edilmiştir. Örgütüyle özdeşleşme düzeyi yüksek bir çalışanın örgütüne olan katkısının dolayısıyla da örgütsel başarının artacağı düşüncesi, örgütsel özdeşleşmenin önemini daha çok artırmıştır (Turgut, Soran & Ateş, 2017, s. 578). Çalışanların örgütleriyle dikkate değer bir düzeyde özdeşleşmesini sağlamak, onların örgütlerine yabancılaşmasını engelleyerek işe katılım, iş motivasyonu ve iş tatmini duygularını güçlendirmiş olacaktır (Van Knippenberg, & Van Schie, 2000, s. 137).

Örgütleriyle güçlü bir şekilde özdeşleşen çalışanların örgüte karşı destekleyici bir tutum sergilemeleri ve örgütsel amaçlarla tutarlı kararlar almaları daha olasıdır (Ashforth & Mael,

1989, s. 27). Örgütsel özdeşleşmenin yüksek olmasını sağlayan unsurların başında çalışanların örgütsel güvenlerinin yüksek oluşu gelmektedir. Karşılıklı olarak oluşan yüksek güven unsuru, bir kişinin kendisi dışındakilerin önceliklerine önem verdiğini varsayar ve özdeşleşmenin temellerini atmaya katkıda bulunur (Tokgöz & Seymen, 2013, s. 65). Oluşan güven duygusu sonucunda, özdeşleşme temelli bir güven tesis edilmiş olur. Özdeşleşme temelli güvene sahip biri, birlikte çalıştığı kişilerin ihtiyaçlarına karşı tamamıyla hassas olmakta ve bu duyguyu sahiplenmektedir.

4. İŞTEN AYRILMA NİYETİ

İşten ayrılma niyeti, örgüt içerisinde yakından takip edilmesi gereken ve birçok araştırmacının çalışma odağı içerisinde yer alan olumsuz bir örgütsel tutum olarak görülmektedir (Turgut vd., 2017, s. 78). Bir çalışanın kendi isteği ile ya da yöneticinin kararı doğrultusunda bulunduğu kurumun üyesi olma durumuna son vermesi çoğu kez çalışanlar için sevimli bir durum değildir (Barutçugil, 2004). İşten ayrılma niyeti çalışanın iş yaşamındaki çalışma şartlarından mutlu olmama durumunda göstermiş olduğu yok edici ve etkili bir eylem olarak tanımlanmaktadır (Rusbelt vd., 1988, s. 599). İşten ayrılma davranışından önce çalışanda işten ayrılma niyeti oluşmakta (Teoman, 2007, s. 34- 35; Tett & Meyer, 1993, s. 259) ve bu niyet çalışanın, çalıştığı kurumda kalma niyetinin ölçüsünü de göstermektedir (Orbay, 2008, s. 31). Mobley' e (1982) göre işten ayrılma niyeti olanlar işyerinden yakın bir süre içerisinde ayrılmayı düşünen ancak bunu eyleme geçirmemiş çalışanlardır. Bu nedenle, işten ayrılma niyeti, çalışanın örgütten uzaklaşma ve yeni iş arayışına girme fikrine sahip olmasına rağmen henüz işten ayrılma kararı vermemiş olduğu bir durumu ifade etmektedir. (Barlett, 1999, s. 70). Bir diğer ifade ile işten ayrılma niyeti, bir çalışanın örgütten ayrılma eğilimine girme hali olarak da tanımlanmaktadır (Ökten, 2008, s. 35). Çalışanlar için ayrılma niyeti, bireyin bulunduğu örgütü belirli bir süre içinde terk etme istek ya da planı olarak da tanımlanmaktadır (Behery vd., 2014).

İşten ayrılma niyeti, işi bırakma kararını iki şekilde etkilemektedir. Böyle bir durumda çalışan, farklı bir iş imkânına sahip olmasa dahi doğudan işi bırakma kararı alabilir ya da işi bırakmadan önce alternatif iş imkânlarını araştırmaya başlayarak dolaylı bir işten ayrılma yolunu da tercih edebilir (Gürbüz & Bekmezci, 2012, s. 193-194).

5. GEREÇ VE YÖNTEM

Bu çalışma ile psikolojik sözleşme ihlali algısının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolünü değerlendirmek amaçlanmaktadır. Ayrıca demografik özelliklerin, mevcut kurumda ve toplamda çalışma süresinin, çalışılan departmanın; psikolojik

sözleşme ihlali algısında, örgütsel özdeşleşme düzeyinde ve işten ayrılma niyetinde istatistiksel olarak anlamlı farklılık yaratıp yaratmadığını ortaya koymak da amaçlanmaktadır.

Örgütsel davranış literatüründe, psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyetine, örgütsel özdeşleşmeye, işe bağlılığa, iş tatminine ve iş performansı gibi unsurlara etkisi sıklıkla değerlendirilmektedir. Değişik sektörlerle yönelik yapılan bu çalışmaların fazlalığına rağmen, sigorta sektörüne yönelik çalışmalar görece yetersiz kalmaktadır. Bu durum işten ayrılmaların ve sektör içi yer değiştirmelerin sıklıkla yaşandığı sigorta sektöründe, insan kaynakları yönetimi için çözülmesi gerekli bir sorun olarak ön plana çıkmaktadır. İşten ayrılma niyeti üzerinde doğrudan veya dolaylı olarak etkili olabilecek faktörlerin ya da bu faktörlere aracılık edebilecek kavramların belirlenmesi karar vericilere en doğru yönetsel araçları kullanmalarında yol gösterici olacaktır. Bu nedenle bu çalışmanın, uygulayıcılara öncelik verecekleri insan kaynağı sorunlarının teşhisi alanında katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Ayrıca, örgütler için gittikçe önemli hale gelen psikolojik sözleşme algılarının ihlali sonucundaki işten ayrılmalara ve örgütsel özdeşleşme üzerinde etkisi olup olmadığına yönelik, sigorta sektörü için bir test sonucu olması bakımından alan yazına da orijinal bir katkı sağlaması beklenmektedir.

5.1. Evren ve Örneklem

Bu çalışmanın evrenini genel merkezi İstanbul'da bulunan tüm sigorta şirketlerinin merkez çalışanları oluşturmaktadır. Türkiye Sigorta Birliği verilerine göre birliğe bağlı Türkiye genelinde faaliyette bulunan toplam 63 şirket yer almaktadır ancak bu şirketlerin genel merkezlerinde çalışan toplam personel sayısına ilişkin bir istatistik yer almamaktadır. Çalışma kapsamında örneklem seçilmemiş olup, yüz yüze ve çevrimiçi yöntemler aracılığı ile tüm evrene ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda İstanbul'da faaliyet gösteren hayat ve hayat dışı branşlarda 45 sigorta şirketi genel merkezinden toplam 209 kişi çalışmaya dahil edilmiştir, genel merkez dışındaki birimler örnekleme dahil edilmemiştir. Şirketlerin genel merkezlerinde ortalama 100-150 kişilik bir ekibin çalıştığı tahmin edilmekle birlikte, verinin toplandığı 7 Mart-8 Nisan 2022 tarihlerinde pandemi koşullarının olması örneklemin kısıtlı kalmasına neden olmuştur.

5.2. Veri Toplama Aracı

Psikolojik sözleşme ihlali algısını değerlendirmek için Robinson ve Morrison (2000) tarafından geliştirilen 9 maddelik psikolojik sözleşme ihlali algısı ölçeği kullanılırken; örgütsel özdeşleşme düzeyi Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilen 6 maddelik örgütsel

özdeşleşme ölçeği ile değerlendirilmiştir. İşten ayrılma niyeti ise Mobley, Horner ve Hollingsworth (1978)'ın geliştirdiği 3 ifadeli işten ayrılma niyeti ölçeği ile değerlendirilmiştir.

5.2.1. Örgütsel Özdeşleşme Ölçeği

Ölçeğin orijinali Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilmiştir. Türkçe geçerlilik ve güvenilirliği ise Tak ve Aydemir (2004) tarafından yapılmıştır. Araştırmacılar ölçeğin tek faktörlü olduğunu ve kullanılan soruların faktör yüklerinin 0,63-0,84 arasında değiştiğini, ölçeğin toplam varyansın %63'ünü açıkladığını ifade etmiştir. Güvenilirlik düzeyi ise 0,88 olarak bulunmuştur.

5.2.2. İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği

Çalışanların işten ayrılmak ya da istifa etmek için kendini değerlendirmeleriyle geliştirdikleri niyetin düzeyini göstermek amacıyla Mobley ve diğerleri (1978)'nin geliştirdiği 3 ifadeli bir ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Örucü ve Özafşarlıoğlu (2013) tarafından yapılmıştır. Katılımcıların yanıtlarını kesinlikle katılmıyorum (1) seçeneğinden kesinlikle katılıyorum (5) seçeneğine kadar derecelendirilmiş beşli Likert şeklinde ifade ettiği ölçeğin Türkçe versiyonunda güvenilirlik katsayısı 0,904 olarak hesaplanmıştır.

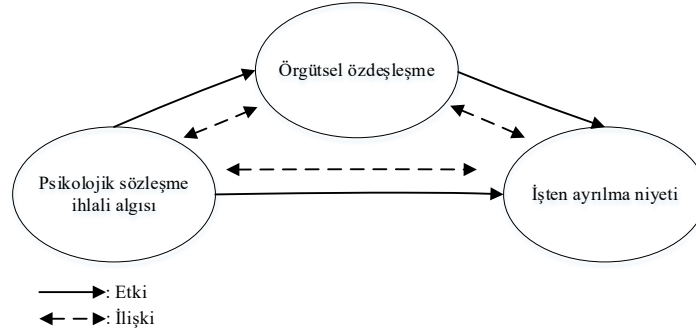
5.2.3. Psikolojik sözleşme ihlali algısı ölçeği

Çalışanların psikolojik sözleşme ihlali algısını değerlendiren bu ölçek, Robinson ve Morrison (1994) tarafından geliştirilmiştir. Aykanat tarafından 2014 yılında Türkçe 'ye uyarlanan ve bu çalışmada kullanılan ölçek tek boyutlu 9 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğinin Türkçe versiyonun Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı 0,94 olarak bulunmuştur. Ölçeğe verilen yanıtlar beşli Likert tipinde toplanmaktadır.

5.3. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Psikolojik sözleşme ihlalinin işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisi SPSS Process Makro'su Model 4 kullanılarak analiz edilmiştir. Katılımcıların demografik ve bireysel özellikleri tanımlayıcı istatistiklerle sayı ve yüzde şeklinde ifade edilirken modelde yer alan değişkenlerin birbiriyle ilişkisi Pearson korelasyon analizi ile değerlendirilmiştir.

Araştırma modeli psikolojik sözleşme ihlali algısı, örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyeti kavramları arasındaki karşılıklı ilişkiyi incelemek ve psikolojik sözleşme ihlali algısının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi ile bu etkide örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolünü test etmek üzere oluşturulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma modeli kapsamında test edilen hipotezler aşağıdaki gibidir.

H1: Psikolojik sözleşme ihlali algısının örgütsel özdeşleşme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H2: Psikolojik sözleşme ihlali algısının işten ayrılma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H3: Örgütsel özdeşleşmenin işten ayrılma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi vardır.

H4: Psikolojik sözleşme ihlali algısının işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisi bulunmaktadır.

5.4. Verilerin Analizi

Psikolojik sözleşme ihlalinin işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık etkisi SPSS Process Makro'su Model 4 (processmacro.org, 2022) kullanılarak analiz edilmiştir. Katılımcıların demografik ve bireysel özellikleri tanımlayıcı istatistiklerle sayı ve yüzde şeklinde ifade edilirken modelde yer alan değişkenlerin birbiriyle ilişkisi Pearson korelasyon analizi ile değerlendirilmiştir. Verilerin normal dağılıma uygunluğu çarpıklık ve basıklık değerleri ile test edilmiş ve elde edilen skorlar -1,5 ile +1,5 arasında yer aldığı için parametrik testler olan pearson korelasyon analizi ve regresyon analizi kullanılmıştır (Tabachnik & Fidell, 2013).

6. BULGULAR

Çalışma kapsamında kullanılan ölçeklerin güvenilirlik düzeyi iç tutarlılık katsayısının hesaplanması ile test edilmiştir. Psikolojik sözleşme ihlali algısı ölçeği için Cronbach Alpha değeri 0,917, örgütsel özdeşleşme ölçeği için 0,825, işten ayrılma niyeti ölçeği için ise 0,906 olarak bulunmuştur.

Tablo 1. Çalışmaya Katılanların Tanımlayıcı Özellikleri

	Sayı (n)	Yüzde (%)
<i>Cinsiyet</i>		
Kadın	123	58,9
Erkek	86	41,1
<i>Medeni Durum</i>		
Evli	109	52,2
Bekar	100	47,8
<i>Yaş</i>		
30 ve altı	87	41,6
31-40	57	27,3
41 ve üstü	65	31,1
<i>Eğitim</i>		
İlk ve orta öğretim	30	14,4
Lisans	148	70,8
Yüksek lisans/Doktora	31	14,8
<i>Çalışılan Bölüm</i>		
Teknik	89	42,6
Satış Pazarlama	84	40,2
Finans/Muhasebe	24	11,5
İnsan Kaynakları	12	5,7
<i>Kurumdaki çalışma süresi</i>		
1 yıl ve altı	53	25,4
2-4 yıl	51	24,4
5-7 yıl	48	23
8-10 yıl	23	11
11 yıl ve üzeri	34	16,3
<i>Meslekteki çalışma süresi</i>		
1 yıl ve altı	32	15,3
2-4 yıl	41	19,6
5-7 yıl	35	16,7
8-10 yıl	20	9,6
11 yıl ve üzeri	81	38,8

Katılımcıların bireysel özellikleri incelendiğinde büyük çoğunluğunun kadınlardan, evlilerden ve 30 yaş altı kişilerden oluştuğu görülmektedir. %70 gibi önemli bir oran lisans düzeyinde eğitime sahiptir. Satış, pazarlama ve teknik departman katılımcıların en yoğun olduğu bölümlerdir. Meslekteki çalışma süresi açısından yapılan değerlendirmede 11 yıl ve üzeri tecrübeye sahip olanlar çoğunlukta olmasına rağmen, mevcut kurumdaki tecrübe süresi açısından yen yüksek yoğunluk 1 yıl ve altı çalışma süresinde görülmektedir. Bu durum sigorta sektöründe iş gücü devir oranı yüksekliğinin bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

Tablo 2’de veri toplama aracı olarak her üç ölçeğe ilişkin katılımcıların en düşük, en yüksek ve ortalama skorları gösterilmektedir. Katılımcıların ortalama psikolojik sözleşme ihlali algısı 16,45 örgütsel özdeşleşme ortalaması 25,69 işten ayrılma niyeti ise ortalama 6,17 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2. Psikolojik Sözleşme İhlali Algısı, Örgütsel Özdeşleme ve İşten Ayrılma Niyeti Ölçeklerine Verilen Yanıtlar

	n	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
Psikolojik sözleşme ihlali algısı (9 madde)	209	9	45	16,45	8,67
Örgütsel özdeşleşme (6 madde)	209	6	30	25,69	5,31
İşten ayrılma niyeti (3 madde)	209	3	15	6,17	3,70

Psikolojik sözleşme ihlali algısı, örgütsel özdeşleşme düzeyi ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki Spearman korelasyon analizi ile incelenmiştir.

Tablo 3. Psikolojik Sözleşme İhlali Algısı, Örgütsel Özdeşleme ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi

	Psikolojik sözleşme ihlali algısı	Örgütsel özdeşleşme	İşten ayrılma niyeti
Psikolojik sözleşme ihlali algısı	1		
Örgütsel özdeşleşme	-0,417*	1	
İşten ayrılma niyeti	0,515*	-0,39*	1

*: 0,01 hata payında (p=0,000) korelasyon katsayısı

Yürütülen analiz neticesinde psikolojik sözleşme ihlali algısı ile işten ayrılma niyeti arasında istatistiksel olarak anlamlı orta dereceli pozitif bir ilişki bulunurken örgütsel özdeşleşme ile negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Örgütsel özdeşleşme aynı zamanda psikolojik sözleşme ihlali algısı ile de negatif yönlü korelasyon göstermiştir.

Tablo 4. Psikolojik Sözleşme İhlali Algısının Örgütsel Özdeşleşme Üzerindeki Etkisi

Bağımlı Değişken	ÖÖ	Regresyon						Model özeti			
		β	SH	t	p	LLCI	ULCI	R	R ²	F	p
Bağımsız Değişken	Sabit	29,158	0,763	38,198	0,000	27,653	30,663	0,346	0,120	27,297	0,000
	PSİA	-0,213	0,040	-5,222	0,000	-0,293	-0,132				

Not: Standardize etki PSİA= -0,346

Psikolojik sözleşme ihlali algısının örgütsel özdeşleşme üzerindeki etkisini gösteren model anlamlı bir açıklayıcılığa sahiptir ($R^2= 0,120$ $p= 0,000$). PSİA, örgütsel özdeşleşmeyi negatif yönde etkilemektedir ($\beta= -0,213$ standardize $\beta= -0,346$). PSİA değerinde meydana gelen artış örgütsel özdeşleşmeyi yaklaşık % 21 düşürmektedir. Bu nedenle H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 5. Psikolojik Sözleşme İhlali Algısının ve Örgütsel Özdeşleşmenin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi

Bağımlı Değişken	İAN	Regresyon						Model özeti			
		β	SH	t	p	LLCI	ULCI	R	R ²	F	p
Bağımsız Değişkenler	Sabit	8,602	1,338	6,425	0,000	5,962	11,242	0,571	0,326	48,207	0,000
	PSİA	0,169	0,026	6,403	0,000	0,117	0,222				
	ÖÖ	-0,205	0,043	-4,764	0,000	-0,290	-0,120				

Not: Standardize etki PSİA= 0,397 Standardize etki ÖÖ= -0,295

PSİA ve örgütsel özdeşleşmenin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini ortaya koymak için oluşturulmuş modelin yaklaşık %33'lük bir anlamlı açıklayıcılığa ($R^2= 0,326$ $p= 0,000$) sahip olduğu görülmektedir. PSİA işten ayrılma niyetini yaklaşık % 17 oranında artırırken, örgütsel özdeşleşme işten ayrılma niyetini yaklaşık %20 oranında düşürmektedir. Bu nedenle H2 ve H3 hipotezleri kabul edilmiştir.

Tablo 6. Psikolojik Sözleşme İhlali Algısının İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Toplam, Doğrudan ve Dolaylı Etki

	β	SH	t	p	LLCI	ULCI
Doğrudan etki	0,169	0,026	6,403	0,000	0,117	0,222
Dolaylı etki	0,043	0,015	-	-	0,004	0,020
Toplam etki	0,213	0,026	8,154	0,000	0,117	0,222

Not: Tam standardize dolaylı etki: 0,102

Tablo 6'ya göre PSİA değerinin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde güven aralıkları değerlerine göre (LLCI= 0,004 ULCI= 0,020) örgütsel özdeşleşmenin anlamlı bir aracılık etkisi ($\beta= 0,043$) bulunmaktadır. Hem dolaylı hem de toplam etkinin anlamlı olması PSİA'nın işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel özdeşleşmenin kısmi aracılık etkisi olduğunu göstermektedir. Bu nedenle H4 hipotezi kabul edilmiştir.

7. TARTIŞMA

Psikolojik sözleşme kavramı, örgütsel özdeşleşme, örgütsel sadakat, örgütsel güven, işten ayrılma niyeti gibi örgüte karşı geliştirilen birçok tutumun belirleyicisi olabilmektedir. Bu çalışma ile sigortacılık sektöründe çalışanların psikolojik sözleşme ihlali algısı ile örgütsel özdeşleşme düzeyleri ve işten ayrılma niyetleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Literatürdeki bulgulara benzer olarak psikolojik sözleşme ihlali algısı yüksek olanların işten ayrılma niyetleri de yüksek bulunurken, örgütsel özdeşleşme düzeyleri düşük bulunmuştur.

Mishra ve Kumar (2017) Hindistan’da sigorta sektöründe çalışan kişiler üzerinde psikolojik sözleşmenin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışma modeline uygun olarak yürütülen analizler neticesinde psikolojik sözleşme ve iş memnuniyeti, psikolojik sözleşme ve güven, psikolojik sözleşme ve işe bağlılık arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Psikolojik sözleşme ve işten ayrılma niyeti arasında ise negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Benzer sonuçların elde edildiği başka bir çalışmada Lu vd., (2015) Çin’deki firmalarda psikolojik sözleşme ihlalinin çalışan sonuçları üzerindeki etkisini lider üye etkileşimi aracılığıyla incelemiştir. İşten ayrılma niyeti, örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının bağımlı değişken olarak kullanıldığı çalışmada psikolojik sözleşme ihlali algısı ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü % 47’lik bir korelasyon bulunurken; psikolojik sözleşme ihlali algısı ile örgütsel özdeşleşme ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasında sırasıyla negatif yönlü %51 ve %58’lik korelasyon bulmuştur. Addae vd., ise (2006) duygusal bağlılık, psikolojik sözleşme ve algılanan örgütsel destek ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi incelemiştir. İlişkisel psikolojik sözleşme ile işten ayrılma niyeti arasında zayıf ancak anlamlı bir ilişki bulunurken, psikolojik sözleşme ihlali algısının çalışanların duygusal bağlılık ve işten ayrılma niyetleri arasındaki ilişkiye aracılık ettiği sonucuna varılmıştır. Zhao vd., (2007) ve Aykan (2014) tarafından yürütülen çalışmalarda da psikolojik sözleşme ihlalinin işten ayrılma niyeti ile negatif yönlü bir ilişkisi olduğu görülmüştür.

Coyle-Shapiro ve Kessler (2000) istihdam ilişkilerinde psikolojik sözleşmenin sonuçlarını araştırmıştır. İngiltere’de kamu hizmetlerinin sunulduğu bir yerel yönetim merkezinde hem çalışanların hem de işverenlerin perspektifini değerlendiren bu çalışma ile örgütsel sadakat, örgütsel vatandaşlık davranışı ve algılanan örgütsel desteğin psikolojik sözleşme ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Li ve diğerleri (2016) otel çalışanları üzerinden psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel özdeşleşme ve sadakat aracılığıyla çalışan tutum ve performansına etkisini incelemiştir. Çalışmada psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel özdeşleşme ve sadakat arasında negatif yönlü korelasyon olduğu ve bu durumun çalışan performansına olumsuz yönde

yansıdığı sonucuna varılmıştır. Zagenczyk (2011) tarafından yapılan araştırmada psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel özdeşleşme ile negatif ilişkili olduğu gösterilmiştir. Ayrıca, Yunanistan’da 10 şirket, 162 iş birimi ve 864 çalışan üzerinde, Epitropaki (2013) tarafından yapılan başka bir çalışmada psikolojik sözleşme ihlalinin örgütsel özdeşleşme üzerinde güçlü bir anlamlı etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Aslan ve Uyar (2018) sağlık çalışanları üzerinde yürüttüğü çalışmada algılanan psikolojik sözleşme ihlali ile örgütsel özdeşleşme arasında negatif yönlü bir ilişki tespit ederken, psikolojik sözleşme ihlali algısının hissettirdikleri ile iş tatmini ve işten ayrılma niyeti arasında da negatif yönlü bir ilişki bulmuştur. Örgütsel özdeşleşmenin işten ayrılma niyeti ile ilişkisini değerlendiren başka bir çalışma da Turgut vd., (2017) tarafından yürütülmüştür ve daha yüksek örgütsel özdeşleşme düzeyine sahip olan çalışanların işten ayrılma niyetinin daha düşük olduğu sonucuna varılmıştır. Bu çalışmaya göre yalnızca yazılı iş sözleşmelerinin değil aynı zamanda psikolojik sözleşmelerin de yerine getirildiğini hisseden çalışanlarda işe karşı daha olumlu davranışlar sergilenmektedir. Steve Chi ve Chen (2007) algılanan psikolojik sözleşmenin yerine getirilmesiyle işe karşı geliştirilen tutum arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma bulgularında psikolojik sözleşmelerinin yerine getirildiğini düşünen çalışanların örgütsel sadakatlerinin yüksek olduğu ve işten ayrılma niyetlerinin düşük olduğu yer almaktadır.

Çeşitli çalışmalarda işten ayrılma niyetine etki eden faktörlere başka faktörlerin de aracılık ettiği ortaya koyulmuştur. Rogozińska-Pawelczyk ve Gadomska-Lila (2022) psikolojik sözleşmenin işten ayrılma da dahil iş sonuçları üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolünü değerlendirmiştir. Çalışma neticesinde örgütsel özdeşleşmenin anlamlı bir aracılık etkisi olduğu ve aracılık etkisinin bu ilişkinin kuvvetini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Aypar vd., (2018) kamu kurumu çalışanları üzerinde yürüttüğü çalışmada iş tatmininin işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü üstlendiğini ifade etmiştir. Turunç (2011) ise örgütsel adaletin işten ayrılma niyetine etkisinde örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolünü değerlendirmiştir. Bu çalışmada da benzer şekilde anlamlı bir aracılık rolü olduğu ortaya koyulmuştur.

8. SONUÇ VE ÖNERİLER

Beşerî sermaye günümüz işletmelerinde özellikle de hizmet sunumunda sahip olunan en önemli kaynak konumundadır. Hem teknik hem de sosyal becerilerin bir bütün halinde hizmet sunum kalitesini, müşteri memnuniyetini ve dolayısıyla satış hacmini ve karlılığı etkilediği sigortacılık sektörü gibi sektörlerde sahip olunan nitelikli insan kaynağı en büyük rekabet avantajlarından birisidir. İşgücü devir oranının yüksekliğiyle dikkat çeken bu sektörde çalışanların bağlılığına,

örgütsel güven ve özdeşleşmeye fazlaca ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle işletmelerin istikrarlı sürdürülebilirliği ve başarılı bir yönetim için en önemli üretim faktörü olan çalışanların örgütsel uygulamalara tepkilerinin doğru tahmini amaca ulaşmada önemli katkılar sağlayacaktır.

Literatürde psikolojik sözleşme ve ihlali, örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyetine yönelik farklı sektörlerde yürütülen tüm bu çalışmaların sonuçlarının birbirini desteklediği görülmektedir. Yürütülen bu çalışma ile de psikolojik sözleşme ihlali algısının örgütsel özdeşleşmeyi negatif yönde etkilediği, örgütsel özdeşleşmenin de işten ayrılma niyetini negatif yönde etkilediği görülmüştür. Psikolojik sözleşme ihlali algısı işten ayrılma niyetini hem doğrudan etkilemekte hem de örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü ile etkilemektedir.

Çalışanların işten ayrılma niyetinin arkasında birden fazla neden olabilmektedir. Yöneticiler örgütsel amaçlara ulaşabilmek için bu nedenlerin ilişkili olabileceği faktörleri ve kök nedenleri bilmesi gerekmektedir. Bu sayede çalışanların işte kalmalarını sağlayabilir ve örgütsel özdeşleşme gerçekleşebilir. İş gücü devir oranı yüksek olan işletmeler yeni çalışan arama ve seçme, yeniden istihdam etme, yeni çalışanın eğitim ve oryantasyonu, zaman kaybı ve fırsat maliyeti gibi çeşitli maliyetlere maruz kalır. Ayrıca işten ayrılmaların sık olması istendik kurum kültürünün oluşması önünde de önemli bir engel olacaktır. Bu nedenle çalışanların kendilerini kurumla özdeşleştirmelerini ve aidiyet duygularını artırmalarını sağlayacak faktörlerin yöneticiler tarafından iyi analiz edilmesi önerilmektedir. Bu durum işten ayrılma niyetinde düşüş sağlayarak birbirini iyi tanıyan çalışanların geliştirdiği pozitif bir iş ortamının da temellerini atacaktır. Psikolojik sözleşme ihlali algısına sahip çalışanların özdeşleşme düzeylerinin düştüğü ve işten ayrılma niyetinin yükseldiği göz önünde bulundurulduğunda sadece yazılı iş sözleşmelerinin çalışanların işe karşı tutum ve beklentilerini anlama ve düzenlemede yeterli olmayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle örgütlerde yöneticilerin çalışan beklentilerini doğru şekilde değerlendirebileceği mekanizmaların oluşturulması tavsiye edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Addae, H. M., Parboteeah, K. P., & Davis, E. E. (2006). Organizational commitment and intentions to quit. *International Journal of Organizational Analysis*, 14(3), 225-238
<https://doi.org/10.1108/19348830610823419>
- Akmaz, A., & Erbaşı, A. (2016). Psikolojik kontrat ile örgütsel bağlılık ve örgütsel güven ilişkisi: mersin ilindeki 4 ve 5 yıldızlı otel işletmelerinde bir uygulama. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(4), 125-154.

- Argyris, C. (1960). Understanding organizational behavior.
- Aselage, J., Eisenberger, R. (2003), Perceived Organizational Support and Psychological Contracts: A Theoretical Integration. *Journal of Organizational Behavior*, 24, 491-509. <https://doi.org/10.1002/job.211>
- Ashforth, B. E., & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of management review*, 14(1), 20-39. <https://doi.org/10.2307/258189>
- Aslan, Ş., & Uyar, S. (2018). Psikolojik sözleşme ihlali ile hissettirdiklerinin örgütsel özdeşleşme, iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkileri. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(1), 1-38. <https://doi.org/10.24988/deuiibf.2018331491>
- Aykan, E. (2014). Effects of perceived psychological contract breach on turnover intention: Intermediary role of loneliness perception of employees. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, 413-419. doi: 10.1016/j.sbspro.2014.09.040
- Aykanat, Z. (2014). Psikolojik Sözleşmenin İhlali Algısında Örgütsel Adaletin Etkisi ve Etik Liderin Aracı Değişken Olarak Rolü: Kalkınma Ajanslarında Uygulama. Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Aypar, S., Sökmen, A., & Ekmekçioğlu, E. B. (2018). İş Tatmini Ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(13), 116-124.
- Barlett, K. R. (1999). The Relationship between Training and Organizational Commitment in The Health Care Field. The University of Illionis. Urbana.
- Barutçugil, İ. (2004). Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi. İstanbul: Kariyer Yayıncılık İletişim Eğitim Hizmetleri
- Behery, M., Abdallah, S., Parakandi, M. ve Kukuluru, S. (2014). Psychological contracts and intention to leave with mediation effect of organizational commitment and employee satisfaction at times of recession. *Review of international business and strategy*.
- Buluç, B. (2009). Sınıf öğretmenlerinin algılarına göre okul müdürlerinin liderlik stilleri ile Örgütsel bağlılık arasındaki ilişki. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Der*, 15(1), 5-34.
- Bunderson, J.S. (2001). How work ideologies shape the psychological contracts of professional employees: doctors' responses to perceived breach. *Journal of Organizational Behavior*, 22 (7), 717-741. <https://doi.org/10.1002/job.112>
- Büyükyılmaz, O. (2013). Akademik Personel Açısından Psikolojik Sözleşme İhlali İle İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkilerin Analizi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. T.C. Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Coyle-Shapiro, J., & Kessler, I. (2000). Consequences of the psychological contract for the employment relationship: A large scale survey. *Journal of management studies*, 37(7), 903-930. <https://doi.org/10.1111/1467-6486.00210>

- Coyle-Shapiro, J. ve Kessler, I. (2002). Exploring reciprocity through the lens of the psychological contract: employee and employer perspectives. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 11(1), 69-86
- Coyle-Shapiro, J. ve Conway, N. (2005). Exchange relationships: examining psychological contracts and perceived organisational support. *Journal of Applied Psychology*, 90 (4), 774-781. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.90.4.774>
- Cullinane, N., & Dundon, T. (2006). The psychological contract: A critical review. *International journal of management reviews*, 8(2), 113-129. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2370.2006.00123.x>
- Dikili, A. (2012). Psikolojik Sözleşme İle İş Tatmini İlişkisi: Bir Örnek Olay Çalışması. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Sakarya.
- Doğan, S., & Demiral, Ö. (2009). Örgütsel bağlılığın sağlanmasında personel güçlendirme ve psikolojik sözleşmenin etkisine ilişkin bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (32), 47-80.
- Epitropaki, O. (2013). A multi-level investigation of psychological contract breach and organizational identification through the lens of perceived organizational membership: Testing a moderated–mediated model. *Journal of Organizational Behavior*, 34(1), 65-86. <https://doi.org/10.1002/job.1793>
- Epitropaki, O. ve Martin, R. (2005). The moderating role of individual differences in the relation between transformational/transactional leadership perceptions and organizational Identification. *The Leadership Quarterly*, 16(4), 569-589. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2005.06.005>
- Erkmen, T. ve Bozkurt, S. (2011). Örgüt Kültürü Ve Örgütsel Bağlılık İlişkisinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F Dergisi*, 31(2), 203
- Erkmen, T. (2010). Örgüt kültürü, 1. bs. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım
- Erkutlu, H. & Chafra, J. (2016). Impact of behavioral integrity on organizational identification: The moderating roles of power distance and organizational politics. *Management Research Review*, 39(6), 672-691. doi:10.1108/MRR-01-2015-0011
- Esmer, Y., & Özdaşlı, K. (2018). Akademik Yönetimde Psikolojik Sözleşme İhlali, Etik Liderlik Ve Prososyal Davranışlar. *Çizgi Kitapevi Yayınları, Ankara*.
- Gültekin, S. (2014). Psikolojik Sözleşme İhlali İle Örgüte Karşı Sinik Tutum Arasındaki İlişkide Lider-Üye Etkileşiminin Aracılık Etkisi. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Ankara
- Gürbüz, S. ve Bekmezci, M. (2012). İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamalarının Bilgi İşçilerinin İşten Ayrılma Niyetine Etkisinde Duygusal Bağlılığın Aracılık ve Düzenleyicilik Rolü. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 41(2), 189-213.
- Herriot, P., Manning, W.E.G., ve Kidd, J.M. (1997). The content of the psychological contract. *British Journal of management*, 8(2), 151-162.

<https://doi.org/10.1111/1467-8551.0047>

- Kickul, J., Lester, S.W. ve Finkl, J. (2002). Promise breaking during radical organizational change: do justice interventions make a difference? . *Journal of Organizational Behavior*, 23 (4), 469-488. <https://doi.org/10.1002/job.151>
- Kırmızıgül, B. (2018). Örgütsel sosyalleşmenin örgütsel özdeşleşme üzerine etkisi: bankacılık sektöründe bir araştırma, *Turkish Studies Economics, Finance and Politics*, 13(30), 225-241. <https://doi.org/10.7827/TurkishStudies.14630>
- Lee, G.J. ve Faller, N. (2005). Transactional and Relational Aspects of the Psychological Contracts of Temporary Workers. *South African Journal of Psychological*, 35(4), 831-847.
- Levinson, H. , Price, C. , Munden, R. , H. J. Mandl, H.J. ve C. M. Solley. (1962). *Men, Management and Mental Health*. Boston: Harvard University Press.
- Li, J. J., Wong, I. A., & Kim, W. G. (2016). Effects of psychological contract breach on attitudes and performance: The moderating role of competitive climate. *International Journal of Hospitality Management*, 55, 1-10.
- Lo, S., & Aryee, S. (2003). Psychological contract breach in a Chinese context: An integrative approach. *Journal of Management Studies*, 40(4), 1005-1020.
- Lu, Y., Shen, Y., & Zhao, L. (2015). Linking Psychological Contract Breach and Employee Outcomes in China: Does Leader-Member Exchange Make a Difference?. *The Chinese Economy*, 48(4), 297-308.
- Lub, X., Nije Bijvank, M., Matthijs Bal, P., Blomme, R.& Schalk, R. (2012). Different or Alike? Exploring the Psychological Contract and Commitment of Differentgenerations of Hospitality Workers, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 24 (4), 553–573.
- Mael, F. A.& Ashforth, B. E. (1992). Alumni and Their Alma Mater: A Partial Test of The Reformulated Model of Organizational Identification. *Journal of Organizational Behavior*. 13, 103–123.
- Mael, F.A. & Ashforth, B.E. (1995). Loyal from Day One: Biodata, Organizational Identification, and Turnover among Newcomers. *Personnel Psychology*, 48, 309–333
- Miller, V.D., Allen, M. , Casey M.K. & Johnson, J.R. (2000). Reconsidering the Organizational Identification Questionnaire, *Management Communication Quarterly*, 13 (4): 626-658.
- Mimaroglu, H. (2008). Psikolojik Sözleşmenin Personelin Tutum ve Davranışlarına Etkileri: Tıbbi Satış Temsilcileri Üzerinde Bir Araştırma. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Mishra, S. &Kumar, P. (2017). Exploring the nexus between psychological contract and turnover intention: conceptual framework. *Romanian Economic and Business Review*, 12(1).

- Mobley, W. H., Horner, S. O. & Hollingsworth, A. T. (1978). An Evaluation of Precursors of Hospital Employee Turnover. *Journal of Applied Psychology*, 63(4), 408-414.
- Mobley, W. H. (1982). *Employee Turnover: Causes, Consequences and Control*, MA, Addison-Wesley
- Morrison, E.W. & Robinson S.L. (1997). When Employees Feel Betrayed: A Model of How Psychological Contract Violation Develops. *Academy of Management Review*, 22(1), 226-256. <https://doi.org/10.2307/259230>
- Ökten, S.S. (2008). Güçlendirmenin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisinde Kalite Kültürünün Ara Değişken Olarak İncelenmesi. Gebze İleri teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli
- Örücü E., ve Özafşarlıoğlu, S. (2013). Örgütsel Adaletin Çalışanların İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Güney Afrika Cumhuriyeti'nde Bir Uygulama/The Influence of Organizational Justice on the Turnover Intention: A Study in the Republic of South Africa. Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(23), 335-358.
- O'Neill, J. L. & Gaither, C. A. (2007). Investigating The Relationship Between The Practice of Pharmaceutical Care, Construed External Image, Organizational Identification, and Job Turnover Intention of Community Pharmacists. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 3(4), 438-463.
- Orbay, N.T. (2008). Hastanelerde Hemşirelerin İşte Kalma ve İşten Ayrılma Niyetlerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Haliç Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Patchen, M. (1970). *Participation, achievement, and involvement on the job*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1970
- Pratt, M.G. (1998). To be or not to be; Central Question in Organizational Identification". Identity in Organizations: *Building Theory Through Conversation*, 171-208.
- Processmacro. (2022). The PROCESS macro for SPSS, SAS, and R. <https://www.processmacro.org/index.html>.
- Reade, C. (2001). Antecedents of organizational identification in multinational corporations: fostering psychological attachment to the local subsidiary and the global organization. *International Journal of Human Resource Management*, 12(1), 1269-1291.
- Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G. (2009). Measuring organizational performance: Towards methodological best practice. *Journal of management*, 35(3), 718-804.
- Robinson, S.L. & Rousseau, D.M. (1994). Violating the psychological contract: not the exception but the norm. *Journal of Organizational Behaviour*, 15 (3), 245-259.
- Robinson, S.L. (1996). Trust and breach of the psychological contract. *Administrative Science Quarterly*, 41(4), 574-599.

- Robinson, S. L., & Wolfe Morrison, E. (2000). The development of psychological contract breach and violation: *A longitudinal study. Journal of organizational Behavior*, 21(5), 525-546.
- Rousseau, D.M. & Greller, M. M. (1994). Human Resource Practices: Administrative Contract Makers, *Human Resource Management*, 33 (3), 385-401.
- Rousseau, D.M. & Wade-benzoni, K.A. (1994). Linking Strategy and Human Resource Practices: How Employee and Customer Contracts Are Created”, *Human Resource Management*, 33(3), 463-489
- Rusbelt, C.E., Farrell, D. , Rogers, G. & Mamous, A. G. (1988). Impact of Exchange Variables on Exit, Voice, Loyalty and Neglect: An Integrative Model of Responses to Decline Job Satisfaction. *Academy of Management Journal*, 31(2), 599-627.
- Schein, E. H. (1980). *Organizational Psychology*, 3rd Ed. New Jersey: Prentice-Hall.
- Schalk, R., & Roe, R. E. (2007). Towards a dynamic model of the psychological contract. *Journal for the theory of social behaviour*, 37(2), 167-182.
- Singh, R. (1998), “Redefining Psychological Contracts with the U.S. Work Force: A Critical Task for Strategic Human Resource Management Planners in the 1990. *Human Resource Management*, 37(1), 61-69.
- Shore, L. M., & Tetrick, L. E. (1994). The psychological contract as an explanatory framework. *Trends in organizational behavior*, 1, 91-109.
- Smidts, A. , Pruyn, A.T. ve Van Riel, C.B. (2001), The impact of employee communication and perceived external prestige on organizational identification. *Academy of Management Journal*, 49(5), 1051-1062.
- Steve Chi, S. C., & Chen, S. C. (2007). Perceived psychological contract fulfillment and job attitudes among repatriates: An empirical study in Taiwan. *International Journal of Manpower*, 28(6), 474-488.
- Steven L. Mc. S. & Mary Ann V. G. (2016). Örgütsel Davranış, 3. bs. (Ayşe Günsel ve Serdar Bozkurt, Çev.). içinde (s. 250-268). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık.
- Tabachnick, B.G., & Fidell, L.S. (2013). *Using Multivariate Statistics*. (sixth ed.) Boston: Pearson.
- Tak, B. & Aydemir, B.A. (2004). Örgütsel özdeşleşme üzerine iki görgül çalışma.12.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, 59-63.
- Tekleab, A.G. & Takeuchi, R. ve Taylor, M.S. (2005). Extending The Chain of Relationships Among Organizational Justice, Social Exchange, And Employee Reactions: The Role of Contract Violations. *Academy of Management Journal*, 48(1), 146-157.
- Teoman, D. D. (2007). Performans Değerlendirme Sürecinde Oluşan Adalet Algısı, Bu Algının İç, Dış ve Sosyal Ödüllerle Olan İlişkisinin İşten Ayrılma Niyeti'ne Olan Etkisi.

- Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tett, R.P & Meyer, J.P. (1993) Job Satisfaction, Organizational Commitment, Turnover Intention, and Turnover: Path Analyses Based on Meta Analytic Findings. *Personnel Psychology*, 46, 259-293.
- Tokgöz, E. Ve Seymen, O. A. (2013). Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme Ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Bir Devlet Hastanesinde Araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tez Önerisi, Balıkesir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Balıkesir
- Topaloğlu, H. ve Arastaman, G. (2016). Örgütlerde Psikolojik Sözleşme Üzerine Kuramsal Bir Değerlendirme. *Aksaray Üniversitesi, İhlara Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 25-29
- Topçu, M. K. (2015). Çalışanların Kişilik Özelliklerinin Örgütsel Özdeşleşme Ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisinde Psikolojik Sözleşme Algısının Rolü. Yayınlanmamış Doktora Tezi. T.C. Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Turgut, H., Soran, S., & Ateş, M. F. (2017). Örgütsel özdeşleşme işten ayrılma niyeti ilişkisinde psikolojik dayanıklılığın aracı rolü. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 16, 577-592.
- Turnley, William H. ve Daniel C. Feldman (1999), The Impact of Psychological Contract Violations on Exit, Voice, Loyalty, and Neglect. *Human Relations*, 52(7), 895-922.
- Turnley, W.H. ve Feldman, D.C. (2000). Re-examining the effects of psychological contract violations: unmet expectations and job dissatisfaction as mediators. *Journal of Organizational Behavior*, 21 (1), 25-42
- Turnley, W.H., Bolino, M.C., Lester, S.W. ve Bloodgood, J.M. (2003). The impact of psychological contract fulfillment on the performance of in-role and organizational citizenship behaviors, *Journal of Management*, 29 (2), 187-206.
- Turunç, Ö. (2011). Örgütsel adaletin çalışanların örgütsel özdeşleşme ve işten ayrılma niyetine etkisi: örgütsel özdeşleşmenin aracılık rolü. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 13(1), 143-166.
- Turunç, Ö. ve Çelik, M. (2010). Çalışanların Algıladıkları Örgütsel Destek ve İş Stresinin Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi, *Yönetim ve Ekonomi*, 17 (2), 183- 206.
- Van Knippenberg, D. ve Van Schie, E. C. (2000). Foci and correlates of organizational identification. *Journal of occupational and organizational psychology*, 73(2), 137-147.
- Zagenczyk, T. J., Gibney, R., Few, W. T. ve Scott, K. L. (2011). Psychological contracts and organizational identification: The mediating effect of perceived organizational support. *Journal of labor research*, 32(3), 254-281. doi:10.1007/s12122-011-9111-z
- Zhao, H., Wayne, S. J. , Glibkowski, B. C. ve Bravo, J. (2007). The Impact of Psychological Contract Breach on Work-related Outcomes: A Meta- Analysis. *Personel Psychology*, 60 (3), 647-680.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 135-148

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 10.06.2022

Accepted / Kabul: 22.08.2022

GÖÇ YÖNETİMİNDE AKILLI KENT UYGULAMALARININ ROLÜ: AÇIK VERİ VE COĞRAFİ BİLGİ SİSTEMLERİ*

Yakup BULUT¹

Muhammed Miraç ASLAN²

Öz

Göç konusunun çok boyutlu olması, farklı sorunları ve çözümleri gündeme getirdiği gibi göç yönetimi sürecinde kentleri farklı çözümlere yönelmiştir. Diğer bir ifade ile sorun çözücü bir göç yönetiminin kurulması ancak bilgi teknolojilerini dikkate alan, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümleri öngören bir strateji ile gerçekleştirilebilir. Göç ile gelen bireylerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek, göçe bağlı olarak ortaya çıkan altyapı, güvenlik, sosyal entegrasyon vb. sorunlarına çözüm üretebilmek için göç yönetiminin etkin ve dinamik bir yapıda olmasını ve bu konuda kentsel direncin artırılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu çalışma, kentlerin göç yönetimini akıllı uygulamalar üzerinden ele almaktadır. Amaç, kentlerin göç karşısında etkin bir yönetim sağlanmasında bilişim teknolojilerinin iki önemli enstrümanı olarak *Açık Veri* ve *Coğrafi Bilgi Sistemlerinin* rolünün irdelenmesidir. Betimleyici yöntemle ele alınan çalışma, literatür bilgileri ve iyi uygulama örneklerinden yola çıkmaktadır. Çalışmada açık veri ve coğrafi bilgi sistemlerinin, göç yönetimi sürecinde sürdürülebilir çözümlerin sunulmasında ihtiyaç duyulan verinin üretilmesinde etkin rol üstlenmesine, karar alma süreçlerinin daha rasyonel bir hale gelmesine ve kentlerin göç karşısında dirençliliğinin artırılmasına katkı sağlayacağı öngörülmektedir. *Sonuç olarak çalışma*, bilişim teknolojilerinin temellerini oluşturduğu akıllı kent uygulamalarının, diğer alanlarda olduğu gibi göç yönetimde de yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler üreterek, kentlerin göç yönetiminde karşılaştığı sorun ve ihtiyaçlara cevap verebileceğini ve kent yönetimlerinin etkin politikalar üretebileceğini göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Göç Yönetimi, Akıllı Kent Uygulamaları, Açık Veri, Coğrafi Bilgi Sistemi.

Jel Kodları H83, F22, Q55.

*Bu çalışma, 14-15 Nisan 2022 tarihleri arasında Batman'da düzenlenen Göçlerin Geleceği Uluslararası Sempozyumunda sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

¹Prof. Dr., Gaziantep Üniversitesi, E-posta: yakupbulut@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-0838-4200

²Dr. Arş. Gör., Gaziantep Üniversitesi, E-posta: miracaslan_23@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-8747-7036

Atıf/Citation

Bulut, Y., & Aslan, M. M. (2022). Göç yönetiminde akıllı kent uygulamalarının rolü: açık veri ve coğrafi bilgi sistemleri. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 135-148.

THE ROLE OF SMART CITY APPLICATIONS IN MIGRATION MANAGEMENT: OPEN DATA AND GEOGRAPHICAL INFORMATION SYSTEMS

Abstract

The multidimensionality of the migration issue has brought different problems and solutions to the agenda, as well as led cities to different solutions in the migration management process. In other words, the establishment of a problem-solving migration management can only be achieved with a strategy that takes into account information technologies and foresees sustainable and innovative solutions. To be able to respond to the needs of the individuals who came with migration, infrastructure, security, social integration etc. arising due to migration. In order to produce solutions to the problems of migration, it is necessary to have an effective and dynamic structure of migration management and to increase the urban resistance in this regard. This study deals with the migration management of cities through smart applications. The aim is to examine the role of *Open Data and Geographic Information Systems* as two important instruments of information technologies in providing an effective management of cities against migration. The study, which is handled with the descriptive method, is based on literature information and good practice examples. In the study, it is predicted that open data and geographic information systems will play an active role in producing the data needed to provide sustainable solutions in the migration management process, make decision-making processes more rational, and increase the resilience of cities against migration. *As a result*, the study shows that smart city applications, which are based on information technologies, can respond to the problems and needs of cities in migration management by producing innovative and sustainable solutions in migration management, as in other areas, and that city governments can produce effective policies.

Keywords: Migration Management, Smart City Applications, Open Data, Geographical Information System.

Jel Codes: H83, F22, Q55.

1. GİRİŞ

Yaşadığımız çağda bilginin daha görünür bir hale geldiği ve dünyada olup bitenin arka planının daha iyi tahlil edildiği dikkate alınır, göç ve göçü tetikleyen sebeplerin daha iyi anlaşılacağı söylenebilir. Elbette ki göçlerin tamamen olumsuz yönleri yoktur. Ancak söz konusu kaotik ortamlardan kaçış, iç savaş, yaşam korkusu, zorla göç gibi göçün dramatik yönünü ortaya koyan sebepler dikkate alındığında sosyal, ekonomik, hukuki ve insani birçok derin sorunla karşılaşmak mümkün olmaktadır. Nitekim bugün Suriye’de, Irak’ta, Afganistan’da hatta Ukrayna’da yaşanan göç ve göçmen sorunları göçün insani olmayan özelliklerini ortaya koymaktadır. İç savaşlar ve karışıklıklarla oluşan göçler; beraberinde yoksulluk, açlık, kimlik sorunu, ölüm korkusu, sefalet, vatansızlık, barınma gibi her birinin sosyo-kültürel yönü olan sorunları oluşturmaktadır. İnsanlar özellikle can güvenliklerini sağlayabilecekleri alanlar seçmektedir. Ancak göçe maruz kalan insanların statüsü hemen belirlenmemektedir. Uluslararası hukuk ve iç hukuk düzenlemeleri dikkate alınması, Türkiye açısından 1967 Protokolü dikkate alındığında coğrafi sınırlılıkların kabulü ve bu bağlamda göçmenlerin statülerine ilişkin doğu-batı ayrımının yapılması, AB ülkelerinin göç politikalarında göçmen

profillerini dikkate alarak geçişlere izin vermesi, diğer bir ifade ile insani olmayan ayrımcılıkların yapılması, göçmenlerin birçok sorununu daha da derinleştirebilmektedir.

Göçmen sorunlarıyla en çok karşı karşıya gelen Türkiye, güneyinde yaklaşık dokuz yüz on bir kilometre uzunluğundaki bir mesafenin neredeyse tamamından göç almak zorunda kalmıştır. Sınır illerindeki kentler başta olmak üzere birçok kent, göç gerçekliğini yaşamaktadır. Büyük göç dalgalarına maruz kalan kentlerde altyapı, üstyapı, ulaşım, enerji, eğitim, güvenlik, barınma, uyum ve entegrasyon vb. birçok sorun ortaya çıkmıştır. Bütün bunlar dikkate alındığında, göçün kent ölçeğinde yönetilebilmesi ve kentin tüm dinamikleriyle dirençliliğinin sağlanabilmesi, öncelikle mevcut durumun doğru analiz edilip ortaya çıkan tabloya göre aksiyon alınması çok daha fazla önemli hale gelmektedir. İşte bu noktada akıllı kent uygulamaları ve bilgi teknolojilerinin süreçte ortaya çıkardığı yenilikçi uygulamalar, göç yönetiminde değerlendirilmesi gereken önemli bir yöntemi oluşturmaktadır. Hatta belirtilen sorunların altından kalkmak için, kent yönetimlerinin veriye dayalı yenilikçi çözümleri için girme zorunluluğunu ortaya çıkarmaktadır. Göç yönetiminde verinin kullanılmasıyla birlikte bilgi ve iletişim teknolojilerinin işlevselliği de ortaya çıkacaktır. Çünkü göç ile gelen bireylerin kayıt altına alınmasından sosyal entegrasyonunun sağlanmasına kadar olan süreçlerde oluşan tüm veriler, göç yönetiminin altyapısını oluşturmaktadır. Kentlerde güçlü bir altyapının oluşturulabilmesi ve göçle ortaya çıkan sorunlara karşı kentsel direncin artırılması için de verinin kullanımını kilit bir rol oynamaktadır.

Bu çalışmada açık veri ve coğrafi bilgi sistemleri incelenerek, göç yönetiminde akıllı uygulamaların işlevselliği tartışılacaktır. Kentlerin son dönemde karşı karşıya kaldığı göç sorununa karşı etkin bir göç yönetiminin gerekliliği, akıllı uygulamalar üzerinden ele alınmaktadır. Bu bağlamda betimleyici bir yöntemle bilgi ve iletişim teknolojilerinin öne çıkan iki örneği olarak Açık Veri ve Coğrafi Bilgi Sistemlerinin göç yönetimindeki durumu irdelenmektedir. Literatür bilgileri ve iyi uygulama örneklerinden hareketle açık veri ve coğrafi bilgi sistemlerinin, göç yönetimi sürecinde sürdürülebilir çözümlerin sunulmasında ve kentlerin ihtiyaç duydukları verinin üretilmesinde etkin rol üstleneceğine, karar alma süreçlerinin daha rasyonel bir hale geleceğine ve kentlerin göç karşısında dirençliliğinin artırılmasına katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Diğer bir ifade ile akıllı kent uygulamalarının, açık veri ve coğrafi bilgi sistemlerini kullanarak diğer alanlarda olduğu gibi göç yönetiminde de yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler üreteceği ortaya konmaya çalışılacaktır.

2. GÖÇ KAVRAMI

Göç, “bireylerin ya da grupların sembolik veya siyasal sınırların ötesine, yeni yerleşim alanlarına ve toplumlara doğru kalıcı olmak amacıyla yer değiştirme eylemlerini” ifade etmektedir (İstanbul Üniversitesi, 2020). Uluslararası Göç Örgütü (IOM) tarafından deklare edilen göç sözlüğünde, “bir kişinin veya bir grup insanın uluslararası bir sınırı geçerek veya bir devlet içinde yer değiştirmesi” veya “süresi, yapısı ve nedeni ne olursa olsun insanların yer değiştirdiği nüfus hareketleri”, şeklinde ifade ederken bu tanıma, “mültecilerin, yerinden edilmiş kişilerin, ekonomik göçmenlerin, aile birleşimi gibi farklı amaçlarla hareket eden kişilerin göçü de dâhildir” ibaresini de eklemekte ve kavramın boyutlarını genişletmektedir. (Uluslararası Göç Örgütü (IOM), 2013, s.35-36). Dolayısıyla kavram, kendi içerisinde ortaya çıkışı, gerçekleşme durumu, sonuçları, oluşma şekli gibi birtakım unsurlara bağlı olarak çeşitlilik (bireysel göç, dönüş göçü, düzensiz göç vb.) ihtiva etmektedir. Bu bağlamda göçmen olanlar da farklı statülere sahip olmaktadır. Birleşmiş Milletler Göç Örgütü (IOM) göçmenleri; kişinin yasal statüsüne, göç hareketinin gönüllü mü yoksa gönülsüz mü olduğuna, göç hareketinin nedenlerine veya kişinin kalış süresinin ne kadar olduğuna göre tanımlamaktadır (United Nations, 2020). Statüsü veya bulunduğu yer nasıl olursa olsun ortak sorun, bunlara ilişkin süreçlerin yönetilmesidir. Dolayısıyla akıllı kent uygulamaları, açık veri sistemleri ve coğrafi bilgi sistemleri ile oluşan göç yönetimleri ve göç politikaları kavramlarının da yeni anlam ve boyut kazanmasında etki edecektir.

3. AKILLI KENT KAVRAMI

Artan dünya nüfusuna paralel olarak kentsel nüfusun artması ve kentleşme oranındaki artış, kentlerin cari işlemlerini gerçekleştirmelerinin önünde engeller oluşturmaktadır. Bu engeller, hizmetlerin kentin bütününe dağılımı, hizmet sunum süresi, insan kaynağı, bütçe ve hepsinden önemlisi azalan doğal kaynakların sürdürülebilir şekilde kullanılamaması gibi sorunlar meydana getirmektedir. Bu sorunların giderilmesi, kentlerin dirençliliğinin artırılabilmesi ve kentin sürdürülebilirliğinin sağlanması için hizmetlerin yenilikçi ve sürdürülebilir yöntemlerle etkin şekilde sunulmasına imkân sağlayan akıllı kent ve uygulamaları ortaya çıkmaktadır. Akıllı kent kavramının ortaya çıkışını, kentlerin sorun ve ihtiyaçlarının yenilikçi ve sürdürülebilir yöntemlerle karşılanma eğilimi ile kamu yönetiminin dijitalleşme sürecini ilişkilendirmek mümkündür. Bu ilişkilendirme dikkate alınarak, kentlerin sorun ve ihtiyaçlarına etkin çözümler üretip üretmediği irdelenmelidir. Akıllı kent kavramında, göç gerçeğinin kent ile ilişkisine bağlı olarak iki yaklaşım dikkat çekicidir. *İlki*; bilmenin, ölçmenin ve yönetmenin gerekliliğine atıfla, International Business Machines (IBM)'in veriyi kullanımın altını çizerek, sınırlı

kaynaklara sahip kentlerin karşılaştıkları zorlukları hesaba katarak kentsel faaliyetleri daha iyi anlamak, kontrol etmek ve sınırlı kaynak kullanımını optimize etmek için birbirine bağlı bilgileri en iyi şekilde kullanan kenttir (IBM, 2009). **İkincisi;** göç ile gelen yeni nüfusun ortaya çıkardığı ihtiyaçlara atıfla, kentlerdeki hizmet alanları olan ulaşım, konut, su, enerji, altyapı vb. üzerindeki baskının ve maliyetlerin azaltılması ve yaşam kalitesinin artırılmasının ancak bilgi ve iletişim teknolojilerinin ürettiği kent çözümlerinden yararlanarak mümkün olabileceğidir (Falconer & Mitchell, 2012). Dünya’da iklim değişikliği gibi önemli bir gerçeği oluşturan göçün, kentlerin karşı karşıya kaldığı önemli bir sorunu oluşturduğu bilinmektedir. Kentlerin dirençliliğini önemli ölçüde etkileyen göç, özellikle göçmen sayısının ve nüfusunun yoğun olduğu kentlerde yenilikçi çözümlere duyulan ihtiyacın daha fazla olduğunu göstermektedir. Bu açıdan göç yönetiminde, akıllı kent sistemleri içerisinde yer alan açık veri ve coğrafi bilgi sistemleri temelli uygulamaların etkin roller üstlendiği söylenebilir

4. AÇIK VERİ

Veri, kent yönetiminde önemli bir role sahiptir. Özellikle kentlerin artan nüfusu ve genişleyen ölçekleri, karmaşık bir hale gelen kent yönetimlerini, veriye dayalı metotları benimsemelerini gerekli kılmaktadır. Diğer bir ifade ile değişen dünya düzeni, kentlerin yeniden yapılandırılması ve kentlere ilişkin kuralların belirlenmesinde etkin çözümlerin oluşması veriye dayanmasını gerektirmektedir (Barthelemy, 2016, s.37). Nitekim akıllı kent uygulamaları, kentlerin sorun ve ihtiyaçlarına çözüm üretirken bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanmaktadır ki bunun da temelinde veri yer almaktadır. Kentsel hizmetlerin sunulduğu ulaşım, altyapı, çevre, vb. alanlarda faaliyet gösteren uygulamaların tamamında kritik önem taşıyan veri, sistemler arasında haberleşmeyi sağlayarak uygulamaların entegre olarak çalışmasını sağlamaktadır. Verinin önemli diğer bir fonksiyonu da kentin sorun ve ihtiyaçlarının belirlenmesinden çözümlerin üretilmesine kadar olan süreçte kent yönetiminde ihtiyaç duyulan girdiyi sağlamasıdır.



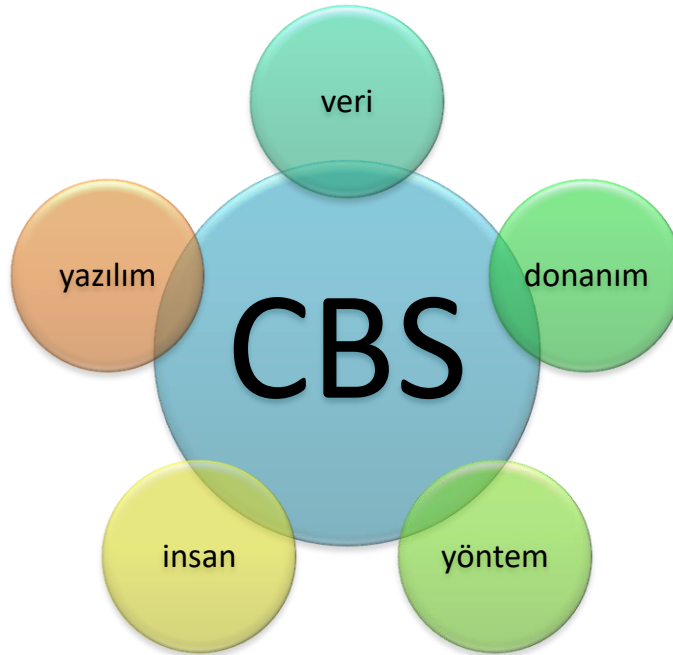
Şekil 1. Açık Verinin Kent Yönetiminde Kullanıldığı Alanlar (Erginli & Tülek, 2020: 15)

Verinin üretilmesi, toplanması ve anlamlı bir hale getirilmesi kadar erişilebilirliği de önem taşımaktadır. Verinin bu boyutunda “herhangi bir telif hakkı, patent ya da diğer kontrol mekanizmalarına tabi olmaksızın herkes tarafından ücretsiz ve özgürce (hukuki, finansal, teknik engel olmaksızın) erişilebilen ve kullanılan veri” açık veri, sunulduğu platformlar ise açık veri platformları olarak tanımlanmaktadır (Türkiye Cumhuriyeti Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2021, s.4). Bugün çok daha fazla yararlanılması gereken bu platformlar açık veri açısından önemli olmaktadır.

5. COĞRAFİ BİLGİ SİSTEMLERİ (CBS)

Kentlerde artan nüfusa bağlı olarak genişleyen hizmet alanı, kayıt altına alınan verilerin konumsallaştırılma ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Coğrafi veriler, daha çok altyapı hizmetlerinin sunumuyla ilişkilendirilse de kentin hizmet alanlarının neredeyse bütününde kullanılmaktadır. CBS, her türlü coğrafi referanslı veriyi toplamak, depolamak, işlemek, analiz etmek, yönetmek ve sunmak için donanım, yazılım ve konum referanslı verileri bütünleştiren sistemi ifade etmektedir (European Union, 2019). Bu sistemin sahip olduğu bileşenler, verilerin toplandığı ve işlendiği donanım, analizlerin yapıldığı ve verinin sunulduğu ara yüze sahip açık veya kapalı kaynak kodlu yazılım, konum referanslı veriler olan coğrafi veriler, sistemdeki veri

yönetimi ve toplanan verileri anlamlı hale getiren çözümlene yöntemleri ve sistemin kullanıcıları konumdaki insandır (Kaplukan, 2014, s.38).



Şekil 2. Coğrafi Bilgi Sisteminin Bileşenleri³

“Geniş katılımlı karar verme ve ekonomik kalkınma amacıyla coğrafi verinin üretimi, veri kalitesini, ağ servisleri üzerinden yerel yönetimler, merkezi yönetim, özel sektör ve vatandaş ile paylaşılmasını” ifade eden coğrafi verilerin yönetimi, kent yönetimlerine yönetim noktasında yeni bir boyut kazandırmaktadır (Türkiye Cumhuriyeti Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, 2021, s.28). Bu bağlamda, kent yönetimlerinin, göç yönetiminde ihtiyaç duyulan verinin ve yönetiminin coğrafi bilgi sistemi temelli uygulamalarla sağlanması, kentlerin göç gerçekliğine bağlı olarak ortaya çıkan sorunların belirlenmesi ve çözümlerin üretilmesinde etkin rol üstlenmektedir.

6. GÖÇ YÖNETİMİNDE AÇIK VERİ VE COĞRAFI BİLGİ SİSTEMLERİNİN ROLÜ

Bilgi ve iletişim teknolojileri, veriye dayalı bir kent yönetimi anlayışının daha etkin bir boyuta taşınabileceğini göstermiştir (Bibri & Krogstie, 2020, s.4-5). Kent yönetimlerinin hizmet alanlarında yürütmekte olduğu ve cari işlemlerinde kullanmakta olduğu yenilikçi uygulamalar,

³ Dr. Erol KAPLUHAN tarafından kaleme alınan Coğrafi Bilgi Sistemleri'nin (CBS) Coğrafya Öğretiminde Kullanımının Önemi Ve Gerekliği makalesinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

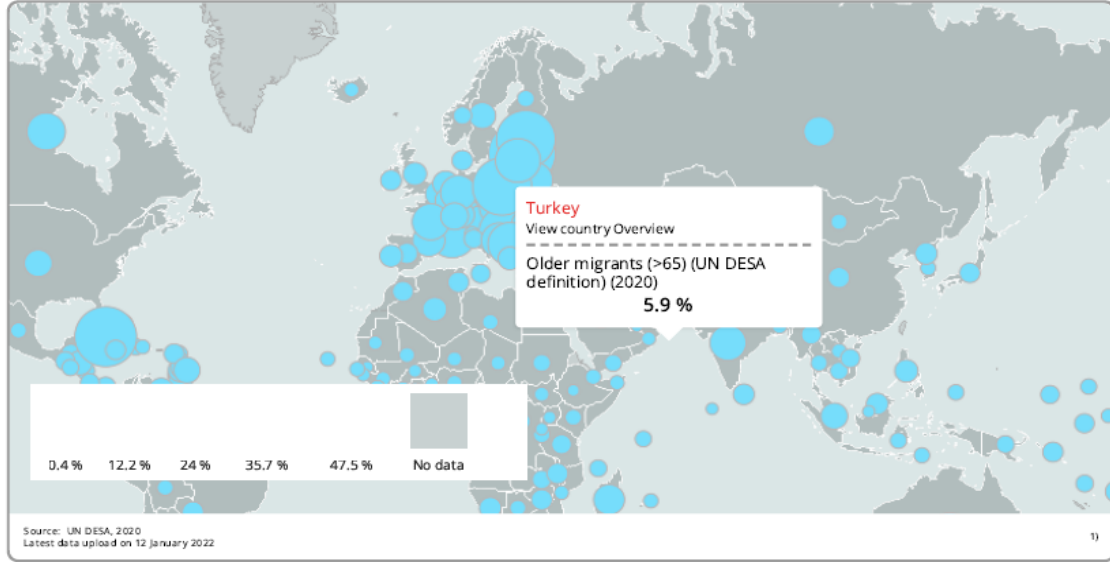
kaynakların etkin kullanılmasına katkı sağladığı gibi işlemlerin gerçekleştirilme süresine de olumlu yönde etki etmektedir. Bu durum, kent yönetimlerinin hareket kabiliyetini artırdığı gibi ihtiyaçlara çözüm üreterek kentin dirençliliğine de katkı sağlamaktadır. Göç terminolojisinde çekici faktörler olarak ifade edilen, kentin sahip olduğu imkanlar (istihdam, konut, sağlık hizmetleri, eğitim imkânı vb.), kentleri göç sürecinde açık bir hedef haline getirmektedir. Kentlerin karşı kaşıya kaldıkları bu durumu yönetebilmeleri için, sürece ilişkin dinamiklerin tamamı ölçülebilir ve izlenebilir olmalıdır. Kentler, ancak bu durumda göç ile gelen dalganın ortaya çıkardığı etkilerden kurtulabilir ve dirençliliğini muhafaza ederek artırabilir. Bu çerçevede göç ile gelen bireylerin; konuştukları alanların konum verileri, altyapı verileri, kentin göçmen ağırlıklı bölgelerinin hizmet tesisi bilgileri, göçmenlerin demografik verileri, eğitim verileri, sağlık verileri, vb. açık veri ve coğrafi bilgi sistemi üzerine işlenen ve katmanlarda yer alan her türlü gerekli veri, göç yönetiminde kritik önem taşımaktadır. Çünkü kent yönetimleri, ancak bilgi sahibi olduğu kadar sorunları tespit edebilecek ve bu sorunlara karşı çözüm üretebilecek veya ilgili kamu birimiyle sürecin yönetimini paylaşabilecektir.

7. İYİ UYGULAMA ÖRNEKLERİ

Göç yönetimi sürecinde kent yönetimlerinin başvurduğu birçok yenilikçi yöntem yer almaktadır. Bunlardan öne çıkan yenilikçi yöntemlerin başında Açık veri ve Coğrafi Bilgi Sistemine (CBS) ilişkin farklı örnekler göstermek mümkündür. Aşağıda verilen örneklerde de anlaşılacaktır ki, göç yönetimi sürecinde açık veri ve coğrafi bilgi sistemi (CBS) etkin roller oynamaktadır.

7.1. Migration Data Portal

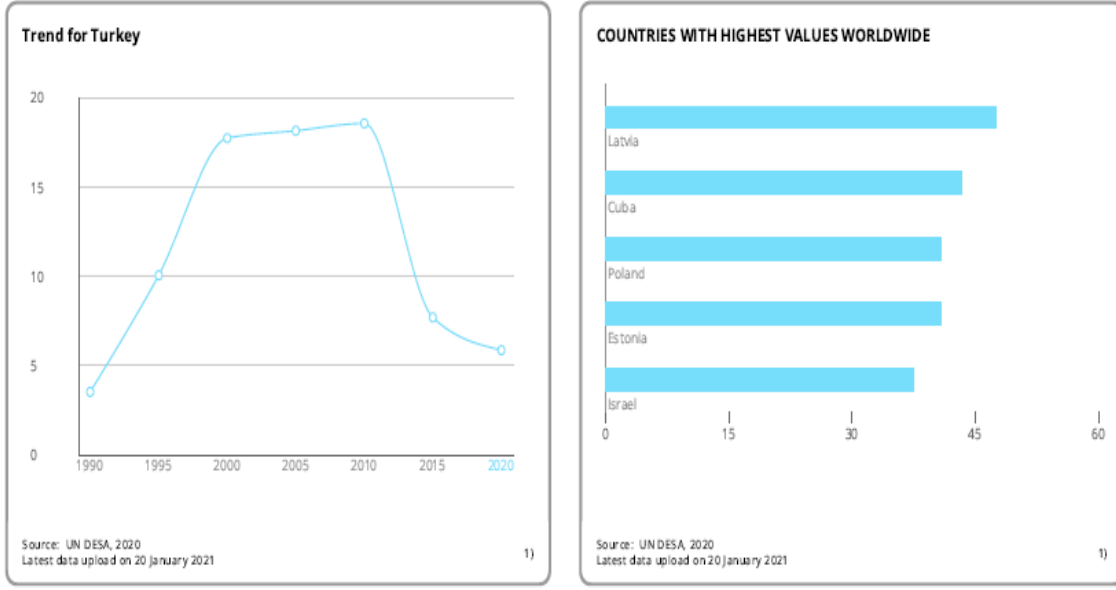
Küresel göç verileri hakkında zamanında, kapsamlı göç istatistiklerine ve güvenilir bilgilere bir erişim noktası olarak hizmet etmeyi amaçlayan Migration Data Portal, 2017 yılı sonu itibariyle hizmet vermeye başlayan bir platformdur. Yönetimlerin göç sürecinde karşı karşıya kaldıkları sorunlar, ortaya çıkan ihtiyaçlar ve kimi zaman krizlere yol açan durumları yönetebilmeleri için doğru verilere ve etkin analizlere ihtiyacı vardır. Bu noktada açık veri olarak portalda sunulan veriler, ülkeler ve kentler için karmaşık bir sorunu oluşturan göç yönetimi sürecinde karşılaşılan sorunlar hakkındaki verileri erişilebilir ve kolay anlaşılır hale getirerek daha bilinçli bir kamuoyu tartışmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır (Migration Data Portal, 2022). Portal üzerinden sunulan bu veriler, geniş bir skalada kullanıcı kitlesine sahip olup, kent yönetimleri, politika üreticileri, uluslararası kuruluşlar, göç alanında çalışan araştırmacılar ve basın mensupları başta olmak üzere yararlanıcılarına açık veriyle erişilebilir bir hizmet olarak sunulmaktadır. Örneğin, aşağıda verilen 2020 yılı ortasında Türkiye’de ikamet eden 65 yaş ve üstü uluslararası göçmenlerin payına ilişkin istatistik, ülkenin yaşlanma projeksiyonuna göçmen nüfusa ilişkin verinin de dahil edilerek daha kapsayıcı bir yaşlanma politikası üretmesine katkı sağlayacaktır.



Grafik 1. 2020 Yılı Ortasında Türkiye’de İkamet Eden 65 Yaş ve Üstü Uluslararası Göçmenlerin Payına İlişkin İstatistik (Migration Data Portal, 2020)⁴

⁴ Migration Data Portal üzerinden ilgili seçimler yapılarak üretilmiştir. https://www.migrationdataportal.org/international-data?i=stock_old_perc&t=2020&cm49=792, Erişim Tarihi: 24.02.2022

Portal üzerinden bu veriye ilişkin seyrin yıllar itibariyle nasıl ilerlediği ve yaşlı göçmen nüfusa sahip ülkelere ilişkin istatistik aşağıda sunulmuştur.

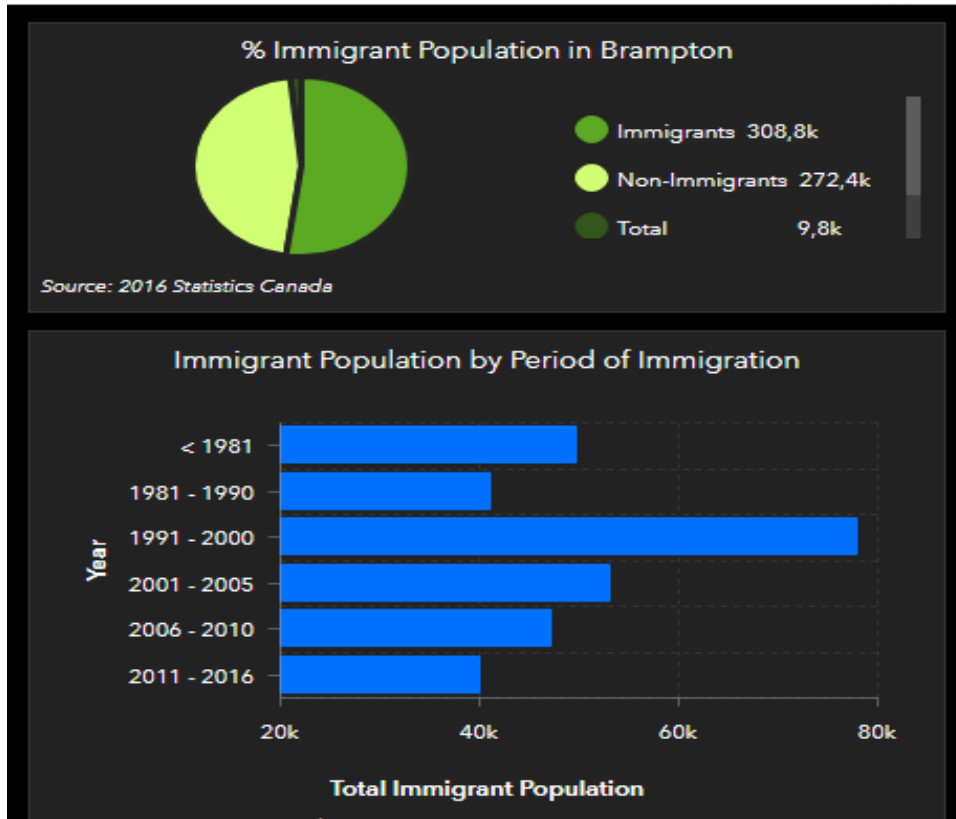


Grafik 2. Yaşlı Göçmen Nüfusa Sahip Ülkelere İlişkin Türkiye ile Karşılaştırmalı İstatistik
(Migration Data Portal, 2020)

Uygulamanın somut bir şekilde aktarılması amacıyla portal üzerinde belirlenen hedef ülke Türkiye'nin, bu veriler ışığında yaşlı göçmen nüfus için politika üretim sürecinde ihtiyaç duyacağı verilerin yer aldığı görülmektedir. Ayrıca yaşlı göçmen nüfusa sahip diğer ülkelerin de kıyaslanarak sunulması, aynı sorunla mücadele eden yönetimlerin birbirleri arasında politika veya teknoloji transferi yapmasına da imkan sağlamaktadır. Yapay zeka, makine öğrenimi, coğrafi veri vb. birçok teknolojinin altyapıda çalıştığı Migration Data Portal, konum ve konularına göre filtrelenerek göç yönetiminde ihtiyaç duyulan birçok veriyi içerdiği için kentlerin de başvurabileceği önemli bir kaynağı ifade etmektedir.

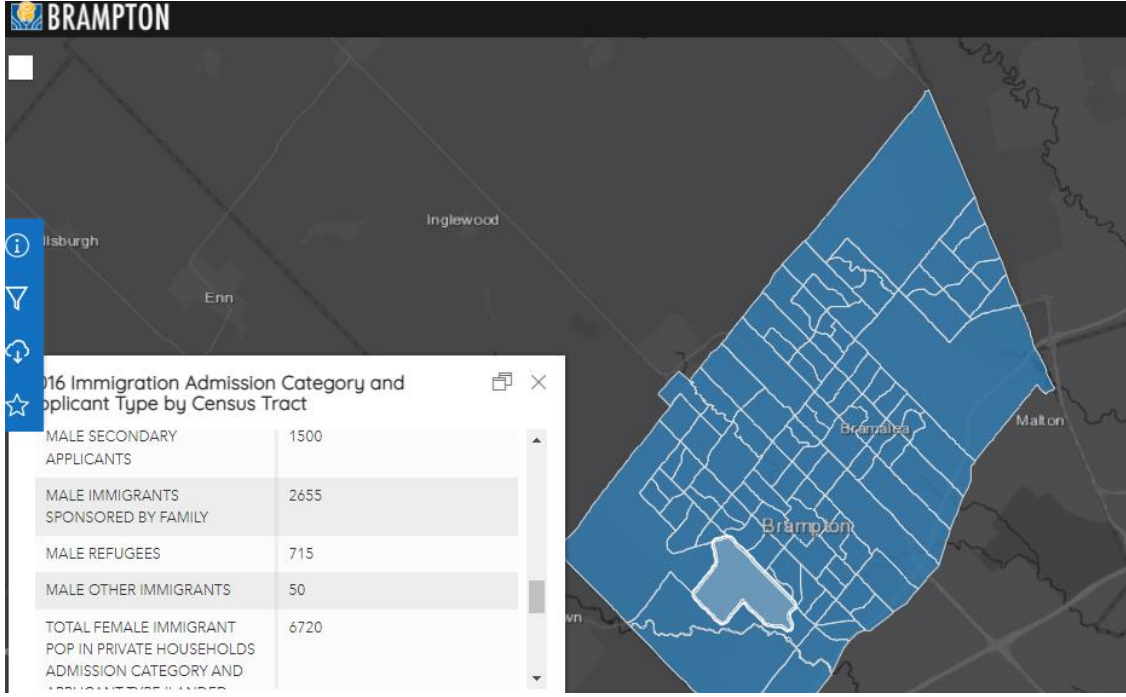
7.2. GeoHUB Brampton

Kanada'nın Greater Toronto bölgesinde yer alan Brampton kenti, kente ait verilerin kent sakinleri, geliştiriciler ve kentin çalışanları tarafından kullanılmasının kent için yararlı olacağı öngörüsü, yönetimde şeffaflık ve toplumun kent yönetimine katılımına imkan sağlayan hizmetlerin önünü açabilmek için coğrafi veri temelli GeoHUB Brampton uygulamasını devreye almıştır (Esri, 2018). Kent yönetiminde ihtiyaç duyulan birçok verinin yer aldığı bu açık veri platformu, göç yönetiminde kentin ihtiyaç duyduğu birtakım verileri de içermektedir. Örneğin, kentteki göçmenlerin kentin toplam nüfusuna oranı veya kentin tarihsel süreçte misafir ettiği göçmen nüfusa ilişkin veri seti, aşağıda sunulmuştur.



Grafik 3. Göç ve Etnokültürel Çeşitlilik (Bramton GeoHUB, 2016)

Kent ölçeğinde yer alan göçmen nüfusun toplam nüfusa oranı açık veri ve coğrafi bilgi sistemleri özelinde doğrudan değerlendirilebilecek veya göç yönetiminde kilit rol üstlenebilecek spesifikliğe sahip veriler olmadığı açıktır. Ancak kentin bir bölgesinde yer alan göçmen nüfusa ilişkin daha detaylı bilgiler bu noktada önem taşımaktadır. Bu bağlamda aşağıda Brampton kentinin bir bölgesi üzerinde yer alan göçmen nüfusa ilişkin detaylı verinin bulunduğu bir veri seti yer almaktadır.



Grafik 4. 2016 yılı Nüfus Sayımına Göre Göçmen Kabul Kategorisi ve Başvuru Sahibi Türü (Brampton GeoHUB, 2016)

Brampton kentinin, kentin bir bölgesi için (göçmen nüfusu özelinde) sahip olduğu bu veri, kentin göç yönetiminde atacağı adımların veri temelli olmasının altyapısını oluşturacaktır. Örneğin, yukarıdaki haritada yer alan erkek göçmen nüfus verisi, kentin o bölgesinde istihdama yönelik oluşturulacak politikaların üretilmesinde önemli bir girdiyi ifade edecektir. Brampton Örneği gibi bu sistemin kullanıldığı birçok kent yer almaktadır. Dolayısıyla açık veri ve coğrafi bilgi sistemlerinin (CBS), kentin yönetiminde etkin rol üstlendiği gibi göç yönetiminde de benzer şekilde etkin bir role sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bilmenin, ölçmenin ve yönetmenin birbirine bağlı olduğu süreçte veriyi kullanmanın yöntem olarak belirlemesi, kentin göç veya başka bir alanda sorunları belirlemesi ve çözüm üretmesi noktasında atacağı rasyonel bir adımı oluşturacaktır.

8. SONUÇ

Veriyi üretmenin, kullanmanın ve servis etmenin önemli olduğu günümüz dünyasında, bilgi ve iletişim teknolojilerinin üretmiş olduğu çözümlerin, göç yönetimi alanında da önemli bir rol üstlendiği görülmektedir. Dünya’da yaşanan gelişmelere bağlı olarak kentlerin karşı karşıya kaldıkları göç sorununun yönetilebilir olması için, akıllı kent uygulamalarının açık veri ve coğrafi bilgi sistemi (CBS) temelli ürettiği çözümler önemli olmaktadır. Bu çözümler, göç yönetimini veri temelli bir boyuta taşımakta olduğu gibi, kentin göç gerçekliği karşısındaki dirençliliğini de artırmaktadır. Dolayısıyla, kentlerin kendilerine ait verileri arasında göç ile

gelen kişilere ait verilere sahip olması ve kente yönelik politikaların oluşturulmasında bu verilerin kullanılması, göç yönetiminin rasyonel bir forma kavuşmasına katkı sağlayacaktır. Migration Data Portal ve Brampton GeoHUB örneklerinde görüldüğü gibi, ulusal ve kentsel ölçekte ihtiyaç duyulabilecek verilerin neler olduğu ve hangi alanlarda kullanılacağı noktasında somut çözümler getirilebilmektedir. Karmaşık ve çok boyutlu niteliği açısından göç olgusu, çözümü açısından da birçok dinamiğin göz önünde bulundurulmasını zorunlu kılmaktadır. Bu açıdan toplanacak ve işlenecek verilerin, kentin etkin bir göç yönetimi için ihtiyaç duyduğu önemli bir kaynağı göstermektedir. Dolayısıyla açık veri ve coğrafi verinin kullanıldığı sistemlerin, göç yönetiminde yenilikçi ve sürdürülebilir çözümlerin üretilmesi için gerekli altyapıyı oluşturacağı ve kentsel dirençliliği artıracığı ve göç yönetimi sürecinde etkin rol üstleneceği açıkça görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Barthelemy, M. (2016). *The Structure And Dynamics Of Cities*. Cambridge University Press.
- Bibri, S. E., & Krogstie, J. (2020). The emerging data-driven Smart City and its innovative applied solutions for sustainability: the cases of London and Barcelona. *Energy Informatics*, 3(5), 1-42. doi:<https://doi.org/10.1186/s42162-020-00108-6>
- Erginli, B. E., & Tülek, M. (2020). *New Tools For Supporting Urban Policy: Open data platforms and urban dashboards*. İstanbul: TESEV.
- Esri. (Summer, 2018). *City of Brampton, Canada, Saves Time, Money with GeoHub*. Esri, Open Data: <https://www.esri.com/about/newsroom/arcnews/city-of-brampton-canada-saves-time-money-with-geohub/>
- European Union. (2019, 6 Mart). *Translate Glossary: Geographical information system of the Commission (GISCO)*. EuroStat: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Geographical_information_system_of_the_Commission_\(GISCO\)#:~:text=The%20Geographical%20information%20system%20at,its%20Member%20States%20and%20regions.](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Geographical_information_system_of_the_Commission_(GISCO)#:~:text=The%20Geographical%20information%20system%20at,its%20Member%20States%20and%20regions.)
- Falconer, G., & Mitchell, S. (2012, Eylül). *Smart City Framework*. Cisco: https://www.cisco.com/c/dam/en_us/about/ac79/docs/ps/motm/Smart-City-Framework.pdf
- IBM. (Aralık, 2009). *A vision of smarter cities*. New York: IBM Corporation. <https://www.ibm.com/downloads/cas/2JYLM4ZA>
- İstanbul Üniversitesi. (2020). *Sosyolojiye Giriş II/ Göç ve Toplum*. https://cdn-acikogretim.istanbul.edu.tr/auzefcontent/20_21_Bahar/sosyolojiye_giris_2/9/index.html

- Kapluhan, E. (2014). Coğrafi Bilgi Sistemleri'nin (CBS) Coğrafya Öğretiminde Kullanımının Önemi ve Gerekliliği. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 29, Ocak - 2014, S. 34-59, <https://doi.org/10.14781/mcd.85148>
- Migration Data Portal. (2022). *Welcome to the Migration Data Portal*. Global Migration Data Portal: <https://www.migrationdataportal.org/about>, Retrieved Date: 24 Şubat 2022
- Türkiye Cumhuriyeti Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı. (2021). *2020-2023 Ulusal Akıllı Şehirler Stratejisi Ve Eylem Planı Akıllı Şehir Terminolojisi*. Ankara, Çankaya, Türkiye. <https://www.akillisehirler.gov.tr/wp-content/uploads/2021/05/Ak%C4%B1ll%C4%B1-%C5%9Eehir-Terminolojisi.pdf>
- Uluslararası Göç Örgütü (IOM). (2013). *Uluslararası Göç Örgütü (IOM)*. (R. Perruchoud, & J. Redpath, Ed.) Göç Terimleri Sözlüğü: https://publications.iom.int/system/files/pdf/iml31_turkish_2ndedition.pdf
- United Nations. (Ağustos, 2020). *United Nations (UN)*. GLOBAL ISSUES Migration: [https://www.un.org/en/global-issues/migration#:~:text=The%20UN%20Migration%20Agency%20\(IOM,the%20causes%20for%20the%20movement](https://www.un.org/en/global-issues/migration#:~:text=The%20UN%20Migration%20Agency%20(IOM,the%20causes%20for%20the%20movement)



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 149-177

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 30.06.2022

Accepted / Kabul: 25.08.2022

LOBBYING ACTIVITIES OF INTEREST GROUPS DURING THE EU MEMBERSHIP PROCESS OF TURKEY

Şükrü Alper YURTTAŞ¹

Abstract

In parallel to the devolution of authority from member nations to the EU, the lobbying actions of various entities towards EU institutions have expanded over time. A variety of organisations coordinates lobbying efforts on behalf of EU institutions. The aim of this research is to investigate the impact of a candidate country's interest groups' lobbying efforts by focusing on Turkey as a case.

Due to the length of the EU membership process, which has exceeded 20 years, Turkey is regarded as an exceptional case. This study examines the lobbying actions of four economic and two political bodies in Turkey between 1999 and 2021, based on a typological description of two sorts of groupings. In terms of research method, a two-stage approach was adopted by using qualitative and quantitative tools together. In the first stage, written documents were analysed to determine the institutions' general attitudes towards the EU accession process and the topics they focus on. The documents in question includes periodic activity reports, thematic reports, press releases, statements of institution representatives for non-governmental organizations and party programs, election manifestos, statements of party leaders or representatives, and parliamentary minutes for political parties. In addition, the news in the national media about the activities of the institutions was examined through an extensive media scan. Following this, in the second stage, semi-structured questionnaires were prepared for all institutions and answers were sought in in-depth interviews with EU representatives of the institutions examined, EU decision makers who are the addressees of the lobbying activities, and relevant experts on lobbying in the EU.

According to the findings of the research, the study suggests that variations in Turkey-EU relations have a detrimental impact on the lobbying actions of these entities. However, the lobbying actions of the entities listed below are less influenced by these changes. These are the groups that focus on their particular field of operations at the technical level rather than the Turkish accession process and create deeper relationships with transnational umbrella organizations. The statistics imply that non-governmental organizations are more effective than political parties in EU lobbying actions.

Keywords: European Union, Interest Groups, Interest Representation, Lobbying.

Jel Codes: F50, N40, N44.

¹Öğr. Gör. Dr., İstanbul Teknik Üniversitesi, E-posta: alpyurttas@itu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3461-8290.

Atıf/Citation

Yurttaş, Ş. A.. (2022). Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliği sürecinde çıkar gruplarının lobi faaliyetleri. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 149-177.

TÜRKİYE’NİN AVRUPA BİRLİĞİ ÜYELİĞİ SÜRECİNDE ÇIKAR GRUPLARININ LOBİ FAALİYETLERİ

Öz

Üye devletlerden Avrupa Birliği kurumlarına yetki aktarımındaki artışla birlikte, çıkar gruplarının Birlik kurumlarını hedef alan lobi faaliyetlerinde artış görülmektedir. Birçok farklı çıkar grubu bu süreçte Birlik düzeyinde lobi faaliyetleri yürütmektedir. Bu çalışmanın amacı, AB adayı bir ülke olarak Türkiye’den siyasi ve ekonomik çıkar gruplarının yürüttükleri lobi faaliyetlerini ve bu faaliyetlerin hangi şartlar altında etkin olabildiğini yansıtmaktır.

Çalışma kapsamında, adaylık süreci 20 yılı aşan ve bu yönüyle diğer aday ülkelerden ayrılan Türkiye’den iki siyasi ve dört iktisadi kuruluşun 1999-2021 arasında yürüttükleri lobi faaliyetleri mercek altına alınmıştır. Araştırma yöntemi açısından kalitatif ve kantitatif araçlardan birlikte faydalanılarak, çalışmada iki aşamalı bir yaklaşım benimsenmiştir. Birinci aşamada, incelenen kurumların AB katılım sürecine ilişkin genel tutumlarının ve hangi konu başlıklarına daha fazla önem verdiklerinin belirlenmesi için yazılı belgeler incelenmiştir. Söz konusu belgeler; sivil toplum kuruluşları için dönemsel faaliyet raporlarını, tematik raporları, basın bültenlerini, kurum temsilcilerinin açıklamalarını, siyasi partiler içinse parti programlarını, seçim bildirelerini, parti liderlerinin ya da temsilcilerinin açıklamalarını ve TBMM tutanaklarını kapsamaktadır. Bunların yanı sıra, yapılan basın taramasıyla kurumların çalışmalarına ilişkin basında yer alan haberler de incelenmiştir. Bu belgelerin incelenmesinin ardından, ikinci aşamada ise tüm kurumlara yönelik yarı yapılandırılmış soru formları hazırlanmış ve incelenen kurumların AB temsilcileriyle, bu kurumların yürüttüğü lobi çalışmalarının muhatabı olan AB karar alıcılarıyla ve diğer uzmanlar olarak adlandırdığımız, AB’de lobicilik konusundaki uzmanlarla yapılan derinlemesine mülakatlarda bu sorulara yanıt aranmıştır.

Araştırmanın bulgularına göre, odaklanılan grupların lobi faaliyetlerinin AB-Türkiye ilişkilerindeki iniş çıkışlardan önemli ölçüde etkilendikleri görülmüştür. Bunun yanında, Türkiye’nin üyelik sürecine dair çalışmalar yerine kendi çalışma alanlarına odaklanan, bu alanlarda siyasi değil teknik düzeyde lobi faaliyetleri yürüten ve özellikle ulusüstü çatı kuruluşlarla güçlü ilişkiler geliştiren gruplar, AB-Türkiye ilişkilerindeki dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir. Diğer taraftan, çalışmadan incelenen farklı türde gruplar arasında tipolojik bir ayrıma gidilmiş ve iktisadi çıkar gruplarının siyasi gruplara nazaran Birlik düzeyinde daha etkin lobi faaliyetleri yürüttüğü görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Birliği, Lobicilik, Çıkar Grupları, Çıkar Temsili.

Jel Kodları: F50, N40, N44.

1. INTRODUCTION

As a tool for influencing decision-making, lobbying has been used for many years by interest groups regardless of country, region or political system. Due to its multilayer governance structure, the European Union (EU) has gradually become a target for lobbies in parallel with the enlargement and deepening process.

From a lobbying perspective, the EU can be described as an arena mainly interest groups of member countries, and EU level umbrella organizations are active lobby actors. Thus, the EU lobbying literature mostly consists of studies focused on lobbying strategies, access points to decision-making mechanisms and behavioural patterns of these interest groups. (Bunea & Baumgartner, 2014) Nevertheless, the EU provides opportunities in many aspects to interest

groups of member countries, and these groups lobby the EU institutions for influencing the decision-making process.

In this study, based on the hypothesis that political and economic actors of a candidate country can lobby the EU, this assumption is tested whether it works in the Turkish case. In this context, the lobbying activities of Turkish political and economic actors have been analyzed and tried to determine the necessary conditions for effective lobbying. On the other hand, answers to why there may be variances in the effectiveness of lobbying actions among the different types of groups were sought, and how and to what extent fluctuations in EU-Turkey relations have affected the groups' lobbying performances.

Due to its candidacy process for over 20 years, Turkey has been a candidate status longer than any other EU candidate country. In this respect, it is a very convenient case for this study. The length of Turkey's candidacy process also makes it possible to observe potential changes in the effectiveness of the lobbying activities of the groups in this long-term process. Thus, the lobbying activities for 22 years from 1999 (when the institutions of the EU accepted Turkey's candidacy application) to 2021 were examined in this study.

This study focuses on the lobbying activities of six groups, consisting of four economic and two political actors. The selection of these groups is based on three criteria; (1) their regular contact with EU institutions in their fields of work, (2) their support for Turkey's EU membership, and (3) their permanent representation in Brussels.

Based on the criteria listed above, within the scope of economic actors, it is examined Turkish Industry & Business Association (TUSIAD) as the representative organization of the business world, The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB) as the representative organization of professional chambers, Economic Development Foundation (İKV) as the first Turkish representative institution of the private sector at EU level and The Women Entrepreneurs Association of Turkey (KAGİDER) as a social identity group. On the other hand, political actors' side the study focused on Justice and Development Party (AKP) and Republican People's Party (CHP). The reason for choosing these parties are their pro-EU approaches (at least in rhetoric), and since their positions as the ruling party (AKP) and the main opposition party (CHP), they represent a large part of the society for many years.

First, written documents were examined to better understand the general approaches of these groups to EU-Turkey relations and the topic they prefer to focus on. For economic actors, these documents consist of periodic and thematic reports, press releases and statements of

leaders or representatives of the groups. Besides this, for political actors, it consists of party programs, election manifestos, statements of party leaders or representatives, and the parliamentary minutes. In addition, news in the national press about the lobbying activities of these groups was also examined through a press scan. Then, semi-structured questionnaires were prepared for all groups, and in-depth interviews were conducted with the EU representatives of the institutions. The main reason for using the in-depth interview method is that face-to-face lobbying is one of the most used methods. However, if these interviews conduct only to group representatives, it reflects a one-sided approach, and therefore it provides information about “perception of influence” instead of the actual influence. In order to overcome this problem and to reach more objective results on the influence of lobbying activities, in-depth interviews were also conducted with representatives of EU institutions that were the addressees of these lobbying activities. The third group, whose opinions were sought, consists of people, called "other experts", who are neither representatives of the groups we examined nor EU institutions, but knowledgeable about Brussels' interest representation structure. Experts from different professions such as think tank members, journalists, academicians, researchers, and lobbyists were interviewed in this context.

The study will proceed as follows. First, key terms such as “lobbying” and “interest group” will be defined, and then the EU lobbying literature will be examined. After that, the issues focused on in the current studies and the deficiencies in the literature will be revealed. Then, the lobbying activities carried out by economic and political actors in Turkey's EU membership process will be analyzed. Finally, in light of the findings, the lobbying activities of the groups at the EU level will be evaluated. Thus, the assumption that political and economic actors of a candidate country can carry out effective lobbying activities at the EU level will be tested.

Due to the examination of two group types in the study, one can make a typological classification of lobbying among these groups. Because of the types of groups differ in terms of the effectiveness of lobbying, the reasons for this difference will be discussed. Whether there has been a change in the effectiveness of lobbying activities over time, and to what extent the activities carried out are affected by the fluctuating course of Turkey-EU relations are other topics to be discussed.

2. LOBBYING AS A TOOL FOR PARTICIPATION TO DECISION-MAKING PROCESS

In countries, institutions and organizations ruled by democracy, the broad participation of interest groups in decision-making processes is an essential indicator in terms of legitimacy. The democratic legitimacy of the structures, in which the citizens determine the administrators by voting at regular elections and which do not have the opportunity to participate in the decision processes, is becoming more and more controversial. A management structure in which different social segments can actively participate in decision-making mechanisms emerges as one of the essential characteristics of democratic systems. From this approach, lobbying can be considered one of the crucial tools for interest groups to make their voices heard by decision-makers and to influence them in line with their interests and demands.

As Kaleağası stated, lobbying can be defined as “influencing political decision-making mechanisms” in the most basic sense. (Kaleağası, 2011, p. 3) On the other hand, Klüver emphasises the symbiotic relationship between the information needs of decision-makers arising from the lack of time and personnel and the demands of interest groups to influence decision making by defining lobbying as a process of mutual exchange between interdependent actors. (Klüver, 2013a, p. 3) Gullberg’s definition of lobbying as "interest groups' communication with and activities for decision-makers in order to influence public policies" is also quite simple and inclusive. (Gullberg, 2013, p. 612) Based on these definitions, it can be said that three essential elements are necessary for lobbying; (1) primarily an interest group, (2) individuals or institutions in decision-making positions, and (3) the tools used by interest groups to influence decision-makers.

At this stage, it would be helpful to briefly touch upon which groups fall within the scope of interest groups. According to Beyers, a group must have three characteristics to be defined as an interest group; (1) a specific organizational structure, (2) aiming to influence political outcomes, and (3) not being a candidate to manage the political structure it aims to influence. (Beyers ea., 2008, p. 1106-1107) Considering these criteria, political parties are not included in the scope of interest groups because they aim to gain power through elections. However, two political parties are included among the institutions to be examined in this study. Because although the political parties aim to gain power at the national level, they do not have such claims at the EU level. Therefore, political parties can be considered interest groups in terms of their lobbying activities at the EU level.

As a reflection of lobbying practices, the lobbying literature generally focuses on studies directed towards the USA. However, there is an extensive literature on lobbying activities aimed at influencing decision-making processes in the EU as well.

When the academic studies on lobbying in the EU from 1958 when the EEC was founded to December 2013 are examined, the dramatic increase in interest in this field is clearly seen. Looking at the change in the number of articles over the years, only 12 articles published on lobbying in the EU between 1958-1993 were reached, while 184 articles published between 1994-2013 were reached. It can be said that the deepening of integration with the Maastricht Treaty affected the increase experienced after 1994. When the 1994-2013 period is evaluated within itself, it is seen that while 57 articles published between 1994-2006 were reached, 127 articles published between 2007-2013 were reached. (Bunea & Baumgartner)

As these facts indicate, lobbying studies at the EU level have become a rapidly developing research field. The increase in the academic interest in lobbying, in consequence of, on the one hand, the transfer of power to the EU in many legislative areas, on the other hand, the increase in the number of the EU member states with the enlargement waves. In other words, the increase in both the policy areas where decisions are made and the number of countries affected by these decisions, and therefore the number of citizens, has led interest groups to turn to the political orbit of the EU.

Some of the academic studies in the field of lobbying focus on the factors that affect the success of lobbying, as it is tried to do in this study. Michalowitz classifies these factors under three main headings as “structural conditions”, “level of conflict” and “type of issue” and emphasizes that the level of influence of interest groups on decision processes changes depending on the combination of these three factors. According to her, the level of democracy and transparency of the structure that is the target of lobbying, the low level of social polarization in the lobbying area, and the technical aspects of the issue are at the forefront rather than the political aspects will be effective in the success of the lobbying work. (Michalowitz, 2007) Similarly, Mahoney, in his study, which focuses on the success conditions of lobbying studies, again with a triple classification; states that factors arising from institutional, subject-based and interest group characteristics are influential in the success of lobbying activities. (Mahoney, 2007, p. 36)

Klüver, in her study focusing on the legislative process in the Commission, defined lobbying as a process of mutual exchange between interdependent actors. She claims that the interest

groups that come together periodically in line with a common goal, which she defines as "collective lobbying", increase the chance of success. In the same study, she emphasizes the importance of information supply, citizen support and economic power factors in its success. She suggests that the probability of success of the lobby camp, which provides these three elements more strongly, will increase. (Klüver, 2013b) Chalmers, who examines the effect of information types and the tactics used in the transfer of information on the success of interest groups, claims that the way of transferring information is more effective than the content of the information. In other words, the tool is more effective than the message. (Chalmers, 2013)

While some of the studies of lobbying literature focus on a specific EU institution such as the European Commission, The European Parliament (EP) or the Council, some others focus on specific policy areas such as energy, environment and transportation. (Marshall, 2010), (Eckhardt, 2011). In the literature, there are also studies focusing on the lobbying activities of social identity groups, member countries, candidate countries and third countries. (Rasmussen & Alexandrova, 2012)

In the EU lobbying literature, there are also studies examining Turkey's accession process and the impact of interest groups on this process, albeit few in number. The study of Kaya and Kentel, which examines the impact of the Euro-Turks on Turkey's EU accession process, is one of the first examples of studies in this area. (Kaya & Kentel, 2005, p. 69)

Focusing on the relations of Turkish NGOs with the EU, Alemdar argued in her study that the harmony between intergovernmental organizations and NGOs regarding norms and values is the main determining factor in the interaction of NGOs with these organizations. (Alemdar, 2005) The study of Kuşku Sönmez, which deals with the impact of the EU accession process in lobbying in certain areas of civil society in Turkey, is another crucial contribution to the Europeanization literature. (Kuşku Sönmez, 2013)

As can be seen, the literature on lobbying studies in the EU is quite diverse and comprehensive, both thematically and methodologically. However, in this large literature, the lack of studies focusing on interest groups of candidate countries stands out. This study aims to eliminate one of the deficiencies in the literature in this field by examining the lobbying activities carried out by interest groups both for Turkey's accession process and in their own working areas between the years 1999-2021.

3. INTEREST GROUPS' LOBBYING AT THE EU LEVEL

Since 1959, when Turkey made a partnership application to the European Economic Community, opinions of different social groups on relations with the EU began to emerge. However, the main interest of these groups in the EU accession process has started to increase since the Luxembourg Summit in 1997, where Turkey's candidacy status was first evaluated in the Council. Parallel to the development of Turkey-EU relations, the issue has taken place on the agenda of wider interest groups. Particularly, with the discovery of the influence of the EU on Turkey in the reform processes and the understanding that the accession negotiations affect all areas of social life, interest groups have increased their contacts in Brussels. In this section, the lobbying activities of interest groups during the critical turning points of Turkey-EU relations will be analyzed.

3.1. Economic Actors

Turkey-EU relations have followed a fluctuating course since the 60s, and a period in which relations became closer was followed by another period in which tensions came to the fore. After the Customs Union (CU) Agreement, Turkey's candidacy was added to the agenda again. Since this period, discussions on Turkey-EU relations began to be held in the axis of the accession.

Turkey attached great importance to the 1997 Luxembourg Summit, as the roadmap for the countries to be included in the new enlargement wave of the EU will be revealed. However, in the final declaration of the Summit, it was stated that although Turkey has the capacity to become a member, it has not yet fulfilled the political and economic conditions of the EU. This decision was met with a reaction in Turkey, especially since the Central and Eastern European Countries (CEEC) were given candidate country status. At the same time Turkey was left out, and caused the government to cut off the political dialogue with the EU. Thus, Turkey-EU relations became tense again which had a positive course in the CU process. Like previous trends, a new crisis period followed a period in which relations were developed.

On the other hand, at the Helsinki Summit in 1999, Turkey was recognized as a candidate country. The factors are stemming from the international conjuncture, such as the social democrat-green coalition taking office in Germany and the positive atmosphere between Turkey and Greece after the 1999 Earthquake, were influential in the change in the EU's perception towards Turkey in this period from 1997 to 1999. However, the intense lobbying

efforts of interest groups that evaluate the international conjuncture also contributed to overcoming the crisis with the EU.

This process can be defined as the first period of lobbying activities carried out by TUSİAD during the accession process. Considering Turkey's EU membership process since the CU Treaty, the Association has also started to work on issues such as democratization and the protection of the individual against the state. (Uğur & Yankaya, 2008, p. 588) The first step for TUSİAD to bring its demands on human rights and democratic rights to its agenda was taken with the report, Democratization Perspectives in Turkey, prepared in 1997. Bahadır Kaleağası, Secretary-General of TUSİAD, describes the report as "one of the most important milestones in Turkey's candidacy," which brings comprehensive suggestions on many issues from the law on political parties to the Kurdish issue, from trade union rights to judicial independence. Kaleağası stated that this report was used together with the Commission's progress report during the European capital visits of TUSİAD after the report was published. The report's contribution to Turkey's candidacy process is explained with the following statements. (Kaleağası, 2017)

"This report has changed history. It has shown that Turkey has a democratization problem, but that all of these problems are a breakdown, it is no hope for the impossible. This has been tremendously effective. It is what influenced everyone's decision. Of course, we cannot say that Turkey's candidacy was only thanks to TUSİAD, but we can say that it would not have happened without TUSİAD."

One of the results of TUSİAD's lobbying efforts can be considered the declaration of opinion regarding the recognition of Turkey as a candidate country in the statement published after the Confederation of European Business (BusinessEurope) summit held on 2-3 December 1999 before the Helsinki Summit. In the declaration, Turkey was described as "an important economic actor in Europe", and demands were expressed that "Turkey should be treated equally with other candidate countries and not discriminated based on the Copenhagen criteria and the relevant decisions of the European Council". ("Avrupalı işadamları: Türkiye AB için önemli", 1999)

Another lobbying activity of TUSİAD is the visits to the member states' capitals. Attaching great importance to the visit to Germany, Kaleağası emphasizes that this visit is another turning point in Turkey's candidacy process. (Kaleağası, 2017)

"During our visit to Germany, the President of the German Industries Federation (BDI), the President of TUSİAD and I visited Gerhard Schröder. He was the new prime minister at that time and he did not have extensive information about Turkey. However, with the influence of the BDI, he took a stance on Turkey's side. He said that Turkey's full membership process is in the national interest of Germany. In this process, we went to other capitals and carried out similar studies, but Germany was the turning point."

In this period, İKV was another group that carried out lobbying. Before the 1999 Helsinki Summit, İKV re-intensified its activities at the EU level. During the visit to Brussel, meetings were held with the President of the Commission Romano Prodi, the Commissioners and officials from COREPER. (“İKV, haftaya Prodi’ye gidiyor”, 1999)

İKV Brussels Representative Haluk Nuray stated that the Luxembourg Summit was a disappointment and emphasized that they worked intensely between 1997-1999. Nuray sums it up in words as "we only helped them open their eyes in this process, we made them realize that they were starting to lose Turkey." for the work carried out during this period. (Nuray, 2017)

After obtaining candidacy status in 1999, Turkey's next goal in the accession process was to start accession negotiations. In this period, in which positive opinions of the public, the business world and most of the political parties regarding the EU accession process stand out, significant steps have been taken on fundamental issues that may pose an obstacle in Turkey's membership process. Political reforms can be considered one of the most important steps for this target. When we look at the lobbying activities in this process, especially TUSIAD’s visit to EU countries in 2002 comes to the fore. The visit to Germany by the TUSIAD delegation in March 2002, where meetings were held with political party leaders, business representatives and bureaucrats, can be evaluated in this context. The statements made by the interviewees in favour of Turkey's membership after the meetings held by the TUSIAD delegation are important in terms of raising awareness in the international public opinion. (“TUSIAD: AB’ye doğru gidişimizin önünde kimse duramaz”, 2002) In the same year, TUSIAD embarked on a new lobby tour that included Greece, Denmark, France, Italy, Portugal and Spain and requested support from EU leaders in these visits so that Turkey would not be distracted from the reform process. With AKP coming to power after the general elections in November 2002, it is seen that some of TUSIAD's lobbying efforts aimed to eliminate the concerns that pose a threat to Turkey's secular structure.

Before the Copenhagen Summit, İKV also carried out lobbying activities. The Foundation provided substantial support to the “European Movement 2002”, an ad hoc organization with broad participation. In particular, they have contacted the Commission before the progress report, and their works also found place in the Commission's report. (Aktar, 2005)

TOBB, another lobbying organization during this period, visited Brussels with a delegation of approximately 260 people, under the name of “Turkey Platform”, which was formed together

with IKV and comprised of different segments of civil society. The delegation expanded further with the participation of Turkish NGOs in Europe, conveyed its messages to the Institutions of the EU in line with the candidacy status of Turkey. Representatives of organizations such as the EU Chambers of Commerce and Industry (EUROCHAMBRES), the European Confederation of Trade Unions (ETUC) and the European Bar Association (CCBE) attended the meeting of the Turkey Platform. (“AB için sivil işbirliği”, 2002)

Despite the reforms implemented and the lobbying efforts carried out by different elements of civil society, no decision was made at the 2002 Copenhagen Summit to start negotiations with Turkey. On the other hand, at the Summit, the progress achieved by Turkey in terms of the Copenhagen Criteria was emphasized and the reforms were supported. In addition, it was stated at the summit meeting to be held in December 2004 that accession negotiations would be initiated if it was decided that Turkey fulfilled the Copenhagen political criteria. (Baykal & Arat, 2013, p. 349)

After pointing out 2004 for the initiation of negotiations, lobbying activities focused on this date. Particularly before the 2004 Brussels Summit, IKV carried out lobbying under the umbrella of the Turkey Platform. The Platform organized a meeting in Brussels in which high-level officials from the institutions and bodies of the EU also took part as speakers. At this meeting, which took place with 750 participants from Turkey and Europe, messages were conveyed to the Union institutions to grant Turkey candidate status. According to Nuray, the activities done during this period can be considered an example of very serious and valuable lobbying. (Nuray) With the effect of the accepted reforms and lobbying efforts in this period, it was decided to start membership negotiations with Turkey on October 3, 2005.

Looking at the works of TOBB in this period, one can say that the relations with EUROCHAMBERS has a considerable role. TOBB President Rifat Hisarcıklıoğlu was elected as a member of the board of directors of EUROCHAMBRES in 2004. In the same year, the EUROCHAMBRES Presidency Council convened for the first time in its history, in a city other than Brussels, in Istanbul. After the meeting, EUROCHAMBRES President Christoph Leitl, asked by journalists, “Are you going to lobby to support Turkey before the negotiations that will start on 3 October?” He replied that their meeting in Istanbul could be regarded as a sign before political negotiations. (EUROCHAMBRES Başkanlık Divanı Toplandı, 2005)

Despite the decision taken at the Brussels Summit to start accession negotiations, negative statements such as there may be long transition periods, unique arrangements and permanent protection measures for Turkey, the negotiations are open-ended and Turkey's possible accession to the EU structures could not be fulfilled, have also been made at the final declaration of the summit. (Macmillan, 2010) In addition, before Turkey and the EU started membership negotiations, the EU's approval of the protocol extending the Ankara Agreement to include Southern Cyprus, and Turkey's declaration that it does not recognize the Greek administration, which is referred to as the Republic of Cyprus in this protocol, EU-Turkey relations have entered a new tense period since 2005. In 2006, upon the recommendation of the Commission and with the Council decision, the opening of the negotiations in eight chapters and the closing of all other chapters were conditioned to Turkey's opening its airports and ports to the Greek Cypriot Administration which brought the tension to a different level. Since France's unilateral blocking of five negotiation chapters in 2007 and six chapters of Southern Cyprus in 2009, the accession process has been interrupted again.

In this period, the reform process in Turkey was also interrupted, and the internal motivation of the government to continue the reforms decreased. Simultaneously, the language used in the reports and declarations published by the Commission and the Parliament regarding Turkey's membership process has become increasingly harsh. The criticisms against the political criteria have gained importance. This process, which started in 2005, directly affected the lobbying activities of interest groups. After that, the groups which could have a strong presence at the EU level with the effect of the positive course of relation carried out lobbying activities in their own fields of work and at a more technical level, rather than Turkey's accession process. (Kaygusuz, 2013, p. 418-419)

The opening of the Bosphorus Institute (Institut du Bosphore) in France in 2009 with the contributions of TUSIAD and the French business actors can be cited as an example of the lobbying efforts carried out when Turkey started to move away from the membership perspective. TUSIAD Brussels Representative Bahadır Kaleağası was appointed as the chairman of the Institute, which was designed to bring together people from different backgrounds such as politicians, business people, economists and academics from both countries. Bosphorus Institute has carried out various activities to discuss Turkey-EU relations in a more neutral platform in France. Kaleağası emphasizes that the Institute made an essential contribution to the annulment of the law, which penalized the denial of the Armenian Genocide by the French Constitutional Court. (Kaleağası, 2017)

Like TUSIAD, TOBB also carried out lobbying activities to change the hostile atmosphere in the accession process. Prior to the discussion of the draft law on the Armenian genocide allegations in France in the French Parliament in 2006, the TOBB President visited EUROCHAMBRES, the leading network of entrepreneurs in France (MEDEF) and the Paris Chamber of Commerce and Industry and conveyed the difficulties that the adoption of the bill would bring. (Sancar, 2014, p. 108-109) When a similar bill came to the agenda of the French Parliament once again in 2011, this time, in addition to its lobbying activities, TOBB agreed with a professional lobbying firm in France and preferred to reach the members of parliament through this firm. (Ermeni iddialarıyla ilgili 'lobi'ye devam...TOBB ETÜ'de araştırma enstitüsü kuruluyor, 2012)

KAGIDER, whose Brussels agency was established in 2008, is another group that carries out lobbying activities in this period. The most prominent example of the association's work for member countries is the events held in Germany, Austria and France in 2009-2010. During the visits to these countries, which approach Turkey's membership at a distance, the representatives of KAGIDER visit have met decision-makers, civil society representatives and women's entrepreneurship associations aiming to change the perception of Turkey in a positive way and to strengthen women's dialogue. With the influence of these efforts, KAGIDER was the only non-governmental organization that German President Christian Wulff met during his visit to Turkey in 2010. (KAGİDER Faaliyet Raporu 2009-2011)

As seen, after 2005, interest groups aimed to change the negative course of relations rather than contribute to the participation process. In order to stop this negative trend and accelerate the accession process, the “positive agenda” was put into practice in 2012. Within the scope of this, (1) energy, (2) visa exemption and (3) migration issues were determined as three priority areas and it was decided to cooperate on issues such as energy supply security and diversification of resources as the first step of cooperation. (Erhan & Akdemir, 2016, p. 20)

Shortly before the positive agenda came to life, the TUSIAD delegation met with the Energy Commissioner, Foreign Trade Commissioner, and Enlargement Commissioner during its visit to Commission on 5-6 March 2012. In addition to the Commission, the delegation also held contacts with members of the Council, EP and BusinessEurope. These contacts of TUSIAD can be considered lobbying efforts to set the framework for the positive agenda. According to TUSIAD Brussels Representative Dilek Aydın, the initiatives carried out for both Turkey and the EU side during the implementation of the Positive agenda were very effective in

determining three concrete areas where integration could continue and in taking these steps by preserving the framework of the membership negotiations. (Aydın, 2017)

The Schengen visa application for Turkish citizens has also become one of the issues that led to the questioning of the credibility of the EU in its relations with Turkey. It has been frequently stated that the EU applies double standards to Turkey because visa liberalization has been granted to all candidate countries except Turkey and negotiations have been started to abolish visas with non-candidate countries such as Ukraine and Moldova. (Aka & Özkural, 2015, p. 259) The works of IKV in the field of visa liberalization, which is one of the issues discussed within the scope of the positive agenda, stands out. First of all, IKV has implemented research to understand the problem of visa restrictions for Turkish citizens in all its dimensions. With the "Visa Complaint Line" project implemented in 2010, IKV collected visa complaints via telephone, fax and internet for a month. Afterwards, all complaints were classified and conveyed to many decision-makers, especially the relevant commissioner. These activities have led the EU to think more seriously about the visa problem. (Nuray)

At the meeting held in the EP in 2011, the visa issue was brought to the agenda. It was announced that a visa liberalization roadmap for Turkey would be prepared and some measures would be taken immediately to reduce the problems in the visa process. However, the realization of freedom of travel has been associated with Turkey's signing of the Readmission Agreement and strengthening its border security. (Baykal & Arat, 2013, p. 395-396) The lobbying activities carried out in this period also seem effective in making decisions.

The modernization of the CU is another prominent issue in the recent period of Turkey-EU relations. Currently, freedom of movement is provided for industrial products and processed agricultural products with the CU. By deepening the CU, it is aimed to broaden this practice considerably and join the EU single market, which is basically built on the free movement of goods, services, capital and persons. In addition, Turkey has been obliged to harmonize customs, competition and intellectual property policies with the EU. (Ülgen & Yenigün Dilek, 2015, p. 33)

The economic actors focus heavily on the modernization of the CU, which is one of the most critical topics. TUSİAD mentions many potential positive effects on the update of the CU in its report published in 2015. According to TUSİAD, an updated CU would first and foremost contribute to Turkey's economic governance. As the legislation and regulatory framework that shapes the business and investment environment aligns with the EU, the predictability of

public policies that affect the functioning of the economy will increase. (Ülgen &Yenigün Dilek, 23) Underlining that the issue is one of the most important topics of TUSIAD's EU agenda, Aydın said that the Association carries out very effective works on this issue. She states that significant progress has been made in terms of the acquis. (Aydın)

TOBB, another group directly affected by the developments in the CU, also carries out lobbying activities in this area. According to Mustafa Bayburtlu, Head of TOBB EU Department, the main issue in the lobbying work during the 2002-2005 period was to explain the reforms and start negotiations, and this was achieved. The main issue after 2005 is the opening and closing of new chapters in the accession negotiations. As a country, only 16 chapters were opened and one chapter was temporarily closed. Issues such as visa, customs union, transport quotas and Syrian refugees continue to be among the main work areas. (Bayburtlu, 2018)

One of the main features of the lobbying efforts of economic actors is the use of umbrella organizations at the EU level as an effective lobbying channel. By developing solid relations with TUSIAD-BusinessEurope, it could conduct more effective lobbying activities with EU institutions. It is seen that a similar relationship has been established between TOBB and EUORCHAMBERS.

KAGIDER, which started its lobbying activities later compared to other interest groups examined in the study, provided its socialization at the EU level in a very short time. The Association, whose Brussels representation was established in 2008, was accepted to the Turkey-EU Joint Advisory Committee in the same year and became the first Turkish women's organization to participate in the committee. (KAGIDER, 97) KAGIDER Brussels Representative Aslıhan Tekin states that the lobbying activities of the Association are carried out in a tripartite structure. (Tekin, 2017)

“Our relationships consist of three pillars. The first is the EU side. In addition to our relations with the Commission and Parliament, we have relations with structures such as the Joint Advisory Committee (JAC). Second, relations with women and civil society are at the EU and world level. We are active in the European Women's Lobby (EWL). We are one of the founders of the Women Entrepreneurship Platform (WEP), the umbrella organization of European women's entrepreneurship associations. The third pillar consists of state institutions such as the Turkish Permanent Representation to the EU and the Turkish Ministry for EU Affairs. In this triple classification, we conduct our relations in parallel.”

In the works carried out by KAGIDER at the Commission level, the General Directorate of Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (DG Growth) and the General Directorate of Neighbourhood Policies and Enlargement Negotiations (DG Near) come to the fore. When we look at the work on the Parliament, it is seen that certain committees are given

priority, the meetings of these committees in the field of women's rights are followed and relations with the parliamentarians are developed. The women's rights issue is tried to be brought to the EP's agenda through bilateral meetings. In these works, KAGIDER develops relations not only with parliamentarians related to Turkey but also among party groups, in a more homogeneous structure, in a wider range, mainly those dealing with women's rights at the EU level. The association especially follows the meetings of the Women's Rights Committee and the Foreign Relations Committee. In other words, KAGIDER works in a more homogeneous structure by not establishing relations with individuals and institutions that are only interested in Turkey or only in women's rights.

In the relations established with umbrella organizations, KAGIDER has developed strong relations with EU-level organizations operating in its fields, such as TUSIAD and TOBB. European Women Lobby (EWL), which lobbies on women's rights and gender equality at the EU level, and Women Entrepreneurship Platform (WEP), the umbrella organization of women's entrepreneurship associations at the European level, are among the channels that KAGIDER develops relations with and benefits from in lobbying. KAGIDER's relations with these two institutions focus on women's rights issues rather than Turkey-EU relations.

As can be seen, all of the economic actors examined, except IKV, which is not within the body of an umbrella organization by its nature, have developed close relations with umbrella organizations at the EU level and benefited from the capacity power of these organizations in lobbying. It should be noted that one of the reasons why economic actors can develop close relations with supranational organizations is that the EU business world is the group that most welcomes Turkey's membership compared to other actors of the EU. As Tocci has stated, the business world is the most determined, consistent and undivided supporter of Turkey's accession process due to its belief that an enlarged EU will increase its competitiveness in the global economy. (Tocci, 2013, p. 127)

On the other hand, after 2005, when the accession process was interrupted and Turkey moved away from the membership perspective, interest groups' focus shift towards more technical issues such as the modernization of the CU, visa and energy can be considered another common feature of the lobbying activities.

The fact that the data we have reached in the study is based only on the reports of the institutions examined and the opinions and statements of the representatives may be misleading in terms of evaluating the effectiveness of lobbying activities. The subjective

opinions of the people who directly carry out these activities may not always reflect the truth. Therefore, to make a more objective assessment, in-depth interviews are conducted with decision-makers in EU institutions and other experts interested in lobbying activities in Brussels. The insights obtained from these interviews also largely confirm the data obtained from the interviews we had with the representatives of the institutions.

According to Amanda Paul, a senior analyst at the Brussels-based think tank European Policy Centre (EPC), lobbying builds relationships with relevant people in EU institutions. Paul states that she finds the Turkish business world quite successful in this respect and emphasizes that TUSİAD can be placed at the top of the list. She expresses, “They have a good strategy, a good network. They are quite proactive.” about the lobbying activities of TUSIAD. (Paul, 2017) EP Turkey Forum Secretary-General Laura Batalla Adam also stated that TUSIAD and IKV are among the most active groups lobbying for Turkey's EU membership. (Batalla Adam, 2017)

3.2. Political Actors

While many academics study the lobbying efforts of economic actors at the EU, it is challenging to say the same thing for political parties. However, political parties also carry out many lobbying activities at the EU level and can become effective over time.

Looking at the Turkish case, considering that public support for EU membership is closely related to political views, political parties stand out among the leading institutions that affect public opinion. (Nas, 2017, p. 578)

As mentioned in the previous title, Turkey's accession process can be divided into two as before and after 2005 in terms of the lobbying behaviour of interest groups. This can also be observed in the lobbying activities of AKP. The ideological approach of the AKP is mainly defined by the concept of conservative democracy which does not aim at an anti-secular transformation in the state, deals with religious freedoms at an individual level and expresses a closer line to the mainstream Turkish right wing parties and the Christian Democratic parties of Europe, rather than the Islamic state model adopted by the traditional National Movement (Milli Görüş) ideology. (Saatçioğlu, 2014, p. 90)

Despite AKP's positioning itself in this way, the claim that the party has a "hidden agenda" aiming at an Islamic transformation in Turkey has often come to the fore in domestic and foreign public opinion. Influenced by these allegations, AKP frequently emphasized the EU membership process in its election manifesto published before the 2002 elections and stated

that the reforms demanded by the EU were internalized by them and would be implemented quickly. (Her şey Türkiye için: AK Parti Seçim Beyannamesi, 2002, p. 13) AKP also developed good relations with non-governmental organizations in its early periods. Although TUSIAD, in particular criticizes government policies from time to time, it has generally supported the party's economic program, its opening on the Cyprus issue, and its approach to the EU membership process. (Öniş, 2004, p. 227)

In the 2002 elections, AKP reached the majority to form a government independently. Right after the elections, the party's senior officials made a series of visits to many EU countries. These visits were perceived as indicating that AKP considers relations with the EU as its main priority. (Tezcan & Aras, 2005, p. 8) Then, even if he was politically banned, as the de facto leader of AKP, Erdogan visited the United States to seek support for starting membership negotiations. (Avcı, 2004, p. 204) The primary purpose of these visits is to lobby before the upcoming Copenhagen Summit and change the prejudices towards AKP in western countries.

During the period of intense lobbying for EU institutions before the Copenhagen Summit, AKP also contributed to the activities of NGOs. During this period, the Prime Minister and Minister of Foreign Affairs attended and supported the events organized by the Turkey Platform. ("AB'ye 'sivil' çıkarma", 2004) These efforts have importance in showing the EU decision-makers and the European public opinion that the goal of EU membership is adopted not only by the ruling party but also by a wide range of social groups.

AKP government, which adopted EU membership as the government's priority after the elections, implemented legal and constitutional reforms in this direction. (Yankaya & Yenigün Dilek, p. 591) In order to fulfil the EU political criteria, a total of nine harmonization packages were adopted by the 58th and 59th governments.

In 2005, AKP started to take part in the European People's Party (EPP), the umbrella organization of the European centre-right parties, with the status of an observer member. However, the period, which is called the golden era by many researchers, has started to change since 2005.

This period, in which the reform process did not stop completely. However, the government continued the reform process in certain areas by prioritizing the necessities brought by domestic politics instead of following the EU's roadmap precisely, is also defined by concepts such as "passive activism" (Avcı, 2011, p. 419) and "selective Europeanization" (Yılmaz,

2014, p. 305). A sharp transformation in AKP's EU policies began from this date on. Different reasons are put forward for the reasons of this transformation.

On the one hand, the EU has ratified the protocol extending the Ankara Agreement to include Cyprus, has emphasized that the membership negotiations will be open-ended, the EU's digestive capacity and permanent restrictions may be applied to Turkey, and the EU countries have opposed Turkey's membership through identity politics. These developments are seen as a trigger for tension. On the other hand, these justifications are not considered sufficient in transforming EU policies. According to Saatçioğlu, since military and judicial institutions are suspicious of AKP due to its Islamic roots, the party implemented reforms aimed at demilitarization and liberalization in many areas to guarantee its political presence in the first period of its rule. However, when AKP consolidated its power after the elections in 2007, the party decreased its dependence on the EU and continued the reform process only in certain areas. (Saatçioğlu, 2014, p. 88) Similarly, Yılmaz explains transformation mentioned above by linking AKP's legitimacy with public support rather than the EU, with the increase in support for the elections. (Yılmaz, 2014, p. 313-314)

This change in AKP's approach to the EU process also had negatively affected lobbying efforts. The party, which had developed strong relations with both EU institutions and member states and was accepted by its interlocutors, lost its lobbying activities to a large extent after this date. Asiye Bilgin, who served as the Vice President of AKP Brussels Representation between 2014-2016, are in the same direction. According to Bilgin, the party, which has made serious reforms regarding the EU since 2002-2003, has also taken significant steps in communication. Especially in the first period, the communication activities were quite effective. However, the suitability of the political atmosphere in this period also played a key role in the effectiveness of the activities. However, after 2005 this excitement started to disappear. (Bilgin, 2017)

The transformation in AKP's EU policies has started to show itself in election manifestos since 2007. In the 2007 declaration, positive references on relations with the EU have decreased compared to previous ones. In the 2011 declaration, negative references appeared for the first time and criticisms were directed towards the EU's position on Cyprus and its privileged partnership views.

With the implementation of the positive agenda in 2012, steps were taken on energy, visa exemption and migration and there were signs that AKP-EU relations would strengthen again.

However, after the Gezi Park protests in 2013, the relations have become more tense than ever before. In 2013, one of the important developments in AKP-EU relations was the party's group change in the EP. The party joined the European Conservatives and Reformists Alliance (AECR) from the EPP. (Tezcan & Aras, p. 24)

In 2015, the expressions used in the declarations prepared before the general elections held in June and November reveal AKP's approach to the EU. When the two declarations in which almost the same expressions are used are analyzed, it is seen that the decreasing trend in the positive discourses regarding the EU membership process continues and EU scepticism comes to the fore.

Finally, after the coup attempt in Turkey on 15 July 2016, EU institutions and member states harshly criticized the AKP government for reasons such as the extension of the state of emergency, human rights violations and authoritarianism. In the continuation of the process, after the EP's recommendation to freeze the membership negotiations with Turkey, relations that had been strained for a long time almost came to a breaking point. Since then, criticism by EU institutions has mainly focused on increasing authoritarianism and democracy deficit in Turkey.

The lobbying activities of AKP in Turkey's EU accession process have progressed in parallel to the general course of Turkey-EU relations and have been greatly influenced by domestic political dynamics. As mentioned above, the party developed strong relations with the EU between 2002 and 2005. After that, crises were very prominent apart from the short periods when relations tended to improve. In these periods, EU scepticism came to the fore in party policies, both in speeches and written documents. Again in this period, especially in the progress reports of the Commission and the reports of the EP, the criticisms against the ruling party both increased qualitatively and quantitatively. (Yurttaş & Şekercioğlu, 2019) Thus, it is difficult to say that the party has conducted active and effective lobbying after 2005.

Looking at CHP's approach in Turkey's EU accession process, it is seen that the party supports the accession process as a general approach, but this support is not unconditional. Both in the election manifestos, the party program and the statements of the party leaders and spokespersons, the demands for Turkey to be treated equally with other candidate countries during the EU membership process are frequently emphasized.

In the election manifesto published by CHP before the 2002 elections, the EU was determined as one of the six main headings. In the declaration, especially emphasizing the economic

dimension of the EU accession process, economic stability and rapid growth were associated with EU membership. In the declaration, the “Turkey Model”, which is expressed as a secular, democratic republic founded based on Muslim society, was highlighted and it was emphasized that Turkey as an EU member could more effectively fulfil its mission of being a bridge of culture and reconciliation between the east and the west. (Güzel Günler Göreceğiz: Cumhuriyet Halk Partisi 2002 Seçim Bildirgesi, 2002)

In the manifesto for the 2007 elections, The EU was mentioned under the foreign policy heading instead of including as one of the main topics. In the manifesto, while emphasizing full membership on equal terms, the EU issue was mainly discussed in the context of a criticism of the government, because an open-ended negotiation process was accepted and concessions were made on the Cyprus issue. (Cumhuriyet Halk Partisi: Pusula '07, 2007)

The founding of CHP Brussels Representation Office in 2008 contributed significantly to CHP's establishing direct channels of dialogue with EU institutions. Thus, CHP gained the opportunity to convey its messages to EU decision-makers and the European public more effectively, whose views on Turkey are largely based on the government's policies. After this date, naturally, the party's contacts with EU institutions gained momentum.

CHP Brussels Representative and European Socialist Party (PES) Board Member Kader Sevinç was appointed as the Brussels Representative in 2008. Sevinç states that the Brussels Representation Office was established to express at the EU level that CHP strongly supports the EU accession process and reforms, the EU institutions do not have the right to blame the opposition party for the government's actions. (Sevinç, 2017)

Looking at the party's 2011 election manifesto, it is seen that the contribution of the EU membership process to the welfare of the country was emphasized and the economic dimensions of the process were brought to the fore again. Another highlighted issue is the criticism that the government is moving away from Turkey's membership process with anti-democratic practices. (Özgürlüğün ve Umudun Ülkesi Herkesin Türkiye'si: CHP 2011 Seçim Bildirgesi, 2011)

In the June 2015 elections, which coincided with one of the most problematic periods in Turkey-EU relations, the EU membership process was more strongly embraced by CHP than in previous years. In the manifesto, which harshly criticized the government on the grounds that it alienated Turkey from EU membership, it was clearly stated that the EU orientation in

foreign policy under the CHP government would continue. The EU standards were emphasized in many policy areas. (Yaşanacak Bir Türkiye: 2015 Seçim Bildirgesi, 2015)

CHP receives the greatest support from PES in its lobbying efforts towards EU institutions in Brussels. In other words, the interest group-umbrella organization relationship, which is observed on the economic actors, is also encountered in the CHP example.

A significant part of the members of the three effective bodies of the EU decision-making process, the Council, the Commission and the Parliament, are also members of the PES. Therefore, CHP can use PES as an important tool in lobbying activities. The member countries where the PES member parties are in power are influential in the decisions taken at the EU summits where the general orientations of the EU are determined, and the ministers from these parties are also involved in the decision-making processes by taking part in different formations of the Council. Similarly, although it changes periodically, approximately one-third of the members of the Commission are members from the PES member parties. Looking at the EP, it is seen that the PES member Progressive Alliance of Socialists and Democrats (S&D) group is the second largest group after the EPP with 145 seats. Thus, CHP has the opportunity to influence the EU decision-making mechanism from many different points through PES.

A lobbying activity carried out by CHP for the Commission is interesting in that it shows the direct impact of Turkey-EU relations on the work of CHP. CHP Brussels Representation formed an "EU Negotiation Monitoring Team" to inform the party administration about the contents of the EU negotiation chapters and to provide policy suggestions. In a short time, the Commission started negotiations with the team established. However, then with Sevinç's words "the government is being completely blown away in terms of democratization" led to the suspension of these talks and there was not much to talk about due to the tension in the relations. (Sevinç)

As seen in the example above, the lobbying efforts of CHP are directly affected by the course of Turkey-EU relations. Especially in periods when Turkey-EU relations are tense, the decrease in dialogue channels interrupts lobbying. Active participation of all political parties of the parliament in the membership process, which is seen in some candidate countries, is not in question in the case of Turkey. Therefore, when evaluating the lobbying activities of CHP, it should not be ignored that these activities are carried out as an opposition party and that the party's contribution to Turkey's EU accession process is limited compared to the ruling party.

Nevertheless, the EU institutions consider the views of CHP to establish a relationship with different segments in Turkey based on pluralism.

In the conclusion part, the lobbying activities of interest groups will be evaluated. The reasons for the difference between group types regarding the effectiveness of lobbying activities will be discussed in light of the findings obtained in the study.

4. DISCUSSION AND CONCLUSIONS

In the study, the lobbying activities carried out at the EU level. The success conditions of these activities were examined through the political and economic actors of an EU candidate country. The assumption that the lobby groups of the candidate countries could also carry out effective lobbying activities at the EU level was tested by examining the lobbying activities of six groups in total. By making a dual classification, the lobbying activities of the actors between 1999-2021 in Turkey, whose candidacy process is over 20 years (which is a unique example in this respect) are examined. Thus, it aims both to reveal the differences in terms of the lobbying effectiveness between the types of groups examined and to reflect the effect of Turkey-EU relations on lobbying activities in different periods of the EU accession process.

Two main features stand out in the general picture of Turkish interest representation at the EU level. The first is that interest groups are very few. The number of Turkish interest groups that have representation in Brussels, the headquarters of the EU, cannot reach double digits. It is a very low number on the scale of Brussels, where interest groups from all over the world and from many different segments are involved. Very high budgets are allocated for lobbying which is considered the second centre of lobbying in the world after Washington DC. The second feature is that Turkish interest representation does not have a balanced and multifaceted structure. All of the institutions examined under the title of economic actors in the study are represent the business world's organizations. Structures representing different socioeconomic segments and social identity groups, especially trade unions, do not have a sufficient presence in Brussels. It makes the representation of interests at the EU level one-sided and non-inclusive.

According to the findings, the study has similarities and differences with other studies examining lobbying and interest groups in the EU.

As emphasized above, collective lobbying directly effects the success of the lobbying activities. However, in Turkey case, collective lobbying is not seen except the years 2002-2005. In these years, contrary to the general view of the Turkish interest representation

structure, collective activities and lobby coalitions were frequently seen between different actors and between these actors and the state. However, after this period, as the ups and downs in Turkey-EU relations started to increase and Turkey moved away from the membership perspective over time, interest groups were more effective in lobbying activities in their fields of work rather than contributing to Turkey's accession process. In this sense, the lack of collective work except in exceptional circumstances is one of the peculiarities of the Turkish case.

On the other hand, as Michalowitz underlines, “types of issue” affect the level of influence. In the light of the findings of this study, Turkish groups are more likely to be successful in lobbying when they focus on technical issues rather than political ones.

When interest groups are evaluated in terms of the effectiveness of lobbying efforts, a clear distinction emerges between the types of groups examined in the study. Considering both the self-declarations of the representatives of the institutions and the interviews with the representatives of EU institutions and other experts on the subject that are the target of lobbying, it is seen that economic actors are more effective than political actors in lobbying.

In the light of the findings, this difference between group types stems from four main reasons. First, the economic actors have developed stronger relations with EU institutions and bodies over time and have more strongly ensured their socialization at the EU level. Except İKV, all of the economic actors we examined are members of EU-level umbrella organizations in their fields, and some even take part in the management of these organizations. It facilitates the lobbying of interest groups at a supranational level and provides a quick and relatively easy access channel to EU institutions and member states. On the other hand, the situation is different for political parties. AKP has not been able to establish a strong relationship either with the EPP or with the AECR. It is largely due to the ever-increasing fluctuations in Turkey-EU relations and the EPP and AECR broadly incorporate political parties against Turkey's membership. Looking at the CHP-PES relationship, a different picture emerges. The party has developed strong relations with PES and can use this channel effectively in lobbying. However, due to the tensions experienced in Turkey-EU relations in recent years, the EP's function has decreased as a lobby channel. It has also affected CHP's relations with the EP, which is considered one of the most critical lobby channels for a political party.

The second reason is that the economic actors have a more homogeneous structure in relations with the EU than the political actors. While political parties, which are heavily influenced by

domestic political dynamics, frequently have EU-sceptical discourses, the economic actors developed a more consistent discourse during these periods. In other words, while discourses reflecting EU scepticism emerges in political parties, especially during election periods, such a trend was not observed in business organizations that are directly affected by Turkey-EU relations economically.

Third, organizations that lobby in their fields of activity and diversify their lobbying channels expand their sphere of influence and increase the possibility of intervention in decision-making processes. In this context, groups that focus on more technical issues in their fields of study are more likely to get results, instead of working in a field such as Turkey's accession process, which has a predominant political aspect, depends on many variables, and where it is not possible to get results by just lobbying. In addition, organizations that do not limit their work only within the framework of Turkey-EU relations are less affected by the ups and downs in Turkey-EU relations in their lobbying activities. KAGIDER's lobbying style is one of the most striking examples of this. The association, which does not limit its network of relations with EU institutions only to individuals and organizations related to Turkey, acts with the identity of a European NGO by focusing on women's rights and gender equality, which are its main fields of work. In this way, it can keep its lobby channels open even in the periods when Turkey-EU relations are tense and less affected by these processes than institutions that focus on the Turkey-EU relationship. On the other hand, as mentioned above, political parties cannot sufficiently benefit from the EP, which usually is seen as the most effective channel for lobbying. The EP, which is made up of politicians, is naturally influenced by national elections. Just as anti-EU rhetoric emerges even in the parties that support the EU accession process in Turkey during election periods, discourses against Turkey's membership come to the fore during election periods in member states. Its reflections are also seen in the EP. The statements of the parliamentarians regarding Turkey and the resolutions adopted in the General Assembly generally contain more open and harsh criticisms compared to the decisions of the Commission or the Council. The fact that the JPC, one of the main lobby channels of political parties, can become dysfunctional due to the conjuncture, deprives political parties of one of the most basic lobby channels. As stated above, this finding coincides with Michalowitz's approach, which is mentioned in the first chapter, which claims that lobbying efforts on technical issues at EU the level are more effective than those on political issues.

The fourth reason, unlike the others, is not due to interest groups but to the approach of Union institutions and actors to Turkey's membership. The European business world is generally considered the group that gives the strongest support to Turkey's accession process. Therefore, it cannot be said that the Turkish business world has difficulty getting this group's support. On the other hand, for the reasons mentioned above, it is not always possible for political parties to receive similar support from EP member political groups.

Briefly, interest groups, which ensure their socialization at the EU level, especially the umbrella organizations in their fields, strengthen their supranational structuring and develop a stable and two-way relationship with the Union institutions by having consistency in their discourse and actions over time, increase the probability of success in lobbying. In addition, it is seen that interest groups can significantly reduce the risk of being affected by the tides in Turkey-EU relations in their lobbying efforts by focusing on technical issues in their fields of work and developing relations in a wider range when creating their communication channels.

BIBLIOGRAPHY

- Alemdar, Z. (2005) *Civil Society and Intergovernmental Organizations: Turkish Domestic Organizations Exercising Influence via The European Union*, Unpublished PhD Dissertation, University of Kentucky.
- AB'ye "sivil" çıkarma. (2004, November 23). *Yeni Şafak*. <https://www.yenisafak.com/gundem/abye-sivil-cikarma-2713336>
- AB için sivil işbirliği. (2002, November 25). *Hürriyet*. <http://www.hurriyet.com.tr/ab-icin-sivil-isbirligi-111707>
- Aka, H. B., & Özkural, N. (2015). Turkey and the European Union: A Review of Turkey's Readmission Agreement. *The European Legacy*, 20(3), 255–272. <https://doi.org/10.1080/10848770.2015.1004908>
- Aktar, C. (2005). *Avrupa Hareketi 2002 Deneyimi* (E. 4).
- Avcı, G. (2004). *Turkish political parties and the EU discourse in the post-Helsinki period: a case of Europeanization*. 214–234. <https://doi.org/10.4324/9780203238875-21>
- Avcı, G. (2011). The justice and development party and the EU: Political pragmatism in a changing environment. In *South European Society and Politics*, 16(3), pp. 409–421. <https://doi.org/10.1080/13608746.2011.598357>
- Avrupalı işadamları: Türkiye AB için önemli. (1999, January 4). *Hürriyet*. <http://www.hurriyet.com.tr/avrupali-isadamlari-turkiye-ab-icin-onemli-39117148>
- Baykal, S., & Arat, T. (2013). AB'yle İlişkiler. In B. Oran (Ed.), *Türk Dış Politikası: Kurtuluş Savaşından Bugüne Olgular, Belgeler, Yorumlar* (2nd Ed, pp. 349–400). İletişim Yayınları.

- Beyers, J., Eising, R., & Maloney, W. (2008). Researching interest group politics in Europe and elsewhere: Much we study, little we know? *West European Politics*, 31(6), 1103–1128. <https://doi.org/10.1080/01402380802370443>
- Bunea, A., & Baumgartner, F. R. (2014). *The state of the discipline: authorship, research designs, and citation patterns in studies of EU interest groups and lobbying*. *Journal of European Public Policy*. <https://doi.org/10.1080/13501763.2014.936483>
- Chalmers, A. W. (2013). Trading information for access: informational lobbying strategies and interest group access to the European Union. *Journal of European Public Policy*, 20(1), 39–58. <https://doi.org/10.1080/13501763.2012.693411>
- Cumhuriyet Halk Partisi: Pusula* '07. (2007). <https://chp.azureedge.net/a8a787fdd8024b5e8753a33a81fd0a40.pdf>
- Eckhardt, J. (2011). No Title. *Journal of World Trade*, 45(5), 965–991.
- Erhan, Ç., & Akdemir, E. (2016). Türkiye-Avrupa Birliği Müzakere Sürecinde İlk On Yıllık Muhasebesi (2005-2015). *Bilig*, 78, 7–35.
- Ermeni iddialarıyla ilgili 'lobi'ye devam...TOBB ETÜ'de araştırma enstitüsü kuruluyor*. (2012). <https://www.tobb.org.tr/Sayfalar/Detay.php?rid=1200&lst=MansetListesi>
- EUROCHAMBRES Başkanlık Divanı Toplandı*. (2005). <https://www.tobb.org.tr/Sayfalar/Detay.php?rid=317&lst=Arsiv>
- Gullberg, A. T. (2013). Pressure or Information? Lobbying for Binding Renewable Energy Targets in the European Union. *Review of Policy Research*, 30(6), 611–628. <https://doi.org/10.1111/ropr.12049>
- Güzel Günler Göreceğiz: Cumhuriyet Halk Partisi 2002 Seçim Bildirgesi*. (2002). <https://chp.azureedge.net/b6bdceb40e6f4f4d8fe40f11ce4cbd30.pdf>
- Her şey Türkiye için: AK Parti Seçim Beyannamesi*. (2002).
- İKV, haftaya Prodi'ye gidiyor. (1999, November 20). *Hürriyet*. <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/ikv-haftaya-prodiye-gidiyor-39114536>
- KAGİDER Faaliyet Raporu 2009-2011*. <https://www.kagider.org/docs/default-source/Faaliyet-Raporları/kagiderfaaliyetraporu2009-2011.pdf?sfvrsn=6>
- Kaleağası, B. (2011). *Doğan Kitap • G20 Gezegeni 2 Dünya Nasıl Değişiyor? Türkiye Nereye Gidiyor?* Doğan Kitap.
- Kaya, A., & Kentel, F. (2005). *Euro-Turks: A Bridge or a Breach between Turkey and the European Union? A Comparative Study of French-Turks and German-Turks*. *CEPS EU-Turkey Working Papers No. 14, 1 January 2005*. CEPS. http://aei.pitt.edu/6771/%5Cnhttp://aei.pitt.edu/6771/1/1189_14.pdf
- Kaygusuz, Ö. (2013). Türkiye-AB İlişkilerinin “Möbius” Şeridi: AKP Reformculuğu ve AB Çokkültürlülüğü. In İ. Uzgel & B. Duru (Ed.), *AKP Kitabı: Bir Dönüşümün Bilançosu (2002-2009)* (3. baskı, pp. 410–438). Phoneix Yayınları.

- Klüver, H. (2013a). *Lobbying in the European Union: Interest Groups, Lobbying Coalitions*, Oxford University Press.
- Klüver, H. (2013b). Lobbying as a collective enterprise: winners and losers of policy formulation in the European Union. *Journal of European Public Policy*, 20(1), 59–76. <https://doi.org/10.1080/13501763.2012.699661>
- Macmillan, C. (2010). Privileged partnership, open ended accession negotiations and the securitisation of Turkey's EU accession process. *Journal of Contemporary European Studies*, 18(4), 447–462. <https://doi.org/10.1080/14782804.2010.535698>
- Mahoney, C. (2007). Lobbying success in the United States and the European union. *Journal of Public Policy*, 27(1), 35–56. <https://doi.org/10.1017/S0143814X07000608>
- Marshall, D. (2010). Who to lobby and when: Institutional determinants of interest group strategies in European Parliament committees. *European Union Politics*, 11(4), 553–575. <https://doi.org/10.1177/1465116510382462>
- Nas, Ç. (2017). Türkiye’de Avrupa Birliği Algıları. In B. Akçay & S. Akgül Açıkmeşe (Ed.), *Yarım Asrın Ardından Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri: Tarihçe, Teoriler, Kurumlar ve Politikalar* (2. baskı, pp. 569–596). Seçkin.
- Nye, J., Welch, D., Nye, J., & Akman, R. (2011). *Küresel çatışmayı ve işbirliğini anlamak: Kurama ve tarihe giriş*. İş Bankası.
- Öniş, Z. (2003). Domestic Politics, International Norms and Challenges to the State: Turkey-EU Relations in the post-Helsinki Era. *Turkish Studies*, 4(1), 9–34. <https://doi.org/10.1080/714005718>
- Öniş, Z. (2004). The political economy of Turkey's justice and development party. In *The Emergence of a New Turkey: Democracy and the AK Parti* (pp. 207–234). University of Utah. <https://doi.org/10.2139/ssrn.659463>
- Özgürlüğün ve Umudun Ülkesi Herkesin Türkiye’si: CHP 2011 Seçim Bildirgesi. (2011). <https://chp.azureedge.net/2a443c86b19546e7b44a41bd05750242.pdf>
- Rasmussen, A., & Alexandrova, P. (2012). Foreign Interests Lobbying Brussels: Participation of non-EU Members in Commission Consultations. *Journal of Common Market Studies*, 50(4), 614–631. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.2012.02251.x>
- Saatçioğlu, B. (2014). AKP’s “Europeanization” in Civilianization, Rule of Law and Fundamental Freedoms: The Primacy of Domestic Politics. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 16(1), 86–101. <https://doi.org/10.1080/19448953.2013.864185>
- Sancar, G. A. (2014). *Kamu Diplomasisi ve Uluslararası Halkla İlişkiler*,. Beta Yayınları.
- Tezcan, E., & Aras, İ. (2005). Adalet ve Kalkınma Partisi’nde Euroseptisizm: Avrupa Birliği Desteğinin Eleştiriyeye Dönüşümü. *Uluslararası Hukuk ve Politika*, 11(41), 1–35.
- Tocci, N. (2013). *Türkiye’nin Avrupa’daki Geleceği: ABD - AB - Ortadoğu üçgeninde Türkiye’nin yeri*. İnkılap Yayınları.
- TUSIAD: AB’ye doğru gidişimizin önünde kimse duramaz. (2002, March 14). *Hürriyet*.

<http://www.hurriyet.com.tr/gundem/tusiad-abye-dogru-gidisimizin-onunde-kimse-duramaz-38359606>

- Uğur, M., & Yankaya, D. (2008). Policy Entrepreneurship, Policy Opportunism, and EU Conditionality: AKP and TUSIAD Experience in Turkey. *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, 21(4), 581–601.
- Ülgen, S., & Yenigün Dilek, P. (2015). *Gümrük Birliği'nde Yeni Dönem ve İş Dünyası*. [https://doi.org/Yayın No: T/2015,10-568](https://doi.org/Yayın%20No%3A%20T/2015,10-568)
- Yaşanacak Bir Türkiye: 2015 Seçim Bildirgesi*. (2015). <https://chp.azureedge.net/41d1fed67c144d45b4b3d5f770e3e243.pdf>
- Yılmaz, G. (2014). EU Conditionality Is Not the Only Game in Town! Domestic Drivers of Turkey's Europeanization. *Turkish Studies*, 15(2), 303–321. <https://doi.org/10.1080/14683849.2014.926239>
- Yurttaş, A. & Şekercioğlu, S. (2019). The EU's Changing Discourse in the EU Documents on Civil Society in Turkey. In Catherine MacMillan (Ed.), *Contemporary Perspectives on Turkey's EU Accession Process: A Reluctant European?* (pp. 18–36). Cambridge Scholar Publishing.

Interviews

- Amanda Paul (2017) Lobbying Activities of Interest Groups During Turkey's EU membership Process, 30 June 2017, EPC, Brussels, Belgium.
- Asiye Bilgin (2017) Lobbying Activities of AKP During Turkey's EU membership Process, 20 September 2017, AKP, online interview.
- Aslıhan Tekin (2017) Lobbying Activities of KAGİDER During Turkey's EU membership Process, 14 December 2017, KAGİDER, online interview.
- Bahadır Kaleağası (2017) Lobbying Activities of TUSIAD During Turkey's EU membership Process, 1 November 2017, TUSIAD, Istanbul, Turkey.
- Dilek Aydın (2017) Lobbying Activities of TUSIAD During Turkey's EU membership Process, 27 June 2017, TUSIAD, Brussels, Belgium.
- Haluk Nuray (2017) Lobbying Activities of İKV During Turkey's EU membership Process, 29 June 2017, İKV, Brussels, Belgium.
- Kader Sevinç (2017) Lobbying Activities of CHP During Turkey's EU membership Process, 23 June 2017, CHP, Brussels, Belgium.
- Laura Batalla Adam (2017) Lobbying Activities of Interest Groups During Turkey's EU membership Process, 12 July 2017, European Parliament, Brussels, Belgium.
- Mustafa Bayburtlu (2018) Lobbying Activities of TOBB During Turkey's EU membership Process, 20 Ocak 2018, TOBB, online interview.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 178-191

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 11.06.2022

Accepted / Kabul: 25.08.2022

PANDEMİ DÖNEMİNİN SAĞLIK ÇALIŞANINA YÖNELİK ŞİDDET OLAYLARINA ETKİSİ: YAZILI BASIN ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Nesrin AKCA¹

Mustafa KAYA²

Seda SÖNMEZ³

Öz

Bu çalışma ile, Türkiye’de sağlık çalışanına yönelik şiddet olaylarının pandemi öncesi ve pandemi döneminde yazılı basında yer alma durumlarını değerlendirmek amaçlanmıştır. Çalışmada, Türkiye’de tirajı en yüksek dört gazetede yer alan haberler 18/02/2019-31/03/2021 tarihlerini kapsayacak şekilde retrospektif olarak taranmıştır. Yapılan taramalarda “hekim, doktor, hemşire, sağlık çalışanı, filyasyon ve şiddet, saldırı, darp, taciz, yaralama, hakaret, tartışma” anahtar sözcükleri kullanılmış ve ulaşılan haberler şiddet olayı içermeme, sağlık çalışanına uygulanmama ve tekrar eden haberler olmak üzere eleştirilmiştir. Yapılan elemeler sonucunda toplamda 138 habere (pandemi öncesi=51 ve pandemi dönemi=87) ulaşılmış ve içerik analizi ile haberler değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda; pandemi döneminde şiddete en çok maruz kalan grubun diğer sağlık çalışanları olduğu; şiddet eylemini gerçekleştiren saldırganın çoğunlukla hastalar olduğu, bunu hasta yakınlarının takip ettiği ve genellikle fiziksel şiddete yol açtıkları; şiddet olayının gerçekleşme nedeni olarak sözlü tartışma ve pandemi ile ilgili uyarılardan ortaya çıktığı; şiddet olayının sonucunda soruşturma açıldığı ancak serbest bırakılmalarının olduğu ve Türkiye’nin her bölgesinde sağlık çalışanına uygulanan şiddet haberlerinde artış gözlemlendiği bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Medya, Pandemi, Sağlık Çalışanı, Şiddet.

Jel Kodları: I10, I19.

¹Doç. Dr., Kırıkkale Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, E-posta: nakca@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5546-1443.

²Arş. Gör., Kırıkkale Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, E-posta: mustafa_519@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-2005-5370.

³Arş. Gör. Dr., Kırıkkale Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sağlık Yönetimi Bölümü, E-posta: sedakaya@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8773-6007.

Atıf/Citation

Akça, N., Kaya, M., & Sönmez, S. (2022). Pandemi döneminin sağlık çalışanına yönelik şiddet olaylarına etkisi: Yazılı basın üzerine bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 178-191.

THE EFFECT ON VIOLENCE EVENTS FOR HEALTH EMPLOYEE OF THE PANDEMIC PERIOD: A RESEARCH ON THE PRINTED PRESS

Abstract

The aim of this study was to evaluate the situation of violence events for health employee in the printed press before and during the pandemic in Turkey. For the study, the news in the four most circulated newspapers in Turkey were retrospectively examined for the period 18/02/2019-31/03/2021. The keywords "physician, doctor, nurse, health employee, filiation and violence, assault, beating, harassment, injury, insult, discussion" were used in the scans, and the news items reached were eliminated because they did not contain violence event, did not apply to health employee, and were repetitive news items. As a result of the eliminations, a total of 138 news (before the pandemic=51 and during the pandemic=87) were found, which were evaluated with content analysis. The work results show that the group most exposed to violence during the pandemic is other health employee, that the perpetrators are mostly patients, followed by patients' relatives, and that physical violence often occurs, that the cause of the violence was verbal discussions and warnings about the pandemic, that an investigation was initiated as a result of the violence, but that there were publications and an increase in news about violence against health employee in every region of Turkey.

Keywords: COVID-19, Media, Pandemic, Health Employee, Violence.

Jel Codes: I10, I19.

1. GİRİŞ

Salgın sürecinin uzun ve yıpratıcı olması, aynı zamanda bireylerin geleceğe bakış açısı korku ve endişeyi artırırken; sağlık sektöründe çalışanların da hastane ortamındaki çalışma şartları günden güne kötüye gitmiştir. Pandemiden önceki mevcut olumsuzluklar, pandemi döneminde de artarak devam etmiştir. Bu olumsuzluklardan biri de şiddettir (Oğan, 2022, s. 356).

Şiddet; bireyin kendisine veya başkasına, grup veya topluluğa karşı yaralanma, ölüm, ruhsal zarar görme ve gelişim bozukluğuna yol açabilen tehdit ya da fiziksel zorlamanın amaçlı bir şekilde uygulanması eylemidir (Çamcı & Kutlu, 2011, s. 9). Sağlık sektöründe şiddet ise; “herhangi bir birey tarafından gelen; bu birey hasta, hasta yakını ya da farklı biri olabilir; sağlık çalışanına risk teşkil eden, fiziksel, sözel ya da cinsel saldırı, ekonomik ya da psikolojik istismardan oluşan durum” olarak tanımlanmaktadır (Saines, 1999, s. 15).

Sağlık sektöründe çalışanlar, şiddete uğrama yönünden diğer sektörlerle nazaran daha risklidir. Çalışanlar 24 saat hizmet vermekte ve yaptıkları iş ise oldukça yorucu ve streslidir (Atan & Dönmez, 2011; Çamcı & Kutlu, 2011, s. 10). Ayrıca; tüm sağlık çalışanları ve aynı zamanda hastalar açısından şiddet ile karşılaşmanın önemli bir sorun olduğu, hasta ve yakınlarının çeşitli sebeplerden kaynaklı bekletilmelerini kabul etmeyip saldırgan bir tavır sergiledikleri (Ayrancı vd., 2002) yazılı basından da takip edilebilmektedir. Türkiye’de olduğu kadar dünya genelinde de sağlık çalışanları artan şiddet olaylarına maruz kalmaktadır (Bhatti vd., 2021; Vrblík vd., 2019).

Aralık 2019 itibariyle Çin’de ortaya çıktıktan kısa bir süre sonra hızlı bir şekilde dünya genelinde yayılan COVID-19 (SARS-CoV-2) salgını 7 Mart 2022 itibariyle dünya genelinde 445.096.612 vakaya ve 5.998.301 ölüme neden olmuştur (World Health Organization, 2022). Pandemi ile mücadelede özellikle sağlık çalışanlarının ön saflarda yer aldığı ve bu durumun fiziksel, ruhsal ve sosyal açıdan onları etkilediği görülmüştür (Sethi vd., 2020). Bununla birlikte uzun çalışma saatleri, koruyucu ekipman yetersizlikleri ve hastalığı hem kendilerine hem de yakınlarına bulaştırma korkusu gibi birçok sorunla da başa çıkmaya çalıştıkları görülmüştür (Bhatti vd., 2021). Pandeminin getirdiği tüm bu zorluklar ile sağlık çalışanlarının halihazırda şiddet olaylarıyla da mücadele ettikleri ve özellikle bu gibi dönemlerde şiddet olaylarının sıklığının daha da arttığı ifade edilmektedir (Brophy vd., 2018; Devi, 2020; Gates, 2004).

Sağlık çalışanlarına uygulanan şiddeti engelleyebilmek için ne koşullarda görev yaptıkları ve uygulanan şiddetin sebepleri etraflıca değerlendirilip, politika yapıcılar tarafından gereken önlemlerin alınması sağlanmalıdır. Şiddetin türü ne olursa olsun ve kime yapılırsa yapılsın kabul edilemez bir durumdur ve bunu uygulayanlar rapor edilip ilgililere bildirilmelidir. Fiziksel şiddet gibi sözlü ve psikolojik şiddet de sağlık çalışanının motivasyonlarının düşmesine, yıpranmalarına ve hatta mesleği bırakmalarına neden olabilmektedir (Baig vd., 2018, s. 560; Escribano vd., 2019, s. 4; Gates, 1995, s. 536-540; Hills, 2018, s. 609; Kar, 2017, s. 1973; Yıldız, 2019, s. 138).

Özellikle acil servise başvuran hastalarda daha fazla kızgınlık, öfke veya şiddet eğilimi görülmektedir. Hastanın ihtiyacı olan sağlık hizmetini zamanında alamaması sonucu hayal kırıklığı yaşaması ve bu nedenle hastane ortamında uzun süre beklemesi gibi faktörler de bu durumları etkilemektedir. Yine de bu tür olaylar, sağlık çalışanları arasında fiziksel zararların yanı sıra büyük psikolojik zararlara da neden olabilir. Bunun mağdur tarafından ne kadar ciddi veya başka şekilde ele alınacağı, koşullara ve saldırganına bağlıdır (Erkol vd., 2007, s. 423, 424).

Sağlık çalışanına karşı tehdit edici ve saldırgan davranışlar; hasta güvenliğini, sağlık hizmeti kalitesini ve çalışanın işe katılımı ve korunmasını etkileyen ve giderek artan ulusal bir endişedir. Şiddetten kaynaklanan yaralanmalar sonucunda sağlık sektöründe işten ayrılmalar artmış durumdadır (Rosenthal vd., 2018, s. 584). Özellikle pandemi döneminde sağlık çalışanlarının yaşadığı şiddet olaylarında artış gözlenmesiyle birlikte, bu çalışmada; Türk medyasında yer alan sağlık çalışanlarına uygulanan şiddet haberlerinin retrospektif olarak incelenmesi planlanmıştır.

2. GEREÇ VE YÖNTEM

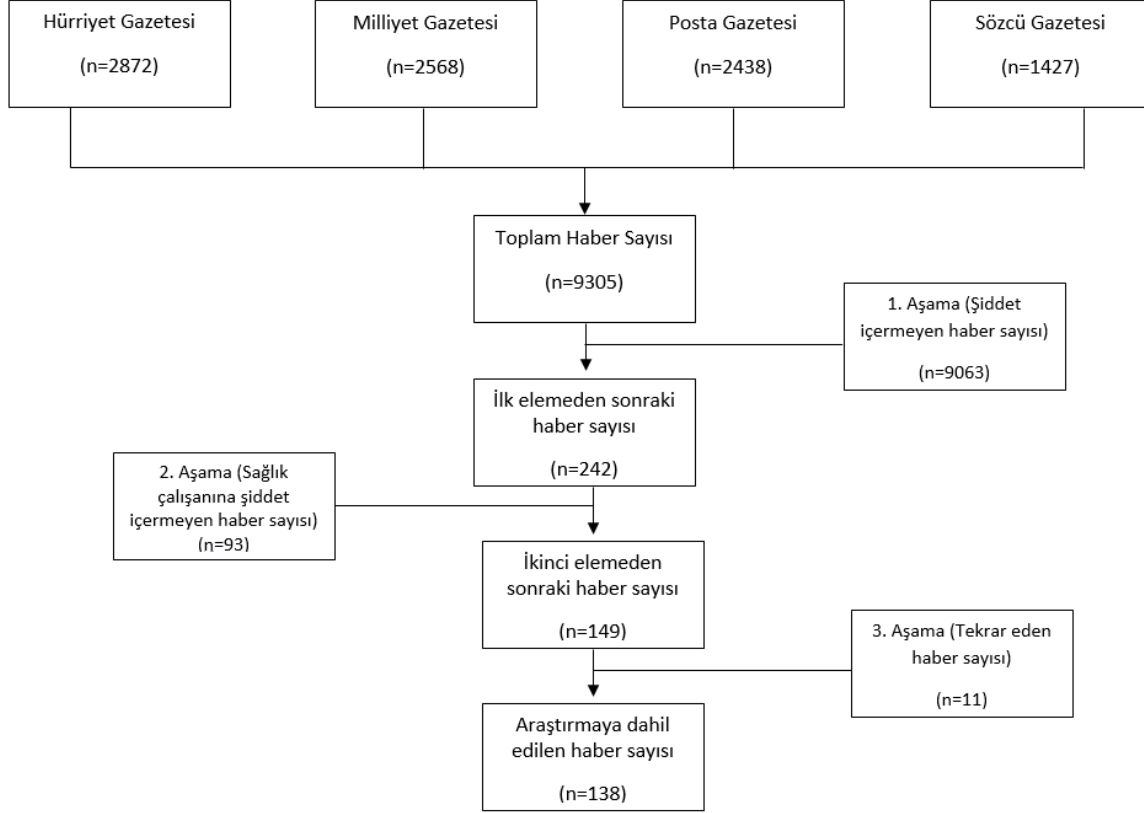
Araştırmada Türkiye’de sağlık çalışanına yönelik şiddet olaylarının pandemi öncesi ve pandemi döneminde yazılı basında yer alma durumlarını değerlendirmek amacıyla retrospektif olarak yapılmıştır. Tanımlayıcı nitelikteki bu araştırmada Türkiye’de ana akım medyada yer alan ulusal gazetelerden Hürriyet, Milliyet, Posta ve Sözcü gazeteleri rastgele olarak seçilmiş ve ilgili gazetelerde yer alan haberler 18/02/2019-10/03/2020 (pandemi öncesi) ve 11/03/2020-31/03/2021 (pandemi dönemi) tarihlerini kapsayacak şekilde taranmıştır. Yapılan taramalarda tarih aralığı olarak pandemi öncesi dönemde Türkiye’de ilk vakanın duyurulmasından önceki bir yıllık süre ve pandemi sonrası dönemde de ilk vakanın duyurulmasından sonraki bir yıllık süreyi (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2022) kapsayacak şekilde ele alınmıştır. Yapılan taramalarda kullanılan anahtar kelimelere, dahil etme ve dışlama kriterlerine ilişkin bilgilere Tablo 1’de yer verilmiştir.

Tablo 1. İçerik Analizinde Uygulanan Kriterler

Taranan Gazeteler	Hürriyet Milliyet Posta Sözcü		
Anahtar Kelimeler	Hekim Doktor Hemşire Sağlık çalışanı Filyasyon	VE	Şiddet Saldırı Darp Taciz Yaralanma Hakaret Tartışma
Dahil Edilme ve Dışlanma Kriterleri	Taranan haberin belirlenen tarih aralığında olması, haber içeriğinin tamamının ulaşılabilir olması, sağlık çalışanına şiddet olayının varlığı ve olayın Türkiye’de gerçekleşmiş olması araştırmaya dahil edilme kriteri olarak belirlenmiştir. Bu kriterlerin dışında kalan haber araştırma kapsamına alınmamıştır.		
Haber Sayısı	Toplam haber sayısı: 9305 Değerlendirilen haber sayısı: 138		

Araştırma kapsamında gazetelerden yapılan taramalara ve dahil edilen haber sayılarına ilişkin bilgilere Şekil 1’de yer verilmiştir. Yapılan elemeler sonucunda toplamda 138 haber (pandemi öncesi=51 ve pandemi dönemi=87) değerlendirmeye alınmıştır. Haberlerin analiz edilmesinde içerik analizi yöntemlerinden sıklık analizi ve değerlendirici analiz yöntemleri kullanılmıştır. Sıklık analizi, içerik analizinin en eski ve en çok kullanılan yöntemlerinden birisidir. Bu yöntem, bir mesajdaki unsurların ne sıklıkta yer aldığı belirlenmesini içermektedir. Burada unsurlar frekanslar, yüzdeler ve oranlar ile gösterilmektedir. Değerlendirici analiz yönteminde ise, bir mesajda yer alan tutumların ölçülmesi amaçlanmaktadır. Buna göre, mesajın kaynağında yer alan belirli bir duruma ilişkin içerik analiz edilerek, tutumların ne yönde ve ne miktarda

değişim gösterdiği belirlenmektedir (Bilgin, 2006, s.18-20). Bu çalışmada da şiddet olgusuna ilişkin yazılı basına yansıyan haberlerin içeriği pandemi öncesi ve pandemi dönemi için analiz edilerek hem sıklıklara hem de her iki dönem için olayın yönüne ve yoğunluğuna ilişkin bulgular elde edilmiştir. Elde edilen bulgular frekans ve yüzde değerleri kullanılarak tablolar aracılığıyla sunulmuştur.



Şekil 1. Araştırmaya Dahil Edilen Haberler

Bu çalışmada bazı sınırlılıklar bulunmaktadır. Çalışmanın verileri tirajı en yüksek dört gazetenin online haberlerinden oluşmakta ve 18.02.2019-31.03.2021 tarihlerini kapsamaktadır. Bu anlamda elde edilen bulgular, gazetelerin yazdığı haberler ile sınırlı kalmaktadır. Ayrıca, sağlık çalışanına şiddet olaylarını içeren tüm haberlerin online olarak medyaya yansımamış olma durumu da söz konusudur.

3. BULGULAR

Araştırma kapsamında elde edilen bulgular bu bölümde tablolar aracılığıyla sunulmuştur. Tablo 2’de hem mağdura hem de saldırganla ilişkin bireysel özelliklerin dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 2. Saldırgan ve Mağdura İlişkin Demografik Özellikler

	Özellikler	Pandemi Öncesi (n=51)*		Pandemi Dönemi (n=87)*	
		Sıklık	Yüzde (%)	Sıklık	Yüzde (%)
Mağdur	Yaş				
	20-30 Yaş	6	12	7	8
	31-40 Yaş	3	6	6	7
	41 yaş ve üzeri	3	6	-	-
	Bilinmeyen	39	76	74	85
	Cinsiyet				
	Kadın	16	29	40	41
	Erkek	35	64	46	48
	Bilinmeyen	4	7	11	11
	Mesleği				
	Doktor	31	57	31	35
	Hemşire	9	17	18	20
	Diğer sağlık çalışanı	14	26	39	45
Saldırgan	Türü				
	Hasta	26	50	46	53
	Hasta yakını	15	29	29	33
	Sağlık çalışanı	6	11	5	6
	Bilinmeyen	5	10	7	8
	Yaş				
	20-30 Yaş	1	2	7	8
	31-40 Yaş	5	10	2	2
	41 yaş ve üzeri	2	4	5	6
	Bilinmeyen	43	84	73	84
	Cinsiyet				
	Kadın	6	12	19	20
	Erkek	38	74	65	69
Bilinmeyen	7	14	10	11	

*: Bazı şiddet olaylarında hem saldırgan hem de mağdur olan sağlık profesyonelinin sayısı birden fazladır ve tabloya bu şekilde yansıtılmıştır.

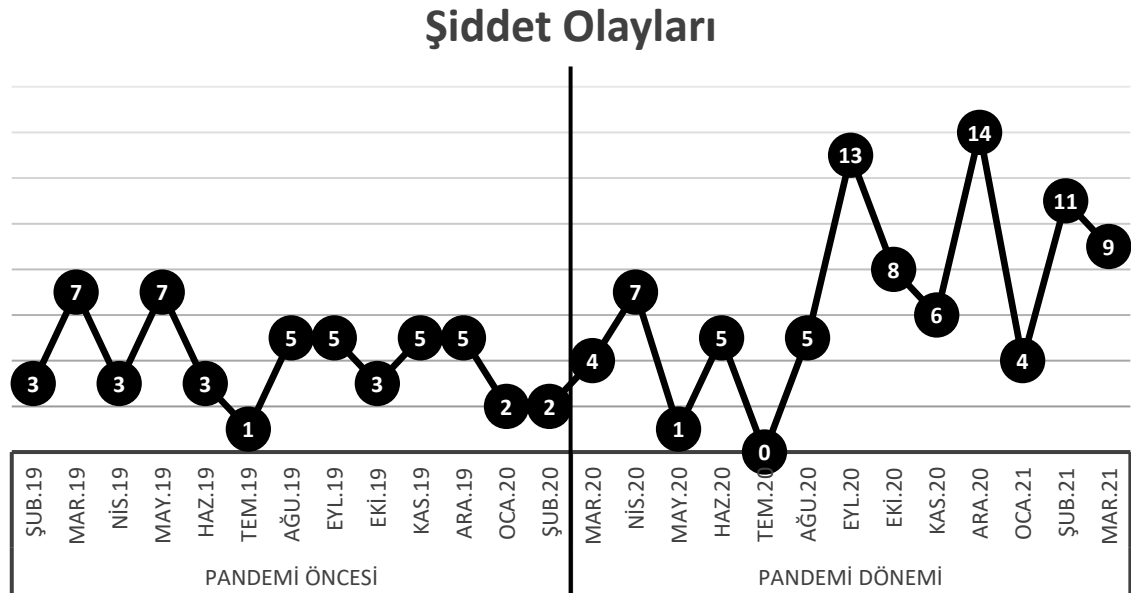
Tablo 2 incelendiğinde, şiddete uğrayan sağlık çalışanlarının hem pandemi öncesi hem de pandemi döneminde çoğunlukla erkekler (sırasıyla %64 ve %48) olduğu görülürken, pandemi dönemi ile kadınların da şiddete maruz kalma durumlarının artış gösterdiği görülmektedir. Pandemi öncesinde şiddete en çok maruz kalan sağlık çalışanının hekimler (%57) olduğu görülürken, pandemi döneminde diğer sağlık çalışanlarının (%45) şiddete en çok maruz kalan grup olduğu bulunmuştur. İncelenen haberlerde mağdurun yaşına ilişkin çoğunlukla bir bilginin

yer almadığı görülmüştür. Şiddeti eylemini gerçekleştiren saldırganın hem pandemi öncesi hem de pandemi döneminde çoğunlukla hastalar (sırasıyla %50 ve %53) olduğu bulunmuştur. Saldırganların da her iki dönemde de çoğunlukla erkeklerden (sırasıyla %74 ve %69) oluştuğu görülürken, benzer şekilde saldırganın yaşına ilişkin haberlerde genellikle bir bilgiye rastlanmamıştır.

Tablo 3. Şiddet Olayına İlişkin Tanımlayıcı Bulgular

Özellikler	Pandemi Öncesi (n=51)		Pandemi Dönemi (n=87)	
	Sıklık	Yüzde (%)	Sıklık	Yüzde (%)
<u>Siddetin Türü</u>				
Fiziksel (yaralama, darp, taciz)	44	86	72	83
Sözlü (hakaret, tartışma)	7	14	15	17
<u>Olayın Nedeni</u>				
Sözlü tartışma	15	29	31	36
İlaç/rapor isteği	16	32	4	5
Hizmet sunumundan memnun olmama	15	29	14	16
Yakının vefatı	2	4	7	8
İşleyiş ile ilgili sorunlar (ihale, mobbing vb.)	3	6	3	3
Pandemi ile ilgili uyarılar (maske, mesafe, test, aşı vb.)	-	-	28	32
<u>Mağdurun Tepkisi</u>				
Mücadele	25	49	4	5
Destek çağırma	1	2	6	7
İhbarda bulunma	25	49	77	88
<u>Olayın Sonucu</u>				
Soruşturma	19	37	38	44
Gözaltı	17	33	13	15
Tutuklama	6	12	10	12
İdari ceza	2	4	2	2
Serbest bırakma	7	14	24	27
<u>Gerçekleştiği Bölge</u>				
İç Anadolu	8	16	14	16
Marmara	12	23	28	32
Ege	10	20	7	8
Karadeniz	7	14	11	13
Akdeniz	11	22	7	8
Güneydoğu Anadolu	3	5	11	13
Doğu Anadolu	-	-	9	10

Tablo 3'te gerçekleşen şiddet olaylarına ilişkin tanımlayıcı bilgilere yer verilmiştir. Tablo 3 incelendiğinde hem pandemi öncesi hem de pandemi döneminde gerçekleşen şiddet olaylarının çoğunlukla fiziksel şiddet (sırasıyla %86 ve %83) olduğu görülmüştür. Şiddet olayının gerçekleşme nedeni ise pandemi öncesi dönemde çoğunlukla ilaç/rapor isteği (%32) ile sözlü tartışma (%29) ve hizmet sunumundan memnun olmama (%29) ile ortaya çıkarken; pandemi döneminde sözlü tartışma (%36) ve pandemi ile ilgili uyarılar (%32) nedeniyle ortaya çıktığı bulunmuştur. Ayrıca pandemi döneminde şiddet olayının nedeni olarak; maske, mesafe, test, aşı vb. nedenlerden (%32) şiddet olayı yaşandığı ve pandemi öncesinde bu tür sorunların olmadığı da dikkat çekmektedir. Pandemi öncesi dönemde saldırıya maruz kalan sağlık çalışanlarının çoğunlukla bu durumla mücadele ettiği (%49) ve ihbarda bulunduğu (%49) görülürken; pandemi döneminde artık mücadele etmedikleri çoğunlukla ihbarda buldukları (%88) görülmüştür. Şiddet olayının sonucunda pandemi öncesi dönemde genellikle saldırgan hakkında soruşturma (%37) açıldığı ve gözaltına (%33) alındıkları görülürken, pandemi döneminde yine soruşturma açıldığı (%44) ancak serbest bırakılmaların (%27) olduğu görülmüştür. Şiddet olayının en çok gerçekleştiği bölgenin ise her iki dönemde de Marmara Bölgesi (sırasıyla %23 ve %32) olduğu bulunmuştur. Bununla birlikte pandemi öncesi dönemde her bölgede şiddet olayı görülmezken, pandemi döneminde Türkiye'nin her bölgesinde şiddet olayının gerçekleştiği görülmüştür.



Şekil 2. Pandemi Öncesi ve Pandemi Dönemi Şiddet Olayları

Şekil 2’de araştırmada yer alan şiddet olaylarının karşılaştırmalı bir çizgi grafiğine yer verilmiştir. Şekil 2 incelendiğinde pandemi döneminde şiddet olaylarının pandemi öncesine göre artış gösterdiği ve sıklaştığı görülmektedir.

4. TARTIŞMA

Sağlık personeline uygulanan şiddetin pandemi öncesi ve pandemi döneminde yazılı basına yansımalarının incelendiği bu çalışmada; sağlık personeline uygulanan şiddet sayısının pandemi döneminde artış gösterdiği görülmüştür. Meksika’da sağlık personelinin COVID hastalarını yanlış tedavi ettiği görüşü, Pakistan’da pandeminin yalan olduğu düşüncesine sahip halkın varlığı gibi etmenler sağlık personeline yönelik şiddeti arttırmıştır (Devi, 2020; Rodriguez-Bolanos vd., 2020). Bu dönemde sağlık çalışanlarına şiddet daha fazla tepki toplamış ve bazı ülkeler sağlık personelinin şiddetten korumaya yönelik mevzuat geliştirmeye çalışmıştır (Devi, 2020).

Ele alınan haberlerde şiddete maruz kalan sağlık personelinin dağılımı incelendiğinde her iki dönemde de erkeklerin kadınlara oranla daha fazla şiddete maruz kaldığı (%64-%48), fakat pandemi sırasında kadınlara uygulanan şiddet sayısında belirgin artış olduğu da görülmüştür. Pandemi öncesinde şiddetin en çok doktorlara uygulandığı görülürken pandemi döneminde ilk sırada diğer sağlık personeli yer almaktadır. Literatürde pandemi öncesinde yapılan benzer çalışmalarda şiddete en sık maruz kalan sağlık çalışanlarının doktorlar olduğu belirtilmektedir (İştar Işıklı & Arslan, 2019; Şantaş & Erdoğan, 2021). Ahmed ve arkadaşlarının (2018) yaptığı çalışmada doktorların 12 ay içerisinde en az bir kere şiddete maruz kaldığı, Nagata-Kobayashi ve arkadaşlarının (2009) yaptığı çalışmada ise; doktorların %84,8’inin şiddete maruz kaldığı belirtilmiştir. Pandemi öncesinde sağlık hizmetlerinin çoğunlukla hastanelerde sunulması ve doktorların aktif rol alması, pandemi sırasında ise başta filyasyon çalışmaları sebebiyle diğer sağlık personelinin sahada aktif çalışması bu değişimi açıklar niteliktedir. Haber içeriklerinde şiddete uğrayan sağlık çalışanlarının yaş dağılımlarına ilişkin verilerin sunumunda eksiklikler olduğu görülmüştür. Yaş bilgisi içeren haberlerin bulguları pandemi öncesinde tüm yaş gruplarındaki kişilerin şiddet olayına karıştığını göstermiştir. Pandemi sırasında ise 41 yaş ve üzerindeki sağlık personelinin şiddete uğradığına yönelik bulgu olmadığı görülmüştür. Şiddete uğrayan sağlık personelinin meslek grubunda da olduğu gibi bu bulguda da pandemi sebebiyle ileri yaşa sahip sağlık personelinin pandemi sırasında daha az aktif görev alması sebebiyle şiddet olayı ile karşı karşıya kalmadıkları düşünülmektedir.

Şiddeti uygulayan kişilerin dağılımına bakıldığında zaman pandemi öncesi ve sırasında ilk sırada hastalar gelmektedir (%50-%53). Hastalardan sonra en fazla şiddet uygulayanlar kişilerin ise

hasta yakınları olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sağlık çalışanları da meslektaşlarına şiddet uygulayan kişiler arasında yer almakta ve düşük bir yüzdelik dilimi oluşturmaktadır. Pandemi sırasında şiddet olayına karışan hasta ve hasta yakını sayısı yaklaşık iki katına çıkarken, sağlık personelinin meslektaşına uyguladığı şiddet sayısında azalma olmuştur. İncelenen her iki dönemde şiddet uygulayanların içinde erkeklerin oranı yüksek olmakla birlikte, pandemi sırasında kadınların uyguladığı şiddet oranında bir artış olmuştur. Bu konuda yapılan benzer çalışmalarda pandemi öncesi ve sırasında sağlık personeline şiddet uygulayan kişiler arasında hasta ve hasta yakınları ilk sırada gelmektedir (Devi, 2020; Erkol vd., 2007; Ghareeb vd., 2021; İştari Işıklı & Arslan, 2019; Lafta vd., 2021; Martins vd., 2020; Spector vd., 2014; Şantaş & Erdoğan, 2021; Zafar vd., 2013). Haber içeriklerinde şiddet uygulayan bireylerin yaş dağılımlarına ilişkin verilerin sunumunda eksiklikler olduğu görülmüştür ve yaş bilgisi içeren haberlerin bulguları pandemi sırasında 30 yaş altı bireylerin karıştığı şiddet olayının oranında artış olduğunu göstermektedir.

Yapılan haberlerde hem pandemi önce hem de pandemi sırasında gerçekleşen şiddetin büyük çoğunluğu fiziksel şiddettir. Yapılan benzer çalışmalarda da en sık rastlanılan şiddet türünün fiziksel, ardından sözel şiddet olduğu görülmüştür (Devi, 2020; Ghareeb vd., 2021; İştari Işıklı & Arslan, 2019; Şantaş & Erdoğan, 2021; Yıldırım & Sezgin, 2021). Uygulanan şiddetin sebebine bakıldığında pandemi öncesinde sözlü tartışma, ilaç/rapor isteği ve sunulan hizmetten memnuniyetsizlik ilk sıralarda yer alırken; pandemi sırasında sözlü tartışma ve sunulan hizmetten memnuniyetsizliğe pandemi ile ilgili uyarılar da eklenerek ilk sıralara yerleşmiştir. İncelenen çalışmalarda şiddetin sebebi pandemi öncesinde yapılan çalışmalarda veya pandemiye konu almayan çalışmalarda bu çalışmayla benzerlik gösterirken (İştari Işıklı & Arslan, 2019; Şantaş & Erdoğan, 2021), pandemi sırasında yapılan çalışmalarda bunlara ek olarak hastanın ölmesi, pandeminin yalan olduğu düşüncesi, sağlık personelinin virüsü yaydığı düşüncesi gibi sebepler de ortaya çıkmıştır (Devi, 2020; Rodriguez-Bolanos vd., 2020). Şiddete maruz kalan personelin olay karşısındaki tepkisi pandemi öncesinde mücadele ve ardından ihbarda bulunmak şeklindedir. Fakat pandemi sırasında mağdurların çoğunlukla mücadele etmeyi bıraktıkları ve resmi makamlara ihbarda buldukları görülmüştür. Özcan ve Bilgin (2011) yaptıkları araştırmada sağlık çalışanlarının özellikle fiziksel şiddet olayları dışındaki şiddet olaylarını (örneğin sözlü tartışma) ihbar etmedikleri bulunmuştur.

Yaşanan şiddet olayları sonucunda saldırganlara uygulanan yaptırımın pandemi öncesi dönemde gözaltı ve soruşturma olduğu görülürken; pandemi sırasında soruşturma sonrası çoğunlukla serbest bırakılma ya da caydırıcı cezalar almadığı yönünde olduğu görülmüştür.

Ayrıca haber içeriklerinde saldırganlara yönelik yeterince tanımlayıcı bilgiler yer almamaktadır. Bunun yanı sıra şiddet uygulayan kişiler kısa bir süre sonra yeniden topluma karışmaktadır. Özellikle pandeminin yoğun yaşandığı bu dönemde sağlık çalışanlarına yönelik artan şiddeti önleyebilmek adına 15.04.2020 tarihinde kabul edilmiş olan ve kamuoyunda “Sağlıkta Şiddetin Önlenmesi Yasası” olarak bilinen 7243 sayılı kanun 17.04.2020 tarihinde Resmî Gazete’de yayınlanmıştır. Söz konusu kanunda dikkat çekici olan madde; 28. Madde’dir. Bu kanunla; cezalar ağırlaştırılmış olup, aynı zamanda hükmolunan hapis cezaları da ertelenmeyecektir (Resmî Gazete, 2020).

Benzer çalışmalarda şiddete uğrayan personelin saldırganla iletişim kurmaya çalıştığı, yönetime şikâyetinde bulunduğu, şiddetle karşılaşma ihtimali olan görevlerden uzaklaştığı (Ghareeb vd., 2021); tepki göstermediği, hastane güvenliğinden ve çalışma arkadaşlarında yardım istediği (Lafta, 2021); sonuç alamayacaklarını bilmeleri sebebiyle hukuki yollara başvurmadıkları (Er vd., 2021) görülmüştür. Haberlere yansıyan şiddet olaylarının bölgelere göre incelenmesi sonucunda her iki dönemde de Marmara Bölgesi’nde daha çok şiddet olayının yaşandığı, pandemi öncesinde Doğu Anadolu Bölgesi’nde incelenen gazetelere yansıyan hiç şiddet olayı yaşanmadığı görülmüştür. Pandemi sırasında ise şiddet olayının görülmediği bölge olmamıştır. Hoşgör ve Türkmen (2021) 2017-2021 yılları arasında sağlık çalışanlarına yönelik şiddet olaylarını inceledikleri çalışmada şiddet olayının en sık yaşandığı bölgenin sırasıyla Marmara ve Karadeniz Bölgeleri, en az yaşanan bölgelerin ise Akdeniz ve Güneydoğu Bölgeleri olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Şantaş ve Erdoğan (2021) ise yaptıkları çalışmada şiddet olayının en fazla görüldüğü illeri İstanbul, İzmir, Samsun, Ankara, Bursa ve Edirne şeklinde ifade etmişlerdir. Güvercin (2019)’un çalışmasında yaptığı metropol kentlerde sağlık çalışanlarına yönelik şiddetin fazla olması yorumu da bu sonuçları desteklemektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Sağlık personeline uygulanan şiddetin hız kesmeden devam ettiği ve gün geçtikçe arttığı görülmektedir. Basına yansımayan, bildirilmeyen ve üzeri kapatılan olaylar olması sebebiyle gündeme gelen şiddet haberleri buzdağının sadece görünen yüzüdür. Yapılan medya taraması sonucunda; gerek 7243 sayılı yasanın yürürlüğe girmesinden önce ve gerekse bu yasanın yürürlüğe girmesinden sonra sağlık çalışanlarına şiddet problemine istenilen düzeyde çözüm bulunamadığı değerlendirilmektedir. Bu yasal düzenlemeyle birlikte, sağlık çalışanlarının yaşayacağı her türlü şiddet olayının son bulması hedeflenmiştir. Ancak bu yasa çıktıktan sonra da sağlık çalışanına şiddet tehdidinin devam ettiği görülmektedir. Cezai yaptırımların caydırıcılığının halen istenilen seviyede olmaması şiddet olaylarının unutulmasına ya da

normalleşmesine yol açmaktadır. Şiddet sayılarının özellikle sağlık personelinin canı pahasına görev yaptığı pandemi döneminde artması, bu problemin ayrıca acı tarafıdır. Bu bağlamda; toplum bilimci, akademisyen, hükümet gibi aktörlerin hiçbir ayırım yapmaksızın tüm boyutlarıyla şiddet olayını incelemesi gerektiği ve toplumun şiddet eğilimlerini önlemek, öfke kontrolü gibi konularda eğitim başta olmak üzere gerekli düzenlemelerin yapılmasını sağlamalarının faydalı olacağı düşünülmekte ve önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Ahmed, F., & Memon, M. K. (2018). Violence against doctors, a serious concern for healthcare organizations to ponder about. *Annals of Medicine and Surgery*, 25:3-5. <https://doi.org/10.1016/j.amsu.2017.11.003>
- Atan, Ş.Ü., & Dönmez, S. (2011). Hemşirelere karşı işyeri şiddeti. *Adli Tıp Dergisi*, 25(11):71-80.
- Ayrancı, Ü., Yenilmez, Ç., Günay, Y., & Kaptanoğlu, C. (2002). Çeşitli sağlık kurumlarında ve sağlık meslek gruplarında şiddete uğrama sıklığı. *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, (3):147-154.
- Baig, L.A., Shaikh, S., Polkowski, M., Ali, S.K., Jamali, S., Mazharullah, L., & Arif, S. (2018). Violence against health care providers: A mixed-methods study from Karachi, Pakistan. *The Journal of Emergency Medicine*, 54(4):558-566. <https://doi.org/10.1016/j.jemermed.2017.12.047>
- Bhatti, O.A., Rauf, H., Aziz, N., Martins, R.S., & Khan, J.A. (2021). Violence against healthcare workers during the COVID-19 pandemic: A review of incidents from a lower-middle-income country. *Annals of Global Health*, 87(1):41. <https://doi.org/10.5334%2Faogh.3203>
- Bilgin, H. (2006). *Sosyal Bilimlerde İçerik Analizi: Teknikler ve Örnek Çalışmalar*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Brophy, J.T., Keith, M.M., & Hurley, M. (2018). Assaulted and unheard: violence against healthcare staff. *New Solutions: A Journal of Environmental and Occupational Health Policy*, 27(4):581-606. <https://doi.org/10.1177%2F1048291117732301>
- Çamcı, O., & Kutlu, Y. (2011). Kocaeli'nde sağlık çalışanlarına yönelik işyeri şiddetinin belirlenmesi. *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*, 2(1):9-16.
- Devi, S. (2020). COVID-19 exacerbates violence against health workers. *The Lancet*, 396(10252):658. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)31858-4](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)31858-4)
- Er, T., Ayoğlu, F.N., & Açıkgöz, B. (2021). Sağlık çalışanına yönelik şiddet: Risk faktörleri, etkileri, değerlendirilmesi ve önlenmesi. *Türk J Public Health*, 19(1):69-78.
- Erkol, H., Gökdoğan, M.R., Erkol, Z., & Boz, B. (2007). Aggression and violence towards health care providers – A problem in Turkey? *Journal of Forensic and Legal Medicine*, 14:423-428.

- Escribano, R. B., Beneit, J., & Luis Garcia, J. (2019). Violence in the workplace: Some critical issues looking at the health sector. *Heliyon*, 5(3): e01283. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2019.e01283>
- Gates, D.M. (1995). Workplace violence. *American Association of Occupational Health Nurses (AAOHN Journal)*, 43:536-543.
- Gates, D.M. (2004). The epidemic of violence against healthcare workers. *Occupational and Environmental Medicine*, 61(8):649-650. <http://dx.doi.org/10.1136/oem.2004.014548>
- Ghareeb, N.S., El-Shafei, D.A., & Eladl, A.M. (2021). Workplace violence among healthcare workers during COVID-19 pandemic in a Jordanian governmental hospital: The tip of the iceberg. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(43):61441-61449. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-15112-w>
- Güvercin, C. H. (2019). Sağlık Çalışanlarına Şiddet Haberleri: Basının Kritik Rolü. *Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi*, 28(5), 327-333.
- Hills, D.J. (2018). Defining and classifying aggression and violence in health care work. *Collegian*, 25(6):607-612. <https://doi.org/10.1016/j.colegn.2018.08.002>
- Hoşgör, H., & Türkmen, İ. (2021). Bitmeyen Çile: Sağlıkta Şiddet (Medimagazin Haber Portalı Üzerinden Bir Araştırma). *İzmir Democracy University Health Sciences Journal*, 4(2), 192-211. <https://doi.org/10.52538/iduhs.975708>
- İştar Işıklı E., & Arslan, T., (2019). Sağlık kurumlarında şiddet: Gazete haberleri üzerine bir araştırma. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 21(50): 89-128.
- Kar, S.P. (2017). Addressing underlying causes of violence against doctors in India. *The Lancet*, 389(10083):1979-1980. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(17\)31297-7](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(17)31297-7)
- Lafta, R., Qusay, N., Mary, M., & Burnham, G. (2021). Violence against doctors in Iraq during the time of COVID-19. *PLOS ONE*, 16(8): e0254401. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0254401>
- Martins, R.S., Bhatti, O.A., & Mian, A.I. (2020). Violence against health care workers in Pakistan during the COVID-19 pandemic. *In JAMA Health Forum* 1(10): e201263-e201263. doi:10.1001/jamahealthforum.2020.1263
- Nagata-Kobayashi, S., Maeno, T., Yoshizu, M., & Shimbo, T. (2009). Universal problems during residency: Abuse and harassment. *Medical Education*, 43:628-636. <https://doi.org/10.1111/j.1365-2923.2009.03388.x>
- Oğan, H. (2022). Pandemi Ortamında Sağlıkta Şiddet.Türk Tabipler Birliği COVID-19 Pandemisi Altıncı Ay Değerlendirme Raporu. 355-368. https://www.ttb.org.tr/kutuphane/covid19-rapor_6/covid19-rapor_6_Part42.pdf (Erişim tarihi: 15.02.2022).
- Özcan, N. K., & Bilgin, H. (2011). Türkiye'de Sağlık Çalışanlarına Yönelik Şiddet: Sistemik Derleme. *Türkiye Klinikleri Tıp Bilimleri Dergisi*, 31(6), 1442. <https://doi.org/10.5336/medsci.2010-20795>

- Resmi Gazete, (2020). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/04/20200417.pdf> (Erişim tarihi: 17.02.2022).
- Rodríguez-Bolaños, R., Cartujano-Barrera, F., Cartujano, B., Flores, Y.N., Cupertino, A.P., & Gallegos-Carrillo, K. (2020). The urgent need to address violence against health workers during the COVID-19 pandemic. *Medical care*, 58(7):663. DOI: 10.1097/MLR.0000000000001365
- Rosenthal, L.J., Byerly, A., Taylor, A.D., & Martinovich, Z. (2018). Impact and Prevalence of Physical and Verbal Violence Toward Healthcare Workers. *Psychosomatics*, 59:584-590. <https://doi.org/10.1016/j.psych.2018.04.007>
- Saines, J.C. (1999). Violence and Aggression in A&E: Recommendations for Action. *Accid Emerg Nurs.*, 7(1):8-12. [https://doi.org/10.1016/S0965-2302\(99\)80094-0](https://doi.org/10.1016/S0965-2302(99)80094-0)
- Sethi, B.A., Sethi, A., Ali, S., & Aamir, H.S. (2020). Impact of Coronavirus disease (COVID-19) pandemic on health professionals. *Pakistan Journal of Medical Sciences*, 36(COVID19-S4): S6-S11. <https://doi.org/10.12669%2Fpjms.36.COVID19-S4.2779>
- Spector, P.E., Zhou, Z.E., & Che, X.X. (2014). Nurse exposure to physical and nonphysical violence, bullying, and sexual harassment: A quantitative review. *International Journal of Nursing Studies*, 51(1):72–84. <https://doi.org/10.1016/j.ijnurstu.2013.01.010>
- Şantaş, G., & Erdoğan, B. (2021). Sağlık çalışanlarına yönelik şiddet haberlerinin içerik analizi. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Dergisi*, 7(2):308-317.
- Vrablik, M. C., Chipman, A. K., Rosenman, E. D., Simcox, N. J., Huynh, L., Moore, M., & Fernandez, R. (2019). Identification of processes that mediate the impact of workplace violence on emergency department healthcare workers in the USA: results from a qualitative study. *BMJ Open*, 9(8), e031781. doi: 10.1136/bmjopen-2019-031781
- World Health Organization. (2022). COVID-19 Dashboard. Geneva: World Health Organization, 2022. Available online: <https://covid19.who.int/> (Erişim tarihi: 08/03/2022).
- Yıldırım, İ.E., & Sezgin, D. (2021). Pandemiye sağlık çalışanlarına şiddet. *Iğdır International Social Sciences Congress*, April 14-15, Iğdır-Türkiye. Ss: 281-290.
- Yıldız, M.S. (2019). Türkiye’de sağlık çalışanlarına yönelik şiddet: Ankara ilinde araştırma, *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 22(1):135-156.
- Zafar, W., Siddiqui, E., Ejaz, K., Shehzad, M.U., Khan, U.R., Jamali, S. & Razzak, J.A. (2013). Health care personnel and workplace violence in the emergency departments of a volatile metropolis: Results from Karachi, Pakistan. *Journal of Emergency Medicine*, 45(5):761-772. <https://doi.org/10.1016/j.jemermed.2013.04.049>
- T.C. Sağlık Bakanlığı. (2022). COVID-19 Bilgilendirme Platformu. Erişim adresi: <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66935/genel-koronavirus-tablosu.html> (Erişim tarihi: 04/07/2022)



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 192-220

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 13.06.2022

Accepted / Kabul: 25.08.2022

ÜNİVERSİTE GENÇLİĞİNİN TÜRKİYE'YE GELEN SURİYELİLERE YÖNELİK TUTUMLARININ İNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA (DİCLE ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ)

Mustafa BULUT¹

Şeyhmus DEMİR²

Cemal AKÜZÜM³

Ersin UYSAL⁴

Öz

Göç olgusu, insanların umutlarını, beklentilerini kendileriyle birlikte başka ülkelere taşımının, gelişen ve değişen durumlara göre geçici veya kalıcı olarak gidilen ülkelerde yaşamının gerçekliğidir. 2010 yılında Arap halklarının demokrasi, özgürlük ve insan hakları taleplerinden ortaya çıkan, giderek büyüyüp Arap Baharı olarak adlandırılan bölgesel, toplumsal olaylar, Mısır, Tunus ve Libya'dan sonra 2011 yılında Suriye'ye sıçramıştır. Suriye'de 10 yıldan uzun süredir devam eden iç savaşın sonucu olarak İkinci Dünya Savaşından bu yana en büyük kitlesel göç hareketi gerçekleşmiştir. Sınır komşusu olmasının yanı sıra insani nedenlerden dolayı "açık kapı politikası" izleyen ve bu nedenle gelenlere kucak açan Türkiye bu göç olgusundan oldukça etkilenmiştir.

Göç, doğasında barındırdığı sosyal ve kültürel uyumsuzluk potansiyeli nedeniyle yerel halkla sığınmacılar arasında birtakım sorunların yaşanmasına zemin oluşturmuştur. Araştırmanın alanı/evreni, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin yoğun ilgi gösterdikleri illerden biri olan Diyarbakır'dır. Araştırma, yerel halkın dinamik bir unsuru olan üniversite gençliğinin, gelen Suriyelilerin geri dönüşlerine, sosyal ve ekonomik hayata etkilerinin ne olduğuna dair görüşlerinin alınarak, yaşanan sorunların tespitine ve giderilmesine yönelik önerilerin sunulmasını kapsamaktadır. Araştırmadan elde edilen verilerin analizinde, üniversite gençliğinin, gelen Suriyelilerin büyük çoğunluğunun ülkelerindeki olumsuz koşullar düzelse bile geri dönmeyeceklerine, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal hayatına olumlu bir katkı sunmayacaklarına ilişkin kayda değer sonuçlara ulaşılmıştır.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Dicle Üniversitesi Diyarbakır Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, E-posta: mbulut@dicle.edu.tr, ORCID: 0000 0002 3747 7887.

² Dr. Dicle Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü, E-posta: demirs4780@gmail.com, ORCID: 0000 0002 8251 6566.

³ Doç. Dr., Dicle Üniversitesi Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi Kurumu, E-posta: cemal.akuzum@dicle.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8011-6027.

⁴ Dr. Öğr. Üyesi, Dicle Üniversitesi Diyarbakır Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu, E-posta: ersin@dicle.edu.tr, ORCID: 0000 0001 8349 3506.

Atf/Citation

Bulut, M., Demir, Ş., Aküzüm, C., & Uysal, E. (2022). Üniversite gençliğinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarının incelenmesi üzerine bir araştırma (Dicle Üniversitesi örneği). *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 192-220.

Anahtar Kelimeler: Göç, Suriyeliler, Ekonomi, Çalışma Hayatı, Üniversite Gençliği.

Jel Kodları: J13, J15.

EXAMINING THE ATTITUDES OF UNIVERSITY YOUTH TOWARDS SYRIANS COMING TO TURKEY (CASE OF DICLE UNIVERSITY)

Abstract

The phenomenon of migration is the reality of carrying people's hopes and expectations to other countries with them, and living in countries where they go temporarily or permanently according to developing and changing situations. The regional and social events that emerged from the demands of the Arab peoples for democracy, freedom and human rights in 2010 and grew gradually and became known as the Arab Spring, spread to Syria in 2011 after Egypt, Tunisia and Libya. As a result of the civil war that has been going on for more than 10 years in Syria, the largest mass migration has taken place since the Second World War. In addition to being a border neighbor, Turkey, which follows an "open door policy" for humanitarian reasons and therefore embraces those who come, has been greatly affected by this migration phenomenon.

Migration has created a ground for some problems between the local people and asylum seekers due to the potential for social and cultural incompatibility it has in its nature. The area/universe of the research is Diyarbakır, which is one of the provinces where Syrians coming to Turkey show great interest. The research includes taking the opinions of university youth, who is a dynamic element of the local people, on the return of Syrians and their effects on social and economic life, and presenting suggestions for detecting and eliminating the problems experienced. In the analysis of the data obtained from the research, it was concluded that the university youth, the majority of the Syrians who came, would not return even if the unfavorable conditions in their countries improved, and they would not make a positive contribution to the economic and social life of Turkey.

Keywords: Migration, Syrians, Economy, Working Life, University Youth.

Jel Codes: J13, J15.

1. GİRİŞ

Göç, insanlık tarihi boyunca farklı nedenlerden kaynaklanan ve hemen her dönem yaşanan bir olgudur. İnsanlar tüm zamanlar boyunca savaşlar, ekonomik krizler, politik sorunlar veya sosyal düzende meydana gelen bozulmalar gibi sıkıntılar nedeniyle yaşadıkları toprakları bırakıp farklı yerlere gitmek zorunda kalabilmektedirler. İnsanların yaşadıkları yerleri bırakarak göç etmelerinde birbiriyle ilişkili pek çok faktör etkili olmaktadır. Bunların içinde, daha iyi bir yaşam sürmek amaçlı ekonomik faktörler ile huzur ve güven içinde yaşamak amaçlı sosyal ve güvenlik en belirgin olanlardır (Kesgin, 2022, s. 31). Göç, hem göç edilen yeri hem de gidilen yeri etkilemekte, her iki bölgede sosyal, ekonomik ve kültürel değişimlere neden olmaktadır. Sosyal ve ekonomik yapıların değişmesine neden olabilen göç olgusu, tarihsel süreç içinde niteliksel ve nedensel farklılıklar göstermiştir (Bülbül & Köse, 2010, s. 76).

Türkiye, on yılı aşkın süre içerisinde tarihinde görülmemiş dramatik bir göç olayına maruz kalmıştır. Suriye’de yaşanan iç savaş yüzünden ülkelerinden ayrılıp gelen ve yasal statü olarak geçici koruma kapsamında toplum nezdinde kabul edilme veya uyum süreçlerine tabi tutulan Suriyelilere ilişkin çalışmalar ve kabul edilip edilmemelerine yönelik tartışmalar devam etmektedir. Yapılan bazı çalışmalarda, Suriyelilere yönelik toplumsal kabulün üst düzeyde gerçekleştiğini gözlemlenmekle beraber konjunktürde yaşanan değişimlerle bu durumun sürdürülebilirliğinin erozyona uğradığı yaygın şekilde kabul görmektedir. Türkiye’de de bazı şehir ve alt yerleşim birimlerinde, gelen Suriyelilerin tepkilere maruz kalması, hoş karşılanmaması, bu insanlarla ilgili olarak sosyal uyum süreçlerinde istenilen düzeye ulaşamadığı şeklinde bir kanaat oluşmasına da neden olmaktadır (Özdemir, 2018). Dahası, sosyal medyaya yansıyan haberlerde de görüldüğü gibi bazı sınır yerleşim yerlerinde, Suriye’den gelenlerin artık misafir olarak algılanmadıkları ifade edilebilmektedir (Yıldırım & İyem, 2017, s. 108).

İçişleri Bakanlığına bağlı Göç İdaresi Başkanlığı’nın Ağustos 2022 verilerine göre 3 milyon 604 bin 414 Suriyeli Türkiye’nin çeşitli şehirlerinde ikamet etmektedirler. Bunların 24.608’i Diyarbakır’da yaşamaktadır. Gelen Suriyelilere ilişkin bu rakam 1 milyon 815 bin 981 kişi olan Diyarbakır nüfusunun % 1,36’na karşılık gelmektedir (Göç İdaresi Başkanlığı, 2022).

Suriye’den gelenlerin sahip oldukları profil, Türkiye toplumuna entegrasyonları açısından hayati rol taşımaktadır. Bunun doğal sonucu olarak, yaş grubu, cinsiyet ve eğitim durumu gibi unsurlar, büyük bir önem arz etmektedir. Gelen Suriyelilerin sahip oldukları bireysel özellikler, eğitim durumları, yetenek ve becerileri, Türkiye toplumunu olumlu ya da olumsuz olarak etkileyebilecekleri özelliklerin başında gelmektedir (Bulut & Boz, 2017, s. 181).

Suriye’den gelenlere yönelik olarak gelişen karşıtlığın; sosyal ve kültürel özellikler bağlamında bu insanların az ya da çok ülkemiz insanından farklı oluşu, eğitim düzeylerinin nispeten düşük olması gibi nedenler ölçü olarak dikkate alındığında anlaşılabilir olduğu söylenebilir. Bu çerçevede yapılan bazı araştırmalar Suriye’den gelenlerin çeşitli düzeylerde entegrasyon sorunları yaşadıkları ve sosyal dışlanma gibi sonuçlarla karşılaştıklarını göstermektedir (Akpınar, 2017; Apak, 2014; Deniz vd., 2016; Duğan & Gürbüz, 2018; Kocadaş, 2021). Gelen Suriyelilerin farklılıklarını da beraberinde getirdikleri, bu nedenle onlara yönelik yaygın bir sosyal kabul oluşmasını beklemenin, Türkiye toplumunun gerçeklerini gözden kaçıran bir bakış açısı olduğunu ifade edenlerin sayısı az değildir. Konuyla ilgili indirgemeci bir yaklaşımla, Suriye’den gelenlerin dışlanması / ötekileştirilmesi

gibi ülkemiz kültür ve tarihinin parçası olmayan bir fiili durumun oluşturulmaya çalışıldığını da belirtmek gerekir.

Suriye’de yaşanan süreçler dikkate alındığında, başlangıçta gelenleri ortak bir tarih ve coğrafyayı paylaşan; aynı ümmetin / dinin mensupları olarak algılayan Türkiye toplumunun değişen şartlar altında algı ve tutumlarındaki farklılaşmanın ortaya konması, neden ve hangi yönde farklılaştığının tespiti toplum bilimsel bir bakış açısının da temel gereklerindedir (Tekin Önür & Onur, 2021, s. 63). Alan yazında göç / göçmen / sığınmacı / mülteci başlıklarında pek çok saha araştırması bulunmakla birlikte bu çalışma; üniversite öğrencilerinin Suriye’den ülkemize gelenlerle ilgili algılarını / tutumlarını olabildiğince geniş bir bakış açısıyla irdelleyen bir çalışma olması bakımından özgünlük taşımaktadır. Çalışmada, Suriye’de iç savaşın başlamasıyla birlikte Türkiye’ye gelen Suriyelilerin sosyal kabul ve uyum sürecine ilişkin üniversite gençlerinde oluşan algı ve beklentilerin tespit edilerek değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, Diyarbakır ilindeki Dicle Üniversitesi öğrencilerine (ön lisans, lisans ve lisansüstü), diğer bir ifadeyle, nüfusun en dinamik kesimi olarak kabul edilen üniversite gençliğine, Türkiye’ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarının tespitine yönelik anket uygulanmıştır.

2. KAVRAM KARGAŞASI VE TANIMLAMA SORUNU

Türkiye gelen Suriyelilerin statüleri konusunda gerek resmi makamlar tarafından gerekse medyada birbirinden farklı kavramların kullanılması (Kaya & Eren, 2014), uzunca bir süre belirsizliğe neden olmuştur. Bu belirsizlik, kullanılan tanımlamalara da sirayet etmiştir. Kitlesele olarak Türkiye’ye sığınan ve bir kısmı buradan Avrupa Birliği (AB) ülkelerine göç eden Suriyeli sığınmacılar ile ilgili yapılan açıklamalar ve yayınlarda “misafir” ve “geçici koruma altındaki Suriyeliler” gibi terimlerin yanı sıra “Suriyeli göçmenler”, “Suriyeli mülteciler”, “Suriyeli sığınmacılar”, “uluslararası koruma başvuru sahibi” Suriyeliler ve benzeri birtakım ibare veya tanımlamaların kullanıldığı görülmektedir (Fansa, 2021; Koyuncu, 2018).

Bazı araştırmacılar, ırk, dil, din, sosyal statü, politik görüş veya kültürel değerleri nedeniyle kendini baskı ve zorlama içinde görerek mevcut devlete güven duygusunu yitirmiş ve bu nedenlerle hayatının tehlikede olduğunu, mal güvenliğinin olmadığını düşünerek yaşadığı ülkeyi bırakıp diğer ülkelere gidenleri *sığınmacı* olarak tanımlamaktadırlar (Çalık, 2015; Kılıç, 2010). Bununla birlikte sığınmacı kavramı, yaygın olarak, mülteci statüsünü almaya ilişkin resmi başvuruları hükümet veya Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği

(BMMYK) nezdinde sonuçlandırılmamış kişiler için de kullanılmaktadır. Diğer bir ifadeyle sığınmacı, mülteci olarak uluslararası koruma peşinde olan ama statüleri henüz resmi makamlarca kabul görmeyen kişilere de denmektedir. Sığınmacı tanımı “aday mülteci” konumu için de kullanılmaktadır. Mülteci olma şartlarına haiz olup olmadığının tespitine ilişkin süreç boyunca kişi sığınmacı statüsündedir. Statüleri resmi olarak tanınmamış olsa da, sığınmacılar, istemleri dışında ülkelerine zorla geri gönderilemedikleri gibi, can güvenliği ve temel haklar konusunda korunmaları da gerekmektedir (Aktaş & Öztekin, 2017; Başak, 2011).

Mülteci kavramı uluslararası hukukta, sahip olduğu ırkı, dili, dini uyruğu belli bir azınlık grubuna üye olması hali veya politik görüşleri nedeniyle baskıya uğrama gibi geçerli nedenlerle korkan ve bu nedenle yaşadığı yeri / ülkesini bırakarak başka ülkelere giden insanları ifade etmektedir (Dost, 2014, s. 31). 1951 yılında Birleşmiş Milletlere (BM) üye ülkelerin imzaladığı *Mültecilerin Hukuki Durumuna Dair Birleşmiş Milletler Cenevre Sözleşmesi*’nde mülteci tanımı şöyledir (Göç İdaresi Bşk., 2015):

...ırkı, dini, tabiiyeti, belli bir toplumsal gruba mensubiyeti veya siyasi düşünceleri yüzünden, zulme uğrayacağından haklı nedenlerle korktuğu için vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve bu ülkenin korumasından yararlanamayan ya da söz konusu korku nedeniyle yararlanmak istemeyen yahut tabiiyeti yoksa ve bu tür olaylar sonucu önceden yaşadığı ülkesinin dışında bulunan, oraya dönemeyen veya söz konusu korku nedeniyle dönmek istemeyen her şahıs...

Yukarda özetlenmeye çalışılan bu kavram setleri birbirlerine benzemekle birlikte özellikle hukuksal olarak farklı karşılıkları bulunmaktadır. Yapılan pek çok çalışmada bu kavramsal belirsizlik rahatlıkla görülebilmektedir. Ülkemize gelen Suriyelilerle ilgili bahsi geçen kavramlar sosyal bilimciler için bile bazen belirsizliğe ve karmaşaya neden olabilmektedir. Bu yüzden, çalışmada tüm bunların önüne geçebilmek adına en genel haliyle ve hepsine karşılık gelme potansiyeli taşıyan *Gelen Suriyeliler* ve *Suriye’den Gelenler* ifadeleri kullanılmıştır.

Gelen Suriyelilerin kültürel farklılık ve iletişim yetersizliğinden dolayı dışa kapalı bir şekilde, kendileriyle aynı durumda olan Suriyelilerle zamanlarının büyük çoğunluğunu geçirdikleri, dışarıyla temasları kolay olmadığı için kendi içlerine kapanıp, öz kültürlerine sıkı sıkıya bağlandıkları, bu nedenle de Türkiye toplumu ile bütünleşemedikleri görülmektedir. Yıldırım ve İyem tarafından yapılan bir çalışmada, Suriye’den gelenlerin kabullenilmesine

yönelik tavrın olumsuz olduğu görülmektedir. Çalışma kapsamında yapılan görüşmelerde, pek çok Suriyelinin toplumdan kopuk bir şekilde yaşadığı ve bunun temelinde dil yetersizliğinin olduğu ifade edilmiştir (Yıldırım alp & İyem, 2017, s, 122). Türkiye'ye gelen Suriyelilerin etnik köken ve dil konusunda kendilerine daha yakın olan Arap ülkelerini tercih etmemeleri, oralara gitmeyi düşünmemeleri de kayda değer bir durumdur (Akın & Bozbaş, 2020, s. 58). Öte yandan, gelen Suriyeliler, toplumun gün geçtikçe kendilerine yönelik olumsuz tepkilerinin arttığını ve işsizlik, boşanma, suç gibi pek çok sorunun kaynağı olarak görüldüklerini belirtmişlerdir. Suriyeli katılımcıların neredeyse tamamı, Türkiye'nin kendileri için yasal haklardan yararlandıkları bir ülke olduğunu ifade etmişlerdir. Türkiye vatandaşlığı konusunda da olumlu bir beklenti içinde olduklarını ancak toplumun bu konudaki duyarlılığından çekince duyduklarını ifade etmişlerdir (Yıldırım alp & İyem, 2017, s. 123).

3. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmanın temel amacı, Dicle Üniversitesinde öğrenim görmekte olan üniversite gençliğinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarını çeşitli değişkenler açısından incelemektir. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır:

A. Üniversite gençliğinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumları nasıldır?

B. Üniversite gençliğinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumları;

- ✓ Öğrenim gördükleri alan,
- ✓ Yaşları,
- ✓ Cinsiyetleri,
- ✓ İkamet ettikleri yerleşim birimi,
- ✓ Ailelerinin gelir durumu,
- ✓ Suriyeli tanıdığı olma durumu,
- ✓ Çevresinde çatışmadan etkilenen Suriyeli olma durumu,
- ✓ Gelen Suriyelilere ülkemize gelmelerine sıcak bakma durumu,
- ✓ Suriyelerle karşılaşma sıklıkları,
- ✓ Suriyelilerle karşılaştıkları ortamlar,
- ✓ Gelen Suriyelilerle ilişkilerinde kendini konumlandırma biçimi gibi ekonomik ve sosyal hayata dair belirlenen değişkenler bakımından farklılaşmakta mıdır?

4. ARAŞTIRMADA MODEL, EVREN VE ÖRNEKLEM

Araştırmada genel tarama modeli tercih edilmiş olup, bağımsız ve bağımlı değişkenler veya kategorik (nitel) değişkenler arasında karşılaştırmalar yoluyla ilişki taraması uygulanmıştır. Örneklem seçiminde, özellikle algı ve beklentilerin 18 yaş üzerinde daha gerçekçi tespit edilebileceği varsayımından hareketle bir sınırlama getirilmiştir. Araştırmada, Dicle Üniversitesi merkez yerleşkesinde öğrenim gören 18 yaş üstü öğrencilerin göç olgusundan ve gelen Suriyeliler hakkındaki tutumlarının hangi faktörlerden etkilendikleri ve bu faktörler arasındaki ilişkinin gelen Suriyelilere yansımalarının ortaya konulmasına çalışılmıştır. Çalışmada veri toplama aracı olarak kişisel bilgi formu ve Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumların tespiti için hazırlanan ölçeğin birleştirilmiş hali kullanılmıştır.

Benzer çalışmalarda kullanılan pek çok yöntem ve kriterle birlikte, araştırmamızda, hem araştırma evrenimizi temsil edebilecek hem de daha kısa sürede ve ekonomik olabileceği değerlendirilen “tesadüfi olmayan örnekleme yöntemi” (Gagez, 2010, s. 209-210; Haşiloğlu vd., 2015, s. 20-22) esas alınmıştır. Araştırma evrenini oluşturan Dicle Üniversitesi öğrencileri içindeki katılımcı sayısı, birimlerin (fakülte, yüksekokul, meslek yüksekokul, enstitü vd.) öğrenci sayılarıyla orantılı şekilde tespit edilmiştir. Ana yöntem olarak “tesadüfi olmayan örnekleme yöntemi”ni tercih ettikten sonra “kota örnekleme” yoluyla her birim için denek sayısı tespit edilmiştir.

Ölçme aracı olarak kullanılan anket, yapılan alan yazın taraması sonucu benzer araştırmalarda kullanılan ve güvenilirliği test edilmiş anketlerin, çalışmaya uyarlanması sonucu oluşturulmuştur. Hazırlanan anket soru formu için ön test yapılmıştır. Ön test internet üzerinden uygulanmıştır. Ön test sonrasında son hali verilen anket formu, Ocak-Nisan 2022 döneminde toplam 400 denek üzerinde uygulanmıştır. Çalışmada elde edilen verilerin analizi *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) programı kullanılarak yapılmıştır.

4.1. Katılımcıların/ Örneklem Grubunun Demografik Özellikleri

Dicle Üniversitesi bünyesinde anket uygulanan birimler, öğrenci sayıları ve yüzdeleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Birimler, Öğrenci Sayıları ve Yüzdeleri

Sıra No	Birim Adı	Öğrenci Sayısı	Yüzde (%)	Uygulanan Anket Sayısı
1	Adalet Meslek Yüksekokulu	390	0,01	5
2	Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu	785	0,02	9

3	Bismil Meslek Yüksekokulu	195	0,01	2
4	Çermik Meslek Yüksekokulu	314	0,01	4
5	Devlet Konservatuarı	226	0,01	3
6	Diş Hekimliği Fakültesi	707	0,02	8
7	Diyarbakır Atatürk Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu	1.670	0,05	20
8	Diyarbakır Atatürk Sağlık Yüksekokulu	575	0,02	7
9	Diyarbakır Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu	1.262	0,04	15
10	Diyarbakır Tarım Meslek Yüksekokulu	901	0,03	11
11	Diyarbakır Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu	2.470	0,07	30
12	Eczacılık Fakültesi	534	0,02	6
13	Edebiyat Fakültesi	3.026	0,09	36
14	Eğitim Bilimleri Enstitüsü	384	0,01	5
15	Ergani Meslek Yüksekokulu	465	0,01	6
16	Fen Bilimleri Enstitüsü	790	0,02	9
17	Fen Fakültesi	893	0,03	11
18	Formasyon	1.039	0,03	12
19	Hukuk Fakültesi	1.484	0,04	18
20	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi	1.654	0,05	20
21	İlahiyat Fakültesi	3.440	0,10	41
22	İletişim Fakültesi	377	0,01	5
23	Mimarlık Fakültesi	616	0,02	7
24	Mühendislik Fakültesi	1.466	0,04	18
25	Sağlık Bilimleri Enstitüsü	226	0,01	3
26	Sanat ve Tasarım Fakültesi	78	0,00	1
27	Silvan Meslek Yüksekokulu	367	0,01	4
28	Sivil Havacılık Yüksekokulu	297	0,01	4
29	Sosyal Bilimler Enstitüsü	832	0,03	10
30	Tıp Fakültesi	1.735	0,05	21
31	Veteriner Fakültesi	531	0,02	6
32	Ziraat Fakültesi	890	0,03	11
33	Ziya Gökalp Eğitim Fakültesi	2.642	0,08	32
Toplam		33278	1,00	400

Tablo 1 incelendiğinde, görüleceği üzere Dicle Üniversitesinde öğrenim gören öğrenci yoğunluğu Sosyal Bilimlerde. Sosyal Bilimlerin, öğrenim gören toplam öğrenci yüzdesi içindeki ağırlığı % 55,5 iken, Fen Bilimlerinin % 26,8, Sağlık Bilimlerinin ise % 17,8'dir.

Dicle Üniversitesi öğrencilerinin yoğunluklu olarak sosyal bilimlerle ilişkili bölümlerde eğitim gördükleri dikkate alındığında, çalışmaya katılan örneklem grubunun bilim alanlarına (sosyal-fen-sağlık) dağılımı oldukça dengeli gözükmektedir. Ayrıca Tablo 2.'ye bakıldığında katılımcıların yaş grupları, yerleşim yerleri, gelir grupları kriterlerine göre de dengeli bir dağılım gösterdikleri anlaşılmaktadır. Katılımcıların %53 kadın, %47'si erkeklerden

oluşmaktadır. Katılımcılar içinde kadınlar lehine bir farklılık görünse de örnekleme frekans aralığının geniş olması analizlerimizin test edilebilirliği için yeterli görünmektedir. Diyarbakır merkez ilçelerinden Bağlar ve Kayapınar'ın en yoğun yerleşim yerleri oldukları göz önüne alındığından, katılımcıların ağırlıklı olarak bu iki ilçe sakini oldukları görülmektedir.

Örneklem grubunun yaklaşık dörtte birinin (% 24,3) Suriyeli bir veya daha fazla tanıdığı bulunmaktadır. Bu da yaklaşık 100 katılımcının Suriyelilerle doğrudan bir ilişkisinin olduğu anlamına gelmektedir. Çevresinde Suriye'deki çatışma halinden etkilenen birilerinin olma oranı ise yaklaşık üçte bir (%32,3) civarındadır. Suriyelilerin ülkemize gelmelerine katılımcıların yaklaşık yarısı (%49,5) soğuk; % 9'u ise sıcak bakmaktadır.

Tablo 2.'ye göre katılımcıların hayatlarının olağan akışı içerisinde sıklıkla (%63) Suriyelilerle karşılaştıkları anlaşılmaktadır. Bu durum, çalışmanın ilerleyen bölümlerinde görüleceği üzere Suriyelilerle ilgili değerlendirme yapma imkânlarını arttırmaktadır. Katılımcıların büyük kısmının (%78,5) Suriyelilerle "yolda/sokakta", geri kalanların ise okul/ iş gibi resmi ortamlarda (%12,3); komşu (%7) veya dost/arkadaş (% 2,3) olarak karşılaştıkları gözlenmiştir.

Suriyelerle eşit olup olmadıkları yönündeki soruya katılımcıların yarısına yakını (% 46,3) dramatik şekilde eşit olmadıklarını ifade ettiklerinin altını çizmek gerekir. Katılımcıların sadece % 22,3'ü Suriyelilerle eşit olduklarını belirtmişlerdir.

Tablo 2. Araştırmaya Katılan Üniversite Gençliğinin Demografik Nitelikleri

<i>Demografik Nitelik</i>	Gruplar	N	%
Öğrenim görülen alan	Sosyal Bilimler	222	55,5
	Fen Bilimleri	107	26,8
	Sağlık Bilimleri	71	17,8
Yaş	18-19 yaş	44	11,0
	20-21 yaş	110	27,5
	22-23 yaş	116	29,0
	24-25 yaş	71	17,8
	26 yaş ve üstü	59	14,8
Cinsiyet	Kadın	212	53,0
	Erkek	188	47,0
İkamet edilen ilçe	Bağlar	146	36,5
	Kayapınar	117	29,3
	Sur	44	11,0

	Yenişehir	70	17,5
	Diğer	23	5,8
Ailenin gelir durumu	0-1500 TL. arası	58	14,5
	1501-3500 TL. arası	109	27,3
	3501-6500 TL. arası	144	36,0
	6501 TL. ve üstü	89	22,3
Suriyeli tanıdığıının olma durumu	Evet	97	24,3
	Hayır	303	75,8
Çevresinde çatışmadan etkilenen	Evet	129	32,3
Suriyeli olma durumu	Hayır	271	67,8
Suriyelilerin ülkemize gelmelerine sıcak bakma durumu	Kesinlikle hayır	82	20,5
	Hayır	116	29,0
	Kısmen	166	41,5
	Evet	28	7,0
	Kesinlikle evet	8	2,0
Suriyelerle karşılaşma sıklığı	Nadiren	40	10,0
	Bazen	106	26,5
	Sıklıkla	123	30,8
	Oldukça sık	131	32,8
Suriyelilerle karşılaşılan ortamlar	Okul iş gibi resmi ortamlarda	49	12,3
	Yolda/sokakta	314	78,5
	Komşu olarak	28	7,0
	Arkadaş, dost olarak	9	2,3
Gelen Suriyelilerle ilişkilerinde kendini konumlandırma biçimi	Eşit değil	185	46,3
	Kısmen eşit	126	31,5
	Eşit	89	22,3
Toplam		400	100,0

4.2. Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutum Ölçeği Faktör Analizi

Güvenirlilik açısından kullanılan ölçeğin güvenirlik katsayısının 0,70 ve daha yüksek olması gerçeğinden hareketle (Büyüköztürk, 2019) çalışmamızdaki ölçek için belirlenen faktörlerinin ve genel güvenirliğinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Tablo 3 incelendiğinde, ölçeğin; “Türkiye'ye gelen Suriyelilerin Geleceği” faktörü bağlamında güvenirliğinin $\alpha = .76$, “Sosyo-ekonomik Etki” faktörü bağlamında ise güvenirliğinin $\alpha = .92$; ayrıca ölçeğin toplamda güvenirliğinin $\alpha = .85$ olduğu görülmektedir.

Tablo 3. Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutum Ölçeği Faktör Analizi Sonuçları ve Cronbach-Alfa Katsayıları

Faktör Adı	Madde Numarası	Faktör Yük Değeri	Faktörün Açıklayıcılığı (%)	Güvenirlilik Katsayısı (Cronbach's Alpha)
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	1	0,670	34,978	0,76
	2	0,442		
	3	0,762		
	4	0,554		
	5	0,760		
Sosyo-ekonomik Etki	6	0,729	20,233	0,92
	7	0,691		
	8	0,764		
	9	0,759		
	10	0,825		
	11	0,840		
	12	0,809		
	13	0,519		
	14	0,822		
	15	0,795		

Açıklanan Toplam Varyans = 55,211

Kaiser Meyer Olkin (KMO) = 0,887

Barlett Sphericity Testi $Ki Kare = 2834,407$

$sd = 105$

$p = .000$

Toplam Cronbach's Alpha = 0,85

4.3. Verilerin Analizi

Toplanan veriler hazırlanan ölçek aracılığıyla bilgisayar ortamına aktarılmış ve verilerin analizinde *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) programı kullanılmıştır. Katılımcı öğrencilerin demografik özelliklerinin ortaya konulmasında; yüzde (%) ve frekans (f) betimsel istatistiklerden yararlanılmıştır.

Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumların tespiti için hazırlanan ölçeğin iki faktör üzerinden (Türkiye'ye gelen Suriyelilerin Geleceği; Sosyo-ekonomik Etki) ve her bir maddesinde ortalama ve standart sapma değerleri hesaplanmıştır. Üniversite öğrencilerinin ülkemize gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarının bağımsız değişkenlere göre dağılımlarını ortaya çıkarmak, başka bir ifadeyle, bağımsız değişkenlere yönelik yapılacak testleri belirlemek için normal dağılıma uygunluk analizinde Kolmogrov-Smirnov Z testi, tek yönlü varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Kullanılan testler sonucunda anlamlı farklılığın

hangi denek grupları arasında gerçekleştiğini belirleyebilmek için Tukey testi ve Mann-Whitney U testi ile çoklu karşılaştırmalar yapılmıştır. Çalışmada verilerin analizinde .05 anlamlılık düzeyi esas alınmıştır.

5. BULGULAR VE DEĞERLENDİRME

5.1. Üniversite Öğrencilerinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Genel Tutumlarına İlişkin Bulgular

Üniversite öğrencilerinin Suriyelilere ilişkin boyutlar (Türkiye'ye gelen Suriyelilerin Geleceği / Sosyo-ekonomik Etki) temelinde tutumları incelendiğinde, azalan bir sırada sırasıyla; “sosyo-ekonomik etki” ($\bar{x}=3,69$) ve “Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği” ($\bar{x}=2,91$) şeklinde katılım gösterdikleri görülmektedir (Tablo 4).

Tablo 4. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarına İlişkin Betimsel İstatistikler

Boyutlar	N	\bar{x}	ss	sh	Katılım Düzeyi
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin Geleceği	400	2,91	0,82	0,04	Kararsızım
Sosyo-ekonomik Etki	400	3,69	0,94	0,05	Katılıyorum
Genel Tutum	400	3,43	0,71	0,04	Katılıyorum

Puan ortalamaları dikkate alındığında, üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceğine yönelik tutumlarında “kararsız” oldukları; “sosyo-ekonomik etki” boyutunda ise “katılıyorum” yönünde tutum belirledikleri, ayrıca gelen Suriyelilere yönelik toplam tutumlarının da “katılıyorum” ($\bar{x}=3,43$) şeklinde olduğu anlaşılmaktadır (Tablo 4).

Üniversite öğrencilerinin öğrenim gördükleri alanlar üç farklı düzeyde (Sosyal Bilimler, Fen Bilimleri, Sağlık Bilimleri) gruplandırılmıştır. Öğrenim alanlarına göre oluşturulan bu grupların, Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarını yansıtan görüşlerinin ortalamaları, belirlenen bu üç grup arasında anlamlı fark olup olmadığını sınamak için ilişkisiz örneklemeler için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ile karşılaştırılmıştır. Analiz sonuçları, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$F_{(2-397)} = 2,44$; $p>0.05$] ve Sosyo-ekonomik etki [$F_{(2-397)} = 1,33$; $p>0.05$] boyutları ile gelen Suriyelilere yönelik genel tutumlar [$F_{(2-397)} = 0,69$; $p>0.05$] bakımından katılımcı grupların görüşleri, öğrenim gördükleri alanlar bakımından anlamlı farklılık göstermemektedir. Bu bulgu, üniversite gençliğinin Türkiye'ye

gelen Suriyelilere yönelik tutumlarında öğrenim gördükleri alan değişkeninin etkili olmadığını açıklamaktadır (Tablo 5).

Tablo 5. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Öğrenim Görülen Alan Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	\bar{X}	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Sosyal Bilimler	222	2,99	Gruplar arası	3,283	2	1,642	2,44	0,09
	B) Fen Bilimleri	107	2,81						
	C) Sağlık Bilimleri	71	2,82	Gruplar içi	267,444	397	0,674		
	Toplam	400	2,91						
Sosyo-ekonomik etki	A) Sosyal Bilimler	222	3,64	Gruplar arası	2,349	2	1,174	1,33	0,27
	B) Fen Bilimleri	107	3,66						
	C) Sağlık Bilimleri	71	3,85	Gruplar içi	351,134	397	0,884		
	Toplam	400	3,69						
Genel tutum	A) Sosyal Bilimler	222	3,43	Gruplar arası	0,688	2	0,344	0,69	0,50
	B) Fen Bilimleri	107	3,38						
	C) Sağlık Bilimleri	71	3,51	Gruplar içi	198,803	397	0,501		
	Toplam	400	3,43						

* $p < .05$

Farklı dört yaş grubundaki üniversite öğrencilerinin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarını sınamak için yaş düzeylerine göre oluşturulan grupların ortalamaları, ilişkisiz örneklem için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ile karşılaştırılmıştır. Analiz sonuçları, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$F_{(4;399)} = 4,31$; $p < 0.05$] boyutunda ve gelen Suriyelilere yönelik genel tutumlar [$F_{(4;399)} = 3,17$; $p < 0.05$] bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir. Birimlerarası farkların hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan Bonferroni testi sonucunda, anlamlı farkın, “20-21 yaş”, “22-23 yaş”, “24-25 yaş”, “26 ve üzeri” yaş grubundaki öğrenciler ile “18-19” yaş grubundaki öğrenciler arasında olduğu görülmektedir ($p = .00$; $.01$). Buna göre, 20-21 yaş ($\bar{x}_B = 2,97$), 22-23 yaş ($\bar{x}_C = 2,78$), 24-25 yaş ($\bar{x}_D = 3,07$), 26 ve üzeri ($\bar{x}_E = 3,12$) yaş grubundaki öğrencilerin, 18-19 yaş ($\bar{x}_A = 2,59$) grubundaki öğrencilere göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceğine yönelik tutumlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Aynı şekilde 20-21 yaş ($\bar{x}_B = 3,47$), 22-23 yaş ($\bar{x}_C = 3,46$), 24-25 yaş ($\bar{x}_D = 3,40$), 26 ve üzeri ($\bar{x}_E = 3,56$)

yaş grubundaki öğrencilerin, 18-19 yaş ($\bar{x}_A = 3,10$) grubundaki öğrencilere göre gelen Suriyelilere yönelik genel tutumlarının daha belirgin / yüksek olduğu görülmektedir.

Üniversite öğrencilerinin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin sosyo-ekonomik etki [$F_{(4-399)} = 2,34$; $p > 0,05$] boyutunda ise öğrencilerin tutumları arasında yaşları bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir (Tablo 6).

Tablo 6. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Yaş Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	\bar{X}	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p	Anlamlı Fark (Bonferroni)
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) 18-19 yaş	44	2,59	Gruplar arası	11,314	4	2,828	4,31	0,00*	B-A
	B) 20-21 yaş	110	2,97							
	C) 22-23 yaş	116	2,78	Gruplar içi	259,413	395	0,657			C-A
	D) 24-25 yaş	71	3,07							
	E) 26 yaş ve üstü	59	3,12							
	Toplam	400	2,91	11,314	399					
Sosyo-ekonomik etki	A) 18-19 yaş	44	3,36	Gruplar arası	8,181	4	2,045	2,34	0,05	-
	B) 20-21 yaş	110	3,72							
	C) 22-23 yaş	116	3,80	Gruplar içi	345,302	395	0,874			
	D) 24-25 yaş	71	3,56							
	E) 26 yaş ve üstü	59	3,78							
	Toplam	400	3,69	8,181	399					
Genel tutum	A) 18-19 yaş	44	3,10	Gruplar arası	6,209	4	1,552	3,17	0,01*	B-A
	B) 20-21 yaş	110	3,47							
	C) 22-23 yaş	116	3,46	Gruplar içi	193,281	395	0,489			C-A
	D) 24-25 yaş	71	3,40							
	E) 26 yaş ve üstü	59	3,56							
	Toplam	400	3,43	6,209	399					

* $p < 0,05$

Üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarının cinsiyet bağlamında değişip değişmediğini tespit etmek üzere yapılan ilişkisiz örneklem için t testi sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Cinsiyet Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Cinsiyet	N	\bar{X}	ss	sd	t	p
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Kadın	212	2,94	0,76	398	0,57	0,57
	B) Erkek	188	2,89	0,90			
	Toplam	400					
Sosyo-ekonomik etki	A) Kadın	212	3,60	0,90	398	-2,02	0,04*
	B) Erkek	188	3,79	0,97			
	Toplam	400					
Genel Tutum	A) Kadın	212	3,38	0,65	398	-1,56	0,12
	B) Erkek	188	3,49	0,76			
	Toplam	400					

*p<.05

Analiz sonuçlarına göre, araştırmaya katılan kadın öğrencilerin ve erkek öğrencilerin “Sosyo-ekonomik etki” [$t_{(398)} = -2,02$; $p < 0,05$] boyutundaki puan ortalamaları arasında, erkek öğrencilerin lehine anlamlı bir farklılık görülmektedir. Bu bulgu, sosyo-ekonomik etki faktörüne ilişkin öğrenci tutumları ile cinsiyet arasında anlamlı bir ilişkinin olduğunu göstermektedir (Tablo 7).

Ancak, “Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği” [$t_{(398)} = 0,57$; $p > 0,05$] ve “Gelen Suriyelilere ilişkin genel tutum” [$t_{(398)} = -1,56$; $p > 0,05$] bakımından katılımcı grupların tutumları arasında cinsiyetleri bakımından anlamlı bir farklılık görülmemektedir. Bu bulgu, üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği ve gelenlere ilişkin genel tutumlarının cinsiyetleri bakımından anlamlı farklılık göstermediğini ortaya koymaktadır (Tablo 7).

İkamet edilen yer / ilçe değişkenine göre gruplandırılmış öğrencilerin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarının Kruskal-Wallis H testi sonuçları Tablo 8'de verilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$\chi^2_{(4)} = 2,038$; $p > 0,05$], sosyo-ekonomik etki [$\chi^2_{(4)} = 5,101$; $p > 0,05$] ve genel tutum [$\chi^2_{(4)} = 2,644$; $p > 0,05$] boyutlarında anlamlı bir farklılık görülmemektedir.

Tablo 8. Üniversite Öğrencilerinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının İkamet Edilen İlçe Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	Sıra Ortalaması	sd	χ^2	p	Anlamlı Fark (Mann Whitney-U)
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Bağlar	146	193,58				
	B) Kayapınar	117	196,41	4	2,038	0,73	-
	C) Sur	44	212,30				

	D) Yenişehir	70	208,31				
	E) Diğer	23	218,85				
	Toplam	400					
Sosyo-ekonomik etki	A) Bağlar	146	205,52				
	B) Kayapınar	117	208,70				
	C) Sur	44	169,43	4	5,101	0,28	-
	D) Yenişehir	70	190,25				
	E) Diğer	23	217,57				
	Toplam	400					
Genel Tutum	A) Bağlar	146	201,40				
	B) Kayapınar	117	204,64				
	C) Sur	44	177,78	4	2,644	0,62	-
	D) Yenişehir	70	199,02				
	E) Diğer	23	221,67				
	Toplam	400					

*p<.05

Üniversite öğrencilerinin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarının öğrencinin / ailesinin gelir durumu değişkenine göre karşılaştırılması için ilişkisiz örneklem için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$F_{(3-399)} = 1,99$; $p > 0,05$], sosyo-ekonomik etki [$F_{(3-399)} = 2,04$; $p > 0,05$] ve genel tutum [$F_{(3-399)} = 2,29$; $p > 0,05$] boyutları bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir (Tablo 9).

Tablo 9. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Ailenin Gelir Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	\bar{X}	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p	Anlamlı Fark (Tukey)
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) 0-1500 TL. arası	58	2,84	Gruplar arası	4,017	3	1,339	1,99	0,12	-
	B) 1501-3500 TL. arası	109	3,01							
	C) 3501-6500 TL. arası	144	2,81	Gruplar içi	266,710	396	0,674			
	D) 6501 TL. ve üstü	89	3,02							
	Toplam	400	2,91							
Sosyo-ekonomik etki	A) 0-1500 TL. arası	58	3,51	Gruplar arası	5,372	3	1,791	2,04	0,11	-
	B) 1501-3500 TL. arası	109	3,61							
	C) 3501-6500 TL. arası	144	3,71	Gruplar içi	348,111	396	0,879			
	D) 6501 TL. ve üstü	89	3,86							

	Toplam	400	3,69		5,372	399			
Genel Tutum	A) 0-1500 TL. arası	58	3,29	Gruplar arası	3,397	3	1,132		
	B) 1501-3500 TL. arası	109	3,41						
	C) 3501-6500 TL. arası	144	3,41	Gruplar içi	196,094	396	2,29	0,08	-
	D) 6501 TL. ve üstü	89	3,58				0,495		
	Toplam	400	3,43		3,397	399			

*p<.05

Üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarının, Suriyeli tanıdığı olup olmadığına göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek için yapılan ilişkisiz örneklem için t testi sonuçları Tablo 10'da verilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre "Sosyo-ekonomik etki" [$t_{(398)} = 0,00$; $p > 0,05$], Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$t_{(398)} = -0,12$; $p > 0,05$] ve gelen Suriyelilere ilişkin genel tutum [$t_{(398)} = -0,11$; $p > 0,05$] bağlamında katılımcı gruplar arasında Suriyeli tanıdığı olma / olmama bakımından anlamlı bir farklılık görülmemektedir. Bu bulgu, üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği, sosyo-ekonomik etkileri ve gelen Suriyelilere ilişkin genel tutumlarının Suriyeli tanıdığı olma/olmama bakımından anlamlı farklılık göstermediğini ortaya koymaktadır (Tablo 10).

Tablo 10. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Suriyeli Tanıdığı Olma Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Cinsiyet	N	\bar{X}	ss	sd	t	p
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Evet	97	2,91	0,85	398	0,00	1,00
	B) Hayır	303	2,91	0,82			
	Toplam	400					
Sosyo-ekonomik etki	A) Evet	97	3,68	0,94	398	-0,12	0,90
	B) Hayır	303	3,69	0,94			
	Toplam	400					
Genel Tutum	A) Evet	97	3,42	0,71	398	-0,11	0,91
	B) Hayır	303	3,43	0,71			
	Toplam	400					

*p<.05

Üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarının, çevresinde çatışmadan etkilenen Suriyeli olup olmadığına göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan ilişkisiz örneklem için t testi sonuçları Tablo 11'de verilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre “Sosyo-ekonomik etki” [$t_{(398)} = -0,37$; $p > 0,05$]; “Türkiye’ye gelen Suriyelilerin geleceği” [$t_{(398)} = 0,60$; $p > 0,05$] ve “Suriyelilere yönelik genel tutum” [$t_{(398)} = 0,38$; $p > 0,05$] bağlamında katılımcı öğrenciler arasında, çevresinde çatışmadan etkilenen Suriyeli olma / olmama bakımından anlamlı bir farklılık görülmemektedir. Bu bulgu, üniversite öğrencilerinin Türkiye’ye gelen Suriyelilerin geleceği, sosyo-ekonomik etkileri ve gelen Suriyelilere yönelik genel tutumlarının, çevresinde çatışmadan etkilenen Suriyeli olma / olmama bakımından anlamlı farklılık göstermediğini ortaya koymaktadır (Tablo 11).

Tablo 11. Üniversite Gençliğinin Türkiye’ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının, Çevresinde Çatışmadan Etkilenen Suriyeli Olma Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Cinsiyet	N	\bar{X}	ss	sd	t	p
Türkiye’ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Evet	129	2,89	0,93	398	-0,37	0,71
	B) Hayır	271	2,92	0,77			
	Toplam	400					
Sosyo-ekonomik etki	A) Evet	129	3,73	0,94	398	0,60	0,55
	B) Hayır	271	3,67	0,94			
	Toplam	400					
Genel Tutum	A) Evet	129	3,45	0,72	398	0,38	0,70
	B) Hayır	271	3,42	0,70			
	Toplam	400					

* $p < .05$

Suriyelilerin ülkemize gelmelerine sıcak bakma durumlarına göre gruplandırılmış öğrencilerin, Türkiye’ye gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarının Kruskal-Wallis H testi sonuçları Tablo 12’de verilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye’ye gelen Suriyelilerin geleceği [$\chi^2_{(4)} = 70,757$; $p < 0,05$] boyutu ve sosyo-ekonomik etki [$\chi^2_{(4)} = 24,410$; $p < 0,05$] boyutları arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir. Mann Whitney U testi ile yapılan çoklu karşılaştırmalar sonucunda (katılımcıların Türkiye’ye gelen Suriyelilerin geleceği ve sosyo-ekonomik etki boyutundaki) bu farkın, Suriye’den gelenlere sıcak bakma tutumları “Hayır”, “Kısmen”, “Evet” ve “Kesinlikle evet” olanlar ile “Kesinlikle hayır” (sıcak bakmayanlar) arasında olduğu görülmektedir.

Buna göre, Suriye’den gelenlere sıcak bakma tutumları “Hayır”, “Kısmen”, ve “Evet” olan öğrencilerin; tutumları “Kesinlikle hayır” (sıcak bakmıyorum) olanlara nazaran Türkiye’ye gelen Suriyelilerin geleceğiyle ilgili tutumlarını daha yüksek / belirgin düzeyde ifade ettikleri anlaşılmaktadır. Benzer şekilde, Suriye’den gelenlere sıcak bakma tutumları “Kesinlikle hayır”, “Hayır”, “Kısmen”, ve “Evet” olan öğrencilerin; tutumları “Kesinlikle evet” (sıcak

bakıyorum) olanlara göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin sosyo-ekonomik etkilerine ilişkin tutumlarını daha yüksek / belirgin düzeyde ifade ettikleri anlaşılmaktadır (Tablo 12). Öğrencilerin Suriye'den gelenlere sıcak bakıp bakmamaları bağlamında, genel tutum [$\chi^2_{(4)} = 8,480$; $p > 0.05$] boyutunda ise anlamlı bir farklılık görülmemektedir.

Tablo 12. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Suriyelilerin Ülkemize Gelmelerine Sıcak Bakma Durumu Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	Sıra Ortalaması	sd	χ^2	p	Anlamlı Fark (Mann Whitney - U)
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Kesinlikle hayır	82	130,81	4	70,757	0,00*	B-A C-A D-A
	B) Hayır	116	176,06				
	C) Kısmen	166	234,14				
	D) Evet	28	300,77				
	E) Kesinlikle evet	8	220,19				
	Toplam	400					
Sosyo-ekonomik etki	A) Kesinlikle hayır	82	239,03	4	24,410	0,00*	A-E B-E C-E D-E
	B) Hayır	116	215,88				
	C) Kısmen	166	177,52				
	D) Evet	28	189,75				
	E) Kesinlikle evet	8	97,06				
	Toplam	400					
Genel Tutum	A) Kesinlikle hayır	82	206,64	4	8,480	0,08*	-
	B) Hayır	116	206,25				
	C) Kısmen	166	190,71				
	D) Evet	28	239,04				
	E) Kesinlikle evet	8	122,44				
	Toplam	400					

* $p < 0.05$

Üniversite öğrencilerinin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarının, Suriyelerle karşılaşma sıklığı değişkenine göre karşılaştırılmasının yapılmasında ilişkisiz örneklem için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Analiz sonuçları, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$F_{(3-399)} = 9,11$; $p < 0.05$] boyutunda ve sosyo-ekonomik etkilerine yönelik katılımcı öğrencilerin tutumları [$F_{(3-399)} = 4,62$; $p < 0.05$] bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir.

Birimlerarası farkların hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan Bonferroni testi sonucunda anlamlı farkın, Suriyelerle karşılaşma sıklığı "Nadiren", "Bazen",

ve “Sıklıkla” olan öğrenciler ile “Oldukça sık” karşılaştıkları gruptaki öğrenciler arasında olduğu görülmektedir ($p < .05; .00$). Buna göre, “nadiren” ($\bar{x}_A = 3,12$), “bazen” ($\bar{x}_B = 3,09$), “sıklıkla” ($\bar{x}_C = 3,01$) Suriyeliyle karşılaştıkları gruptaki öğrencilerin, “oldukça sık” ($\bar{x}_D = 2,62$) Suriyeliyle karşılaştıkları gruptaki öğrencilere nazaran Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceğine yönelik tutumlarının daha yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Diğer taraftan “nadiren” ($\bar{x}_A = 3,38$), “bazen” ($\bar{x}_B = 3,53$), “sıklıkla” ($\bar{x}_C = 3,58$), Suriyeliyle karşılaştıkları gruptaki öğrencilerin, “oldukça sık” ($\bar{x}_D = 3,89$) Suriyeliyle karşılaştıkları gruptaki öğrencilere göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin “sosyo-ekonomik etkilerine” yönelik tutumlarının daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir.

Üniversite öğrencilerinin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin genel tutum [$F_{(3-399)} = 0,92$; $p > 0,05$] boyutunda ise öğrencilerin tutumları arasında Suriyeliyle karşılaşma sıklığı değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir (Tablo 13).

Tablo 13. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Suriyeliyle Karşılaşma Sıklığı Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	\bar{X}	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p	Anlamlı Fark (Bonferroni)
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Nadiren	40	3,12	Gruplar arası	17,481	3	5,827	9,11	0,00*	A-D
	B) Bazen	106	3,09							
	C) Sıklıkla	123	3,01	Gruplar içi	253,246	396	0,640			
	D) Oldukça sık	131	2,62							
	Toplam	400	2,91							
Sosyo-ekonomik etki	A) Nadiren	40	3,38	Gruplar arası	11,943	3	3,981	4,62	0,00*	D-A
	B) Bazen	106	3,53							
	C) Sıklıkla	123	3,58	Gruplar içi	341,540	396	0,862			
	D) Oldukça sık	131	3,89							
	Toplam	400	3,69							
Genel Tutum	A) Nadiren	40	3,29	Gruplar arası	1,381	3	0,460	0,92	0,43	-
	B) Bazen	106	3,38							
	C) Sıklıkla	123	3,47	Gruplar içi	198,110	396	0,500			
	D) Oldukça sık	131	3,47							
	Toplam	400	3,43							

* $p < .05$

Türkiye'ye gelen Suriyelilerle karşılaştıkları dört (4) farklı ortama göre gruplandırılmış öğrencilerin, gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarının Kruskal-Wallis H testi sonuçları Tablo

14'te verilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$\chi^2_{(3)} = 9,474$; $p < 0.05$] boyutu ve genel tutumları [$\chi^2_{(3)} = 9,139$; $p < 0.05$] arasında anlamlı bir farklılık görülmektedir.

Mann Whitney U testi ile yapılan çoklu karşılaştırmalar sonucunda (katılımcıların Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği ve genel tutumları boyutundaki) ortaya çıkan bu farkın, arkadaş / dost ortamlarında karşılaşanlar ile “okul/ iş gibi resmi ortamlarda”, “yolda / sokakta” ve “komşu olarak” Suriye'den gelenlerle karşılaşanlar arasında olduğu görülmektedir. Buna göre, “okul / iş gibi resmi ortamlarda”, “yolda / sokakta” ve “komşu olarak” Suriye'den gelenlerle karşılaşan öğrencilerin, arkadaş / dost ortamlarında gelen Suriyelilerle karşılaşanlara göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği ve genel tutumlarının daha düşük düzeyde olduğu anlaşılmaktadır. Arkadaş / dost ortamlarında Türkiye'ye gelen Suriyelilerle karşılaşanların, diğer ortamlarda karşılaşanlara göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği ve genel tutumlarını daha yüksek düzeyde ifade ettikleri anlaşılmaktadır. Buna karşılık, öğrencilerin Suriye'den gelenlere yönelik tutumlarına ilişkin olarak sosyo-ekonomik etki [$\chi^2_{(3)} = 4,253$; $p > 0.05$] boyutunda ise Suriye'den gelenlerle karşılaşılan ortamlar bakımından anlamlı bir farklılık görülmemektedir (Tablo 14).

Tablo 14. Üniversite Gençliğinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Suriyelilerle Karşılaşılan Ortamlar Değişkenine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	Sıra Ortalaması		sd	χ^2	p	Anlamlı Fark (Mann Whitney- U)
			1	2				
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Okul/iş gibi resmi ortamlarda	49	199,50					
	B) Yolda/sokakta	314	196,28					D-A
	C) Komşu olarak	28	213,18	3	9,474	0,02*		D-B
	D) Arkadaş/dost olarak	9	313,89					D-C
	Toplam	400						
Sosyo-ekonomik etki	A) Okul/iş gibi resmi ortamlarda	49	191,99					
	B) Yolda/sokakta	314	199,56					
	C) Komşu olarak	28	201,27	3	4,253	0,24		-
	D) Arkadaş/dost olarak	9	277,17					
	Toplam	400						
Genel Tutum	A) Okul/iş gibi resmi ortamlarda	49	196,02					D-A
	B) Yolda/sokakta	314	197,48	3	9,139	0,03*		D-B

C) Komşu olarak	28	205,50	D-C
D) Arkadaş/dost olarak	9	314,72	
Toplam	400		

*p<.05

Üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarının, gelen Suriyelilerle ilişkilerinde kendini konumlandırma değişkenine göre karşılaştırılmasında ilişkisiz örneklem için tek yönlü varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Analiz sonuçları, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği [$F_{(2-399)} = 5,37$; $p < 0.05$] boyutunda ve sosyo-ekonomik etkilerine yönelik katılımcı öğrencilerin tutumları [$F_{(3-399)} = 4,45$; $p < 0.05$] bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu göstermektedir (Tablo 15).

Birimlerarası farkların hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan Bonferroni testi sonucunda anlamlı farkın, kendini Suriyelerle “Eşit” gören öğrenciler ile “Eşit Değil” (Eşit görmeyen) gruptaki öğrenciler arasında olduğu görülmektedir ($p < .05$; .01). Buna göre, kendini Suriye'den gelenlerle eşit ($\bar{x}_C = 3,13$) gören gruptaki öğrencilerin, eşit görmeyen ($\bar{x}_A = 2,79$) gruptaki öğrencilere göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceğine yönelik tutumlarının daha yüksek / belirgin düzeyde olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, kendini Suriye'den gelenlerle “Eşit Değil” yani Eşit görmeyen ($\bar{x}_A = 3,82$) gruptaki öğrencilerin, “Eşit” ($\bar{x}_C = 3,47$) gören gruptaki öğrencilere göre ülkemize gelen Suriyelilerin sosyo-ekonomik etkilerine yönelik tutumlarının daha yüksek / belirgin düzeyde olduğu görülmektedir. Buna karşılık, üniversite öğrencilerinin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin genel tutum [$F_{(2-399)} = 0,95$; $p > 0.05$] boyutunda ise gelen Suriyelilerle ilişkilerinde kendini konumlandırma değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı görülmektedir. (Tablo 15).

Tablo 15. Üniversite Öğrencilerinin Türkiye'ye Gelen Suriyelilere Yönelik Tutumlarının Gelen Suriyelilerle İlişkilerinde Kendini Konumlandırma Biçimine Göre Karşılaştırılması

Boyutlar	Gruplar	N	\bar{X}	Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Sd	Kareler Ortalaması	F	p	Anlamlı Fark (Bonferroni)
Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği	A) Eşit değil	185	2,79	Gruplar arası	7,129	2	3,565	5,37	0,01*	C-A
	B) Kısmen eşit	126	2,93							
	C) Eşit	89	3,13	Gruplar içi	263,598	397	0,664			
	Toplam	400	2,91							
Sosyo-ekonomik	A) Eşit değil	185	3,82	Gruplar	7,756	2	3,878	4,45	0,01*	A-C

etki	B) Kısmen eşit	126	3,64	arası				
	C) Eşit	89	3,47		345,727	397		
	Toplam	400	3,69	Gruplar içi	353,483	399	0,871	
Genel tutum	A) Eşit değil	185	3,48	Gruplar	0,953	2	0,477	
	B) Kısmen eşit	126	3,41	arası				0,95 0,39 -
	C) Eşit	89	3,36		198,538	397		
	Toplam	400	3,43	Gruplar içi	199,491	399	0,500	

* $p < .05$

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilere ilişkin tutumlarını anlamaya / belirginleştirmeye çalışılan bu araştırmanın sonuçlarına göre dört farklı yaş grubuna ayrılan öğrencilerin yaşları ilerledikçe Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği ve gelenlerle ilgili genel tutumlarının daha yüksek düzeyde olduğu, "18-19" yaş grubuyla diğer yaş grupları arasında anlamlı bir farkın olduğu görülmüştür. Sosyo-ekonomik etki boyutunda ise öğrencilerin tutumları arasında yaşları bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir farkın olmadığı görülmüştür.

Türkiye'ye gelen Suriyelilerin ülkemize gelmelerine sıcak bakma durumlarına göre; gelen Suriyelilerin geleceği ve sosyo-ekonomik etki boyutlarında tutumları arasında anlamlı bir farklılık görülmüştür. Bu farkın, Suriye'den gelenlere sıcak bakma tutumları "Hayır", "Kısmen", "Evet" ve "Kesinlikle evet" olanlar ile "Kesinlikle hayır" (sıcak bakmayanlar) arasında olduğu görülmüştür. Buna göre Suriye'den gelenlere sıcak bakma tutumları "Hayır", "Kısmen", ve "Evet" olan öğrencilerin, tutumları "Kesinlikle hayır" (sıcak bakmıyorum) olanlara göre gelen Suriyelilerin geleceğiyle ilgili tutumlarını daha yüksek / belirgin düzeyde ifade ettikleri görülmüştür. Benzer şekilde, Suriye'den gelenlere sıcak bakma tutumları "Kesinlikle hayır", "Hayır", "Kısmen", ve "Evet" olan öğrencilerin; tutumları "Kesinlikle evet" (sıcak bakıyorum) olanlara göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin sosyo-ekonomik etkilerine ilişkin tutumlarını daha yüksek/ belirgin düzeyde ifade ettikleri anlaşılmıştır. Öğrencilerin Suriye'den gelenlere sıcak bakıp bakmamaları bağlamında, genel tutum boyutunda ise anlamlı bir farklılık görülmemiştir.

Analiz sonuçlarına göre, araştırmaya katılan kadın öğrencilerin ve erkek öğrencilerin "Sosyo-ekonomik etki" boyutundaki puan ortalamaları arasında erkek öğrencilerin lehine anlamlı bir farklılık görülmüştür. Bu bulgu, sosyo-ekonomik etki faktörüne ilişkin öğrenci tutumları ile

cinsiyet arasında anlamlı bir ilişkinin olduğunu göstermiştir. Analiz sonuçları, gelen Suriyelilerin geleceği boyutunda ve sosyo-ekonomik etkilerine yönelik katılımcı öğrencilerin tutumları bakımından da istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu göstermiştir. Anlamlı farkın, Suriyelerle karşılaşma sıklığı “Nadiren”, “Bazen”, ve “Sıklıkla” olan öğrenciler ile “Oldukça sık” karşılaşan gruptaki öğrenciler arasında olduğu görülmüştür.

Suriye'den gelenlerle arkadaş / dost ortamlarında karşılaşanlar ile okul / iş gibi resmi ortamlarda, yolda / sokakta ve komşu olarak karşılaşanlar arasında, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği boyutu ve genel tutumlarında anlamlı bir farklılık görülmüştür. Okul / iş gibi resmi ortamlarda, yolda / sokakta ve komşu olarak Suriye'den gelenlerle karşılaşanlar, arkadaş / dost ortamlarında Suriye'den gelenlerle karşılaşanlara kıyasla Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği ve genel tutumlarının daha düşük düzeyde olduğunu ifade etmişlerdir. Bu durumda, arkadaş / dost ortamlarında Türkiye'ye gelen Suriyelilerle karşılaşanların, diğer ortamlarda gelen Suriyelilerle karşılaşanlara göre Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği ve genel tutumlarının daha yüksek düzeyde olduğu anlaşılmıştır. Öğrencilerin, Suriye'den gelenlere yönelik tutumlarına ilişkin olarak, sosyo-ekonomik etki boyutunda ise karşılaşılan ortamlar bakımından anlamlı bir farklılık görülmemiştir.

“Sosyo-ekonomik etki”, “Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği” ve “Gelen Suriyelilere ilişkin genel tutum” bağlamında katılımcı öğrenciler arasında Suriyeli tanıdığı olma / olmama bakımından anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Bu bulgu, üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği, sosyo-ekonomik etkileri ve gelen Suriyelilere ilişkin genel tutumlarının, Suriyeli tanıdığı olma/ olmama bakımından anlamlı farklılık göstermediğini ortaya koymuştur.

Analiz sonuçlarına göre, “Sosyo-ekonomik etki”, “Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği” ve “Gelen Suriyelilere ilişkin genel tutum” bağlamında katılımcı öğrenciler arasında, çevresinde çatışmadan etkilenen Suriyeli olma / olmama bakımından anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Bu bulgu, üniversite öğrencilerinin Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği, sosyo-ekonomik etkileri ve gelen Suriyelilere ilişkin genel tutumlarının, çevresinde çatışmadan etkilenen Suriyeli olma / olmama bakımından anlamlı farklılık göstermediğini ortaya koymuştur.

Üniversite öğrencilerinin, Türkiye'ye gelen Suriyelilere yönelik tutumlarının gelen Suriyelilerle ilişkilerinde kendini konumlandırma değişkenine göre karşılaştırıldığında, Analiz sonuçları, Türkiye'ye gelen Suriyelilerin geleceği boyutunda ve Sosyo-ekonomik

etkilerine yönelik tutumları bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğunu göstermiştir. Anlamlı farkın, kendini Suriyelerle eşit gören öğrenciler ile eşit görmeyen gruptaki öğrenciler arasında olduğu görülmüştür. Buna göre, kendini Suriye’den gelenlerle eşit gören gruptaki öğrencilerin, eşit görmeyen gruptaki öğrencilere nazaran Türkiye’ye gelen Suriyelilerin geleceğine yönelik tutumlarının daha yüksek / belirgin düzeyde olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, kendini Suriye’den gelenlerle eşit görmeyen gruptaki öğrencilerin, eşit gören gruptaki öğrencilere göre ülkemize gelen Suriyelilerin sosyo-ekonomik etkilerine yönelik tutumlarının daha yüksek / belirgin düzeyde olduğu görülmüştür. Üniversite öğrencilerinin, Türkiye’ye gelen Suriyelilere ilişkin genel tutum boyutunda ise gelen Suriyelilerle ilişkilerinde kendini konumlandırma değişkeni bakımından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı ortaya çıkmıştır.

Türkiye’ye gelen Suriyelilerle ilgili yapılan ilk ve en kapsamlı araştırmalardan biri Erdoğan (2014) tarafından gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında araştırmamızla ilişkisi bağlamında elde edilen en çarpıcı bulgular Suriye’den gelenlerin ekonomi üzerinde olumsuz etkilere sahip olduğu ve / veya yük oluşturdukları yönünde olmuştur. Erdoğan’ın araştırmasında halkın % 70,7’sinin Türkiye ekonomisinin Suriyelilerden dolayı zarar gördüğü; % 61,2’nin de Türkiye’de mevcut olumsuz ekonomik koşullar nedeniyle Suriyelilere yardımların yapılmasına da halkın yüksek duyarlılık gösterdiği ve negatif baktığı şeklinde bulgulara ulaşılmıştır (2014, s.30). Ülkemize gelen Suriyelilerin uyum süreçleri kapsamında toplumsal uzaklık (sosyal mesafe) durumlarına Sakarya ili örneği üzerinden odaklanan bir çalışmada katılımcıların Suriye’den gelenlere toplumsal uzaklık değerlerinin oldukça yüksek olduğu (% 76,4) tespit edilmiştir (Yıldırım, 2019, s.357). Gülyazar’ın yaptığı ve konusu Suriye’den gelenlere vatandaşlık verilmesi olan çalışmada katılımcıların çoğunluğunun özellikle Suriyelilere vatandaşlık verilmesine karşı çıktığı; vatandaşlık verilmesinin onlara kalıcılık sağlayacağı; çalışma ekonomisi bağlamında Suriyelilerin külfet yaratacakları yönünde belirginleştiği sonucuna varılmıştır (2017, s.678-680). Bu çerçevede, Suriye’den gelenlerin özellikle sosyo-ekonomik etkilerinin katılımcılarımızda yüksek duyarlılık oluşturduğu bulgusu Gülyazar (2017)’in bulgularıyla kısmen örtüşmektedir.

Sosyal Demokrasi Vakfı (SODEV) tarafından Türkiye’de bulunan Suriyeli göçmenlere ilişkin bakış açılarını ortaya koymak amacıyla 2021 yılında *Suriye Göçünün 10. Yılında Türkiye’de Suriyeli Göçmenler* başlıklı bir saha araştırması yapılmıştır (SODEV, 2021). Araştırma bulgularına göre katılımcıların Suriye’den gelenlere ilişkin algı ve tutumlarında belirgin şekilde olumsuz fikre sahip oldukları anlaşılmıştır. (%45,5 “Bize ileride çok sorun açacak

tehlikeli insanlardır”; %55,4 “Ülkelerine geri dönmeliler”; %75.6 “Suriyeliler Türkiye ekonomisi üzerinde olumsuz etki yaratıyor”; %56.3 “Daha ucuza çalışıp Türklerin işsiz kalmasına neden oluyorlar”; %50,1 “Bir Suriyeli ile aynı işyerinde çalışmaktan rahatsız olurum”). SODEV’in araştırma bulguları, bu çalışmada ortaya çıkan Suriye’den gelenlere yönelik sosyo-ekonomik etkilerine ve geleceklerine ilişkin sıcak bakılmadığı / yüksek duyarlılık sergilendiği sonucuyla paralellik göstermektedir. Yoğun ve küresel göç hareketlerinin ekonomik sorunlar yaşayan; düşük ücretler ve / veya işsizlik / yoksulluk gibi sorunlarla uğraşan ülkelerde sonuçları bakımından olumsuzluklar yarattığı olgusundan (Canbey Özgüler, 2018; Efe & Oğul, 2019) hareketle, Türkiye’ye gelen Suriyelilerle ilgili özellikle sosyo-ekonomik faktörler bağlamında negatif bir algı oluşturması alan yazındaki örnek çalışmalarda olduğu gibi araştırmamızda da gözlenmiştir (Deniz vd., 2016; Karabulut & Açak 2018; Özdemir, 2018).

Gerek alan yazında, bazıları yukarıda anılan pek çok çalışmada gerekse yaptığımız araştırma sonuçlarına bakıldığında, farklı bir kültürden gelen Suriyelilerin kendi kültürlerini geldikleri kentlere taşımalarının, söz konusu kentlerde yaşayanlarla uyum sorunlarına yol açtığı görülmektedir. Suriye’den gelenlerle sağlıklı bir birliktelik ancak kentlerde uyum ortamından sağlanmasından geçmektedir. Uyum konusunda üniversitelere ve yerel yönetimlere büyük görevler düşmektedir. Zira az ya da çok farklı özellikler barındıran toplulukların entegrasyonu daha ziyade yerel zeminde mümkündür. Gelen Suriyelilerin toplumla uyumu konusunda ilgili Sivil Toplum Kuruluşlarının da yürütücü unsurlarından olduğu kapsamlı bir eylem planı hazırlanmalıdır. Bu itibarla, gelen Suriyeliler konusunda bir üst akıl / çerçeve oluşturmak amacıyla kamu kurumları, akademisyenler ve konu ile ilgili sivil toplum kuruluşları birlikte çalışmalıdır. Yerel düzeyde karşılıklı iletişim kanalları açılmalıdır. Ülkemize gelen Suriyeli meselesi yalnızca yardım dağıtılarak çözülebilecek bir mesele değildir. Daha geniş bir bakış açısıyla değerlendirilmesi gereken bir olgu olarak görülmelidir. Bu insanlar yeni bir yaşam inşa etmektedir. Söz konusu insanlarla ilgili olarak güvenlik, barınma, sağlık, eğitim, kültürel uyum gibi farklı boyutların dikkate alınması gerekmektedir. Bu sürecin sağlıklı şekilde ve sürdürülebilir olması, hoşgörü ikliminin oluşturulmasına, bunun sağlanması da tarafların samimi, sabırlı ve özverili olmasıyla yakından ilgilidir.

KAYNAKÇA

Akın, M. H., & Bozbaş, G. (2020). Suriye’den Türkiye’ye göçün sosyolojik sonuçları: Suriyeli göçmenler üzerine uygulamalı bir saha araştırması. *Liberal Düşünce Dergisi*, 25 (97), 47-65. DOI: 10.36484/liberal.692459.

- Akpınar, T. (2017). Türkiye'deki Suriyeli mülteci çocukların ve kadınların sosyal politika bağlamında yaşadıkları sorunlar. *Balkan and Near Eastern Journal of Social Sciences*, 3-3.
- Aktaş, M., & Öztekin, S. (2017). Göç ve mültecilik ile ilgili kavram karışıklığı. *Third Sarajevo International Conference Irregular Migration towards EU and Balkan Countries*. Sarajevo, April 27-30, 2017.
- Apak, H. (2014). Suriyeli göçmenlerin kente uyumları: Mardin örneği. *Mukaddime*, 5(2), SS. 53-70.
- Başak, C. (2011). *Mülteciler, sığınmacılar, yasa dışı göçmenler*. Sonsöz Gazetecilik ve Reklamcılık.
- Bulut, M. & Boz, A. (2017). A research on transformability of migration crisis into opportunities in entrepreneurship (The case of Mardin). *International social sciences and education conference (ISSEC 2017)*, 181.
- Bülbül, S., & Köse, A. (2010). Investigation of the internal migration movements in Turkey by the multidimensional scaling method. *Istanbul University journal of business administration*, Vol: 39, 1/76.
- Büyüköztürk, Ş. (2019). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*. Pegem Akademi yayıncılık.
- Canbey Özgüler, V. (2018). Kitlemel göçlerin emek piyasalarına etkisi: Türkiye'deki Suriyeliler. *Journal of Social Policy Conferences*, (74), 77-102. Erişim tarihi: 13.05.2022, erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iusskd/issue/38301/445999>.
- Çalık, T. (2015). Sığınma hakkının korunması. *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 23(1), 117-146.
- Dedeoğlu, S. (2011). Türkiye'de göçmenlerin sosyal dışlanması: İstanbul hazır-giyim sanayinde çalışan Azerbaycanlı göçmen kadınlar örneği. *Ankara üniversitesi SBF Dergisi*, 66(01), 27-48.
- Deniz, A. Ç., Ekinci, Y., Hülür, A. B. (2016). Suriyeli sığınmacıların karşılaştığı sosyal dışlanma mekanizmaları. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi* (www.sbard.org), 14-27, 17-40.
- Deniz, A.Ç. Hülür, A.B., Ekinci, Y. (2016). Bizim müstakbel hep harap oldu: Suriyeli sığınmacıların gündelik hayatı, (Ed. Cem Tüzün), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Dost, S. (2014). Ulusal ve uluslararası mevzuat çerçevesinde ülkemizdeki Suriye'li sığınmacıların hukuki durumu. *Süleyman Demirel Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 4(1), 27-69.
- Duğan, Ö., Gürbüz, S. (2018). Suriyeli sığınmacıların sosyal entegrasyonuna yönelik bir araştırma. *Journal Of Turkish Studies*, 529-546.

- Efe, A., & Oğul, S. (2019). Suriyeli sığınmacıların Türkiye'deki çalışma ortamına etkileri. *İş ve hayat*, 5 (9), 87-99. Erişim tarihi: 17.05.2022, erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/isvehayat/issue/52079/679973>.
- Erdoğan, M. (2014). *Türkiye'deki Suriyeliler: Toplumsal kabul ve uyum*. Hacettepe Üniversitesi Göç ve Siyaset Araştırmaları Merkezi.
- Fansa, M. (2021). Kimim ben? Göçmen, sığınmacı, mülteci, yabancı, vatansız ve geçici koruma: Türkiye'deki Suriyeliler. *Antakiyat*, 4 (2), 289-306. Erişim tarihi: 23.04.2022, erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/antakiyat/issue/65976/1019445>.
- Gagez, A. E. (2010). *Pazarlama araştırmaları*. Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Göç İdaresi Başkanlığı. (2015). *Mültecilerin hukuki statüsüne ilişkin sözleşme*. Erişim tarihi: 01.05.2022, erişim adresi: <https://www.goc.gov.tr/multecilerin-hukuki-durumuna-iliskin-sozlesme>
- Göç İdaresi Başkanlığı. (2022). Geçici koruma. Erişim Tarihi: 25.08.2022, erişim adresi: <https://www.goc.gov.tr/gecici-koruma5638>.
- Gülyaşar, M. (2017). Syrians and citizenship: an evaluation on the local people and syrian asylum seekers. *OPUS International Journal of Society Researches*, 7 (13), 678-705. DOI: 10.26466/opus.341263.
- Haşiloğlu, S. B., Baran, T., & Aydın, O. (2015). Pazarlama araştırmalarındaki potansiyel problemlere yönelik bir araştırma: Kolayda örnekleme ve sıklık ifadedi ölçek maddeleri. *Pamukkale İşletme ve Bilişim Yönetimi Dergisi*, (1), 19-28.
- Karabulut, R. & Açak, M. (2018). Suriyeli sığınmacıların türkiye'ye ekonomik maliyeti (2011-2017) . *Birey ve Toplum Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (1) , 131-144. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/tr/pub/birtop/issue/39520/429919>
- Kaya, İ., & Eren, E. Y. (2015). *Türkiye'deki Suriyelilerin hukuki durumu: arada kalanların hakları ve yükümlülükleri raporu*. Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları (SETA) Vakfı Yayınları.
- Kesgin, B. (2022). Geçicilikten kalıcılığa Suriyeli göçmenler ve uyum sorunu. *Anasay*, 0 (19), 29-49. DOI: 10.33404/anasay.1034459.
- Kılıç, T. (2010). *Bir insan hakkı olarak sığınma hakkı. Mülteci*, Erişim tarihi: 03.05.2022, erişim adresi: <http://www.multeci.net/>,
- Kocadaş, B. (2021). Suriyeli sığınmacıların türk toplum yapısına uyum sürecinde yaşadıkları sorunlar üzerine bir değerlendirme. *Sosyolojik Düşün*, 6 (1), 19-42. Doi: 10.37991/SOSDUS.935761.
- Koyuncu, A. (2018). Misafirlikten vatandaşlığa Türkiye'de geçici koruma altındaki Suriyeliler. *Middle East Journal of Refugee Studies*, 3 (2), 171-195. DOI: 10.12738/mejrs.2018.3.2.0009.
- Özdemir, E. (2018). Suriyeli mültecilerin Türkiye'deki algıları. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 16 (1), 116-136. DOI: 10.17134/khosbd.405253.

-
- Özdemir, E. (2018). Suriyeli mültecilerin Türkiye'deki algıları. *Savunma Bilimleri Dergisi*, 16 (1), 116-136. DOI: 10.17134/khosbd.405253
- Sosyal Demokrasi Vakfı. (2021). *SODEV: Suriye göçünün 10. yılında Türkiye’de Suriyeli göçmenler*. Erişim tarihi: 04.06.2022, erişim adresi: <https://sodev.org.tr/sodev-suriye-gocunun-10-yilinda-turkiyede-suriyeli-gocmenler/>, E.t.
- Tekin Önür, H., & Onur, S. (2021). Türk halkının gözünden Suriyeli sığınmacılar: Şehzadeler ilçesi (Manisa) örneği. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (4), 46-70. Erişim tarihi: 10.04.2022, erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/farabi/issue/67298/990006>
- Yıldırım alp, S. (2019). Suriyelilere bakış açısının toplumsal uzaklık bağlamında incelenmesi: Sakarya ili örneği. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21 (2), 343-363. Erişim tarihi: 15.04.2022, Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bilgisosyal/issue/50622/638107>.
- Yıldırım alp, S., & İyem, C. (2017). Suriyeli sığınmacıların toplumsal kabul ve uyum sürecine ilişkin bir araştırma. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, (2), 107-126. Erişim tarihi: 15.04.2022, Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bilgisosyal/issue/36462/413193>.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 221-246

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 09.06.2022

Accepted / Kabul: 26.08.2022

TÜRKİYE’NİN REFAH REJİMLERİ ARASINDAKİ YERİNİN YÜKSEKÖĞRETİM GÖSTERGELERİ AÇISINDAN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

Abdulkadir DEVELİ¹

Yasemin BOZKURT ÖZYALÇIN²

Öz

Bu makale 2008 yılı itibariyle Türkiye’nin yükseköğretimdeki genişleme politikası sonrası refah devletleri arasındaki yerini ve refah rejimi dönüşümünü analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışma, Türkiye ile karşılaştırılmak üzere muhafazakâr, liberal, sosyal demokrat ve Güney Avrupa refah rejimlerine ait 9 OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) ülkesini kapsamaktadır. Bu amaçla toplam 10 ülkenin 2000-2019 yıllarındaki 6 yükseköğretim verisi seçilmiştir. Veriler 2008 öncesi ve sonrasını gösterecek şekilde iki dönem olarak gruplandırılmıştır. Ülkeler arası farklılık ve dönemler arası değişimi göstermek amaçlanmıştır. 2000-2009 yıllarına ait yapılan analiz sonucuna göre, 4 refah rejimi içinden yükseköğretim politikalarında ilk sırada sosyal demokrat rejim ülkeleri yer almaktadır. Bu dönemde Türkiye, yükseköğretim brüt okullaşma ve mezun oranı ile mezuniyetteki cinsiyet eşitliği endeksinde muhafazakâr ülkelerle aynı grupta yer almaktadır. GSYİH içindeki yükseköğretim harcamaları ve öğrenci başına yapılan kamu harcamalarına göre de Güney Avrupa ülkeleriyle aynı gruptadır. 2009-2019 yıllarında Türkiye’de yükseköğretimin her alanında ciddi bir büyüme göze çarpmaktadır. Bu dönemde Türkiye, yükseköğretim okullaşma oranı ve yükseköğretime yapılan harcamalarda ilk sıralarda ve sosyal demokrat rejimi ülkeleriyle yakın düzeyde bulunurken; yükseköğretimdeki mezun oranı ve mezuniyetteki cinsiyet endeksinde göre de muhafazakâr rejim ülkeleriyle yakın düzeyde görünmektedir.

Anahtar Kelimeler: Refah Devleti Rejimleri, Yükseköğretim, Eğitim Politikası, Türkiye.

Jel Kodları: H52, I23, I38.

¹Doç. Dr. Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Sosyal Politika Ana Bilim Dalı, E-posta: adeveli@ybu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7800-0225.

²Arş. Gör. Karabük Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, E-posta: yaseminbozkurt@karabuk.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7881-0474.

Atıf/Citation

Develi, A. & Bozkurt Özyalçın, Y. (2022). Türkiye’nin refah rejimleri arasındaki yerinin yükseköğretim göstergeleri açısından karşılaştırmalı analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 221-246.

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF TURKEY'S PLACE BETWEEN WELFARE REGIMES IN TERMS OF HIGHER EDUCATION INDICATORS

Abstract

The strongest dynamic of securing the social justice and increasing the socio-economic development that are among the main purposes of welfare states is to raise the education level of individuals and society. Higher education, which is the primary source of development and justice, constitutes the top level of education. This study aims to put forward the expansionary policy which is applied in tertiary education especially after 2008 and welfare state regime arguments. In this regard, selected nine OECD countries that belong to different welfare state regimes are compared with Turkey. Two different periods between 2000-2009 and 2010-2019 are analyzed by calculating the arithmetic mean of the six various tertiary education indicators with the descriptive analysis method. According to the calculations, Turkey was among the list of bottom between 2000 and 2009 with respect to these indicators. Moreover, it seems that it took place in the same group with conservative and South European countries. Between the period of 2010-2019 when Turkey moved fast in all fields of tertiary education, it seemed to be closer the Scandinavian countries.

Keywords: Welfare State Regimes, Higher Education, Education Policy, Türkiye.

Jel Codes: H52, I23, I38.

1. GİRİŞ

Sanayi Devrimi sonrasında oluşan kentleşme, demografik değişimler, çalışma koşullarındaki olumsuzluklara yönelik geliştirilen sosyal politikalar, İkinci Dünya Savaşı sonrası refah devletleri olarak vücut bulmuştur. Refah devleti kavramı ilk olarak 1941 yılında kullanılmış ve 1942 yılında hazırlanan Beveridge Raporu ile iktisat literatürüne girmiştir (Akyol, 2018, s. 4). Sanayi Devrimi öncesi aile, kaynakları nesiller boyunca birbirine aktararak toplumsal risklerin üstesinden gelmekteydi. İşlevselci tarihyazımının başlangıç noktası, sanayileşmenin bu modeli işlemez hale getirmesidir. Refah devletini ortaya çıkaran da budur (Esping-Andersen, 2010, s. 41). 1945'ten sonra başlayıp 1970'lere kadar geçen sürede refah devletleri "altın çağ" olarak ifade edilen bir dönemi yaşamıştır. Bu aşama sonrasında refah devleti ile ilgili "Pratik anlamda refah devleti bitti mi bitmedi mi?" tartışmaları yapılsa da, esas dikkat çeken husus refah devleti/rejimi sınıflandırması üzerine" (Taşçı, 2013, s. 6) ve refah sağlayıcı aktörlerin etkisi üzerine olmuştur. Devlet, piyasa ve aile üçlüsüne ilaveten kar amacı gütmeyen kuruluşların da refah sağlayan aktörlere dahil edilmiş ve refah sağlamada devletin ağırlığı mı ya da piyasanın hakimiyeti mi olduğu tartışmaları ağırlık kazanmıştır.

Literatürde refah devletlerini ampirik olarak ilk kez test etmesiyle önem kazanan Gosta-Esping Andersen (1990) çalışmasında refah aktörleri olarak devlet, piyasa ve ailenin rolleri üzerinden bir tasnif yaparak ülkeleri üç grupta değerlendirmektedir. Günümüzde sivil toplum kurumları da refah sağlayıcı aktörler olarak yer almaktadır. Esping-Andersen'in bu çalışmasının üzerine farklı ülkelerin ve farklı rejim tiplerinin yer aldığı çeşitli araştırmalar

eklenmiştir. Özellikle sosyal harcamaları düşük olan ancak Avrupa sınırlarındaki refah devleti olarak kabul edilen ülkeler için Güney Avrupa/Latin Kıyısı modeli üzerine durulmuştur. Türkiye'nin refah rejimini inceleyen araştırmalar, Türkiye'yi çoğunlukla Güney Avrupa nadiren de Orta Doğu ülkesi olarak sınıflandırmaktadır.

Multidisipliner bir alan olan sosyal politikalarla toplumsal sorunların çözülmesi ve refahın sağlanması amaçlanmaktadır (Aravacık, 2018, s. 1). Refah devletlerinin sosyal politika alanı üzerinden sunduğu hizmetler sırasıyla eğitim, sosyal sigortalar, sağlık, sosyal hizmetler, barınma ve sosyal yardımlar olarak altı başlıkta toplanabilir (Aysan, 2020). Bunları gerçekleştirme oranı ve yöntemleri, refah devletlerinin sınıflandırılmasında farklı kategorilerin oluşmasına neden olmaktadır (Günaydın, 2011, s. 301). Ortaya çıktığı ilk dönemlerde sadece çalışma koşullarına odaklanmış olan refah politikaları, sosyal hayatın değişmesi ve sorunların çeşitlenmesi sonucu eğitim, sağlık ve ekonomi başta olmak üzere işsizlik, sosyal güvenlik, aile, göç, barınma ve terörizm gibi pek çok farklı alanla ilgilenmeye başlamıştır. Denge unsuru olma görevini 1960'larda sadece devlet eliyle, 1980'lerden itibaren ise devletle beraber özel kesim eliyle yürütmüştür (İpek, 2022, s. 1).

Küreselleşme sürecinde sosyal politika uygulamaları ve refah devletleri daralma sürecine girmiştir. Bu süreçte refah devletlerinin niteliğine dair bir görüş, küreselleşmenin getirdiği rekabet ortamı ve ulus devletlerin gücünün azalmasıyla işsizlik ve yoksulluğun artmış olmasıdır. Dolayısıyla sosyal politika uygulamaları kısıtlanmış ve refah devletleri zayıflamıştır. Diğer bir yaklaşım ise küreselleşmenin refah devletleri üzerinde olumsuz etkisi olabileceği ancak devletlerin yeni şartlara entegre olarak ve rejimlerin yapısına göre refah devletleri üzerinde farklı etkiler yaratabileceğidir (Develi & Emiroğlu, 2019, s. 231).

Modern ekonomik büyüme teknolojinin dönüşümü ve adaptasyonu, emek ve sermayenin kalitesinin artmasıyla orantılıdır. Bu noktada 21. yüzyılın bilgi ve teknoloji toplumunu inşa etmek için yükseköğretim oldukça güçlü bir araçtır. Aynı zamanda birçok farklı disiplini ve mesleki alanı, bilimsel ve idari kurum, kuruluşu içinde barındıran geniş bir sektördür. Beşerî sermayenin ana kaynağını oluşturur.

Türkiye'de son 20 yılda sağlıktan eğitime sosyal politikanın farklı alanlarında girdi ve çıktılarda ciddi bir büyüme yaşanmaktadır. Bu alanda yükseköğretimin yaygınlaşması hem kapasitesinin hem de harcamaların artmasıyla büyük bir paya sahiptir. Milli Eğitim Bakanlığı'nın öğretim yılı ve eğitim seviyesine göre okullaşma oranı verilerine göre, 2007/2008 eğitim döneminde yükseköğretimde brüt okullaşma oranı %38,2'dir (TÜİK, 2021)

ve bu yıla kadarki büyüme hızının yıllık ortalama %2'lik göze çarpmaktadır. Bu dönemden sonra büyüme hızı yaklaşık %6 civarında olmuştur. Yükseköğretim brüt okullaşma oranı 2015/2016 yılında %95,91'e, 2020/2021 döneminde %117,77'ye yükselmiştir (Milli Eğitim Bakanlığı, 2021, s. 1). Bu genişleme yükseköğretim sisteminde birçok meseleyi de beraberinde getirmektedir. Eğitime erişim, eşitliği içeren finansman ve yönetimi, kurumların akreditasyonu ve değerlendirilebilmesi, sağlık bilinci, etik, değerler ve yükseköğretimin kalitesi vurgusu üzerinden programların yeniden şekillendirilmesi gibi konular gündeme gelmektedir (Ghosh & Kundu, 2019, s. 104).

Beşerî sermayeyi artırmak, Türkiye'nin ekonomik refahının artmasının ve daha müreffeh bir ülke olmasının yegâne koşuludur (Aysan, 2020, s. 112). Geleneksel yapılar hızla değişmekte ve yeni şartlara yeni teknolojilere hâkim işgücünün önemi de hızla artmaktadır. Birçok meslek ve sektördeki bu ihtiyacı karşılayacak olan da yeni teknolojilerle birlikte onu kullanacak ve geliştirecek olan beşerî sermaye gücü olmaktadır. Sürdürülebilir sosyal politikaların temel hedeflerinden biri de tüm dünyada beşerî sermayenin geliştirilmesi ile ilgilidir.

Bu çalışma Türkiye'nin refah devleti rejimine dair yapılan sınıflandırma çalışmalarına yükseköğretim perspektifinden katkı sunmayı amaçlamaktadır. Türkiye'nin 2006 yılı sonrası hızlı bir şekilde artmaya başlayan üniversite sayısı ile yükseköğretim sisteminde yaşanan genişleme, refah rejimini ve refah devletleri arasındaki pozisyonunu nasıl etkilemiştir sorusuna cevap aramaktadır. Türkiye'nin birlikte değerlendirildiği 9 ülke, Esping Andersen'in ortaya koyduğu üç refah modelini (muhafazakâr, liberal, İskandinav) ve Güney Avrupa modelini kapsamaktadır. Sosyal demokrat (İskandinav) refah modelinden Finlandiya ve İsveç, muhafazakâr modelden Almanya, Fransa ve Belçika, liberal modelden İngiltere ve Kanada, Güney Avrupa refah modelinden de İtalya ve İspanya temsili olarak seçilmiştir. Çalışma zaman olarak 2000-2019 yılları ve kullanılan ölçüt olarak da yükseköğretime ait altı gösterge ile sınırlandırılmıştır. 2000-2009 yılları yükseköğretimdeki yaygınlaşmanın öncesini temsil etmektedir. 2009-2019 yılları da genişleme sonrası dönem olarak ele alınmıştır. Temin edilebilen en güncel veriler üzerinden hareket edilmiştir. Yükseköğretim sistemindeki durumu ölçmek için kullanılan değişkenler; yükseköğretim brüt okullaşma oranı, yükseköğretim mezun sayısı, yükseköğretim mezuniyetindeki cinsiyet eşitliği endeksi, GSYİH içinde eğitim harcamalarının oranı, GSYİH içindeki yükseköğretim harcamalarının oranı, GSYİH içinde yükseköğretimde öğrenci başına düşen kamu harcamalarının oranı olarak belirlenmiştir. Mevcut literatürde Türkiye'nin refah rejimini eğitim/yükseköğretim politikaları açısından inceleyen bir çalışma bulunmaması da bu makalenin önemini artırmaktadır.

2. LİTERATÜR

Aysan & Beaujot (2009), “Yaşlanan Nüfus için Refah Rejimleri: Reform için Tek Bir Yol Yok” başlıklı makalelerinde, yeni emeklilik politikalarını nicel verilerle incelemişler ve Türkiye'nin emeklilik reformunun Güney Avrupa rejim kümesine benzer özellikler gösterdiğini ortaya koymuşlardır.

Abu Sharkh & Gough (2010), 65 ülkeyi 1990 ve 2000 yıllarında kümeleme analiziyle incelemişlerdir. Gelişmekte olan dünyada az ve sınırlı sayıda refah rejimi tanımlanabileceği iddiasını test etmeyi amaçladıkları bu çalışmada yazarlar proto-refah devlet rejimleri, enformel güvenlik rejimleri ve güvensizlik rejimleri olmak üzere 3 gruptaki meta-refah rejimleri arasındaki farkları doğrulamıştır. Türkiye başarılı informal güvenlik rejimi olarak adlandırılan B grubunda yer almıştır.

Deacon (2010), Türkiye'yi korporatist ve eşitlikçi olmayan bir model olarak sınıflandırmış fakat uluslararası sağlık ve eğitim mutabakatı olmayan Güney Doğu Avrupa modeli içinde bir uç değer olarak nitelendirmiştir (Powell & Yörük, 2017, s. 101).

(Henry & Springborg, 2010), Türkiye'yi İslam ve dış müdahale geleneği ile tanımlanan MENA bölgesi içinde 22 ülkeden biri olarak tanımlamıştır.

Günaydın (2011), “Küreselleşmenin Refah Devleti Sağlık Politikalarına Etkileri: Türkiye Örneği” isimli doktora tezinde refah devletinin fonksiyonlarından olan sağlık hizmetlerini ve Türkiye'nin bu alandaki dönüşümünü niteliksel olarak ele almış ve Türkiye'nin sağlık sisteminde Güney Avrupa refah ülkelerinden ayrıldığını belirtmiştir.

Hudson & Kühner (2011) Bulanık Küme analiziyle 55 yüksek ve yüksek orta gelirli ülkelerin refahının korumacılığını ve üretkenliği incelemişlerdir. Analizde istihdamın korunması, gelirin korunması, çalıştırma yatırımı, meslek edindirme yatırımı, eğitim yatırımı ve toplam işsizlik oranı içerisinde ücretsiz işçilerin yüzdesi verilerinden yararlanmışlardır. Türkiye; Danimarka, Estonya, Norveç, Polonya ve Meksika'nın yer aldığı üretken grup içerisinde yer almıştır (Powell & Yörük, 2017, s. 94).

Taşçı (2013), “Refah Devleti Modelleri İçinde Türkiye'nin Pozisyonu: “Yaşlı Algısı” Üzerinden Değerlendirmeler” isimli çalışmasında yaşlılık algısı konusunda Türkiye'nin Güney Avrupa rejiminin bir parçası olduğunu ifade etmiştir.

Aysan (2013), “Reformlar ve Sorunlar: Türkiye’nin Emeklilik Rejiminin Yeniden Gözden Geçirilmesi” isimli makalesinde 19 OECD ülkesini emeklilik rejimi açısından analiz etmiş ve Türkiye’nin, Güney Avrupa refah rejimi içindeki yerini vurgulamıştır.

Yıldırım & Şahin (2019), “Esping-Andersen’in Refah Devleti Sınıflandırması ve Makro Sosyal Hizmet Uygulamaları Temelinde Türkiye’nin Konumu” konulu makalelerinde sosyal hizmet sunularının birçok yönüyle Güney Avrupa modelinin özelliklerini taşıdığını belirtmiştir.

3. REFAH DEVLETİ MODELLERİ VE GENEL ÖZELLİKLERİ

Bir refah rejimi, refahın devlet, piyasa ve aile arasında karşılıklı ilişki ve birliktelik halinde üretilme ve paylaşılma yöntemi olarak tanımlanabilir (Esping-Andersen, 2010, s. 37). Refah devleti rejimlerine yönelik sınıflandırmalarda çalışmalarının ilki kabul edilen Wilensky ve Lebeaux, kalıntı (residual) ve kurumsal (institutional) olmak üzere iki klasik refah kavramını ortaya koymuşlardır (Stoesz, 1988, s. 58). Bu sınıflandırma II. Dünya Savaşı sonrası bir fenomen olarak ortaya çıkan refah devletlerine dair ortaya konan en erken ayırım olarak söylenebilir. Wilensky’e göre bu ayırım az gelişmiş kalıntı refah yaklaşımından gelişmişliğe doğru giden sürekliliğin iki ucunu ifade eder (Wilensky & Lebeaux, 1958, 1965).

Modernleşme tezi olarak adlandırılan bu tartışmada açıklayıcı değişken sanayileşme derecesi ve kullanılan ölçüt ise GSYİH içindeki sosyal harcamalar olmaktadır (Abrahamson, 1999, s. 396). Kalıntı refah sağlaması gereken kurumlar olarak aile ve piyasa işlevini yerine getiremediğinde devlet devreye girmektedir. Kurumsal refah yaklaşımında ise refahı sağlamak devletin asli görevidir (Bölükbaş, 2019, s. 46).

London School of Economics’de profesör olan R.M.Titmuss’un (Titmuss, 1975), Ağustos 1972’de Lahey’deki Uluslararası Sosyal Refah Konferansı’nda yaptığı üç geniş sunumunda “sosyal politikanın üç refah modeli” şeklinde sosyal politika dünyasına farklı varyantlar sunmuş ve bunlar vefatından sonra yayınlanan kitabında toplanmıştır. Titmuss’un tasnifi, kalıntı refah modeli (residual welfare), endüstriyel başarı performans modeli (industrial achievement performance) ve kurumsal yeniden dağıtım modeli (institutional redistributive) olarak ayrılmıştır (Pierson, 1998, s. 778). Titmuss üç refah rejiminin temelinde ideolojik farklılıklar olabileceğine ve ülkenin refah rejimini ekonomik kalkınma düzeyinden öte politik tercihlerin belirleyeceğini savunmuştur (O’Connor, 2006, s. 182).

Refah yaklaşımlarına dair geliştirilen bu sınıflandırmalardan sonra hiç şüphesiz ki literatürde en kabul gören ve en çok atıf alan Esping-Andersen (1990)’in ampirik çalışmaya dayanan

tasnifidir. Danimarkalı sosyolog Gosta Esping-Andersen'in (1990, 1999), özellikle 1990 tarihli "Refah Kapitalizminin Üç Dünyası" isimli kitabı refah devleti rejimi tipolojilerinin en temel çalışması kabul edilir. Bu çalışmasında Batı'daki refah rejimlerini liberal (Anglo-Sakson), muhafazakâr (korporatist) ve sosyal demokrat (İskandinav) rejimler olarak tasnif eder. Modellerinde piyasadan bağımsız olmayı (dekomodifikasyon), sosyal tabakalaşmayı (stratification), temel ölçüt kabul etmek suretiyle farklılıkları ortaya koymaktadır (O'Connor, 2006, s. 183). Bireye bir hizmet sosyal bir hak olarak sunulduğunda, birey piyasanın güvencesi olmadan geçimini sağlayabiliyorsa dekomodifikasyon gerçekleşmiş olur (Esping-Andersen, 1990, s. 21). Dekomodifikasyon (meta olmaktan çıkarma- metasızlaştırma) sosyal hakların ve refah hizmetlerinin meta olmaktan uzaklaşması anlamına gelmektedir. Buna göre dekomodifikasyon düzeyi; liberal model ülkelerde düşük, sosyal demokrat modellerde yüksek ve muhafazakâr modellerde ise orta seviyededir (Akbaş, 2019, s. 20).

1980'lerde sosyal harcamalardaki olağanüstü artışa rağmen, Avrupa Birliği'nde İspanya, Portekiz ve İrlanda sosyal harcamalar açısından ayrı bir "geride kalanlar" grubu oluşturmuştur. Bu nedenle, bazı bilim araştırmacılar (Leibfried 1993; Abrahamson 1992; Bislev ve Hansen 1991; Erk ve Kuhnle 1992) Esping-Andersen sınıflandırmasına dördüncü bir grup ilave etmişlerdir. Bu model "Gelişmemiş Güney Avrupa" veya "Latin Kıyısı" olarak adlandırılan yarı kurumsallaşmış bir sınıf olarak tanımlanmıştır (Katrougalos, 1996, s. 42). Bu çalışmada Esping-Andersen'in sınıflandırdığı 3 rejim modeline ilaveten Güney Avrupa modeli de ele alınmaktadır.

3.1. İskandinav (Sosyal Demokrat) Refah Rejimi

Bu rejimler nüfusun büyük bir kesimini işgücüne dahil ederek refaha bağımlılığı azaltmayı amaçlamıştır. Bu ülkelerde refah hizmetleri evrenseldir, nüfusun tamamını kapsar ve devlet teminatındadır (Esping-Andersen, 2015, s. 125). Kamu çalışanları ve statüye bağlı hiçbir çalışan ayrıcalıklı haklara sahip değildir (Gümüş, 2018, s. 104). Evrensellik, gelir ikame oranının yüksekliği, hizmetlerin yoğunluğu ve vatandaşlık hakkı olarak hizmetlerin sunulması bu rejimin kurumsal dört parametresidir. Dolayısıyla emekli maaşı gibi temel hizmetler vatandaşlık ve ikamet esasına göre verilmektedir. Bekleme gün sayısı, çalışma süresi gibi kriterler diğer rejimlere göre oldukça esnektir (Stephens, 1996, s. 5). İsveç, Norveç, Danimarka ve Finlandiya bu rejimi temsil eden ülkelerdir.

3.2. Muhafazakâr (Korporotist) Refah Rejimi

Bu model Bismark Almanyası'ndaki sosyal sigorta yasalarına dayanır. Refah hizmetleri daha çok işgücü piyasasındakileri kapsar. Devletin sosyal yardımlarının önemi liberal modele göre daha düşüktür (Lauzadyte-Tutliene vd., 2018, s. 102). “Devlet-şirket” modeli sigorta programlarında işverenler ve çalışanlar tarafından yapılan katkılarla finanse edilen ve nakit transferlerle karakterize edilen bir modeldir (Katrougalos, 1996, s. 40). Pek çok durumda refah sağlayıcı olarak öncelik kilise ve aileye verilir. Esping-Andersen'in bu gruba dahil ettiği ülkeler Avusturya, Almanya, Fransa ve İtalya'dır. Sonraki çalışmalar İtalya'yı bu gruptan ayırmış ve Güney Avrupa rejimi altında değerlendirmişlerdir.

3.3. Liberal Refah Rejimi

Bu rejimler gelir testi programlarına yaptığı güçlü vurguyla karakterize edilirler ve düşük sosyal harcama yapma eğilimindedir (O'Connor, 2006, s. 184). Sosyal yardımlar mütevazı düzeyde olduğu için dekomodifikasyon düzeyi düşük bir modeldir (Lauzadyte-Tutliene vd., 2018, s. 101). Fakir ve zengin arasında marjinalleşmeye neden olur ve bu nedenle gelir açısından tabakalaşma belirgindir. Devletin sosyal yönetim anlayışı olması gerektiğini savunur ancak piyasa merkezlidir. İngiltere, Amerika, Kanada bu gruba dahil edilmektedir.

3.4. Güney Avrupa Refah Rejimi

Esping-Andersen sınıflandırmasına ilave yapılan çalışmalarda ortaya konan ve literatüre dahil edilen refah devleti rejimlerinden biri de Güney Avrupa modelidir. Sosyal sorumluluklar aile içinde ya da mümkün olduğunca aileye yakın olarak çözüldüğü için bu rejim tipi Yardımlaşma Modeli, Katolik Model (Koçak vd., 2017, s. 51) ve Latin Kıyısı olarak anılmaktadır. İtalya, İspanya, Yunanistan ve Portekiz bu model altında değerlendirilen başlıca ülkelerdir. Türk refah modeli de sosyal risklerin üstlenilmesinde ailenin gücünde dolayı Güney Avrupa ve Orta Doğu ülkeleriyle paralellik göstermektedir. Bu rejimde ailenin yanı sıra yerel aktörler de etkindir (Aysan, 2018, s. 103).

4. REFAH VE EĞİTİM

Refah devleti, bireylerin gelir elde etmesinde, bu gelirin adil bir şekilde dağıtılmasında, sağlık ve eğitim hizmetlerinin kamu kuruluşları tarafından sağlanmasında devletin müdahil olduğu bir yapıdır. Adil gelir dağılımındaki en önemli etken, toplumda bireyin küresel planda geçerli bilgi, beceri ve kalifikasyon ile donatılmış olup olmadığıdır (Altınışık & Peker, 2008, s. 106). Devletin vatandaşlarına karşı olan sorumluluğunu yerine getirmenin araçlarından olan sosyal politikanın (İpek, 2022, s. 5) temel hedeflerinden biri de eğitime eşit şartlarda ve yüksek

oranda erişim imkanı sağlamaktır. Toplumsal düzen için, yoksulluğu ve gelir eşitsizliğini azaltmanın yolu sosyal farklılıkları azaltmaktan geçmektedir. Bu farkları azaltmak ve toplumun bireylerine eşit imkânlar sunmak, beşerî sermayeyi güçlendirmek, sosyal entegrasyonu hızlandırmak gelişmiş ülkelerin sürdürülebilirlik politikalarının temel ilkeleridir.

Sosyal politikanın temel amaçları sosyal adaletin, sosyal barışın, sosyal dengenin ve sosyal entegrasyonun sağlanmasıdır. Toplumda birlik ve beraberliği olumsuz etkileyen siyasi ve ekonomik faktörlerin en aza indirilmesini ifade eder. Eğitim, kültür ve ahlâki değerler bu anlamda toplumsal çözümün anahtarlarıdır (Aravacık, 2018, s. 5). Milli Eğitim Bakanlığı da, eğitimin en üst seviyesi olan yükseköğretimin amaçlarından birinin öğrencileri ilgi, istidat ve kabiliyetleri ölçüsünde ve doğrultusunda insan gücü ihtiyaçlarına göre yetiştirmek olarak belirtmektedir (Milli Eğitim Bakanlığı, 2021, s. 16). Yükseköğretim politikası belirlenmesinde, niceliksel büyüme, genellikle sistemin yapısından daha güçlü bir rol oynamaktadır (Günay & Günay, 2016, s. 14). Bir ülkenin refah ve mutluluğu; o ülke insanların iyi ve sürekli bir eğitim almaları ve bununla kazandıkları bilgi, beceriyle ekonomik büyümeye yapabilecekleri katma değere bağlıdır. Bunun için sosyo-ekonomik gelişmenin en önemli itici gücü ve verimlilik artışının en önemli unsuru, toplumun ve işgücünün eğitim düzeyidir (Ereş, 2005, s. 338).

1977-2014 yılları arasında Türkiye'deki gelir eşitsizliği ve eğitim arasındaki ilişkiye dair Bilen ve Çalışır (2019)'ın yaptığı çalışmada, eğitimin hem yoksulluğun azaltılmasında hem de eğitilmiş bireylerin gelir düzeyinin artışında önemli bir rolünün olduğu ortaya konmuştur. Türkiye'de yükseköğretim devlet üniversitelerinin kuruluş tarihine göre üç dalga halinde ele alınmaktadır. 1992 yılından önce kurulmuş olan devlet üniversiteleri birinci dalga (28 üniversite), 1992-1994 döneminde kurulmuş olan üniversiteler ikinci dalga (25 üniversite), 2006 ve sonrasında kurulmuş olanlar ise üçüncü dalga (59 üniversite) olarak tanımlanmıştır (Gür vd., 2018, s. 20). Türkiye'de 2022 yılı itibarıyla devlet ve vakıf üniversiteleri olmak üzere toplam 208 üniversite bulunmaktadır (YÖK, 2022).

Gelişmiş ya da gelişmekte olan bir ekonomide, yükseköğretimin yaşam kalitesi, bireyin farkındalığı ve toplumun sosyal dönüşümü üzerinde önemli bir etkisi olmaktadır. Eğitim seviyelerine göre yoksulluk oranları arasında yükseköğretim mezunları, 2021 yılında %2,5 ile en düşük yoksulluk oranına sahip olmuştur (TÜİK, 2022). Verimliliği yüksek olan bir bilgi toplumu, ilerlemeyi sürdürmek için gerekli olan yeni insan kaynağını üreterek refah devletinin ekonomik temellerini güçlendirmektedir. Dolayısıyla yükseköğretimdeki niceliksel ve

niteliksel her gelişme Türkiye'deki refah devlet politikasındaki bir dönüşüme işaret etmesi bakımından oldukça önemlidir.

5. YÖNTEM VE VERİ SETİ

Bu çalışmada nitel araştırma yaklaşımından betimsel analiz kullanılmıştır. İkincil veriler, Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Kurumu (UNESCO, 2020)'nin İstatistik Ofisi kaynaklarından derlenmiştir. Farklı refah rejimi özelliği taşıyan 10 OECD ülkesinin 2000-2020 yılları arasındaki verileri temin edilmiştir. Yükseköğretimdeki niteliği ölçen göstergeler titizlikle seçilmiştir. 2008 yılından sonra Türkiye'nin yükseköğretimde okullaşma oranı artış hızı 2008 yılına kadar %2'lerde iken 2008 sonrası %6'lara çıktığı için bu dönem yükseköğretimin genişlemesinde bir kırılma olarak ele alınmaktadır. Bu sebeple bu çalışmada veri analizi 2000-2009 yılları ile 2009-2019 yıllarını kapsayacak şekilde iki 10 yıllık döneme ayrılmıştır. Veri analizinde şekil ve grafiklerle birlikte tablolama tekniği kullanılmıştır.

Muhafazakâr, liberal, İskandinav ve Güney Avrupa refah rejimlerinden verileri tam olan ikişer ülke seçilmiştir. Muhafazakâr modelden 3 ülke alınmıştır. Kullanılan veri kaynaklarında Almanya'nın ve Fransa'nın eksik verileri bulunmaktadır. Almanya'nın eksik olan göstergeleri için Fransa ele alınmıştır. Aynı şekilde Fransa'nın mevcut olmayan göstergeleri için Almanya incelenmiştir. Dolayısıyla muhafazakâr model ülkeleri göstergesine göre Belçika-Almanya ve Belçika-Fransa şeklinde iki ülke olarak Türkiye ile karşılaştırılmıştır.

Tablo 1. Veri Seti ve Kaynakları

Veri Setleri	Açıklama	Kaynak	Kısaltmalar
Government expenditure on education, total (% of GDP)	Eğitime Yapılan Kamu Harcamaları (%GSYİH)	World Bank	EKH
Government expenditure per student, tertiary (% of GDP per capita)	Yükseköğretime Yapılan Kamu Harcamaları (%GSYİH)	World Bank	YÖKH
Government expenditure on tertiary education as % of GDP (%)	Yükseköğretimde Öğrenci Başına Düşen Kamu Harcamaları (%GSYİH)	World Bank	YÖÖBKH
Gross graduation ratio from first degree programmes (ISCED 6 and 7) in tertiary education, both sexes (%)	Yükseköğretimdeki Mezun Oranı	Unesco	YÖMO
School enrollment, tertiary (% gross)	Yükseköğretimde Brüt Okullaşma Oranı	World Bank	YÖBOO
GPI- Gross graduation, tertiary	Yükseköğretim Mezuniyetinde Cinsiyet	Unesco	YÖMGPI

Eşitliği Endeksi

Eğitime Yapılan Kamu Harcamaları (EKH): Bu harcamalar GSYİH içinden eğitimin tüm kademeleri için yapılan toplam eğitim harcamalarının oranını gösterir. Kalifiye ve yarı kalifiye işçilerin ekonomiye katılımını arttırarak iktisadi sektörleri geliştirmek amacıyla beşerî sermayeye yapılan yatırımlardır (Abdullah vd., 2017, s. 739).

Yükseköğretime Yapılan Kamu Harcamaları (YÖKH): Bu harcamalar, işgücüne katılım oranını arttırarak ve işsizlik oranını azaltarak eğitimin girdi ve çıktısına katkı sağlamaktadır (Abdullah vd., 2017, s. 739).

Yükseköğretimde Öğrenci Başına Düşen Kamu Harcamaları (YÖÖBKH): Öğrenci başına düşen eğitim maliyetini düşmesi ve fakir öğrencilere fırsat tanınması açısından önemli bir göstergedir (Abdullah vd., 2017, s. 739).

Yükseköğretimdeki Mezun Oranı (YÖMO): Yüksek öğretim düzeyinde mezun oranı yüksek olan ülkelerde yüksek vasıflı bir işgücü yetişmesi ve sürdürme ihtimali daha yüksektir. Gelişmekte olan bilgi toplumu geniş düzeyde yüksek yetenekli insan arzı gerektirmektedir (Obadić & Aristovnik, 2011, s. 363). Türkiye'de yükseköğretimden lisans düzeyinde 2009 yılında 220.260 kişi, 2014 yılında 399.049 ve 2019 yılında 486.200 kişi mezun olmuştur (Gür & Yurdakul, 2020, s. 76).

Yükseköğretimde Brüt Okullaşma Oranı (YÖBOO): Ekonomide insan sermayesi stoğunu ölçmek için kullanılır. OECD kaynaklarında uluslararası karşılaştırmalarda sıklıkla kullanılmaktadır (Günay & Günay, 2016, s. 14). Brüt okullaşma oranı; yaşa bakılmaksızın, belirli bir eğitim düzeyine kayıtlı öğrenci sayısının, aynı eğitim düzeyine karşılık gelen resmi okul çağındaki nüfusa oranını ifade etmektedir (UNESCO, 2022b).

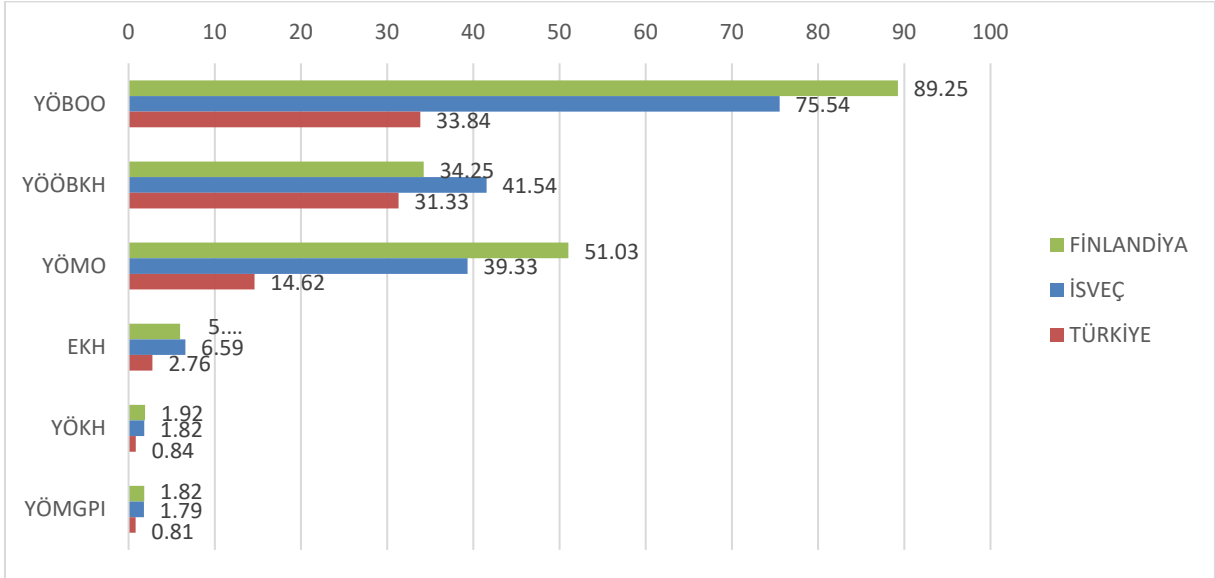
Yükseköğretim Mezuniyetinde Cinsiyet Eşitliği Endeksi (YÖMGPI): Bu endeks yükseköğretime erişimde cinsiyet boyutunu ölçen sosyoekonomik bir gösterge olarak refah kapsamında önem arz etmektedir. Kadın sayısının erkek sayısına bölünmesiyle elde edilen bir parametredir. Kadın sayısının erkek sayısına oranı 1'den büyükse sonuç kadınlar lehine, 1'den küçükse erkekler lehine kabul edilir (Ghosh & Kundu, 2019, s. 105).

6. BULGULAR VE TARTIŞMA

6.1. İskandinav Model ve Türkiye

Refah göstergelerinde genel olarak en üst sıralarda olan İskandinav ülkelerinden bu çalışma için İsveç ve Finlandiya alınmıştır.

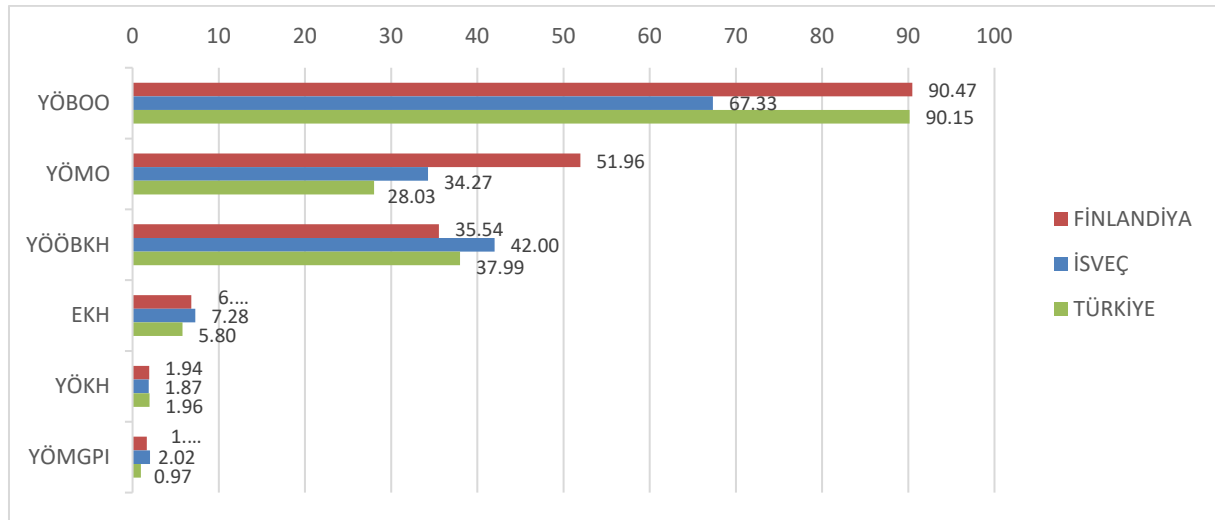
Şekil 1’de İskandinav ülkelerinden Finlandiya ve İsveç ile Türkiye’nin 2000-2009 yılları arasındaki yükseköğretim göstergeleri yer almaktadır. 2000-2009 yılları arasında yükseköğretimdeki brüt okullaşma oranlarının ortalaması alındığında Finlandiya %89,25 oranla en yüksek puana sahiptir. İsveç ise %75,54 oranla bu tabloda ikinci sırada, Türkiye ise %33,84 ile çalışma kapsamındaki tüm ülkeler içinde üçüncü sıradadır. Başka bir ifade ile Türkiye’de 2000-2009 yılları arasında yükseköğretimdeki okullaşma oranı İskandinav ülkelerine göre oldukça düşüktür.



Şekil 1. İskandinav Ülkeleri ve Türkiye’nin 2000-2009 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır.

Şekil 2’de Finlandiya ve İsveç ile Türkiye’nin 2009-2019 yılları arasındaki yükseköğretim göstergeleri yer almaktadır.



Şekil 2. İskandinav Ülkeleri ve Türkiye'nin 2009-2019 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır

2009-2019 yıllarında en büyük artış Türkiye'nin yükseköğretim brüt okullaşma oranında yaşanmıştır. Türkiye bu periyotta %90,15 puanıyla Finlandiya ile aynı seviyededir ve ilk 10 yıllık döneme göre yükseköğretimdeki brüt okullaşma oranı yaklaşık üç kat artış göstermiştir. Dünya Bankası (2021) verilerine göre yüksek öğretim brüt okullaşma oranı Türkiye'de 2000 yılında %34,64 iken, bu oran 2005'te %34,64, 2008 yılında %44,27, 2015 yılında %95,91 ve 2019 yılında %115.04 olmuştur. En hızlı artış üniversitelerdeki yaygınlaşmanın etkisinin ortaya çıkmaya başladığı 2008 yılı sonrası görülmüştür. Türkiye'de yükseköğretim brüt okullaşma oranı 2008'den 2015'e kadar iki katına çıkmıştır. "Türkiye'de yükseköğretim brüt okullaşma oranının %90'ın üzerine çıkması yükseköğretimdeki mevcut kapasitenin 18-22 yaş grubundaki tüm gençler için yeterli olduğunu göstermektedir" (Gür & Yurdakul, 2020, s. 18).

Yükseköğretimdeki mezun oranında 2009-2019 döneminde Finlandiya %51,3 ile Türkiye'nin (%14,62) dört katına yakındır. 2009-2019 yıllarında Finlandiya (%51,96) sabit kalmış, İsveç'te ise (%39,30- %34,27) düşüş görünmektedir. Türkiye ise yükseköğretim mezun oranında iki kat artış göstererek %28.03 oranına ulaşmıştır. İlk dönemde Finlandiya'nın YÜ mezun oranı Türkiye'nin dört katına yakınken, ikinci dönemde iki katı düzeyine gerilemiştir. Türkiye'nin yükseköğretimdeki brüt okullaşma oranında görülen hızlı artış ise yükseköğretim mezuniyet oranına daha düşük olarak yansımıştır.

Yükseköğretimde GSYİH içinde öğrenci başına düşen kamu harcamaları incelendiğinde burada ülkeler arası farklılık nispeten daha düşüktür. İkinci dönemde Türkiye, öğrenci başına düşen kamu harcamalarına Finlandiya'dan da fazla bir bütçe ayırmıştır. İki ülke arasındaki

2000-2009 yıllarındaki 3 puanlık fark, 2009-2019 yıllarında Türkiye'nin lehinde 3 puan olarak artmıştır. Dolayısıyla Türkiye'de iki dönem arasında %6 oranında bir artış yaşanmıştır.

Gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) içindeki eğitime yapılan kamu harcamalarının oranı 2000-2009 yılında İskandinav model ülkelerinden sırasıyla İsveç'te %6,59 iken, Finlandiya'da ise %5,98 olmuştur. Aynı dönemde Türkiye'de bu oran 2,76'dır. Bu oran eğitimin her kademesine yapılan toplam eğitim harcamalarını göstermektedir. İlk 10 yıllık süreçte İskandinav ülkelerinin Türkiye'ye göre GSYİH'sından toplam eğitime ayırdıkları oran Türkiye'nin iki katından biraz fazladır. İkinci 10 yıllık süreçte (2009-2019) ise GSYİH içindeki eğitim harcamalarında İsveç %7,28 oranıyla ilk sırada yer almışken, Finlandiya %6,82 ile ikinci sıradadır. Türkiye'de bu oran iki kat artış göstererek %5,80 seviyesinde eğitim harcaması yapılmıştır. Böylece Türkiye ile İskandinav ülkelerinin GSYİH içindeki eğitim harcamaları oranı arasındaki fark %2,3'ten %1,2 seviyesine gerileyerek büyük ölçüde kapanmıştır.

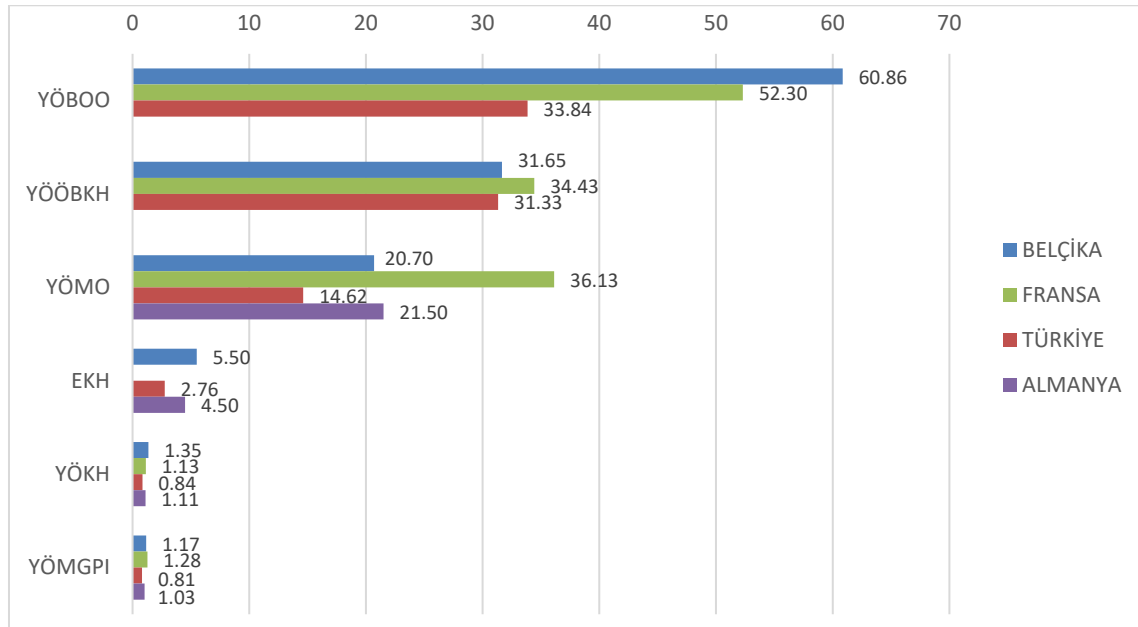
GSYİH içinden yükseköğretime yapılan harcamalar 2000-2009 döneminde ülkelere göre Finlandiya'da %1,92 ve İsveç'te %1,82'dir. Türkiye'nin yükseköğretim harcaması oranı ise %0,84 ile İskandinav rejimi ülkelerinin yarısından da azdır. 2009-2019 yıllarında GSYİH içindeki eğitim harcamalarının oranı Finlandiya (%1,94) ve İsveç'te (%1,87) hemen hemen aynı iken Türkiye'de bu oran %1,96 oranı ile iki katına çıkmıştır. Dolayısıyla ikinci 10 yıllık dönemde Türkiye'nin eğitime ayırdığı bütçe oranı İskandinav ülkelerinin önüne geçmeyi başarmıştır.

Yükseköğretim mezuniyetindeki cinsiyet eşitliği endeksinin 1'den büyük olması mezun oranında kadınların daha fazla olduğunu göstermektedir ve kadınlar lehine olarak yorumlanır. Bu göstergede 1,81 oranla kadınların yükseköğretimde erkeklere göre en avantajlı olduğu ülke Finlandiya'dır. İsveç de 1,79 GPI (cinsiyet eşitliği endeksi) oranıyla yükseköğretimden mezun olan kadınların en yüksek olduğu ikinci ülkedir. Hatta çalışma kapsamındaki tüm ülkeler içinde iki yarı dönemde de GPI – YÜ oranında yükseköğretimden mezun kadınların erkeklerden daha fazla olduğu ilk iki ülke göze çarpmaktadır. Türkiye ise 0,81 oranıyla erkeklerin yükseköğretim mezuniyetinde kadınlardan biraz daha avantajlı olduğu bir durumdadır. 2009-2019 döneminde GPI-YÜ mezun oranında tüm ülkeler içinde ilk sırada yine iki İskandinav ülkesi yer alır. Ancak 2,02 puanla İsveç ilk sırada yer almış, Finlandiya ilk 10 yılda 1,79'dan 1,65'e gerileyerek kendi içinde de kısmi bir gerileme yaşamıştır. Türkiye 0,81 olan puanını 0,97'ye yükselterek kadın erkek mezun oranının eşit olduğu optimal düzeye çok yaklaşmıştır. İki durumda da Türkiye'nin yükseköğretim mezuniyetindeki cinsiyet

eşitliğinde İskandinav ülkeleriyle ilk dönemde yarıya yakın bir fark varken ikinci dönemde oransal fark azalmıştır. Ancak İskandinav ülkeleriyle farkının yüksekliği devam etmektedir.

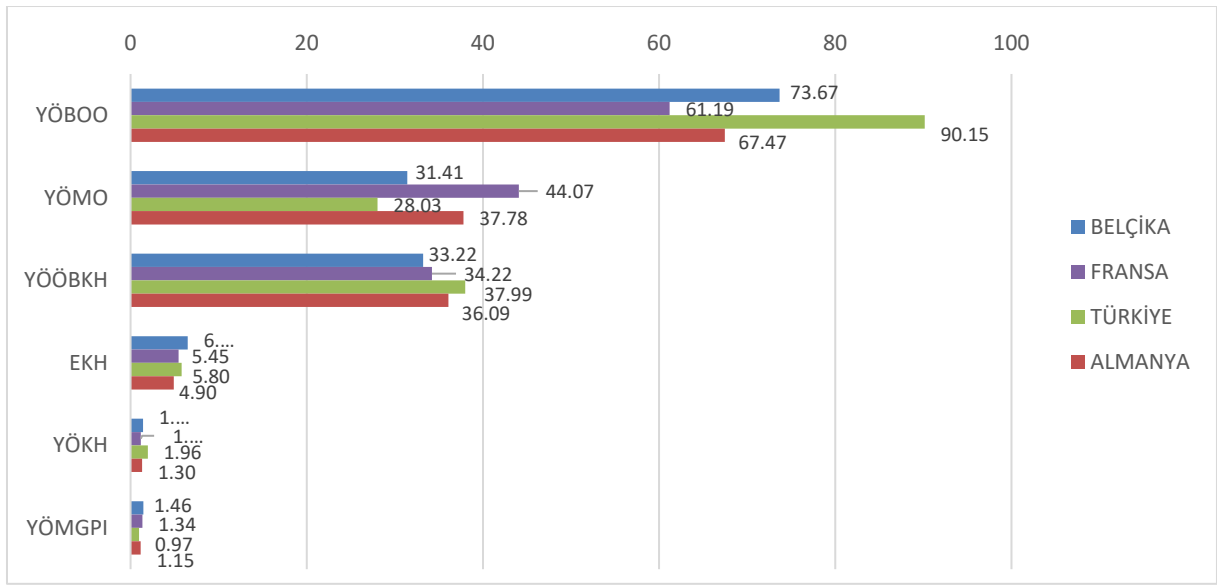
6.2. Muhafazakâr Model ve Türkiye

Şekil 3 ve Şekil 4'te muhafazakâr rejim sınıfını temsilen Almanya ile Fransa ve Belçika seçilmiştir. Diğer refah rejimlerinde sadece iki ülke seçilmiş olup bu grup için üç ülke ele alınmıştır. Almanya ve Fransa'nın 2000-2009 dönemine ait eksik verileri olduğu için bu iki ülke Belçika'nın yanında birbirini tamamlayacak şekilde dahil edilmiştir. İlk on yıllık dönemde Fransa'nın GSYİH içinde eğitim harcamaları göstergesine ulaşamadığı için bu boyutu incelenememiştir. Almanya'nın da yine aynı yıllara ait YÜ okullaşma oranı ve yükseköğretimde öğrenci başına yapılan kamu harcamaları (%GSYİH) yoktur. Bu verilere sahip olan Fransa üzerinden muhafazakâr rejim değerlendirmesi yapılmaktadır



Şekil 3. Muhafazakâr Rejim Ülkeleri ve Türkiye'nin 2000-2009 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır



Şekil 4. Muhafazakâr Rejim Ülkeleri ve Türkiye'nin 2009-2019 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır

Muhafazakâr model ülkelerinden Belçika 2000-2009 döneminde yükseköğretim okullaşma oranında %60,86 ile bu grubun en yüksek oranına sahiptir. Diğer Kıta Avrupa ülkesi olan Fransa'da bu oran %52,30'dur. Türkiye %33,84 ile bu gruptaki ülkelerin yarısına yakın bir yükseköğretim brüt okullaşma oranına sahiptir. 2009-2019 yıllarında ise Türkiye (%90,15) yükseköğretim brüt okullaşma oranında muhafazakâr ülkelerden daha yüksek bir orana sahiptir. Belçika ikinci on yıllık dönemde de %73,67 ile kendi grubunda en yüksek yükseköğretim brüt okullaşma oranına sahip ülke olmasına rağmen, Türkiye'deki orandan düşüktür. Muhafazakâr rejim ülkelerinin ikinci dönemde okullaşma oranındaki artış İskandinav ülkelerine göre nispeten yüksek olmuştur.

Yükseköğretimdeki mezun oranında 2000-2009 yıllarında en yüksek Fransa (%36,13) sonra sırasıyla Almanya (%21,50) ve Belçika (%20,70) gelmektedir. Aynı dönemde Türkiye'nin yükseköğretim mezun oranı %14,62 ile bu ülkelere göre oldukça geridedir. 2009-2019 yıllarında yükseköğretim mezun oranında Almanya ve Belçika'da bir buçuk kat, Türkiye'de (%28,03) ise iki kata yakın bir artış göze çarpmaktadır. İkinci on yıllık dönemde yükseköğretim mezun oranı en yüksek olan Fransa (%44,07) ile Türkiye'nin arasındaki fark kısmen azalmış görünmektedir.

Yükseköğretimde öğrenci başına düşen kamu harcamalarında 2000-2009 yıllarında Türkiye dahil bu gruptaki ülkeler birbirine yakın oranlardadır (Fransa %34,43; Belçika %31,65;

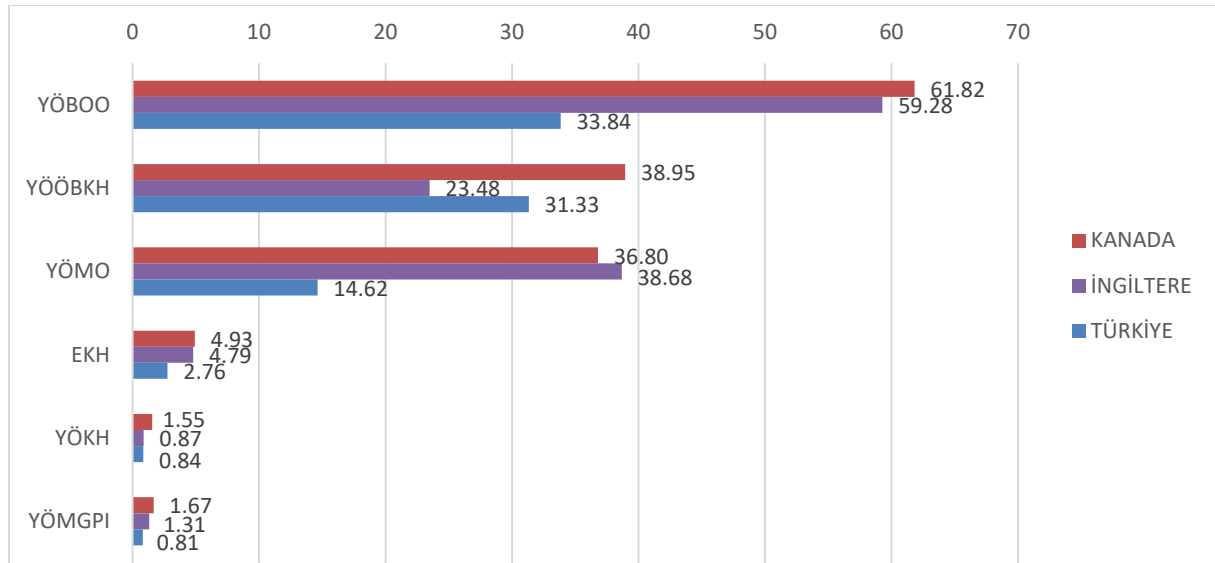
Türkiye %31,33). 2009-2019 döneminde Türkiye %6 puanlık artış göstererek %37,99 ile en fazla yükseköğretim mezun oranına sahip ülke olmuştur.

Eğitime yapılan kamu harcamalarında 2000-2009 döneminde Belçika %5,50, Fransa %4,40 ve Türkiye %2,76 oranındadır. Türkiye muhafazakâr ülkelerin yarısına yakın bir orandadır. 2009-2019 dönemine gelindiğinde GSYİH içinde toplam eğitime ayrılan kamu harcamaları üç ülkede de birbirine yakın görünmektedir. Türkiye %5,8'e yükselerek Belçika'dan (%6,4) sonra gelmektedir. Fransa %5,45 ve Almanya %4,90 kamu eğitim harcama oranına sahiptir.

Yükseköğretime yapılan kamu harcamalarının GSYİH içindeki oranı 2000-2009 yıllarında Belçika'da %1,35, Almanya'da %1,1 ve Fransa'da %1,13 ile birbirine yakın orandadır. Aynı dönem Türkiye'de %0,84 oranında yükseköğretim kamu harcaması yapılmıştır. Rakamsal olarak yüksek ama oransal olarak ciddi bir fark olmamakla birlikte Türkiye en düşük harcama oranına sahip ülke konumundadır. 2009-2019 yıllarında ise Türkiye (%1,96) ilk sırada görünmektedir. Türkiye'ye en yakın ülke sırasıyla Belçika (%1,41), Almanya (%1,39) ve Fransa (%1,16)'dır. Türkiye yükseköğretim kamu harcamasında 2009-2019 yılları arasında kendi içinde iki kat artış sağlamışken diğer ülkelerdeki artış çok küçük oranlarda olmuştur. Türkiye ilk döneme göre GSYİH içindeki yükseköğretime yapılan kamu harcamalarında muhafazakâr rejim ülkelerine göre avantajlı konuma gelmiştir.

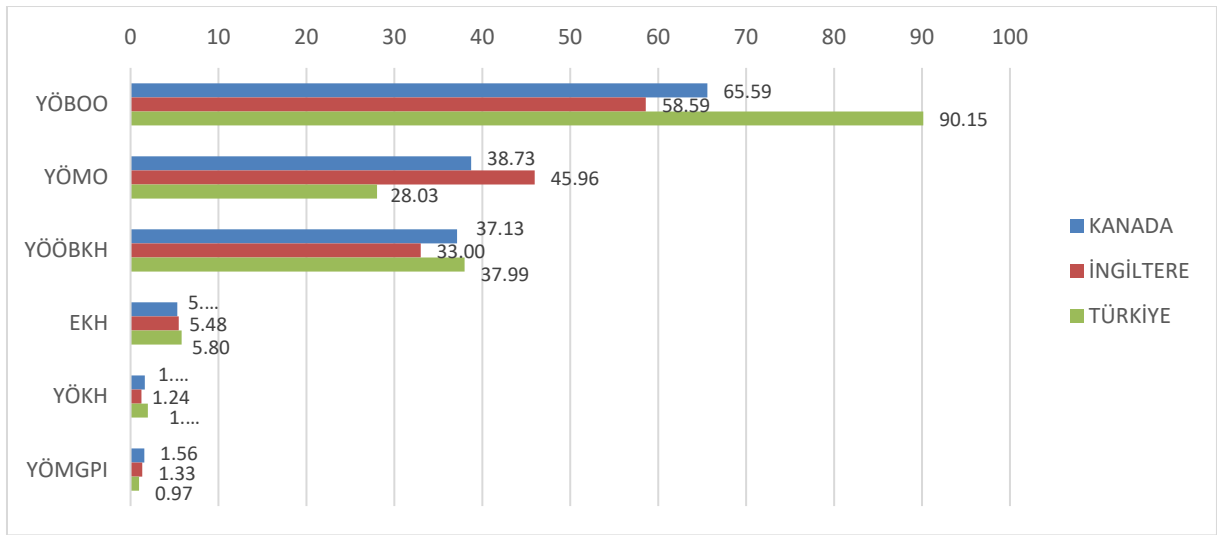
6.3. Liberal Model ve Türkiye

Liberal refah rejimi modelinde incelenen ülkeler Kanada ve İngiltere'dir.



Şekil 5. Liberal Rejim Ülkeleri ve Türkiye'nin 2000-2009 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır



Şekil 6. Liberal Rejim Ülkeleri ve Türkiye'nin 2009-2019 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır

Liberal rejim ülkelerinden İngiltere ve Kanada'da yükseköğretimdeki brüt okullaşma oranı İskandinav ülkelerine göre oldukça düşüktür. Ancak 2000-2009 yıllarında Kanada'da %61,82 ve İngiltere'de %59,28 oranı ile Türkiye'den (%33,84) iki kat fazla okullaşma söz konusudur. 2009-2019 döneminde Türkiye'de yükseköğretim brüt okullaşma oranı %90,15 e çıkarak üç kat artarken liberal rejim ülkelerinde büyük bir değişim olmamıştır.

Yükseköğretimdeki öğrenci başına yapılan kamu harcamaları (%GSYİH), hem liberal ülkelerin kendi içinde hem de Türkiye ile oldukça farklıdır. İlk on yıllık dönemde bu oran Kanada'da %38,95 ve İngiltere'de %23,48 iken Türkiye'de %31,33 oranında yükseköğretimdeki öğrenci başına kamu harcaması yapılmıştır. Burada fark Türkiye'de yükseköğrenimin büyük ölçüde kamusal olarak finanse edilmesi, İngiltere'de gibi Anglasakson ülkelerde ise üniversitelerin bir şirket gibi kendi kendini yönetiyor olmasıdır. İngiltere'de yükseköğretimin finans kaynağı genel olarak öğrenci adına üniversiteye ödenen öğrenci kredisi tabanlı bir modele dayanmaktadır (Yakut Özek & Akbaşlı, 2021, s. 1066).

Yükseköğretim mezuniyetinde 2000-2009 yıllarında Kanada (%36,80) ve İngiltere (%38,69) Türkiye'nin (%14,62) iki katından fazla mezun vermiştir. Liberal rejim ülkeleri, yükseköğretim mezuniyet oranında İskandinav ülkelerine göre düşük, muhafazakâr rejim ülkelerine göre daha yüksek seviyededir. İkinci on yıllık dönemde bu oran Türkiye'de iki kat artış göstererek %28,03'e, İngiltere'de %20'lik bir artış ile %45,96 seviyesine ulaşmıştır. Kanada ise daha az bir oranla %38,73 düzeyinde kalmıştır. Türkiye'nin ikinci dönemde verdiği YÜ mezun oranı liberal rejim ülkelerine göre düşük kalmış ancak iki kattan fazla olan fark bir buçuk kata kadar gerilemiştir.

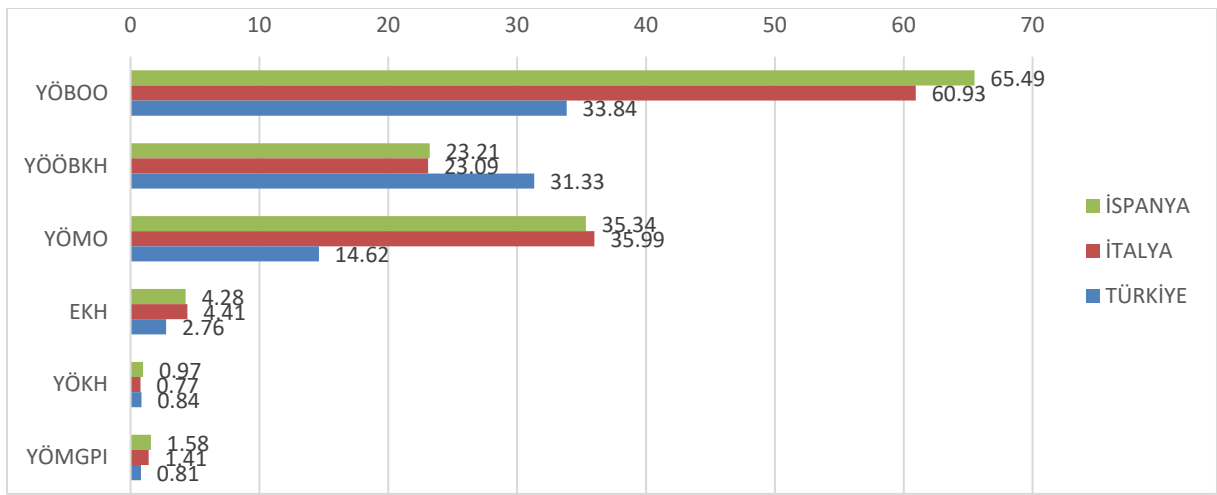
2000-2009 döneminde GSYİH'dan toplam eğitime yapılan harcama oranı Kanada'da %4,93 ve İngiltere'de %4,79'dur. Aynı dönem Türkiye'de bu oran %2,76 ile 1,7 kat daha düşüktür. Ancak 2009-2019 yıllarında Türkiye'deki toplam eğitim harcamaları, liberal rejim ülkelerindeki eğitim harcamaları oranına ulaşmış hatta bu ülkelerdeki oranın üstünde çıkmıştır. Türkiye'deki toplam eğitim harcamaları %5,80'e yükselmiş, İngiltere (%5,48) ve Kanada'da (%5,32) ise bu oran %10 büyüme göstermiştir.

Yükseköğretim harcamalarında (%GSYİH) 2000-2009 döneminde, liberal modelde en yüksek Kanada (%1,55)'dir. İngiltere %0,87 ile Türkiye'ye (%0,84) oldukça yakın seviyededir. Türkiye'nin yükseköğretimde yaygınlaşmanın çok başında olduğu bir dönemde İngiltere ile bu kadar yakın seviyede olması İngiltere'nin yükseköğretim yapısının özerk ve ücretli olmasıyla açıklanabilir. İngiltere'de bu oran 2009-2019 döneminde %50'ye yakın artarak %1,24 seviyesine çıkmıştır. Ancak Türkiye %1,96 ile en yüksek harcama düzeyine sahiptir.

Yükseköğretimde cinsiyet eşitliği endeksinde 2000-2009 döneminde Kanada'da %1,67 ile kadınlar oldukça avantajlıdır. Türkiye %0,81 ile bunun yarısı bir orana sahiptir. 2009-2019 yıllarında Kanada'da bu oran %1,67'den %1,56'ya oranına düşmüştür. 2009-2019 yıllarında İngiltere %1,33 ile kadınların avantajlı olduğu bir durumdadır. Türkiye'nin oranı ise bu ülkelere nispeten çok düşük olmamakla birlikte %0,97 ile kadın erkek oranının eşitlenmeye yaklaştığı bir seviyededir.

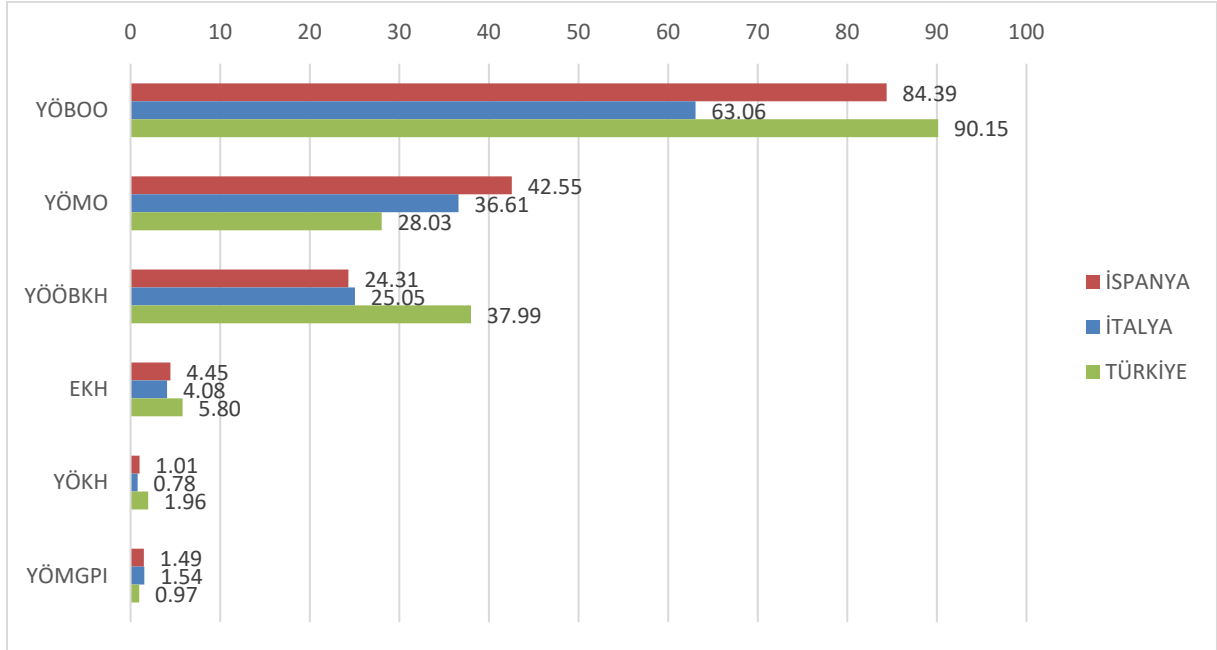
6.4. Güney Avrupa Modeli ve Türkiye

Literatürün büyük bir kısmında Türkiye'nin de dahil edildiği Güney Avrupa rejimine ait ülkelerden İtalya ve İspanya alınmıştır. Yunanistan kıyaslama bakımından daha çok tercih edilse de eksik verileri sebebiyle çalışma kapsamına alınamamıştır.



Şekil 7. Güney Avrupa Ülkeleri ve Türkiye'nin 2000-2009 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır



Şekil 8. Güney Avrupa Ülkeleri ve Türkiye'nin 2000-2009 Yılları Yükseköğretim Göstergeleri

Kaynak: (UNESCO, 2022a; World Bank, 2021) verileri ile yazar tarafından hazırlanmıştır

İtalya ve İspanya 2000-2009 yılları arasında Türkiye'nin iki katı yükseköğretim brüt okullaşma oranına sahiptir. Sonraki on yılda İspanya %65,4'ten %84,39'a yükselerek %30 oranında bir büyüme göstermiştir. Hızlı bir genişleme yaşaması açısından Türkiye ile benzerlik gösterdiği söylenebilir.

Yükseköğretimde öğrenci başına düşen kamu harcamaları oranında Güney Avrupa ülkeleri 20 yılın tamamında Türkiye'den daha düşük bir seviyededir. İngiltere hariç diğer modeller içinde

bu göstergenin iki dönemde de Türkiye'nin açık farkla yüksek olduğu tek modeldir. Güney Avrupa ülkelerinde bu alanda ikinci on yılda çok az bir büyüme sağlanmıştır.

Yükseköğretim mezun oranı 2000-2009 yıllarında Türkiye'de %14,62 iken İspanya'da %35,34 ve İtalya'da %35,99'dur. Bu dönemde Güney Avrupa ülkeleri Türkiye'ye nazaran %140 fazla oranda mezun vermiştir. İkinci on yılda bu oran Türkiye'de iki katına (%28,03) çıkarken İspanya'da %42,61'e, İtalya da %36,61'e yükselmiştir.

Eğitime yapılan kamu harcamaları oranı, ilk on yılda Türkiye'de Güney Avrupa ülkelerinden daha düşük olsa da diğer rejim ülkelerine göre bu modele daha yakındır. Eğitime yapılan kamu harcamaları oranı İtalya'da %4,41 ve İspanya'da %4,28 olup Türkiye'de ise %2,76'dır. 2009-2019 döneminde sırasıyla, Türkiye %5,80, İspanya %4,45 ve İtalya %4,08 oranında eğitime harcama yapmıştır. Türkiye'nin eğitim harcaması oranı ikinci dönemde Güney Avrupa ülkelerinden ortalama %30 fazla durumdadır.

GSYİH içinden yükseköğretime yapılan harcamaların oranında %97 ile İspanya, %77 ile İtalya, Türkiye'ye (%84) yakın düzeydedir. 2009-2019 döneminde yükseköğretime yaptığı harcamalarda Türkiye %1,96'lık oranla, %1,01 olan İspanya'nın ve %0,78 olan İtalya'nın yaklaşık iki katına ulaşmıştır.

Yükseköğretim mezuniyetindeki cinsiyet eşitliği endeksinde 2000-2009 döneminde İtalya (%1,54) ve İspanya'da (%1,49) kadın mezun oranı erkeklerden 1,5 kat yüksektir. Aynı dönemde Türkiye'de %0,81 ile erkeklerin lehine bir durum vardır. Türkiye'de bu oran 2000-2019 döneminde %0,97'ye yükselerek kadın erkek oranını neredeyse eşitlemiştir. Aynı dönemde İtalya 1,54, İspanya 1,49 kadın/erkek oranıyla önceki döneme göre çok fazla bir değişiklik göstermemiştir, kadınlar lehine bir yükseköğretim mezuniyet durumuna sahiptir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye, refah devletleri arasındaki pozisyonu ve refah rejimi modeli tartışılan mobilitesi yüksek bir ülkedir. Özellikle son 20 yıldır sosyal politika uygulamalarındaki müspet değişim bu çalışmada da yükseköğretim bazında ortaya konmuştur. Türkiye'nin 2008 yılı sonrası yükseköğretimde ortaya koyduğu genişleme, ülkenin refah devletleri arasındaki yerini marjinal şekilde değiştirmiştir.

Çalışmanın analizinde Türkiye, 2000-2009 yılları arasında yükseköğretimdeki altı göstergenin neredeyse tamamında dokuz ülke arasında son sırada yer almaktadır. Bu 10 yıllık dönemde Türkiye yükseköğretim brüt okullaşma oranı, mezun oranı ve mezuniyet cinsiyet eşitliği

kriterlerine göre muhafazakâr ülkelerle aynı grupta yer almaktadır. Yükseköğretimin çıktıları olarak diyebileceğimiz GSYİH içindeki toplam eğitim harcamaları, GSYİH içindeki yükseköğretim harcamaları ve yükseköğretimde öğrenci başına düşen harcama oranlarında Türkiye, Güney Avrupa ülkeleriyle aynı grupta yer almaktadır. Yükseköğretim çıktılarında İngiltere'nin de İtalya, İspanya ve Türkiye ile yakın rakamlara sahip olduğu göze çarpmaktadır. İngiltere'nin yükseköğretime yaptığı harcamalarda Güney Avrupa ve Türkiye ile aynı grupta yer alması, İngiltere'nin yükseköğretim yapısının tamamının özel ve özerk yapıdan müteşekkil oluşuyla açıklanabilir.

2009-2019 yıllarındaki yükseköğretim göstergelerinde en hızlı artış gösteren ülke Türkiye'dir. Bir önceki dönemde tüm göstergelerde son sıralarda iken sonraki 10 yılda 3 göstergede ilk iki sırada yer almaktadır. Yükseköğretim brüt okullaşma oranında Finlandiya'dan hemen sonra gelmekte, yükseköğretime yapılan harcamalarda Finlandiya'nın da önüne geçerek ilk sırada yer almaktadır. Türkiye'yi hızla İskandinav ülkelerinin yanına çeken faktörler, yükseköğretimdeki brüt okullaşma oranı ve GSYİH içinden eğitime yapılan harcamalardır. Türkiye'de eğitim harcamaları 2020 yılında 2019 yılına göre %4,5 artarak 270 milyar 921 milyon TL olmuştur. 2020 yılında bir önceki yıla göre eğitim harcamalarının en çok yükseldiği eğitim düzeyi %10,9 ile yükseköğretim olmuştur (TÜİK, 2020).

2009-2019 döneminde Türkiye'nin en düşük olduğu gösterge yükseköğretim mezuniyetindeki cinsiyet eşitliği endeksidir. Bu endeks %0,97 ile kadın erkek oranının nerdeyse eşit olduğunu göstermekte yani bir eşitsizlik durumuna işaret etmemektedir. Diğer ülkelerde bu oran kadınlar lehine yüksek olduğu için (1'den büyük), sıralamada sonda yer alan ülke Türkiye olmuştur. Yükseköğretim mezun oranında ülkeler rejim gruplarından ayrı sıralanmıştır. Bu değişken dışında diğer ülkelerin yükseköğretim göstergeleri açısından Esping-Andersen'in (1990) ve mevcut literatürün sınıflandırmasını doğruladığı görülmektedir.

Çalışmanın kapsamında, 2000-2009 döneminde Türkiye eğitime erişim ve eğitim çıktılarında, seçilmiş OECD ülkelerinde son sıralarda ve Güney Avrupa ile muhafazakâr model ülkeleriyle aynı grupta yer almaktadır. Yükseköğretimde üniversite sayısının hızla arttığı 2008 sonrası dönemi yansıtan 2009-2019 yıllarında ise İskandinav ülkeleriyle aynı grupta birkaç göstergede de muhafazakâr ülkelerle yakın düzeydedir.

Analizlerden de anlaşılacağı üzere Türkiye 2006 yılı sonrasında yükseköğretime ciddi yatırımlar yapmış bunun sonucu da 2008 itibarıyla göstergelere yansımıştır. Kendi içinde hızlı bir büyüme göstermiştir ancak bütüncül olarak değerlendirildiğinde OECD ortalamasının üstünde kalması sürdürülebilir politikalara bağlıdır. 2019 sonrası bir duraksama

yaşanmaktadır. “2020 yılı itibarıyla, 2014 yılında yükseköğretime yerleşen aday sayısını tekrar yakalayabilmiş” (Gür & Yurdakul, 2020, s. 17) görünmektedir. Göstergelerden de açıkça görüldüğü gibi artış oranları en yüksek olan ülke Türkiye’dir. Bu duraksamanın devam ediyor olması Türkiye’nin mevcut pozisyonunu aşağıya çekebilecek bir tehlike oluşturabilir. “Türkiye hızlanma sürecini devam ettirmek ve “aynı anda hem erişimi hem de kaliteyi artırma” (Gür & Yurdakul, 2020, s. 17) gibi amaçları aynı anda yürütebilme zorluğuyla karşı karşıyadır.

KAYNAKÇA

- Abdullah, M. B., Harun, M., & Jali, M. R. M. (2017). Employment generated by government spending on education. *International journal of academic research in business and social sciences*, 7(2), 738-742.
- Abrahamson, P. (1999). The welfare modelling business. *Social Policy & Administration*, 33(4), 394-415.
- Abu Sharkh, M., & Gough, I. (2010). Global welfare regimes: A cluster analysis. *Global social policy*, 10(1), 27-58.
- Akbaş, E. (2019). Sosyal politikaya giriş: Tarihsel ve eleştirel bir çerçeve. İçinde A. Develi & E. İpek (Ed.), *Sosyal politika, teori, politika ve uygulamalar*.
- Akyol, B. (2018). Güney Avrupa refah rejimi ülkelerinde işsizlik sigortası uygulamaları ve Türkiye ile karşılaştırması. *Fırat Üniversitesi uluslararası iktisadi ve idari bilimler dergisi*, 2(2), 1-44.
- Altınışik, İ., & Peker, H. S. (2008). Eğitim ve gelir dağılımı eşitsizliği. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi sosyal ve ekonomik araştırmalar dergisi*, 2008(2), 101-118.
- Aravacik, E. D. (2018). Social policy and the welfare state. İçinde *Public Economics and Finance*. IntechOpen.
- Aysan, M. F. (2013). Reforms and challenges: The Turkish pension regime revisited. *Emerging Markets Finance and Trade*, 49(sup5), 148-162.
- Aysan, M. F. (2018). Between risks and opportunities: Social policies in contemporary Turkey. İçinde *Turkish Economy* (ss. 101-120). Springer.
- Aysan, M. F. (2020). Geleceğin Türkiyesinde sosyal politikalar. *İlke yayınları*, 136.
- Aysan, M. F., & Beaujot, R. (2009). Welfare regimes for aging populations: No single path for reform. *Population and Development Review*, 35(4), 701-720.
- Bilen, M., & Çalışır, M. (2019). Türkiye’de gelir dağılımı ile eğitim arasındaki İlişki: ARDL sınır testi ile analizi. *Akademik incelemeler dergisi*, 14(2), 1-30.
- Bölükbaş, S. (2019). Refah devletinin doğuşu ve gelişimi. İçinde *Sosyal Politika, Teori, Politika ve Uygulamalar* (1. bs). Umuttepe Yayınları.

- Deacon, B. (2010). Küreselleşme ve sosyal politika: Hakkaniyetli bir refaha tehdit. İçinde *Sosyal Politika Yazıları, Çev. B Yakut-Çakar ve U Balaban* (ss. 101-158). İletişim Yayınları.
- Develi, A., & Emiroğlu, E. (2019). Kentleşme ve sosyal politika. İçinde *Sosyal politika, teori, politika ve uygulamalar*. Umuttepe Yayınları.
- Ereş, F. (2005). Eğitimin sosyal faydaları: Türkiye AB karşılaştırması. *Millî Eğitim Dergisi*, 33(167), 320-340.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Princeton University Press.
- Esping-Andersen, G. (2010). Toplumsal riskler ve refah devleti. *Sosyal Politika Yazıları, Ayşe Buğra, Çağlar Keyder,(drl.), 4. Baskı, İletişim Yayınları, İstanbul*.
- Esping-Andersen, G. (2015). Welfare regimes and social stratification. *Journal of European Social Policy*, 25(1), 124-134.
- Ghosh, S., & Kundu, A. (2019). Determinants of gender parity index in higher education in India: A Panel data approach. *Artha Beekshan*, 27(4), 102.
- Gümüş, İ. (2018). Tarisnel perspektifte refah devleti: Doğuş, yükseliş ve yeniden yapılanma süreci. *Journal of political administrative and local studies*, 1(1), 33-66.
- Günay, D., & Günay, A. (2016). Dünyada ve Türkiye’de yükseköğretim okullaşma oranları ve gelişmeler. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 1, 13-30.
- Günaydın, D. (2011). *Küreselleşmenin refah devleti sağlık politikalarına etkileri: Türkiye örneği*.
- Gür, B. S., Çelik, Z., & Yurdakul, S. (2018). *Yükseköğretime bakış 2018: İzleme ve değerlendirme raporu*. Eğitim-Bir-Sen Stratejik Araştırmalar Merkezi.
- Gür, B. S., & Yurdakul, S. (2020). *Yükseköğretime bakış 2020: İzleme ve değerlendirme raporu*. Eğitim-Bir-Sen Stratejik Araştırmalar Merkezi. https://www.ebs.org.tr/ebs_files/files/yayinlarimiz/Yuksekogretime_Bakis_2020.pdf
- Henry, C. M., & Springborg, R. (2010). *Globalization and the Politics of Development in the Middle East* (C. 1). Cambridge University Press.
- Hudson, J., & Kühner, S. (2011). Analysing the productive dimensions of welfare: Looking beyond East Asia. İçinde *New Welfare States in East Asia*. Edward Elgar Publishing.
- İpek, E. (2022). Sosyal politikanın dünyada ve Türkiye’de tarihsel gelişimi. İçinde A. Develi & E. İpek (Ed.), *Sosyal politikayı keşfetmek: Temel çalışma konuları* (ss. 1-26). Nobel Yayınevi.
- Katrougalos, G. S. (1996). The south European welfare model: The Greek welfare state, in search of an identity. *Journal of European social policy*, 6(1), 39-60.
- Koçak, O., Kavi, E., & Es, M. (2017). Bilgi toplumu perspektifinde refah devleti: Finlandiya Modeli. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 48-75.

- Lauzadyte-Tutliene, A., Balezentis, T., & Goculenko, E. (2018). Welfare state in central and eastern Europe. *Economics & Sociology*, 11(1), 100-123.
- Milli Eğitim Bakanlığı. (2021). *Milli Eğitim İstatistikleri Örgün Eğitim 2020-21* (s. 257). MEB.
http://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2021_09/10141326_meb_istatistikleri_organ_egitim_2020_2021.pdf
- Obadić, A., & Aristovnik, A. (2011). Relative efficiency of higher education in Croatia and Slovenia: An international comparison. *Amfiteatru Economic Journal*, 13(30), 362-376.
- O'Connor, J. S. (2006). Gender, citizenship and welfare state regimes. *A handbook of comparative social policy*, 180.
- Pierson, C. (1998). Contemporary challenges to welfare state development. *Political Studies*, 46(4), 777-794. <https://doi.org/10.1111/1467-9248.00167>
- Powell, M., & Yörük, E. (2017). Straddling two continents and beyond three worlds? The case of Turkey's welfare regime. *New Perspectives on Turkey*, 57, 85-114.
- Stephens, J. D. (1996). The Scandinavian welfare states. *İçinde Welfare States in Transition Sage, London*. Citeseer.
- Stoesz, D. (1988). Functional concept of social welfare. *Social Work*, 33(1), 58-59.
- Taşçı, F. (2013). Refah Devleti Modelleri İçinde Türkiye'nin Pozisyonu: "Yaşlı Algısı" Üzerinden Değerlendirmeler. *İnsan & Toplum Dergisi*, 3(5), 5-35.
- Titmuss, R. M. (1975). *Social policy: An introduction*. Pantheon Books.
- TÜİK. (2020). *Eğitim Harcamaları İstatistikleri, 2020*. Türkiye İstatistik Kurumu. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Egitim-Harcamalari-Istatistikleri-2020-37199#:~:text=T%C3%BCrkiye'de%20e%C4%9Fitim%20harcamalar%C4%B1%202020,5%2C4%20ile%20ilkokul%20oldu>.
- TÜİK. (2021). *Okullaşma Oranı, 1997-2021* (Öğretim Yılı ve Eğitim Seviyesine Göre Okullaşma Oranı, 1997-2021). <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/DownloadIstatistikselTablo?p=7611LDLQLc/GnFJCFi3JgXoQiwklo8DUH1M2R8UpW7WkRrlWwkte4H9oAJ10laoM>
- TÜİK. (2022). *Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması, 2021* (Eğitim durumuna göre yoksulluk oranı (%), 2020, 2021). Türkiye İstatistik Kurumu. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-2021-45581#:~:text=5'i%20yoksul-,E%C5%9Fde%C4%9Fer%20hanehalk%C4%B1%20kullan%C4%B1labilir%20fert%20medyan%20gelirinin%20%50'si%20dikkate%20al%C4%B1narak,5'i%20yoksul%20olarak%20hesapland%C4%B1>.
- UNESCO. (2022a). *Education Indicators*. Unesco Instituts for Statistics. http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?DataSetCode=NATMON_DS#

- UNESCO. (2022b). *Gross enrollment ratio*. Unesco Institut for Statistics. <http://uis.unesco.org/en/glossary-term/gross-enrolment-ratio>
- Wilensky, H. L., & Lebeaux, C. N. (1958). *Industrial society and social walfare: The impact of industrialization on the supply and organization of social welfare services in the United States*.
- Wilensky, H. L., & Lebeaux, C. N. (1965). Conceptions of social welfare. *Social welfare institutions: a sociological reader*, 11.
- World Bank. (2021). *World Development Indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/preview/on>
- Yakut Özek, B., & Akbaşı, S. (2021). Yükseköğretim Kurumlarının Finansmanı: Dünyadaki Uygulamalar İle Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1051-1080. <https://doi.org/10.17152/gefad.837943>
- Yıldırım, B., & Şahin, F. (2019). Esping-Andersen'in refah devleti sınıflandırması ve makro sosyal hizmet uygulamaları temelinde Türkiye'nin konumu. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*.
- YÖK. (2022). Yükseköğretim Bilgi Yönetim Sistemi. <https://istatistik.yok.gov.tr/>



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 247-265

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 02.06.2022

Accepted / Kabul: 29.08.2022

MUHASEBE MESLEK MENSUPLARININ İSLAMİ MUHASEBEYE İLİŞKİN ALGILARININ İNCELENMESİ

Nazan GÜNGÖR KARYAĞDI¹

Ayşenur BUYRUK AKBABA²

Öz

İslami Muhasebe, muhasebe uygulamalarının İslami esaslara uygun olarak yapılmasını öngören, daha çok faizsiz finans işletmeleri ve katılım bankaları tarafından uygulanan muhasebe biçimidir. İslami Muhasebe kavramıyla ilgili bazı ülkelerde çalışmalar yapılmış, Türkiye’de de özellikle muhasebe standartları açısından yapılan bu çalışmalar esas alınarak uyumlaştırılmıştır. Faizsiz Finans Muhasebe Standartları yayımlanmış ve uygulama şartları Kamu Gözetimi ve Denetimi Standartları Kurumu’ndan (KGK) tarafından açıklanmıştır. Çalışmada, İslami Muhasebe ile ilgili kavramsal bilgiler ele alınmış, muhasebe meslek mensuplarının algılarına yönelik nitel araştırma yapılmıştır. Yapılan bu çalışma ile muhasebe meslek mensuplarının, İslami Muhasebe kavramına ilişkin yeterli bilgi düzeyine sahip olup olmadıkları, İslami Muhasebe kavramının uygulanmasında mevcut engellerin neler olduğu bu kavramın daha sağlıklı uygulanabilmesi için nelere dikkat edilmesi gerektiğine dair genel algının belirlenmesi ve ulaşılan sonuca göre hem meslek mensuplarına hem de mesleki kuruluşlara yol gösterebilmek adına öneriler sunulması amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışmada konuya ilişkin kavramsal bilgilere yer verilmiş, meslek mensuplarının algılarını ölçmek adına araştırma yapılarak elde edilen sonuca göre öneriler sunulmuştur. Çalışma sonucunda, daha çok faizsiz bankacılık işlemleri olarak uygulandığı ve muhasebe uygulamalarında uyumlaştırma olmadığı için meslek mensupları tarafından uygulanmadığı, uygulamada yetersizliklerin olabileceği bunun ise iş yükünü arttırabileceği, işlemleri zorlaştırabileceği gibi sonuçlara ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe, İslami Muhasebe, Meslek Mensubu.

Jel Kodları: M40.

¹ Dr., Bitlis Eren Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, E-posta: ngkaryagdi@beu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3938-4147.

² Doç. Dr., Bitlis Eren Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü Muhasebe ve Finansman ABD, E-posta: abuyruk@beu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4940-7138.

Atıf/Citation

Karyağdı, N. G., & Akbaba, A. B. (2022). Muhasebe meslek mensuplarının İslami muhasebeye ilişkin algılarının incelenmesi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 247-265.

A RESEARCH ON PERCEPTIONS ABOUT ISLAMIC ACCOUNTING OF ACCOUNTING PROFESSIONALS

Abstract

Islamic Accounting is a form of accounting applied mostly by interest-free finance enterprises and participation banks which envisages that accounting practices are carried out in accordance with Islamic principles. Studies have been carried out in some countries regarding the concept of Islamic Accounting and these studies have been harmonized in Turkey, especially in terms of accounting standards. Interest-Free Financial Accounting Standards have been published and the terms of application have been announced by KGK. In the study, conceptual information about Islamic Accounting has discussed and a qualitative research has conducted on the perceptions of professional accountants. With this study, it is aimed to determine the general perception about whether the members of the accounting profession have sufficient level of knowledge about the concept of Islamic Accounting, what are the existing obstacles in the application of the concept of Islamic Accounting. This concept should be considered in order to apply more healthily it is aimed to present suggestions in order to guide professional organizations. For this purpose, conceptual information on the subject is included in the study and suggestions are presented according to the results obtained by conducting research in order to measure the perceptions of the members of the profession. As a result of the study, it has been concluded that it is mostly applied as interest-free banking transactions and it is not applied by members of the profession because there is no harmonization in accounting practices, there may be inadequacies in practice, which many increase the workload and complicate the transactions.

Keywords: Accounting, Islamic Accounting, Accounting Professional

Jel Codes: M40

1. GİRİŞ

İslam dinine bakıldığında faize dayalı işlemler yasaklanmış; ticaretin ise serbest şekilde yapıldığı görülmüştür. Bu kapsamda İslam dinini benimseyen topluluklar, parayla ilgili işlemlerini faizsiz yollarla yapmaya yönelmişlerdir. Bu topluluklar, tasarruflarını, birikimlerini kendi bireysel çabaları ile değerlendirmeye çalışırken son yıllarda İslami kurallara ve ilkelere göre hareket ederek tasarruflarını değerlendirmeyi tercih etmişlerdir. Bu durum ise, ekonomide yeni yaklaşımların ortaya çıkmasına zemin oluşturmuştur. Gerek muhasebe alanında gerekse finans alanında bu durumun etkin bir şekilde ortaya çıktığını görmekteyiz. Son yıllarda İslami muhasebe, İslami finans, İslami bankacılık, faizsiz muhasebe/finans standartları kavramlarının ortaya çıkması ve bu kavramların önem kazanması bu durumu açıkça ortaya koymaktadır.

Ekonomide büyük bir etkiye sahip olan yatırımcılar tarafından İslami ilkelere uygun bir şekilde yatırım yapılmasının tercih edilmesi bilgi sistemini kullanan kurum/kuruluşların muhasebe alanında da İslami muhasebe kurallarına riayet ederek işlem yapmaları gerekliliğini ortaya çıkarmış ve bu kapsamda bazı kurum/kuruluşlar tarafından çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Uluslararası düzeyde yapılan çalışmalara bakıldığında, ilk çalışmanın 1991 yılında merkezi Bahreyn Manama'da olan İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Standartları Organizasyonu (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions –

AAOIFI) tarafından oluşturulan İslami ilkelerle uyumlu muhasebe standartları olduğu görülmektedir. Kâr amacı gütmeyen uluslararası özerk bir yapıya sahip olan bu kuruluş, halen çalışmalarını devam ettirmektedir. AAOIFI, muhasebe, denetim, kurumsal yönetim, faizsiz bankacılık ilkeleri ve etik gibi konularda Şeri hükümleri temel alarak standartlar oluşturmakta, güncellemekte ve geliştirmektedir. Böylece, diğer kurum/kuruluşlara yol gösterici bir rol üstlenmektedir. AAOIFI'nin bu çalışmaları, bir çok ülkede uygulanmakta olup; bazı ülkelerde de zorunlu bir şekilde kullanılmaktadır. Bunun yanı sıra, Sudan, Pakistan ve Malezya gibi bazı ülkeler de yerel muhasebe uygulamalarını temel alarak İslami ilkelere uyumlu kendi muhasebe standartlarını geliştirmekte ve uygulamaktadırlar. Türkiye'de de son yıllarda bu konuları içeren birtakım çalışmalar mevcuttur. Bu yönde çalışmalara yönelen kurum/kuruluşların rakiplerine oranla daha avantajlı oldukları görülmektedir. Türkiye'deki geleneksel muhasebe işlemlerinin İslami kurallar çerçevesinde değerlendirilmesi açısından yapılan çalışmalara bakıldığında son yıllarda Kamu Gözetimi ve Denetimi Standartları Kurumu'ndan (KGK) tarafından yayınlanan "Faizsiz Finans Muhasebe Standartları" yönünde çalışmaların olduğu görülmektedir. 2019 yılında Türkçeye çevrilerek mevzuata kazandırılmaya çalışılan bu standartlar, 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren gerek bankalar gerekse standartları uygulayacak olan işletmeler tarafından kullanıma açık hale getirilmiştir. KGK tarafından yapılan bu çalışmalara muhasebe, finansal raporlama standartlarını uygulayan bankalar, işletmeler, muhasebe meslek mensupları tarafından da takip edilmeye başlanmış ve bu standartların uygulamaya konulması için girişimler başlamıştır.

Bütün bu bilgiler ışığında, çalışmanın amacı ekonomide önemli bir yeri olan, gerek devlete gerekse işletmelere muhasebe bilgi sistemi açısından destek sağlayan meslek mensuplarının İslami Muhasebe Kavramına yönelik bilgi düzeylerinin ölçülmesi, yapmış oldukları muhasebe işlemlerinde İslami Muhasebe Kavramını kullanma düzeyleri ve İslami Muhasebeye olan bakış açılarının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın ilk bölümünde İslami Muhasebe kavramına ve gelişim sürecine, akabinde konu ile ilgili yapılmış olan akademik çalışmalara yer verilerek, son bölümünde ise konuya ilişkin yapılan alan araştırması sonucunda elde edilen verilerin analizi yapılarak, değerlendirmeler yapılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

İslami muhasebe, İslami şeriata uygun olarak yapılan muhasebe kayıtlarını esas alan muhasebe türü olarak tanımlanmaktadır (Ağkan, 2018, s. 239). İslami muhasebe, sosyal refahı arttıran, bilginin kullanıcılar tarafından bilinçli kararlar almasını sağlayan bir özellik taşımaktadır (Aydoğmuş, 2019, s.61). Başka bir tanıma göre ise İslami muhasebe, işletmelerin sosyo-

ekonomik açıdan ortaya koydukları hedefleri yerine getirirken İslami kurallara göre hareket edilip edilmediği konusunda ilgilileri ikna edecek bilgileri sağlayan muhasebe sürecidir (Trokić, 2015, s.2). Bu tanımlamara göre İslami muhasebenin taşıdığı birtakım özellikler vardır. Bu özellikler aşağıdaki gibidir:

- ❖ İşletmelerin sosyo–ekonomik hedeflerini yerine getirmelerinde İslami ilkelere uygun hareket edip etmediklerini ölçer.
- ❖ Sosyal sorumluk taşımanın yanı sıra Allah’a karşı olan sorumlulukta önemlidir.
- ❖ Sosyal refahı arttırmak ve Allah’ın lütfunu aramak önemli bir özelliktir.
- ❖ Tüm toplumun çıkarları göz önünde bulundurulur.
- ❖ Bilgiyi kullananların bilinçli bir şekilde karar almaları ve bilinçli yargılarda bulunmasını önemser.
- ❖ İslami dünya görüşü ve ahlakı önemlidir.
- ❖ Finansal bilgilerin dışında finansal olmayan bilgilere de yer verilir.

Bu bilgiler ışığında İslami muhasebe, “Allah’ın rızası ve lütfunu aramak niyeti ve gayesiyle muhasebe bilgi kullanıcılarının alacağı kararları etkileyecek finansal ve finansal olmayan bütün bilgilerin İslami ilkeler doğrultusunda tanımlanması, ölçülmesi ve sunulması süreci olarak da tanımlanmaktadır” (Ersoy, Çatıkkaş & Yatbaz , 2018, s.98).

İslami muhasebenin kendine özgü tanım, ilke ve varsayımlarının olduğu; geleneksel muhasebe ile bazı konularda ayrıldıkları noktaların olduğu açıkça görülmektedir. İslami muhasebe her zaman İslam dininin ortaya koyduğu ilke ve prensiplere göre hareket ederken; geleneksel muhasebe ise hiçbir dini kurala dikkat etmeyen seküler bir yapıdadır. Ayrıca İslami muhasebede hem Allah’a hem de topluma karşı sorumluluk üst düzeyde iken; geleneksel muhasebede böyle bir durum yoktur. İslami muhasebede geleneksel muhasebenin aksine sadece özün önceliği değil bazı durumlarda şeklin önceliğinin de ön planda olması bir diğer farklılıktır (Hameed, 2016).

Geleneksel muhasebe anlayışı tahakkuk esası ve işletmenin sürekliliği kavramları üzerine kurulmuştur. İslami muhasebe anlayışında işletmenin sürekliliği kavramı geleneksel muhasebe ile aynı düzeyde önemlidir. Ancak tahakkuk esasına ilişkin durum islami muhasebede biraz farklıdır. Çünkü İslami muhasebede aynı zamanda nakit esası da geçerli olmaktadır (Ersoy, Çatıkkaş , & Yatbaz , 2018, s.100).

İslami muhasebede işletmenin sürekliliği, İslam fihhında geçerli olduğu kabul edilen “*bir zamanda sabit olan bir durumun aksi olan bir delil olmadıkça sonrasında da mevcut olduğuna hükmetmek*” anlamını ifade eden istishab’ın uygulandığı varsayılır.

İslami Muhasebede tıpkı geleneksel muhasebede olduğu gibi güvenilir sunum açısından bazı özelliklerin önemi açıkça görülmektedir. Bunlar:

- ❖ **Özün önceliği:** İslami muhasebede bir işlemde özün önceliğinin önemli olması kadar hukuki boyutunun da önemli olduğu görülmektedir.
- ❖ **Tarafsızlık:** İslami muhasebede, muhasebe bilgisinin bir kullanıcı grubunun zararı pahasına başka bir kullanıcı grubuna yanlı ve adaletsiz olacak şekilde bilgi avantajı sunulmadan kullanıcıların bilgi ihtiyacına hizmet etmelidir.
- ❖ **İhtiyatlılık:** Bu kavram, gelir ya da varlıkların değerini daha düşük gösterebilmektedir. Bu durum ise, İslam dininde önemli bir yere sahip olan zekât matrahını olduğundan düşük gösterebileceği için bu kavram İslami açıdan çok uygun görülmemektedir.
- ❖ **Tamlık:** Yapılan muhasebe işlemlerinin tümünün İslami ilkelere uygun bir şekilde yapılması ve bilgilerin adil sunulması açısından gereklidir.
- ❖ **Zamanlılık:** Bir işlem ve olay hakkında tahmin ve yargıda bulunabilmek işlemlerin tüm boyutlarıyla raporlanmasını gerektirir. Nitekim kesin kanıtların var olmaması durumunda Şer’i ilkeler ikna edici kanıtların kullanılmasına izin vermemektedir.
- ❖ **Önemlilik:** İslam dinine göre iktisadi bir işlem miktar açısından önemsiz olsa bile özü itibariyle önem arz edebilir.

İslami muhasebede önemli olan bir diğer konu ise, finansal tabloların niteliksel özellikleridir. Bunlar aşağıdaki gibidir:

- ❖ **Anlaşılabilirlik:** İslam dininde önemli sayılan Kuran’ın Arap toplumunun kendi diliyle olması ve Hz. Muhammed (s.a.v) tarafından açıklanmış olması bu kavramın anlaşılabilirliğini ve önemini göstermektedir.
- ❖ **Güvenilirlik:** İslam fihhi kesin kanıtlar olmayınca ikna edici kanıtların kullanılmasına izin vermemektedir.
- ❖ **İhtiyaca Uygunluk:** Öznel bir kavram olan ihtiyaca uygunlukta bir grubun kararını etkileyen bilginin başka grubun kararına etki etmediği görülebilir.

Örneğin, Müslüman birinin karar almasında etkili olan bir bilgi başka dini benimseyen kişilerde etki etmeyebilir (MASB, 2009).

Bu bilgilere ek olarak İslami muhasebe ile geleneksel muhasebeyi birbirinden ayıran birçok özelliğin var olduğu bilinmektedir. Bu kapsamda İslami muhasebe ile geleneksel muhasebeyi genel özellikleri bakımından karşılaştıran bilgiler aşağıda Tablo 1.'de verilmiştir.

Tablo 1. İslami Muhasebe ve Geleneksel Muhasebe Karşılaştırılması

Özellikler	Geleneksel Muhasebe	İslami Muhasebe
Felsefi Yaklaşım Açısından	❖ Ekonomik Akılcılık	❖ Tevhit (Yaratma ve hüküm koymada tek otoritenin Allah olması)
Dayandığı İlkeler	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Seküler bir yapıdadır. ❖ Bireyci bir anlayış vardır. ❖ Kâr maksimizasyonu ön plandadır. ❖ En güçlülerin hayatta kalması önemlidir. ❖ Süreç önemlidir. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Din yapısı önemlidir. ❖ Toplumsal bir anlayış hâkimdir. ❖ Makul kâr anlayışı ön plandadır. ❖ Özkaynak ❖ Çevre önemlidir.
Ölçütler	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Sınırlı açıklama: Kamu yararına uygun bilgi açıklaması vardır. ❖ Kişisel hesap verilebilirlik ön plandadır. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Tam açıklama: İslam fıkhi ile uyumlu kesin bilgiler açıklanır. ❖ Toplumsal hesap verilebilirlik hâkimdir.

Kaynak:(Abdullah, 2018, :85).

Görüldüğü gibi İslami muhasebe ve geleneksel muhasebenin birbirinden ayrıldığı en önemli nokta dünya görüşü konusunda ortaya çıkan farklılıklardır. Geleneksel muhasebede akılcılık hâkim iken; İslami muhasebede tevhit anlayışı hâkimdir. Geleneksel muhasebenin dayandığı temel ilkeler, seküler, bireyci, kâr ve süreç ilkeleri iken; İslami muhasebede ise dini, toplumsal, makul kâr, özkaynak ve çevre ilkeleri ön plana çıkmıştır.

İslami muhasebenin geleneksel muhasebeden ayrıldığı bir diğer önemli husus ise, bilginin kullanılması ve bilgiyi kullanmadaki temel amaçlardır. Bilgiyi kullanan taraflara ve bilgiyi kullanma amaçları aşağıda yer alan Tablo 2'de açıkça gösterilmektedir.

Tablo 2. İslami Muhasebede Bilgiyi Kullananlar ve Amaçları

Bilgiyi Kullananlar	Amaçları
Bireyler	Yapılan günlük işlere ilişkin olanaklarını, yatırım kararlarını değerlendirmek ve hesapları yönetmek
Yatırımcılar	Mevcut kaynakları yatırım fırsatlarına dönüştürmek ve mevcut yatırımları değerlendirmek

Yöneticiler	Planlama, kaynak ve kontrol konusunda gerekli işlemleri değerlendirmek
Faizsiz esasa dayalı kreditorler	Kullandırılan fonların geri ödenmesini sağlayacak gerekli işlemleri değerlendirmek
Devlete bağlı faaliyet gösteren düzenleyici kurumlar	Kamusal hesap verilebilirliğin sağlıklı bir şekilde sağlanmasına ilişkin düzenlemelere yön vermek
Zekât otoriteleri	Zekât verecek olan Müslümanların ve işletmelerin zekât hesaplamalarını doğru bir şekilde yapılmasıyla ilgili değerlendirmelerde bulunmak
Diğer kullanıcılar (Çalışan, Tedarikçiler, Müşteriler vb.)	İslami ilkelere uygun bir şekilde iş yapma, maaş talepleri, alacakların zamanında tahsili gibi konularla ilgilenmek

Kaynak: (Baydoun, 2018 :11).

İslami muhasebe kavramı ilk olarak, Endülüs Emevî Devletinin kurulmasıyla ortaya çıkan geleneksel muhasebe sisteminin temelini oluştururken etkili olmaya başlamıştır. 15.yy'da İtalya'da ortaya çıkan geleneksel muhasebe anlayışından daha eski bir geçmişe sahip olan İslami muhasebe, Osmanlı devletinin gerileme dönemine girmiş olmasından perde altına girmiştir. Daha sonra yaşanan gelişmelere bağlı olarak Müslüman ülkelerin sermaye sahibi olmalarıyla çağdaş bir hal almaya başlayan İslami muhasebe giderek İslami finans kuruluşları tarafından benimsenmeye ve uygulanmaya başlanmıştır. Halen günümüzde birçok İslami finans kuruluşu tarafından da kullanılmaktadır. Ancak zaman zaman bu muhasebe sisteminin uygulanması çeşitli zorlukları beraberinde getirmiştir. Bu zorlukların arasında uygulama birliğinin olmaması, İslami esaslara uygun muhasebe standartlarının olmaması, alanında uzman bireylerin ve eğitimin yetersiz olması gibi nedenler yer almaktadır. İslami muhasebeyi uygulayan İslami finans kuruluşları muhasebe uygulamalarında birlik sağlamak ve ortaya çıkan problemleri minimize etmek amacıyla İslam şeriatına uygun standartlar geliştirmeye yönelmişlerdir. Yapılan çalışmalar sonucunda İslami muhasebe standartlarının küresel bir boyut kazanması ihtiyacı ortaya çıkmıştır. 1991 yılında, şer'i hükümler, muhasebe, denetim ve etik değerler, kurumsal yönetim alanında İslami ilkelere uygun standartlar yayınlamak amacıyla AAOIFI adıyla Bahreyn'de kurulan kurum bu yönde çalışmalar yapmıştır. Daha sonra standartlar, Türkçeye "Faizsiz Finansal Kuruluşlar için Muhasebe ve Denetim Organizasyonu" şeklinde çevrilmiştir. 1993 yılında ilk bildirisini yayınlamış olan AAOIFI tarafından bugüne kadar 56 şer'i standart, 26 muhasebe standardı, 5 denetim standardı, 7 yönetim standardı, 2 etik standardı olmak üzere toplam 94 standart yayınlamıştır. Yayımlanan bu standartlar merkez

bankalarının da aralarında bulunduğu finans kurumlarında, muhasebe ve denetim firmalarında kullanılmaktadır. Toplamda 45 ülkenin uygulamaya koyduğu İslami muhasebe standartları giderek gelişim göstermekte ve uygulanması bazı ülkelerde zorunlu iken bazılarında isteğe bağlı veya rehber konumda bulunmaktadır (Ağkan, 201, s. 240).

AAOIFI, kâr amacı taşımayan ve sadece İslami şeriata uygun standartların yayınlanmasını amaç edinen bir kurumdur. Bu kurum yayınlamış olduğu standartları UFRS standartları çerçevesinden sapmayarak; ona uygun bir şekilde yayınlamayı tercih etmekte ve İslami kuralları temel almaktadır. Gelişen sürece göre standartlarla ilgili AAOIFI'nin yanısıra çalışma yapan diğer kuruluşlardan bazıları IFSB (İslami Finansal Hizmetler Kurumu), MASB (Malezya Muhasebe Standartları Kurulu), AAKSI (Endonezya İslam Muhasebe Birliği), CIBAFI (İslami Bankacılık ve Finansal Kurumlar Genel Konseyi), IIRA (İslam Ülkeleri Uluslararası Derecelendirme Ajansı) gibi kuruluşlardır (AAOIFI, 2015).

AAOIFI tarafından oluşturulan standartların Türkiye'de uygulanabilirliği için henüz yeterli bir alt yapı oluşturulmamıştır. Ancak son yıllarda katılım bankaları açısından standartların kullanımına ilişkin bir alt yapı oluşturulması için çalışmalar yapılmaktadır. Bu kapsamda TKBB tarafından Şerî standartlar, KGK tarafından ise Muhasebe, Denetim, Yönetişim ve Etik standartlarının Türkçeye çevrilmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır (Yatbaz, 2015, s.22). Yapılan çalışmalar neticesinde, KGK tarafından, 2019 yılında Faizsiz Finans Muhasebe Standartları kapsamında 25 adet standart yayınlanmış ve ilgili kurumlarca kullanılması öngörülmüştür (KGK, 2022).

3. LİTERATÜR TARAMASI

Son zamanlarda muhasebe ve finansal raporlama standartlarının oluşumu, işleyişi önem kazanan ve sürekli gelişim gösteren bir hal almıştır. Bu yüzden hem dünyada hem de Türkiye'de işletmeler, kurum/kuruluşlar muhasebe ve finansal raporlama standartlarını yakından takip etmeye ve uygulamaya başlamışlardır. Ülkelerin kültürel yaşamları, dini inanışları gibi etkenler her alanda olduğu gibi ticaret ve iş hayatında da kendini göstermektedir. Bütün bunlara paralel olarak, bu standartların ülkelerin benimsedikleri dini inançlar açısından da farklı boyutlar kazanması gibi konular gündeme gelmeye başlamıştır. Bu durum, araştırmacıların İslami muhasebeye ve bu çerçevede oluşturulan standartlara, raporlama sistemi gibi konulara olan ilgisini arttırmış ve bu kapsamda ulusal/uluslararası akademik çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Yapılan çalışmalar incelendiğinde, İslami muhasebe standartlarının oluşumu, işleyişi, standartların katılım bankalarında uygulanabilirlik durumu, İslami muhasebenin geleneksel muhasebe ile karşılaştırılması gibi konular araştırılmıştır. Buna ilişkin

olarak literatürde yer alan akademik çalışmaların bazılarında aşağıda yer verilmiştir. Ancak yapılan literatür taraması sonucunda Türkiye’de bu kavramın çok yeni bir kavram olduğu ve çok sayıda çalışmanın olmadığı saptanmıştır.

Nobes (1998) çalışmasında, muhasebe bilgi sisteminin ülkelere göre farklılıklar arz ettiğini ve bu farklılıkların oluşmasına neden olan etkenleri araştırmayı hedeflemiştir. Çalışma sonucunda muhasebenin ulusal düzeyde farklılıklarının oluşmasında din olgusunun büyük etkisinin olduğu ve ihtiyaçlara göre uygulamaların yapıldığı sonucuna varmıştır.

Karim (2001), İslami bankalardaki mevcut yatırım hesaplarının muhasebeleştirilmesine ilişkin standartları incelemiştir. Bu bağlamda konuyu AAOIFI FAS 2 kapsamında ele alarak; İslami bankaların düzenlenmesi ve banka işlemlerinin muhasebeleştirilmesindeki yasal düzenlemeleri ve bu çerçevede hizmet eden bankalara değinmiştir.

Ahmed (2012), muhasebe bilgi sistemini İslami açıdan ele aldığı çalışmasında, muhasebenin din eksenli boyutunu açıklamaya çalışmıştır. Ayrıca muhasebenin sadece İslam dinine özgü bir şey olmadığını başka dinlerde de olduğu sonucuna varmıştır. Buna örnek olarak da, Japon Şinto dinini esas alan muhasebe sisteminin varlığını göstermiştir. Bu çalışmada yer verilen bir diğer konu ise, geleneksel muhasebe anlayışı ile İslami muhasebe anlayışı arasındaki farklılıkların neler olduğudur.

Rimaz (2014), AAOIFI muhasebe standartlarını temel alarak İslami finansal araçların nasıl muhasebeleştirildiği ve raporlama süreci ile ilgili çalışmalar yapmıştır.

Adam (2015), çalışmasında İslami muhasebe standartlarıyla yakından ilgilenen AAOIFI muhasebe standartlarını inceleyerek; İslami finansal muhasebe ile geleneksel muhasebeyi birbiriyle karşılaştırmıştır.

Trokic (2015), çalışmasında İslami muhasebenin tarihsel gelişimine ve geçirdiği evrelere yer vermiştir. İslami muhasebe ile geleneksel muhasebeyi detaylı bir şekilde karşılaştırdığı bu çalışmada yazar, İslami muhasebenin karşılaştığı engellere de değinmiştir. Çalışma sonucunda, bu engellerin mezhep farklılıkları, anlayış eksikliği ve önyargıların bulunması gibi engeller olduğu ortaya çıkmıştır.

Yardımcıoğlu (2016), İcare (finansal kiralama) işlemlerini İslami muhasebe standartları çerçevesinde incelemiş, konuya ilişkin literatür taramasına yer vererek; kayıtlarda dikkat edilmesi gereken hususlara değinmiştir.

Sezgin ve Özyaşar (2016), çalışmalarında Afro-Avrasya ülkelerinde uygulanan İslami muhasebe paradigmasının spesifik özelliklerini inceleyerek bu kapsamda ortaya çıkan önemli hususlara yer vermişlerdir.

Ersoy vd. (2018), çalışmalarında İslami muhasebe standartları ile geleneksel muhasebe standartlarını karşılaştırmışlardır. Yapılan karşılaştırma sonucunda yazarlar çeşitli önerilerde bulunmuşlardır. İslami muhasebeye gereken önemin verilmesi gerekliliği hem muhasebe alanında hem de İslam dini üzerinde ihtisas sahibi olan uzman kişilerce bir komisyon oluşturulması ve yapılması gerekenlerin komisyonca belirlenmesi, İslami muhasebe ile ilgili kongreler, sempozyumlar, eğitim ve seminerlerin düzenlenmesi bu öneriler arasındadır.

Yatbaz ve Çatıkkaş (2019) çalışmalarında, İslami muhasebe çerçevesinde oluşturulan standartların Türkiye'deki katılım bankalarında uygulanabilirlik düzeyini araştırmayı hedeflemişlerdir. Bu çalışmada katılım bankalarında muhasebe ve finansal raporlama birimlerinde çalışanlara anket uygulanmış ve çalışmada elde edilen veriler SPSS anket programında analize tabi tutulmuştur. Çalışma sonucunda, Türkiye'de İslami muhasebe standartlarına ilişkin uygulanabilirliğinin çalışanların bilgi düzeyine bağlı olmadığı ancak eğitimin önemli bir zorunluluk olduğu ortaya çıkmıştır.

4. ARAŞTIRMA

Çalışmanın bu bölümünde; araştırmanın amacına, kapsamına, bulgularına ve değerlendirilmesine yer verilmiştir.

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmada; muhasebe mesleğini icra eden muhasebe meslek mensuplarının İslami muhasebeye ilişkin algılarının incelenmesi, yapılan araştırma sonucuna göre öneriler sunulması amaçlanmıştır.

Katılımcılara araştırmanın amacına yönelik açık uçlu sorular sorulmuş, katılımcıların bu sorulara yanıt vermeleri istenmiştir. Sorular oluşturulurken; Yıldız (2020), “Bireylerin İslami Finans Okuryazarlık Düzeyi ve Katılım Bankası Tercihi: Türkiye Değerlendirmesi” ve Altundere Doğan (2020), “İslami Finans Okuryazarlığı ve Finansal Tercihlere Etkisi” adlı çalışmalardan yararlanılmıştır. Çalışmada katılımcılara sorulan sorular aşağıda belirtildiği gibidir.

- 1) Cinsiyet
- 2) Unvanınız (YMM, SMMM, Meslek Adayı, Çalışan vb.)

- 3) Meslek hayatınızdaki tecrübe süreniz
- 4) Mesleği icra ettiğiniz kuruluş türü (Büro, Şirket, Denetim vb.)
- 5) İslami Muhasebe/Faizsiz Finans Muhasebe Standartları hakkında bilgi seviyeniz?
- 6) İslami Muhasebe hakkında eğitim/seminer/konferans/kongre aldınız mı/katıldınız mı? (Cevabınız hayır ise almak istediğiniz eğitim nasıl olmalı belirtiniz.)
- 7) Muhasebe işlemlerinizde İslami Muhasebeye yönelik uygulama yaptınız mı/yapıyor musunuz?
- 8) İslami Muhasebe uygulamalarının mesleğinizi zorlaştıracığını/iş yükünüzü arttıracığını düşünüyor musunuz?
- 9) İslami Muhasebenin Türkiye’de uygulanmasının yeterli olup olmadığı konusunda görüşleriniz nelerdir?
- 10) İslami Muhasebenin Türkiye’de uygulanmasında engeller nelerdir?
- 11) İslami Muhasebenin daha sağlıklı uygulanması için görüşleriniz nelerdir?
- 12) İslami Muhasebeye ilişkin işlemleri yapmayı tercih eder misiniz?
- 13) İslami Muhasebe uygulamalarına ilişkin meslek odalarından/KGK’dan beklentileriniz nelerdir?
- 14) Ekleme istediğiniz İslami Muhasebeye yönelik diğer görüşleriniz nelerdir?

4.2. Araştırmanın Kapsamı

Muhasebe meslek mensuplarının İslami Muhasebe kavramına ilişkin algılarını ölçebilmek için içerik analizi yapılmıştır. Çalışmanın verileri katılımcılardan dokümanlar şeklinde temin edilmiştir. Muhasebe mesleğini icra eden meslek mensuplarının örneklem seçimi tesadüfi olacak şekilde yapılmıştır. Araştırmaya 12 adet gönüllü muhasebe meslek mensubu katılmıştır. İnceleme yapılarak birbirine benzeyen veriler belirli kavramlar çerçevesinde toplanarak kodlanmıştır. Çalışmanın tutarlılık hesaplamasında, Miles ve Huberman’ın formülü kullanılmıştır. Miles ve Huberman’ın tutarlılık hesaplamasında kullanılan formül; $[Görüş\ birliği / (Görüş\ ayrılığı + Görüş\ birliği) \times 100]$ şeklindedir. Elde edilen sonuç %80’e yakın olması araştırmanın tutarlı olduğunu ifade eder (Şahin vd., 2019:1414). Yapılan hesaplama ile araştırmada tutarlılığın yaklaşık olarak %83 olduğu belirlenmiştir. Elde edilen sonuç %80’e yakın olduğu için yapılan araştırmanın tutarlı olduğu söylenebilir.

4.3. Araştırmanın Bulguları ve Değerlendirme

Katılımcıların demografik bilgileri aşağıda tabloda yer aldığı gibidir.

Tablo 3. Katılımcılara Yönelik Bazı Bilgiler

Katılımcı	Cinsiyet	Unvan	Tecrübe	Mesleğin Yürütüldüğü Kuruluş Türü
MM1	Kadın	Muhasebe Çalışanı	5 yıldan az	Şirket (İnşaat)
MM2	Kadın	Muhasebe Çalışanı	5 yıldan az	Büro
MM3	Erkek	SMMM-Bağımsız Denetçi	16 yıl ve üzeri	Denetim Şirketi
MM4	Erkek	Muhasebe Çalışanı	6-10 yıl	Büro
MM5	Erkek	SMMM	6-10 yıl	Şirket (İnşaat)
MM6	Kadın	Muhasebe Çalışanı	6-10 yıl	Kamu Kurumu
MM7	Erkek	SMMM	11-15 yıl	Büro
MM8	Erkek	Muhasebe Çalışanı	16 yıl ve üzeri	Şirket (Elektrik, Enerji)
MM9	Erkek	SMMM	16 yıl ve üzeri	Büro
MM10	Kadın	SMMM	6-10 yıl	Büro
MM11	Erkek	Muhasebe Çalışanı	16 yıl ve üzeri	Büro
MM12	Kadın	Muhasebe Çalışanı	5 yıldan az	Büro

Katılımcılara yönelik bazı bilgiler incelendiğinde meslek mensubu olarak unvanı Serbest Muhasebeci Mali Müşavir (SMMM) ve muhasebe çalışanı olarak dağılım söz konusudur. Katılımcıların 5'i kadın 7'si erkek, mesleki tecrübe süresi çoğunluğun 6-10 yıl ile 16 yıl ve üzeri şeklindedir. Mesleğin yürütüldüğü kuruluş türünde ise çoğunluk olarak muhasebe bürosunun ağırlıkta olduğu görülmektedir.

Tablo 4. İslami Muhasebe/Faizsiz Finans Muhasebe Standartları Hakkında Bilgi Seviyesine İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
Bilgi sahibiyim (3)	Yüksek seviye Orta seviye (3) Düşük seviye
Bilgi sahibi değilim (9)	Yüksek seviye Orta seviye Hiç(9)

Katılımcıların çoğunluğu İslami Muhasebe ve Faizsiz Finans Muhasebe Standartları hakkında bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir. Bilgi sahibi olan meslek mensubu ise orta düzeyde bilgi sahibi olduğuna dair görüşlerini sunmuşlardır.

Tablo 5. İslami Muhasebe Hakkında Eğitim/Seminer/Konferans/Kongre Alınması/Katılım Sağlanmasına İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
----------	---------

Eğitim/seminer/konferans/kongre aldım	İşleyişine ilişkin Genel Özel/detaylı
Eğitim/seminer/konferans/kongre almadım (12)	İşleyişine ilişkin (12) Genel Özel/detaylı

Katılımcılar İslami Muhasebe kavramına yönelik eğitim/seminer/konferans/kongre gibi kendilerine katkı sunacak faaliyetlere katılıp katılmadıkları konusunda çoğunluk olarak katılmadıkları yönünde görüş belirtmişlerdir. Ancak İslami Muhasebenin işleyişine ilişkin eğitimin gerek meslek odaları tarafından gerekse okullarda ders müfredatına eklenmesini ve konuya ilişkin eğitimler almak istediklerini belirtmişlerdir.

Tablo 6. Muhasebe İşlemlerinde İslami Muhasebeye Yönelik Uygulama Yapılmasına İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
İslami Muhasebeye yönelik uygulama yaptım (2)	Muhasebe uygulamalarında Bankacılık işlemlerinde (2)
İslami Muhasebeye yönelik uygulama yapmadım (10)	Muhasebe uygulamalarında (7) Bankacılık işlemlerinde (3)

Katılımcıların çoğunluğu İslami Muhasebeye yönelik uygulama yapmadıklarını, sadece 2 muhasebe meslek mensubu uygulama yaptıklarını belirtmişlerdir. Yapılan uygulamanın ise faizsiz bankacılık/katılım bankacılığı işlemlerine yönelik olduğu görülmüştür. Çoğunluk uygulama yapmamalarındaki temel gerekçeyi şuan için yapmış oldukları muhasebe işlemlerinin İslami Muhasebe ile ilgili olmaması günümüzde uygulanan uygulamaların daha ağırlıkta olması şeklinde dile getirmişlerdir.

Tablo 7. İslami Muhasebe Uygulamalarının Mesleği Zorlaştıracığı/İş Yükünü Arttıracığı Düşüncesine İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
Mesleği zorlaştırır/iş yükü artar (5)	Muhasebe işlemlerinde (5) Hukuki açıdan Eğitim/gelişim açısından
Mesleği zorlaştırmaz/iş yükü artmaz (4)	Muhasebe işlemlerinde (4) Hukuki açıdan Eğitim/gelişim açısından
Fikrim Yok (3)	Muhasebe işlemlerinde (3) Hukuki açıdan Eğitim/gelişim açısından

Katılımcıların çoğunluğu İslami Muhasebe Uygulamalarının mesleği zorlaştıracığı, iş yükünü arttıracığı yönünde görüş sunmuştur. Bu görüşün yanı sıra mesleği zorlaştırmayacağı, iş yükünü arttırmayacağı yönünde görüş belirten meslek mensupları da bulunmaktadır. 3 meslek

mensubu ise bu konuya ilişkin fikirleri olmadığını belirtmişlerdir. Meslek mensuplarının sunmuş oldukları görüşler incelendiğinde, çoğunluğun İslami Muhasebe Uygulamalarının mesleği zorlaştıracığı ve iş yükünü arttıracığı yönünde görüş belirtmelerinin temel sebebi, İslami Muhasebenin yeni bir kavram olması, yeterli bilgi birikimi ve eğitimin olmaması, yapılacak işlemlerde zorluklar yaşayabileceklerinden kaynaklı olduğu yönündedir. Yapılacak işlemlerde, meslek odalarının, yetkili kurumların yaptırımları, düzenlemelerinin yetersiz olacağı, mevcut koşulların değişiminin yeni bir kavram olması sebebi ile uyumlaştırmanın zor olacağı gibi düşüncelerden kaynaklı olarak bu şekilde görüş belirtmişlerdir. Yetersiz olması görüşünün yanı sıra İslami Muhasebe düzenlemelerinin tam olarak yapılması ve uygulanması halinde, muhasebe işlemlerine çok büyük katkısı olacağı, İslami Muhasebenin işlemleri kolaylaştıracığı yönünde görüşlerde mevcuttur.

Tablo 8. İslami Muhasebenin Türkiye’de Uygulanmasının Yeterli Olup Olmadığı Konusuna İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
Türkiye’de uygulanması yeterlidir	Yeterli bilginin bulunması Yeterli bilginin bulunmaması
Türkiye’de uygulanması yetersizdir (10)	Yeterli bilginin bulunması Yeterli bilginin bulunmaması (10)
Fikrim yok (2)	Yeterli bilginin bulunması Yeterli bilginin bulunmaması (2)

Katılımcılar İslami Muhasebenin Türkiye’de uygulanmasının yeterli olup olmadığı konusunda çoğunluk olarak yetersiz olduğuna dair görüş belirtmişlerdir. Azınlık da olsa iki meslek mensubu da fikir belirtmemişlerdir. Yeterli olmamasındaki gerekçe olarak geleneksel uygulamaların uygulanmasının daha kolay olması, kısmen uygulandığı için yetersiz olduğu, mesleki anlamda yeterli bilgi sahibi olunmadığı için çalışmalarda yetersiz kaldığı görüşü hâkimdir. Mesleki faaliyetler yürütülürken ve işletmecilik olarak da çoğu işletme hedeflerini gerçekleştirirken, İslami ilkelere göre hareket edilmediği için bu kavramın uygulanmasında yeterli olunamadığını belirtmişlerdir.

Tablo 9. İslami Muhasebenin Türkiye’de Uygulanmasında Engellere İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
Engeller vardır (10)	Yasal düzenlemeler (6) Eğitim/bilgi (2) Muhasebe sistemi(2)
Engeller yoktur	Yasal düzenlemeler Eğitim Muhasebe sistemi
Fikrim yok (2)	Yasal düzenlemeler Eğitim Muhasebe sistemi

İslami Muhasebenin Türkiye’de uygulanmasındaki engellere ilişkin görüşte ise çoğunluk engellerin olduğu şeklindedir. Engeller daha çok yasal düzenlemelerden, eğitim/bilgi yetersizliği ve muhasebe sistemindeki farklılıklardan kaynaklıdır. Katılımcılar, geleneksel muhasebe uygulamalarının, tam güven duyulmaması, hukuk sisteminin mevcut muhasebe uygulamalarını esas alması, farklı siyasi/etnik/dini görüşler, uygulama yetersizliği, standart bir anlayış yapısının olmasının da engeller arasında olabileceğini de belirtmişlerdir. İki meslek mensubu ise konuya ilişkin görüşleri olmadığını belirtmiştir.

Tablo 10. İslami Muhasebenin daha Sağlıklı Uygulanması İçin Görüşlere İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
Sağlıklı uygulanabilir (8)	Yasal düzenlemeler (6) Eğitim (2)
Sağlıklı uygulanamaz (2)	Yasal düzenlemeler (1) Eğitim(1)
Fikrim yok (2)	Yasal düzenlemeler (2) Eğitim

Katılımcıların çoğunluğu İslami Muhasebenin yasal düzenlemeler ve yeterli eğitim ile daha sağlıklı uygulanabileceğini belirtmişlerdir. Faiz uygulamalarının kaldırılmasının İslami Muhasebeye olumlu etkisi olacağı ve İslami Muhasebenin daha sağlıklı uygulanabileceği bir diğer görüş arasındadır. Meslek mensuplarından geriye kalan iki katılımcı, yasal düzenlemeler ve eğitimdeki eksikler nedeniyle İslami Muhasebenin uygulanamayacağını, iki katılımcı ise fikir beyan etmeyecekleri şeklinde görüşlerini sunmuşlardır. Günümüzde uygulanan muhasebe standartlarının uygulanmasının muhasebe alanına daha iyi katkı sunacağı görüşü de meslek mensupları arasında yer almaktadır.

Tablo 11. İslami Muhasebeye İlişkin İşlemleri Yapmayı Tercih Edilmesine İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
Tercih ederim (8)	Muhasebe uygulamalarına uygunluğundan dolayı (8) İşletmelerin yapısından dolayı Yasal düzenlemelerden dolayı
Tercih etmem (3)	Muhasebe uygulamalarına uygunluğundan dolayı (3) İşletmelerin yapısından dolayı Yasal düzenlemelerden dolayı
Fikrim yok (1)	Muhasebe uygulamalarına uygunluğundan dolayı (1) İşletmelerin yapısından dolayı Yasal düzenlemelerden dolayı

İslami Muhasebeye ilişkin işlemlerin tercih edilmesine yönelik meslek mensuplarının görüşü çoğunluk olarak İslami Muhasebeye ilişkin işlemleri tercih edecekleri şeklindedir. Tercih edilmesindeki temel etkenler ise bu işlemlerin muhasebe uygulamalarına daha uygun olabileceği, Türkiye'nin Müslüman çoğunluğa sahip bir ülke olması, İslami değerlere göre işlemlerin yapılmasının doğru olacağı ve mesleğe daha olumlu katkı sağlayacağı düşüncesinden kaynaklandığı öne sürülebilir. Meslek mensuplarından üç kişi ise İslami Muhasebeye ilişkin işlemleri tercih etmeyeceğini, bir meslek mensubu ise konuya ilişkin görüşü olmadığını belirtmiştir. Tercih edilmeme nedeni olarak, meslek mensuplarının bu işlemlere uyum sağlayabilmesi için ilave eğitimlerin gerekeceği ve bu eğitimlerin ek maliyet getireceği, iş yükünü arttıracacağı şeklinde görüşlerin olduğu görülmüştür.

Tablo 12. İslami Muhasebe Uygulamalarına İlişkin Meslek Odalarından/KGK'dan Beklentilere İlişkin Bulgular

Kategori	Kodlama
Beklentim var (11)	Eğitim/bilgi (7) Yasal düzenlemeler (4) Uygulama zorunluluğu
Beklentim yok (1)	Eğitim/bilgi (1) Yasal düzenlemeler Uygulama zorunluluğu

Katılımcıların İslami Muhasebe uygulamalarına ilişkin meslek odalarından/KGK'dan beklentileri incelendiğinde, çoğunluğun beklentisi olduğu görülmektedir. Beklentileri eğitim/bilgi verilmesi, çalışmalarda öncü olabilmeleri ve yasal düzenlemeler yapılarak uygulanma zorunluluğunun getirilmesi şeklindedir. Eğitim konusunda bir meslek mensubu ise odaların yetersiz kalacağı gerekçesi ile beklentisi olmadığını dile getirmiştir.

4.4. İslami Muhasebeye Yönelik Diğer Görüşler

Katılımcıların İslami Muhasebeye yönelik diğer görüşleri incelendiğinde; muhasebe meslek mensuplarına İslami Muhasebe kavramının tam olarak anlatılması ve aşılması gerektiği, günümüzde uygulanan muhasebe sisteminin yanlış oluşturulmasından kaynaklı İslami Muhasebeye bakış açısının negatif olduğu ve bu bakış açısının yapılan çalışmalar ile ortadan kaldırılması gerektiği şeklindedir.

Günümüz koşullarından kaynaklı İslami Muhasebenin tamamen uygulanmasının imkânsız olabileceği, uygulayıcıların İslami Muhasebeye ilişkin daha fazla bilgilendirilmesi ile İslami Muhasebe Uygulamalarının yaygınlaştırılarak bu önyargının ortadan kaldırılacağı belirtilmiştir.

İslami Muhasebenin faizli işlemleri yapmak istemeyen bir kesimin, finansal işlemlerinin dini inançlarına yönelik taşıdıkları hassasiyet adına oluşturulmasından kaynaklı böyle bir uygulamanın tam anlamıyla başarılı olabilmemesinin mümkün olmayacağı bir diğer görüş arasındadır.

Ayrıca meslek mensupları, yaşanan ekonomik sorunların, uygulanan vergi ve faiz ödemeleri gibi giderlerin dağılımında daha adil olabilmek adına denetimlerin yapılması gerektiği ve ulaşılan sonuca göre çalışmalar yapılarak uygulanması gerektiğini dile getirmişlerdir.

5. SONUÇ

İslami muhasebe, İslam hukukunu esas alarak geleneksel muhasebe sisteminde olduğu gibi sadece finansal bilgilere değil, aynı zamanda finansal olmayan bilgileri de esas alarak muhasebe uygulamalarının yapılmasıdır. Türkiye için uygulamada yeni bir kavram olan İslami muhasebe kavramına yönelik bazı çalışmalar yapılmıştır. Özellikle Faizsiz Finans Muhasebe Standartlarının yayımlanması ve işletmelerin bu standartlara göre işlemler yapması bu kavrama yönelik çalışmaları desteklemiştir.

İslami Muhasebeye ilişkin kavramsal çerçeve çalışmada ele alınmış, muhasebe meslek mensuplarının algılarının ne yönde olduğuna dair nitel bir araştırma yapılmıştır. Yapılan içerik analizi ile her bir meslek mensubuna yöneltilen soruların tutarlılığı ve geçerliliği incelenmiştir. İnceleme sonucunda genel olarak geçerli düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Muhasebe meslek mensuplarına yöneltilen soruların, içerik analizi yapıldığında genel olarak meslek mensuplarının konuya ilişkin yeterli bilgiye sahip olmadıkları, ancak konuya ilişkin eğitimlerin, yasal düzenlemelerin yapılarak uygulanmasının çok faydalı olacağına dair görüşlerin hâkim olduğu görülmüştür. İslami Muhasebe Uygulamalarının hem okullarda müfredatlara eklenmesi hem de meslek kuruluşları tarafından bu uygulamaya yeterli desteğin sağlanarak uygulanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Meslek mensuplarının İslami muhasebeyi uygulamama nedenlerindeki temel faktör, mevcut muhasebe uygulamalarının İslami muhasebeye uygun ve yasal düzenlemelerin ve zorunlu uygulamaların olmamasıdır. Daha çok faizsiz bankacılık işlemleri olarak uygulandığı ve muhasebe uygulamalarında uyumlaştırma olmadığı için meslek mensupları tarafından uygulanmadığı, uygulamada yetersizliklerin olabileceği bunun sonucu olarak da iş yükünü arttırabileceği, işlemleri zorlaştırabileceği görüşleri söz konusudur. Katılımcıların görüşlerine göre İslami muhasebenin uygulanmasında en büyük engel yasal düzenlemeler, eğitim/bilgi eksikliği ve mevcut muhasebe sisteminin uyumlu olmaması şeklindedir. Bu engellerin ortadan

kaldırılarak İslami muhasebenin daha sağlıklı uygulanabilmesi için eğitimlerin verilmesi ve yasal düzenlemeler yapılması gerektiği, zorunlu uygulamalar ile bu uygulamanın daha sağlıklı yürütülebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Meslek mensupları çoğunluk olarak İslami muhasebeyi uygulamayı tercih ettiklerini ve bu uygulamanın olumlu sonuçlar vereceğini dile getirmişlerdir. Meslek kuruluşlarından, KGK'dan İslami muhasebeye ilişkin beklentileri incelenmiş, çoğunluk eğitim ve bilgi açısından beklentileri olduğunu belirtmişlerdir. Genel olarak değerlendirildiğinde meslek mensuplarının görüşleri yeni bir kavram olması sebebi ile İslami muhasebenin uygulanmadığı, konu hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları, ancak konuya ilişkin eğitim almak ve uygulamak istedikleri söylenebilir. Gerek mesleki alandaki kuruluşlarda yasal düzenlemeler açısından gerekse eğitim alanında İslami Muhasebeye yönelik daha fazla çalışmalar yapılabilir. Yapılan bu çalışmalar ile mesleki anlamda eksiklikler giderilerek uyumlaştırılmasına, İslami muhasebenin daha sağlıklı ve yeterli bir şekilde uygulanmasına katkı sağlanabilir.

KAYNAKÇA

- AAOIFI. (2015). *Accounting, Auditing and Governance Standards*. Baheyin : Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.
- Abdullah, S. (2018). Conventional and Islamic Perspective in Accounting Potential for Alternative Reporting Framework. *International Journal of Economics and Management Engineering*, 12(2), 21-92. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1315773>
- Adam, A. (2015). Comparison of Islamic Financial Accounting with Convetional Financial Accounting. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Samsun*.
- Ağkan, F. (2018). AAOIFI Standartları ve Türkiye Katılım Bankalarında Uygulanabilirliği. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 235-345. <https://doi.org/10.18506/anemon.349866>
- Ahmed, A. (2012). Accounting in Islamic Perspective: A Timely Opportunity, A Timely Challenge. *ASA University Review*, 6(2), 11-31.
- Altundere Doğan, M. B. (2020). İslami Finans Okuryazarlığı ve Finansal Tercihlere Etkisi, BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi Cilt:14, Sayı: 1, 69-98. <https://doi.org/10.46520/bddkdergisi.789957>
- Aydoğmuş, T. (2019). Murabaha İşlemlerinin TRFS ve İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe Standartları Kapsamında Değerlendirilmesi : Albaraka Türk Örneği . *Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi)*.
- Baydoun, N. (2018). *Principles of Islamic Accounting*. Singapore: Wiley Publication.

- Ersoy, M., Çatıkkaş , Ö., & Yatbaz , A. (2018). İslami Muhasebenin Geleneksel Muhasebe ile Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 95-109. <https://doi.org/10.25272/j.2149-8407.2018.4.1.06>
- Hameed, S. (2016). 02 02, 2022 tarihinde Islamic Accounting.: <http://www.iium.edu.my/iaw/shahuls%20writings/accounting%20for%20the%20new%20mille> adresinden alındı
- Karim, A. (2001). International Accounting Harmonization, Banking Regulation and Islamic Banks. *The International Journal of Accounting*(36), 169-193. [https://doi.org/10.1016/S0020-7063\(01\)00093-0](https://doi.org/10.1016/S0020-7063(01)00093-0)
- KGK.(2022). [https://www.kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/9201/Faizsiz-Finans-Muhasebe-Standartlar%C4%B1-\(FFMS\)](https://www.kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/9201/Faizsiz-Finans-Muhasebe-Standartlar%C4%B1-(FFMS)) adresinden alındı. Erişim tarihi: 07.02.2022
- MASB. (2009). Financial Reporting from an Islamic Perspective. Draft Statement of Principles: <https://kantakji.com/media/3081/v129.pdf> adresinden alındı.
- Nobes, C. (1998). Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting. *Abacus*, 34, 162-187. <https://doi.org/10.1111/1467-6281.00028>
- Rimaz, M. (2014). İslami Finansal Araçların Muhasebeleştirilmesi ve Raporlanması,. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi)*, Ankara .
- Sezgin, R., & Özyaşar , H. (2016). Afro-Avrasya Ülkelerinde İslami Muhasebe ve Kültürel Paradigmasının Spesifik Özellikleri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(Özel Sayı), 511-527. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe/issue/27228/342397>
- Şahin vd. (2019). Nitel Araştırma Dersinin Lisansüstü Öğrenciler ve Öğretim Elemanlarınca Bütüncül Olarak Değerlendirilmesi, *Eğitimde Nitel Araştırmalar Dergisi ENAD*, 7 (4), 1408-1429. <https://doi.org/10.14689/issn.2148-2624.1.7c.4s.5m>
- Trokic, A. (2015). Islamic Accounting; History, Development and Prospects. *EJIF - European Journal of Islamic Finance*, 1-5. <https://www.ojs.unito.it/index.php/EJIF>
- Yardımcıoğlu, M. (2016). İcare (Finansal Kiralama) İşlemlerinin İslami Muhasebe Standartları Çerçevesinde İncelenmesi. *Journal of Social And Humanities Sciences Research (JSHSR)*, 3(4), 224-233. <https://doi.org/10.26450/jshsr.31>
- Yatbaz, A. (2015). Faizsiz Finansal Kuruluşlarda Zekât, Zekât Fonu ve Zekât Muhasebesi. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 113-139. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/303991>
- Yatbaz, A., & Çatıkkaş , Ö. (2019). İslami Muhasebe Standartlarının Türkiye'deki Katılım Bankalarında Uygulanabilirliği:. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3358-3373. <https://doi.org/10.20491/isarder.2019.814>
- Yıldız, M. (2020). Bireylerin İslami Finans Okuryazarlık Düzeyi ve Katılım Bankası Tercihi: Türkiye Değerlendirmesi, *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi Cilt5, Sayı4*, 730-744. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/fesa/issue/58998/801508>



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 266-283

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 06.06.2022

Accepted / Kabul: 08.09.2022

TÜRKİYE'DEKİ CO2 EMİSYONU, ENERJİ TÜKETİMİ VE GSYİH DEĞİŞKENLERİNİN GRANGER NEDENSELLİK YÖNTEMİ İLE İNCELENMESİ: 1990-2020

Ozan KAYMAK¹

Öz

Son yıllarda tüm dünyada akademik ve finansal birçok kesim tarafından çevresel sürdürülebilirlik, iklim değişikliği ve küresel ısınma gibi çevre odaklı konular sık bir biçimde gündeme gelmeye başlamıştır. Bu durum reel ekonomi ve finansal kesimde faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların çevre odaklı faaliyetlere daha fazla önem vermelerine yol açmaktadır. Tüm ekonomik ve finansal faaliyetlerin daha fazla çevre odaklı bir yapı kazanması durumunda bileşik öncü göstergelerin hangi yönde değişim gösterecekleri henüz netlik kazanmış bir konu değildir. Bu çalışmada Türkiye'nin 1990 ile 2020 yılları arasındaki toplam enerji tüketimi, toplam sera gazı salınımları ile Türkiye'nin gayri safi yurt içi hasılası arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığını tespit etmek üzere Granger nedensellik yönteminden faydalanılmıştır. Bu amaçla değişkenlere ait serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacıyla birim kök analizleri yapılmıştır. Daha sonra seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünlük ilişkisinin olup olmadığını analiz etmek için Engle-Granger eşbütünlük testleri uygulanmıştır ve serilerin uzun dönemde eşbütünlük oldukları tespit edilmiştir. Son olarak değişkenler arasında kısa dönemli nedensellik ilişkisinin test edilmesi amacıyla Granger nedensellik testleri uygulanmış ve seriler arasında kısa dönemde nedensellik ilişkisinin olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sera Gazı Salınımı, GSYİH, Enerji Tüketimi, Granger Nedensellik Testi.

Jel Kodları: G15, G18, Q20, Q28, Q43.

¹Öğr. Gör. Dr., Dicle Üniversitesi Çermik Meslek Yüksekokulu İşletme Yönetimi Programı, E-posta: kaymak.ozan@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5492-2877.

Atıf/Citation

Kaymak, O. (2022). Türkiye'deki CO2 emisyonu, enerji tüketimi ve GSYİH değişkenlerinin Granger nedensellik yöntemi ile incelenmesi: 1990-2020. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 266-283.

INVESTIGATION OF CO2 EMISSIONS, ENERGY CONSUMPTION AND GDP VALUES IN TURKIYE BY GRANGER CAUSES METHODS: 1990-2020

Abstract

In recent years, environmental issues such as environmental sustainability, climate change, and global warming have started to come to the fore frequently by many academic and financial side around the world. This causes institutions and organizations which are operating in the real economy and financial sector to give more importance to environment-oriented activities. It is not yet clear in which direction the composite leading indicators will change if all economic and financial activities gain a more environmentally oriented structure. In this study, the Granger causality method was used to determine whether there is a causal relationship between Turkey's total energy consumption, total greenhouse gas emissions, and Turkey's gross domestic product between 1990 and 2020. For this purpose unit root analyzes were performed to determine the degree of stationarity of the series of variables. Then, Engle-Granger cointegration tests were applied to analyze whether there is a long-term cointegration relationship between the series and it was determined that the series were cointegrated in the long run. Finally, Granger causality tests were applied to test the short-term causality relationship between the variables and it was concluded that they did not have a short-term causality relationship between the series.

Keywords: Greenhouse Gas Emissions, GDP, Energy Consumption, Granger Causality Test.

Jel Codes: G15, G18, Q20, Q28, Q43.

1. GİRİŞ

Dünya genelinde iklim değişikliği, çevresel kirlilik ve doğal yaşam alanlarının yok olmasına yönelik endişeler gün geçtikçe daha fazla gündeme gelmektedir (Hoffmann, 200, ss.322-338). Bu nedenle hükümetler yeşil markalar ve çevre dostu teknolojiler gibi sürdürülebilir bir ekonominin inşa edilmesine katkı sunacak yeşil inovasyonları teşvik eden politikalar üzerine odaklanmaktadır. Ekonomik ekosistem içinde bu yeniliklerin hayata geçirilebilmesi adına yeşil finans süreci gündeme gelmeye başlamıştır (Zhou vd., 2020, ss.19915-19932).

Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli'nde küresel ısınmanın etkilerinin sanayileşme dönemi öncesine göre 1,5 dereceden daha fazla artış gösterdiği belirtilmiştir (www.ipcc.ch). Bu nedenle gaz emisyonlarından kaynaklanan sera etkisinin kontrol altında tutulmasının bir gereklilik olduğu ileri sürülmüştür. Sürdürülebilir ekonomik gelişmenin elde edilebilmesi için iklim değişikliği ve fakirlikten kaynaklanan tehditlerin minimum seviyelere çekilmesiyle gerçekleşebileceği belirtilmiştir. Söz konusu 1,5 derecelik ısınmanın geri çekilebilmesi amacıyla düşük karbon salınımına sahip yatırımların hayata geçmesi büyük bir rol oynayabilir (McCollum vd., 2018, ss.589-599). Birleşmiş Milletler (BM) 2017 yılı raporuna göre Paris İklim Anlaşmasında gündeme gelen gerekliliklerin gerçekleşmesi için her yıl 1,5 trilyon dolarlık yeşil finans yatırımının yapılması öngörülmüştür (www.unfccc.int). Covid-19 salgınının yeşil teknolojiler ve temiz enerji tabanlı kuruluşların faaliyete geçmesi için gerekli olan fonların temininde daha büyük zorluklarla karşılaşılmasına neden olması sebebiyle yeşil

finans kavramı daha önemli görülmeye başlanmıştır (Tu vd., 2017, ss.1-12). Finans ve ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin inşa edilmesi için yeşil finans ve yeşil ekonomi anlayışına uygun kaynakların yaratılması öncelikli gereklilik olarak belirlenmelidir. Böylece sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sağlanabilecektir. Yeşil finans; çevresel sorumluluk adına kaynakların temin edilmesine olanak tanımak, yeşil teknolojilerin yaratılması için fon temin etmek ve yenilenebilir enerji üretimine olanak tanıyarak daha sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin tesis edilmesini hedeflemektedir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye'nin 1990 ile 2020 yılları arasındaki enerji tüketimi ve karbon emisyonu değişkenleri ile aynı dönemde gerçekleşen gayrisafi yurt içi hasıla değerleri arasında kısa dönemde bir nedensellik ilişkisinin var olup olmadığının araştırılmasıdır. Değişkenlere ait serilerin birim kök testi sonuçlarına göre söz konusu ilişkinin incelenmesi Granger nedensellik yöntemine göre yapılmıştır.

2. YEŞİL FİNANS

Yeşil finansın sürdürülebilir finans ve iklim finansı gibi bazı kavramlarla aynı olduğu düşünülmektedir. Aslında yeşil finans çevresel faydalar yaratabilecek yatırımları temsil eden bir süreç olarak düşünülmelidir (International Finance Corporation [IFC], 2017, www.ifc.org). İklimsel finans ise iklim değişikliğine hitap eden destekleyici faaliyetlerin finansmanı ile ilgilidir. Tüm bu kavramlar gerçekte sürdürülebilir ekonomik gelişmenin sağlanmasına yönelik finansal yöntem ve araçlar üzerine odaklanmışlardır. Yeşil finans karbon emisyonundan kaynaklanan bozulmaların çevre ve insanların sağlığı üzerinde oluşacak etkilerin azaltılmasını sağlayacak yenilenebilir ve temiz enerji projelerinin finansmanı sürecinde önemli faydalar yaratabileceği düşünülmektedir. Yeşil finans finansal karar verme süreçlerinde daha sürdürülebilir önceliklerin belirlenmesini kapsamaktadır. Böylece daha sürdürülebilir çevre ve doğal iklim, enerji ve kaynak verimliliği sağlayabilecek teknolojilerin finansal yönetimi tesis edilmiş olacaktır (Şimşek ve Tunalı, 2022, ss:16-45).

Yeşil finansman çevresel önceliklere sahip yeşil teknolojilerin tesis edilmesine yönelik finansmanı sağlama kabiliyetine sahip bir yaklaşım olması açısından sürdürülebilir gelişmenin sağlanabilmesi için gerekli görülmektedir. Geleneksel finansal süreçler üretim odaklı projelerin yapılmasına olanak tanır. Mevcut finansal piyasalar çevresel kirliliğin önlenmesini sağlayabilecek yeşil teknolojiler tabanlı yatırım projelerine tasarrufların aktarılmasını sağlayabilir. Ancak çevresel bozulma hızının artmasına rağmen mevcut fon havuzlarının çevreye zarar vermeye devam eden yüksek getirili yatırım projelerine aktarılmasına zemin oluşturmaktadır (www.adb.org). Gelişmiş yeşil teknoloji yatırımlarının

hayata geçirilmesinde yeşil finans sürecinin gerekli olmasına rağmen yatırımcı kesimleri bu alana istenilen düzeyde ilgi göstermemektedirler.

Yeşil endüstrilerde yapılacak olan büyük yatırım maliyeti olan yatırımlar birçok devletin gerekli fona sahip olmaması nedeniyle özel sektör yatırımcıları tarafından hayata geçirilmelidir. Ancak yeşil teknolojilerde özel sektör tarafından yapılan yatırımlar oldukça sınırlı sayıdadır. Bunun durum yeşil teknoloji yatırımlarının oldukça yüksek maliyetlere sahip olmasından kaynaklanmaktadır (www.imf.org). Ayrıca büyük bütçelere ihtiyaç duyan yeşil teknoloji yatırımlarının çeşitli riskler içermesi ve bu projelerden sağlanacak getirilerin arzu edilen düzeyden daha düşük olması yeşil finans yatırımlarının hayata geçirilmesinde karşılaşılan bir problem olarak değerlendirilebilir (Yoshino ve Taghizadeh-Hesary, 2019, ss.342-356). Yeşil yatırımların riskli olarak değerlendirilmelerinden dolayı, bankacılık sektörü de yeşil teknoloji projelerinin hayata geçirilmesinde ihtiyaç duyulacak fonların temin edilmesi sürecinde isteksiz davranmaktadırlar (www.adb.org). Bu durumun üstesinden gelinebilmesi için daha güçlü finansal araçların insiyatif almasıyla temiz enerji ve yeşil teknoloji projelerinin hayata geçirilmesinde karşılaşılan fon yetersizliğinin çözülebileceğini düşünülmektedir (www.iisd.org).

2.1. Yeşil finans ve Yeşil İnovasyonlar

Doğal çevrenin korunmasına yönelik yeşil inovasyon süreçlerinin hayata geçirilmesi, temiz enerji ile çevre dostu ürün ve yöntemlerin geliştirilmesi adına gerekli olan fonların temin edilmesi yeşil finans anlayışı ile mümkün olabilecektir (Lee vd., 2020, ss.189-205). Ayrıca yeşil finans sadece hükümetlerin çevrenin korunmasına yönelik tutum ve çabalarını temsil ederken, yeşil inovasyon çevresel bozulmanın önüne geçilmesi amacıyla yapılacak olan faaliyetleri temsil etmektedir. Yeşil inovasyon; enerji üretimindeki inovatif yöntemleri ve enerji kullanımının verimliliğinin artırılmasını sağlayacak yöntem ve teknolojileri de bünyesinde barındırmaktadır (Wang vd., 2022, ss.1.14).

Son yıllarda yeşil finans ve yeşil inovasyon süreçleri, kaynak kullanımının artması ve karbon salınımının yükselmesinin önlenmesini yönelik öncelikli önlemlerin belirlenmesi ve uygulanmasını sağlayacak disiplinlere dönüşmeye başlamıştır. Bu süreçlerin hayata geçirilmesi durumunda çevre adına olumlu sonuçların doğabileceği birçok akademik kesim tarafından savunulan bir konu haline gelmiştir (Yin vd., 2019, ss.247-256). Gelişmekte olan ülkelerde çevresel performans, sürdürülebilirlik, yeşil finans ve yeşil inovasyon arasında uzun dönemli bir dengenin sağlanması gerekli görülmektedir. Bunun nedeni yeşil inovasyon yaklaşımının enerji kullanımında verimliliği artıracak olması ve daha yüksek miktarda

yenilenebilir enerji üretilmesine imkan sağlayabilmesidir. Böylece gelişmekte olan ülkelerin büyük bir çoğunluğun kamusal bütçelerinde enerji harcamalarının yüksek bir oran işgal etmesinin önüne geçilebilir (Lopez vd., 2011, ss.180-198). Ayrıca bu sınıftaki ülkeler daha fazla yeşil inovasyon ile daha etkin eko inovasyon olgusunu ve temiz enerji üretimine yönelik AR-GE faaliyetlerinin finansmanında uluslararası daha fazla destek bulmalarına yardımcı olabilir. Böylece yeşil finans süreci ile hem çevresel iyileşmeye hem de ekonomik verimliliğin yükseltilmesi olanağı elde edilmiş olacaktır (Haller ve Murphy, 2012, ss.277-296).

3. YEŞİL EKONOMİ

Yeşil Ekonomi; ekonomik faaliyetlerde karbon salınımının düşürülmesine odaklanan, kaynakların verimliliğini en yüksek seviyeye çıkarılmasını amaçlayan bir ekonomik yaklaşımdır. Yeşil ekonomi; kamu ve özel sektörün gelir ve istihdamdaki büyümeyi sosyal olarak kapsayıcı politikalara göre yönetmelerini öncelik olarak gören, çevresel bozulma ve kirliliği azaltan, enerji verimliliğini geliştiren ve yatırımların biyoçeşitlilik ve ekosistemin ihtiyaçlarına göre belirlendiği bir ekonomik modeldir (www.unep.org). Bir başka deyişle yeşil ekonomi; kaynak verimliliğinin sağlanması, biyolojik çeşitlilik ve ekosistemin yok olmasının önlenmesine yönelik yaklaşımlara sahip olan, çevresel vizyonunu endüstriyel ve ekonomik politika hedefleriyle birleştiren bir ekonomik modeldir. Yeşil ekonomide tüm tarafların çıkarlarının korunması anlayışı ile ekonomik gelişmenin temin edilmesi hedeflenmektedir (Bina, 2013, ss.1023-1047).

Politika üreten taraflar yeşil ekonomiyi gelişme ve büyüme potansiyeli olan ekonomik bir süreç ve fırsat olarak değerlendirmektedirler. Yeşil ekonominin uygulanmaya başlanmasıyla yeni mesleklerin ve iş süreçlerinin ortaya çıkmasıyla anlamlı ve büyük sermaye birikiminin doğmasına olanak tanıyacağı oldukça yaygın bir algıdır. Bölgesel ve daha küçük ölçekli olarak değerlendirildiğinde yeşil ekonominin insanların küresel ekonomik krizlerden zarar görmesini önleyebilecek bir yaklaşım olarak da değerlendirilmektedir. Bu durum ekonomik faaliyetlerin daha sürdürülebilir, daha az kaynak yoğunluklu ve daha düşük seviyede karbon salınımı anlayış ve yöntemlerin hayata geçirilmesiyle mümkün olabileceği iddia edilmektedir (Bonsinetto ve Falco, 2013, ss.123-142).

Yeşil ekonomini uluslararası düzeyde geniş kesimlerin hızlı bir biçimde ilgi gösterdikleri bir konu haline gelmiştir. Ancak yeşil ekonomi kısa vadede neo-liberal ekonomik modellere meydan okuyan veya zayıflatan bir anlayışa sahip değildir. Yeşil ekonomi mevcut ekonomik sistem içinde kademeli olarak yenilikçi değişikliklerin yapılmasına olanak tanıyan özelliklere

sahiptir (Phillips, 2013, ss.794-817). Bir başka deyişle yeşil ekonomiler mevcut ekonomik sistemden radikal ve hızlı bir geçişe neden olmak yerine, mevcut ekonomik sistem içinde sosyal öncelikleri olan daha sürdürülebilir iş süreçlerini önceleyen, çevre ve ekonomi arasında iş birliğine olanak veren politikaların hayata geçirilmesi olarak değerlendirilebilir (Bina, 2013, ss.1023-1047).

3.1. Yeşil Ekonomik Modeller

1960'lardan bu yana küresel ısınma, arazi çölleşmesi, kaynakların tükenmesi ve çevresel bozulma ile ifade edilen ekolojik kriz ve kaynak ikilemi tüm dünya için acilen çözülmesi gereken sorunlar olarak değerlendirilmeye başlanmıştır. Değişen küresel iklim ve giderek artan ciddi çevresel risklerle başa çıkmak ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmak için birçok ülke ekonominin, kaynakların ve kaynakların geliştirilmesinde koordinasyonun sağlanmasını ifade eden kendi yeşil ekonomilerini geliştirmeye başlamışlardır. Bu bağlamda yeşil verimlilik bir ülkenin çevresel kaygılarını nasıl azalttığını, çevresel performansını nasıl iyileştirdiğini ve aynı zamanda sürdürülebilir ekonomik kalkınmayı nasıl sağladığının değerlendirilebilmesi için önemli bir ölçüdür (Hao vd., 2018, ss.374-382).

Solow modeli; dünya genelinde hükümetler tarafından kabul gören ve hayata geçirilen makro ekonomik bir büyüme modelidir. Bu model, bir ekonomide sermaye stokundaki ve işgücündeki büyüme ile teknolojideki gelişmelerin birbirleri ile nasıl bir etkileşim içerisinde olduklarını ve bir ülkenin ekonomik büyümesini nasıl etkilediklerini göstermek amacıyla tasarlanmıştır. Solow modeli ve içsel büyüme modelleri ekonomik bir büyümenin yalnızca toplam faktör verimliliğinin artırılmasıyla elde edilebileceğini savunmaktadırlar. Ancak her iki model de çevresel kaynakların optimal biçimde kullanılması ve ekonomik faaliyetlerde sosyal faydaların sağlanmasını göz ardı eden modellerdir (Chen ve Golley, 2014, ss.89-98). Bu süreçlerin görmezden gelinmesi günümüzde çevresel iyileşme ve ekonomik büyüme üzerinde kısıtlayıcı etkilerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Ancak yeşil üretim ve yeşil üretkenlik modelleri hem ekonomik verimliliği artıran hem de çevresel iyileşmeye katkı sunabilen stratejileri bünyesinde barındıran modellerdir. Bu durum ekonomik iş çevreleri ve politika belirleyiciler tarafından son yıllarda fark edilmiştir. Bu nedenle geleneksel büyüme modelleri yerine yeşil ve inovatif büyüme modelleri daha ilgi gören ve benimsenen modeller olmaya başlamışlardır (Yan vd., 2020, ss.1-12).

4. LİTERATÜR TARAMASI

Son yıllarda küresel ısınma, iklim değişikliği ve çevresel bozulma gibi konular birçok kesimde olduğu gibi akademik çevrenin de odaklandığı konulardır. Ekonomik faaliyetlerin çevreye duyarlı bir biçimde gerçekleştirilmesinin yaratılan katma değer üzerindeki etkileri bazı çalışmalarda incelenmiştir. Bu çalışmada Türkiye'deki 1990 ile 2020 yılları arasındaki CO2 emisyonları ile GSYİH değerleri arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin var olup olmadığı incelenmiştir.

Jing vd. (2022) çalışmalarında 2002 ile 2016 yılları arasında 57 gelişmekte olan ülkenin çevresel performans, yeşil finans ve yeşil inovasyon arasındaki ilişkileri deneysel olarak incelemek için, panel eş değişkenli Dickey-Fuller birim kök testi ve Westerlund ve Edgerton (2007) eşbütünleşme analizleri uygulamışlardır. Çevresel performansı daha iyi olan gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin uzun vadede yeşil inovasyonu olumlu yönde etkileyebileceği sonucunu elde etmişlerdir.

Zhang vd. (2022) çalışmalarında yeşil finansal politikaların yerel şirketlerin ekonomik etkinlik düzeyleri üzerinde nasıl bir etki yarattığını incelemişlerdir. Ekonomik olarak gelişmiş bölgelere kıyasla, ekonomik olarak az gelişmiş bölgelerde yeşil finans politikasının emisyon değerleri üzerinde azaltıcı etkileri olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

Madaleno vd.(2022) çalışmalarında yeşil finans, temiz enerji, çevresel sorumluluk ve yeşil teknoloji arasındaki nedensellik ilişkisini incelemişlerdir. Yeşil finans, temiz enerji, çevresel sorumluluk ve yeşil teknoloji arasında çift yönlü nedensellik ilişkilerinin olduğu sonucunu elde etmişlerdir. Ayrıca yeşil finans yatırımları ile temiz enerji ihtiyacı arasında çift yönlü bir nedenselliğin olduğunu tespit etmişlerdir.

Xu vd. (2022) çalışmalarında mevcut kurumsal düzeydeki çevresel düzenlemelerin yeşil finansın gelişimini destekleyip desteklemediğini test etmek için basit regresyon denklemi oluşturarak sıradan en küçük kareler modelinden faydalanmışlardır. Çalışmanın sonucunda çevresel düzenlemelerin kısa vadeli veya uzun vadeli dış finansman yoluyla yeşil finansmanı olumlu etkilediğini gösterdiğini ileri sürmüşlerdir.

Mamun vd. (2022) çalışmalarında yeşil finansman uygulamalarının karbon salınımı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Çalışmanın sonunda yeşil finansman uygulamalarının kısa ve uzun vadede karbon emisyon değerlerini önemli derecede azalttığını ileri sürmüşlerdir.

Wang ve Wang (2022) çalışmalarında Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki yeşil finansman uygulamalarının enerji verimliliği üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Farklı bölgeler

arasında yapılan kıyaslamalarda enerji verimliliğinin dengesiz bir yapıya sahip olduğunu ileri sürmektedirler. Çin'in genelinde yeşil finansman uygulamalarının enerji verimliliği üzerinde anlamlı bir etki yaratamazken, Çin'in doğusundaki şehirlerde yeşil finansman uygulamalarının enerji verimliliğini artırdığını ileri sürmüşlerdir.

Meo ve Karim (2022) çalışmalarında yeşil finansı destekleyen ilk on ekonomide (Kanada, Danimarka, Hong Kong, Japonya, Yeni Zelanda, Norveç, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık ve Birleşik Krallık) yeşil finans ve karbondioksit (CO2) emisyonları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Analizlerde basit regresyon modelinden faydalanmışlardır. Çalışmanın sonucunda yeşil finansman uygulamalarının CO2 emisyon değerleri üzerinde azaltıcı etkisinin olduğunu ileri sürmüşlerdir. Ancak bu ilişkinin yeşil finans piyasası ve ülkelerdeki geleneksel finansal piyasa koşullarından etkilendiğini ileri sürmüşlerdir.

Hafner vd. (2021) çalışmalarında Birleşik Krallık 'ta finansal yatırımcıların yeterli düzeyde yenilenebilir enerji sektörüne yatırım yapmadıklarını ve bu durumun yeşil finansman uygulamalarının yetersiz seviyede kalmasına neden olduğunu ileri sürmüşlerdir. Yeşil finans uygulamaları ile makro ekonomik değişkenler arasında Engle-Granger eşbütünlük analizlerinden faydalanmışlardır. Düşük karbonlu bir enerji senaryosunun yanı sıra yeşil finans açığını kapatma politikası senaryosunun, daha düşük enerji sistemi maliyetleri ve işsizliğin ortak faydalarına ve GSYİH'da artışlara yol açtığını ileri sürmüşlerdir.

Gökmenoğlu vd. (2015) çalışmalarında Türkiye'de sanayileşme, finansal gelişme ve karbon emisyonları arasındaki uzun dönemli ilişkiyi Granger nedensellik testi kullanarak incelemişlerdir. Bu çalışmanın sonucunda finansal gelişmeden karbon emisyonlarına doğru tek yönlü bir ilişki olduğu ileri sürülmektedir.

Rusiawan vd. (2015) çalışmalarında Endonezya'da toplam yeşil faktör üretimi ile düşük karbonlu ekonomik gelişme arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda üretim süreçlerinde çevreye duyarlı kaynakların kullanılması ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucu elde edilmiştir.

5. VERİ SETİ, YÖNTEM VE EKONOMETRİK BULGULAR

Bu çalışmada Türkiye'nin 1990 ile 2020 yılları arasındaki dönemde Gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH), petrol cinsinden toplam enerji tüketimi ve toplam sera gazları emisyon değerlerine ait değişkenler incelenmiştir. 1990 ile 2020 yılları arasındaki dönemde bu üç değişken arasındaki ilişkilinin varlığı, kuvveti ve yönleri belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla değişkenlere ait seriler zaman serileri analizleri yöntemleriyle incelenmiştir. Zaman serileri

analizlerinde ilişkilerin tespit edilmesine yönelik analizler yapılmasından önce değişkenlere ait serilerin birim kök testlerinin yapılması gerekmektedir. Serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesinden sonra yapılacak olan analizin belirlenmesi daha anlamlı sonuçların elde edilmesini sağlayacaktır. Bu nedenle öncelikle değişkenlere ait serilerin Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleri yapılmış ve serilerin hangi mertebeden durağan hale geldikleri belirlenmiştir. Yapılan birim kök analizleri sonucunda serilerin tamamının 1. Dereceden farkları alındığında durağan hale geldikleri tespit edilmiş ve bu sonuca göre Granger nedensellik analizinin uygulanmasına karar verilmiştir.

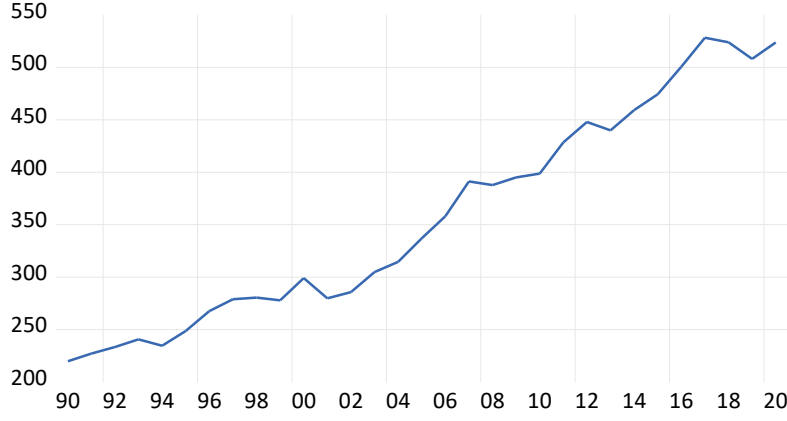
5.1. Veri Seti

1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye'nin Gayri safi yurt içi hasıla, toplam enerji tüketimi ve toplam CO2 emisyon değerlerine ilişkin verilere Türkiye İstatistik Kurumu (2021). Sera Gazı Emisyon İstatistikleri, 1990-2020. 24 Mart 2022 tarihinde Türkiye İstatistik Kurumu'ndan (2021) alınmıştır. Türkiye'nin 1990 ile 2020 yılları arasındaki toplam enerji tüketimi ve gayri safi yurt içi hasıla verileri Dünya Bankası (2022) adresinden alınmış söz konusu değişkenlere ait seriler oluşturulmuştur. Tablo1.'de değişkenlerin isimleri, tanımlamaları ve açıklamaları yer almaktadır.

Tablo 1. Değişkenler Tablosu

Değişkenler	Tanımlama	Açıklama
TCOS	Toplam Karbondioksit Salınımı (Milyon Ton)	1990 ile 2020 Yılları arasında Türkiye'de gerçekleşen toplam karbondioksit salınımının Milyon ton değerleri
TET	Toplam Enerji Tüketimi (Ton / petrol)	1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye'de petrol cinsi enerji tüketiminin Ton birimi üzerinden değerleri
GSYIH	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (Dolar)	1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye'nin Amerikan Doları cinsinden gayri safi yurt içi hasıla değerleri

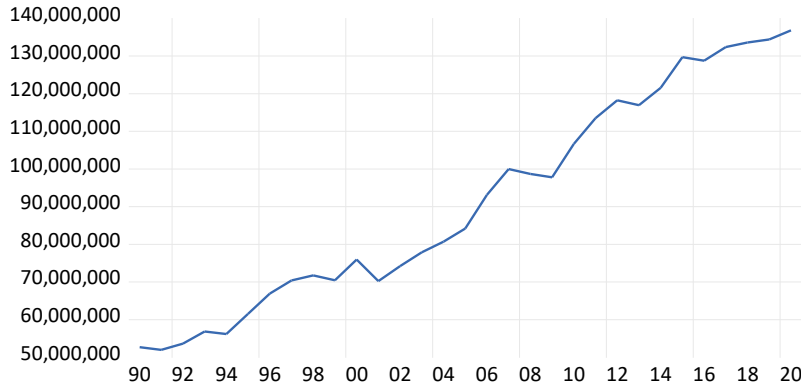
Değişkenlerin zamana bağlı olarak değişimi şekiller yardımıyla gözlemlenmiştir. Şekil 1'de Türkiye'deki toplam CO2 (karbondioksit) salınımının 1990 ile 2020 yılları arasındaki döneme ait değerleri yer almaktadır.



Şekil 1. Türkiye 1990-2020 CO2 Emisyonu (Milyon Ton)

Şekil 1. incelendiğinde 1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye'deki toplam CO2 emisyonu değerlerinin yukarı yönlü bir trende sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca söz konusu serinin önemli bir yapısal kırılmaya maruz kalmadığı söylenebilir.

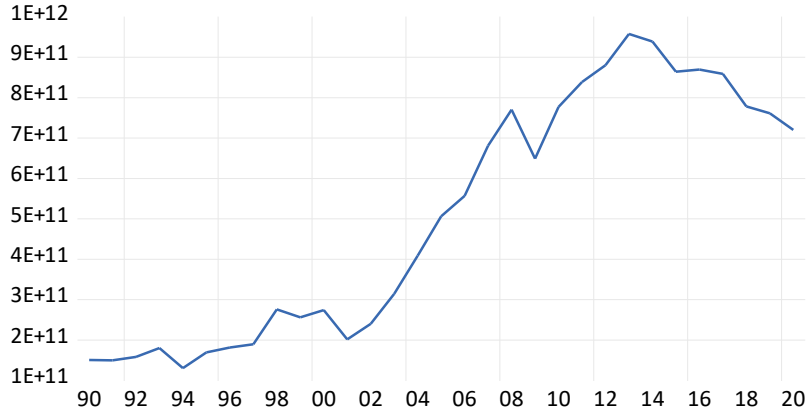
Şekil 2.'de TET değişkeninin 2009 ile 2020 yılları arasındaki değerlerinin sergilediği değişimler yer almaktadır.



Şekil 2. Türkiye'de 1990 ile 2020 Yılları Arasın Toplam Enerji Tüketimi (Milyon Ton)

Şekil 2. incelendiğinde 1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye'nin toplam enerji tüketiminin yukarı yönlü bir trende sahip olduğu görülmektedir. Söz konusu seride önemli bir yapısal kırılma söz konusu değildir.

Türkiye'nin 1990 ile 2020 yılları arasındaki döneme ait gayri safi yurt içi hasıla değerindeki değişimler Şekil 3.'de yer almaktadır.



Şekil 3. Türkiye'nin 1990 İle 2020 Yılları Arasında GSYİH (\$)

Şekil 3.'de Türkiye'nin 1990 ile 2020 yılları arasındaki gayri safi yurt içi hasıla değerlerinin sergiledikleri değişimler yer almaktadır. 2001 yılında Türkiye'nin GSYİH değerinde önemli ve yukarı yönlü bir yapısal kırılma yaşandığı gözlemlenmektedir. Ayrıca 2013 yılına kadar yukarı yönlü bir trende sahip olan serinin 2013 yılından sonra aşağı yönlü bir trend izlediği gözlemlenmektedir.

5.2. Değişkenlere Ait Serilerin Birim Kök Testleri

Çalışmada toplam CO2 emisyonu (TCOE), toplam enerji tüketimi (TET), Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) değişkenleri arasında zaman serisi analizi yapılmasının amaçlanmasından ötürü öncelikle serilerin birim kök analizlerinin yapılması gerekmektedir. Yapılan birim kök analizleri ile serilerin durağanlık dereceleri tespit edilmiştir. Bir başka deyişle serilerin kendi seviyelerinde durağan olup olmadıkları veya serilerin farkları alınarak durağan hale geldikleri incelenecektir ve durağanlık dereceleri tespit edilecektir. Yapılması amaçlanan nedensellik analizlerinde anlamlı sonuçların elde edilebilmesi için seçilecek olan nedensellik yaklaşımı ve uygun VAR modeli, birim kök testlerinden elde edilecek sonuçlara göre belirlenmektedir.

Tablo 2.'de değişkenlere ait serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi amacıyla yapılmış olan Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testlerinden elde edilen sonuçlar yer almaktadır. ADF ve PP birim kök testlerinden elde edilen sonuçlara göre seriler arasında yapılması planlanan nedensellik analizinde kullanılacak yaklaşım ve oluşturulacak VAR modeli belirlenecektir.

Tablo 2. Değişkenlerin Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) Birim Kök Testi Sonuçları

Augmented Dickey-Fuller (ADF) Birim Kök Testi

Değişkenler	Düzy		1. Fark	
	ADF t-istatistik Değeri	%5 Kritik Değer	ADF t-istatistik Değeri	%5 Kritik Değer
TSGS	4.037049 (0)	-1.95247	-3.540871 (0)	-1.95291
TET	4.188738 (0)	-1.95247	-3.585754 (0)	-1.95291
GSYİH	0.889421 (0)	-1.95247	-4.340390 (0)	-1.95291
TSGS ^a	0.246762 (0)	-2.96397	-5.187787 (0)	-2.96777
TET ^a	0.193943 (0)	-2.96397	-5.693440 (0)	-2.96777
GSYİH ^a	-0.961145 (0)	-2.96397	-4.615195 (0)	-2.96777
TSGS ^b	-2.311907 (0)	-3.56838	-5.165798 (0)	-3.57424
TET ^b	-2.623281 (0)	-3.56838	-5.597361 (0)	-3.57424
GSYİH ^b	-0.766817 (0)	-3.56838	-4.636475 (0)	-3.57424

Phillips-Perron (PP) Birim Kök Testi

Değişkenler	Düzy		1. Fark	
	ADF t-istatistik Değeri	%5 Kritik Değer	ADF t-istatistik Değeri	%5 Kritik Değer
TSGS	6.278085 (10)	-1.952473	-3.570557 (3)	-1.95291
TET	5.313669 (6)	-1.952473	-3.623014 (3)	-1.95291
GSYİH	0.541460 (4)	-1.952473	-4.520379 (4)	-1.95291
TSGS ^a	0.648979 (9)	-2.963972	-5.374492 (8)	-2.96776
TET ^a	0.512152 (8)	-2.963972	-6.115945 (9)	-2.96776
GSYİH ^a	-1.003570 (3)	-2.963972	-4.707802 (3)	-2.96776
TSGS ^b	-2.199756 (5)	-3.568379	-5.645284 (11)	-3.57424
TET ^b	-2.608775 (2)	-3.568379	-6.180413 (10)	-3.57424
GSYİH ^b	-1.247366 (3)	-3.568379	-4.711925 (3)	-3.57424

Not: Değişkenlere ait serilerin “a” ile gösterilmesi, serilerin birim kök analizleri yapılırken sabitli modelin kullanıldığını temsil etmektedir. Değişkenlere ait serilerin “b” üst karakteri ile gösterilmesi serilerin birim kök analizlerinde sabitin ve trendin olduğu modele göre uygulama yapıldığını temsil etmektedir. ADF birim kök analizlerinde maksimum gecikme uzunluğu 8 olarak belirlenmiş ve Schwarz bilgi kriteri kullanılmıştır. PP birim kök testlerinde Bartlett Kernell yöntemi kullanılmıştır. Bant genişliği Newey-West yöntemine göre belirlenmiştir. Parantez içindeki değerler ADF birim kök analizlerinde hesaplanan gecikme uzunluklarını, PP birim kök analizlerinde ise hesaplanan bant genişliğini temsil etmektedir.

Tablo 2.’deki sonuçlar incelendiğinde; değişkenlere ait serilerin ADF yöntemine göre yapılan birim kök analizlerinde serilerin tamamının düzeyde birim kök içerdikleri yani durağan olmadıkları sonucu elde edilmiştir. Değişkenlere ait serilerin 1. dereceden farkları alındığında durağan hale geldikleri gözlemlenmiştir. Bu durum; değişkenlerin 1. Farkta durağan olduklarını göstermektedir.

Tablo 2.’deki sonuçlara göre değişkenlerin PP birim kök analizi sonuçlarına göre serilerin tamamının düzeyde birim kök içerdikleri yani durağan olmadıkları sonucu elde edilmiştir. Değişkenlere ait serilerin 1. dereceden farkları alındığında seriler durağan hale gelmekte ve

birim kök içermemektedirler. Bu durum değişkenlerin 1. Farkta durağan olduklarını göstermektedir.

Tablo 2.'deki ADF ve PP testlerinde elde edilen sonuçlara göre değişkenlerin tamamının durağanlık dereceleri 1'dir. Bu durumda seriler arasında nedensellik analizi yapılmadan önce Engle-Granger Eşbütünleşme analizleri yapılacak ve serilerin eş bütünleşik olup olmadıkları test edilecektir. Eşbütünleşme analizlerinde Engle-Granger eşbütünleşme modelinin seçilmesinde; serilerin ADF ve PP birim kök testlerinden elde edilen sonuçlara göre serilerin tamamının durağanlık derecelerinin 1 olarak hesaplanmış olması belirleyici kriter olarak değerlendirilmiştir. Engle-Granger eşbütünleşme analizleri yapıldıktan sonra seriler arasında bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığını belirlemek amacıyla Granger nedensellik testleri yapılmıştır. Böylece değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı, yönü ve kuvveti belirlenmiştir.

5.3. Engle-Granger Eşbütünleşme Analizleri

Değişkenlere ait serilerin uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisine sahip olup olmadıklarının belirlenmesinde Engle-Granger Eşbütünleşme analizi kullanılabilir. Bu yöntemin kullanılmasının uygun olabilmesi için serilerin tamamının durağanlık derecelerinin aynı olması gerekmektedir. Ancak Engle-Granger eşbütünleşme analizlerinde sadece 2 değişken arasındaki uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi test edilebilmektedir. Bu nedenle çalışmadaki TCOS değişkeni TET ve GSYIH değişkenleriyle ayrı ayrı Engle-Granger eşbütünleşme analizleri yapılacaktır. Buna göre öncelikle 2 değişken arasında uygun regresyon modeli kurulacak ve daha sonra bu regresyon modeline ait hata terimlerinin durağanlıkları ADF birim kök analizi ile sabitin ve trendin olmadığı modele göre test edilecektir. Hata terimlerinin birim kök testlerine göre düzeyde durağan olmaları durumunda serilerin eşbütünleşik olduğu sonucu elde edilebilir. (Engle & Granger, 1987, ss.268).

Tablo 3. Engle-Granger Eşbütünleşme Testi (TSGS-GSYIH)

Değişkenler	ADF Test İstatistiği	Mac Kinnon Kritik Değeri	Gecikme Uzunluğu	Bütünleşme Derecesi
ε_1	-5,85075	-1,9529**	7	I_0
ε_2	-5,213215	-1,9529**	7	I_0

Tablo 4. Engle-Granger Eşbütünleşme Testi (TSGS-TET)

Değişkenler	ADF Test İstatistiği	Mac Kinnon Kritik Değeri	Gecikme Uzunluğu	Bütünleşme Derecesi
ε_1	-6,274635	-1,9529**	7	I_0
ε_2	-6,907833	-1,9529**	7	I_0

Not: Birinci, ikinci ve üçüncü modelde yer alan " ϵ_1 ", TSGS'nin bağımlı değişken olduğu modellerin hata terimini ifade etmektedir. Birinci modeldeki " ϵ_2 " GSYİH'nin hata terimini, ikinci modeldeki " ϵ_2 " TET'nin hata terimini temsil etmektedir. Tüm değişkenler, trend veya sabitin olmadığı ADF birim kök testi ile analiz edilmiştir. "***" %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığı ifade etmektedir. Gecikme uzunluğu t-istatistik değerleri ve Schwarz bilgi kriterine göre seçilmiştir.

Tablo 3. ve Tablo 4.'deki sonuçlara göre 1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye 'de gerçekleşen toplam CO2 emisyonu milyon ton değerleri ile 1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye'de petrol cinsi enerji tüketiminin ton birimi üzerinden değerleri ve 1990 ile 2020 yılları arasında Türkiye'nin GSYİH (\$) değerleri arasında uzun dönemli anlamlı eşbütünlük ilişkisi olduğu sonucu elde edilmiştir.

5.4. Granger Nedensellik Analizleri

Granger nedensellik analizleri, değişkenler arasındaki ilişkinin nedenselliğinin yönünü kısa dönemde istatistiksel olarak belirlenebilmesi amacıyla kullanılan bir yöntemdir. Granger nedensellik testlerinden elde edilen sonuçlara göre "f" istatistik değerinin %5 referans değerinden büyük olması durumunda H_0 hipotezi reddedilemez. Bir başka değişle değişkenler arasında kısa dönemde nedensellik ilişkisi olmadığı sonucu elde edilmiş olur. "f" istatistik değerinin %5 referans değerinde daha küçük olması durumunda ise alternatif hipotez kabul edilir. Değişkenlere ait serilerin Granger nedensellik testlerinden elde edilen sonuçlar Tablo 5.'te verilmiştir.

Tablo 5. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

1-Granger Nedensellik Testi (TET - TSGS)				
H_0	F İstatistiği	Prob.	df	Gözlem Sayısı
TET ^d TSGS ^d 'nin nedeni değildir	1.17099	0.3279	2	28
TSGS ^d TET ^d 'in nedeni değildir	0.81352	0.4556	2	28
2-Granger Nedensellik Testi (TET - GSYİH)				
H_0	F İstatistiği	Prob.	df	Gözlem Sayısı
TET ^d GSYİH ^d 'nin nedeni değildir	0.62281	0.5452	2	28
GSYİH ^d TET ^d 'in nedeni değildir	1.07316	0.3584	2	28
3-Granger Nedensellik Testi (TSGS - GSYİH)				
H_0	F İstatistiği	Prob.	df	Gözlem Sayısı
GSYİH ^d TSGS ^d 'nin nedeni değildir	0.66266	0.525	2	28
TSGS ^d GSYİH ^d 'nin nedeni değildir	0.28903	0.7517	2	28

Not: Uygun gecikme sayısı bilgi kriterleri kontrol edilerek belirlenmiştir. "d" sembolü, serilerin 1. derece farkları alınarak analizin yapıldığını göstermektedir.

Tablo 5.'teki sonuçlara göre TSGS, TET ve GSYİH değişkenlerine ait seriler arasında hesaplanan Granger nedensellik analizlerinden elde edilen "f" istatistik değerlerinin tamamı

%5 referans değerinden büyük olarak hesaplanmıştır. Bu durumda H_0 hipotezi reddedilemez. Bir başka deyişle değişkenler arasında kısa dönemli nedensellik ilişkisinin olmadığı sonucu elde edilmiştir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Küresel ısınma, kaynak yetersizliği, doğal ve çevresel bozulma gibi konular tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de son yıllarda gündeme gelmeye başlamıştır. Çevresel sürdürülebilirlik prensibine dayalı birçok politika ve faaliyet tartışılmakta ve muhtemel sonuçlar üzerinden tahminler yürütülmeye çalışılmaktadır. Çevre odaklı ekonomik faaliyetlerin verimlilik üzerinde nasıl etkiler doğuracağı tüm kesimler tarafından merak edilmektedir. Bu nedenle birçok kurum ve kuruluş çevresel konulara odaklanmış ve bazı düzenlemeleri hayata geçirmeye başlamışlardır. Çevresel bozulma ve kirliliğin kaynak verimliliği üzerinde belirgin etkilere sahip olup olmadığı birçok akademik çalışmada incelenmiştir. Tüketici ve yatırımcıların çevresel farkındalıklarının her geçen gün yükseldiği, tüketim ve yatırım tercihlerini bu duruma göre değiştirmeye başladıkları birçok akademik çalışmada yer almaktadır. Çevresel sürdürülebilirliğin ekonomik ve finansal sürdürülebilirliğe katkı sunup sunamayacağı merak edilen konular arasındadır.

Bu çalışmada Türkiye’nin CO2 emisyonu, toplam enerji tüketimi ve GSYİH değeri arasında bir nedensellik ilişkisinin var olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre bu nedensellik ilişkisinin kuvveti ve yönünün belirlenmesi hedeflenmiştir. Bu amaçla Türkiye’nin 1990 ile 2020 yılları arasındaki toplam CO2 emisyonu, toplam enerji tüketimi ve GSYİH değerlerine ulaşılmış ve değişkenlere ait grafikler oluşturulmuştur. Yapılmak istenen analizin bir zaman serisi analizi olması nedeniyle, öncelikli olarak serilerin durağanlık dereceleri ADF ve PP birim kök testleri belirlenmiştir. Serilerin tamamının 1. dereceden farkları alındığında durağan hale geldikleri tespit edilmiştir. Bu durum serilerin durağanlık derecelerinin 1 olduğunu göstermektedir. Daha sonra seriler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkisinin var olup olmadığını belirlemek üzere Engle-Granger eşbütünleşme testleri uygulanmış ve serilerin uzun dönemde eşbütünleşik oldukları sonucu elde edilmiştir. Son olarak değişkenler arasında kısa dönemli bir nedensellik ilişkisinin var olup olmadığını belirlemek üzere Granger nedensellik testleri uygulanmıştır. Granger nedensellik testlerinden elde edilen sonuçlara göre değişkenler arasında kısa dönemde nedensellik ilişkisinin olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Bu çalışmadan elde edilen sonuçlara göre değişkenler arasında kısa dönemde istatistiksel olarak nedensellik ilişkisi mevcut değildir. Bu sonucun elde edilmesine değişkenlerin

etkilerinin daha çok orta vadede ortaya çıktığı ve CO' emisyon değerlerinin yakın geçmişte etki göstermeye başlamış olması neden olabilir. Ancak tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kaynak yetersizliğinin ekonomik ve finansal etkinlik düzeyi üzerinde olumsuz etkilere sahip olduğu bilinen bir durumdur. Kaynakların sürdürülebilirliği ile çevresel sürdürülebilirlik arasında yakın bir ilişki söz konusu olabilir. Bu nedenle politika üretkenlerin ekonomik ve finansal faaliyetlerin çevreyi ve doğayı önceleyen politikalara yönelmeleri yakın gelecekte ekonomik ve sosyal açıdan fayda sağlayabilecektir. Kaynakların sürdürülebilirliği prensibi ile kaynak verimliliği yükseltilerek daha yüksek ekonomik ve finansal etkinlik düzeylerine erişilebilir. Reel ekonomi içinde ve finansal kesimde faaliyet gösteren firmaların çevresel sürdürülebilirliğe katkı sunacak mal, hizmet ve finansal araçları temin etmeleri amacıyla gerçekleştirecekleri AR-GE faaliyetlerinin orta vadede firma karlılığının artırılmasına yardımcı olabilir. Firmaların karlılık ve etkinlik düzeylerinin yükselmesi makro ekonomik göstergelere olumlu yönde etki edecektir. Bu durum ulusal ekonominin daha yenilikçi ve sağlam bir yapı kazanmasına yardımcı olabilecektir. Böylece ülke ve dünya genelinde çevresel sürdürülebilirlik ile ekonomik gelişmişlik arasında bir sinerji atmosferi tesis edilebilir.

KAYNAKÇA

- Ailian Zhang, S. W. (2022). How to control air pollution with economic means? exploration of china's green finance policy. *Journal of Cleaner Production*, 353(1), 131-152.
- Bina, O. (2013). The green economy and sustainable development: an uneasy balance? *Environment and Planning C: Government and Policy*, 31(1), 1023-1047.
- C.C. Lee, C. W. (2020). Financial inclusion, financial innovation, and firms' sales growth. *International Review Economics and Finance*, 66(1), 189-205.
- Corporation, I. F. (2017). *Green finance, a bottom-up approach to track existing flows*. 03 18, 2022 tarihinde International Finance Corporation: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/12ebe660-9cad-4946-825f-66ce1e0ce147/IFC_Green+Finance+-+A+Bottom-up+Approach+to+Track+Existing+Flows+2017.pdf?MOD=AJPERES&CVID=IKMn.-t adresinden alındı
- E.Z. Wang, C. L. (2022). Assessing the impact of industrial robots on manufacturing energy intensity of 38 countries. *Energy and Economics*, 105, 1-14.
- Francesco BONSINETTO, E. F. (2013). Analysing Italian regional patterns in green economy and climate change. Can Italy leverage on Europe 2020 strategy to face sustainable growth challenges? *Journal of Urban and Regional Analysis*, 2(1), 123-142.
- Hoffmann, E. (2007). Consumer integration in sustainable product development. *Business Strategy and the Environment*, 16(5), 322-338.

- IPCC. (2018). *Intergovernmental Panel on Climate Change*. 03 28, 2022 tarihinde Global Warming of 1.5°C: https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/sites/2/2019/05/SR15_Chapter1_Low_Res.pdf adresinden alındı
- J.D. Sachs, W. W.-H. (2019). *Why is green finance important?* 02 21, 2022 tarihinde ADBI Working Paper Series: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/481936/adbi-wp917.pdf> adresinden alındı
- Korhan Gökmenoğlu, N. Ö. (2015). Relationship between Industrial Production, Financial Development and Carbon Emissions: The Case of Turkey. *Procedia Economics and Finance*, 25(1), 463-470.
- L. Eyraud, A. W. (2011). *Who's going green and why? Trends and determinants of green investment*. 03 17, 2022 tarihinde International Monetary Fund: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11296.pdf> adresinden alındı
- Mara Madaleno, E. D. (2022). A step forward on sustainability: the nexus of environmental responsibility, green technology, clean energy and green finance. *Energy Economics*, 109(1), 1-11.
- McCollum, D. Z.-S. (2018). Energy investment needs for fulfilling the Paris agreement and achieving the sustainable development goals. *National Energy*, 3(7), 589-599.
- Md Al Mamun, S. B. (2022). Green finance and decarbonization: Evidence from around the world. *Finance Research Letters*, 46(2).
- Muhammad Saeed Meo, M. Z. (2022). The role of green finance in reducing CO2 emissions: an empirical analysis. *Borsa Istanbul Review*, 22(1), 169-178.
- Onur Şimşek, H. T. (2022). Yeşil Finansman Uygulamalarının Sürdürülebilir Kalkınma Üzerindeki Rolü: Türkiye Projeksiyonu. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 16-45.
- Phillips, M. (2013). On being green and being enterprising: narrative and the ecopreneurial self. *Organization*, 20(6), 794-817.
- Q. Tu, J. M. (2021). Using green finance to counteract the adverse effects of COVID-19 pandemic on renewable energy investment-the case of offshore wind power in. *China Energy Policy*, 158(1), 1-12.
- Quan-Jing Wang, H.-J. W.-P. (2022). Environmental performance, green finance and green innovation: What's the long-run relationships among variables? *Energy Economics*, 110(1), 124-147.
- R. Lopez, G. G. (2011). Islam fiscal spending and the environment: theory and empirics. *Environmental Economics Management*, 62(2), 180-198.
- Robert F Engle, C. W. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing. *Econometrica*.

- S. Chen, J. G. (2014). Green productivity growth in China's industrial economy. *Energy Economics*, 44(1), 89-98.
- S. Zadek, C. Z. (2014). *Greening China's financial system*. 04 11, 2022 tarihinde International Institute for Sustainable Development: <https://www.iisd.org/system/files/publications/greening-chinas-financial-system.pdf> adresinden alındı
- S.A. Haller, L. M. (2012). Corporate expenditure on environmental protection. *Environmental Resource Economics*, 51(2), 277-296.
- Sarah Hafner, A. J.-K. (2021). Modelling the macroeconomics of a 'closing the green finance gap' scenario for an energy transition. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 40(1), 536-568.
- U.N. (2017). *Bridging climate ambition and finance gaps*. 03 22, 2022 tarihinde United Nations Climate Change: <https://unfccc.int/news/bridging-climate-ambition-and-finance-gaps> adresinden alındı
- UNEP. (2011). *Towards a green economy: pathways to sustainable development and Poverty Eradication - A Synthesis for policy makers*. 02 16, 2022 tarihinde United Nations Environment Programme. adresinden alındı
- V. Yoshino, F. T.-H. (2019). Optimal credit guarantee ratio for small and medium-sized enterprises' financing: evidence from Asia. *Economic Analys. Pollicy*, 62(1), 342-356.
- W. Yin, B. K.-U. (2019). Is financial development in China green? Evidence from city level data. *National Agricultural Library*, 211(1), 247-256.
- Wawan Rusiawan, P. T. (2015). Assessment of Green Total Factor Productivity Impact on Sustainable Indonesia Productivity Growth. *Procedia Environmental Sciences*, 28(1), 493-501.
- X. Zhou, X. T. (2020). Impact of green finance on economic development and environmental quality: a study based on provincial panel data from China Environ. *Science Pollution Research*, 27(16), 19915-19932.
- Y. Hao, L. W. (2018). The dynamic relationship between energy consumption, investment and economic growth in China's rural area: New evidence based on provincial panel data. *Energy Elsevier*, 154(1), 374-382.
- Yong Xu, S. L. (2022). How environmental regulations affect the development of green finance: Recent evidence from polluting firms in China. *Renewable Energy*, 189(1), 917-926.
- Z. Yan, B. Z. (2020). Do renewable energy technology innovations promote China's green productivity growth? fresh evidence from partially linear functional-coefficient models. *Energy Economics*, 90(1), 1-12.
- Zilong Wang, X. W. (2022). Research on the impact of green finance on energy efficiency in different regions of China based on the DEA-Tobit model. *Resources Policy*, 77(1).



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 284-310

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 02.06.2022

Accepted / Kabul: 19.09.2022

YÜKSEK FREKANSLI KRİPTO VARLIK OYNAKLIĞININ UZUN HAFIZA VE STOKASTİK ÖZELLİKLERİNİN FIGARCH MODELİ İLE İNCELENMESİ

Volkan ETEMAN¹

Erkan IŞIĞIÇOK²

Öz

Bu çalışmada, seçilmiş kripto varlıkların yüksek frekanslı gün içi varlık getirilerinin oynaklık (volatility) modelleri ve uzun hafıza özelliklerinin karşılaştırılması olarak incelenmesi amaçlanmıştır. Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Cardano (ADA) ve Binance Coin (BNB) olmak üzere, 4 farklı kripto varlığın, 1 günlük, 12 saatlik, 8 saatlik, 6 saatlik, 4 saatlik, 2 saatlik, 1 saatlik, 30 dakikalık ve 15 dakikalık frekans düzeylerinde gerçekleşen 36 getiri serisi FIGARCH (Fractional Integrated- Kesirli Bütünleşik/Entegre edilmiş GARCH) modeli özelinde ele alınmıştır. Yapılan analizler sonucunda, ETH 30 dakikalık getiri serisi dışında, tüm serilerde uzun hafıza özelliğinin mevcut olduğu belirlenmiştir. Örneklem frekansının artması ile hataların bağımsız ve rassal dağılmakta güçlük çektiği, farklı örneklem frekanslarının uzun hafıza parametrelerinin ortalama olarak birbirine benzer olduğu, ancak bazı varlıkların çeşitli frekanslarının avantajlı bir yatırım stratejisi oluşturabileceği yönünde bulgular elde edilmiştir. FIGARCH modeli ile tüm koşul ve kısıtlar sağlanarak, 36 veri kümesinin 35'inin anlamlı ve iyi tanımlanmış olarak modellemede başarılı olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Figarch, Uzun Hafıza, Kripto Para Piyasası, Yüksek Frekanslı Veri.

Jel Kodları: C58, G14, C4.

¹Arş. Gör., Munzur Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret Anabilim Dalı, E-posta: volkaneteman@munzur.edu.tr , ORCID: 0000-0002-3430-7073.

²Prof. Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü İstatistik Anabilim Dalı, E-posta: eris@uludag.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4037-0869.

Atıf/Citation

Eteman, V., & Işığışok, E. (2022). Yüksek frekanslı kripto varlık oynaklığının uzun hafıza ve stokastik özelliklerinin FIGARCH modeli ile incelenmesi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 284-310.

INVESTIGATION OF LONG MEMORY AND STOCHASTIC PROPERTIES OF HIGH FREQUENCY CRYPTO ASSET VOLATILITY BY FIGARCH MODELING

Abstract

In this study, it is aimed to comparatively examine the volatility models and long memory properties of high frequency intraday asset returns of selected crypto assets. Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Cardano (ADA) and Binance Coin (BNB) 4 different crypto assets, 1-day, 12-hour, 8-hour, 6-hour, 4-hour, 2-hour, 1-hour, 30 minute and 15 minute frequency levels are the subject of the study. The 36 data sets examined are discussed in the FIGARCH (Fractional Integrated-GARCH) model. As a result of the analysis, it has been determined that all series have long memory feature, except for the ETH 30-minute return series. It was determined that the errors were not independently and randomly distributed with the increase in the sampling frequency. It was concluded that the long memory parameters of different sampling frequencies were similar to each other on average. however, there are findings that various frequencies of some assets can create an advantageous investment strategy. By providing all the conditions and constraints with the FIGARCH model, it was determined that 35 of 36 datasets were successful in modeling as meaningful and well-defined.

Keywords: Figarch, Long Memory, Cryptocurrency Market, High Frequency Data.

Jel Codes: C58, G14, C4.

1. GİRİŞ

Finansal yatırım; finansal varlıkların fiyatlanması ve bu fiyatların oluşum süreçlerinde meydana gelen dalgalanmalardan yararlanarak getiri elde edilmesi amacıyla, tasarruf ve kaynakların finansal piyasalarda değerlendirilmesi olarak tanımlanabilmektedir. Finansal yatırıma olan talep, teknolojik gelişmeler ile paralel bir şekilde artmıştır. 1969 yılında ABD’de piyasa verilerinin işlemde geçirilip bilginin dijital olarak aktarılmasını sağlayan Quotron I sisteminin tanıtılması sonucu, doğrudan piyasa ile bilgi alışverişinin sağlanması (Phister, 1989, s. 109) ile temelleri atılan süreç; 1971’de fiziksel pazar yeri sunmaksızın tezgâh üstü piyasa olarak faaliyete başlayan NASDAQ, 1976’da NYSE tarafından tanıtılan, yatırımcıların doğrudan piyasaya emir iletebilmesini sağlayan DOT ve ardından gelen SuperDot sistemi (David, 1989, s. 68), 1990’dan sonra geliştirilen FIX protokol ve akıllı sipariş yönlendirme (SORT) (Riordan, 2009, s. 8) gibi yeni teknolojiler ve protokoller, piyasaları daha erişilebilir kılmıştır. Tüm bu teknolojik gelişmeler sonucu yatırımcılar, piyasalara evlerinden katılabilir duruma gelmiştir. Teknolojik gelişmelerin yansması sonucu, finansal piyasalara erişilebilirliğin artması ve bilginin tabana yayılması yatırımcı sayısının ve işlem hacminin artmasına neden olmuştur.

Bitcoinin ve buna bağlı olarak kripto varlık kavramının ortaya çıkması sonucu oluşan kripto varlık platformlarının sayısının artmasına ve bu platformlar aracılığıyla sağlanan piyasaya giriş kolaylığı, geleneksel piyasalara erişimde ortaya çıkan sınırların ortadan kalkmasına yol açarak, internet bağlantısına sahip her bireyin finansal anlamda bir yatırımcı olabilmesinin önünü açmıştır. Bu çalışma kapsamında, Bitcoin’in tanımlanması yönündeki tartışmalar ile birlikte;

para, varlık, emtia vb. gibi kavramlar etrafında şekillendirilmeye çalışılan sınıflandırma çabaları göz ardı edilerek, finansal dinamikleri bünyesinde barındıran bir yatırım aracı olarak kabul edilip, kripto varlıkların stokastik özellikleri incelenecektir.

Yatırımcılar tarafından finansal araçların (enstrümanların) potansiyel alım-satım fırsatlarını tanımlamak için geçmiş veya gerçek zamanlı veriler analiz edilerek, gelecekteki fiyat hareketlerini veya oynaklığı tahmin etmek için kullanılan yöntemler; i) Temel analiz, ii) Teknik analiz ve iii) Nicel analiz olmak üzere, üç kategoriye ayrılır. Temel analizin amacı, finansal varlıkların fiyatlarını etkileyebilecek ilgili bilgilerin detaylı bir şekilde analizinin yapılmasıdır. Temel analiz, finansal varlıkların gerçeğe uygun değerini veya gelecekteki potansiyel fiyatını belirlemek amacıyla yürütülen ayrıntılı bir süreçtir (Nutti vd., 2011, s. 65). Genel ekonomi ve endüstri koşulları gibi makroekonomik faktörlerin yanında; finansal raporlar, yönetim ve yatırım kararları gibi şirketlere ait faktörler de bu aşamada incelenmektedir (Treleaven vd., 2013, s. 79).

Teknik analiz ise, finansal varlık fiyatlarının geçmiş değerlerine ve işlem hacmi gibi ilgili ticaret bilgilerine dayanarak, gelecekteki fiyat hareketlerini tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Teknik analizdeki ana varsayım, piyasa fiyatının finansal varlık ile ilgili tüm bilgiyi yansıttığıdır. Bu varsayım nedeniyle, varlık fiyatlarını etkileyen faktörler dikkate alınmaz ve sadece fiyat hareketlerinin oluşturduğu örüntüler incelenir. Geleneksel olarak, göstergeler (indikatörler) ve formasyonlar ile trend belirleme çalışmaları yapılmaktadır. Son olarak; nicel veya kantitatif analiz olarak adlandırılan analiz türünde ise varlık fiyatlarının rasgele oluştuğu varsayılır ve bu rasgeleliği tanımlamak için istatistiksel ve matematiksel analiz yöntemleri kullanılarak uygun bir model oluşturulmaya çalışılır (Nutti vd., 2011, s. 65). Temel analiz ve teknik analiz aşamalarında da matematiksel ve istatistiksel yöntemler kullanılmasına rağmen, bu analiz türlerinde, finansal varlık fiyatları arasındaki deterministik ilişkilerden yararlanılmaktadır. Buna karşın; nicel analiz, finansal varlıkların stokastik davranışlarına odaklanır.

Yatırımcıların temel, teknik veya nicel analiz kullanarak fiyat oluşumlarını ve fiyat oynaklığını tahmin etme yönündeki çabalarına karşın, Fama'nın Etkin Piyasalar Hipotezi, fiyatların matematiksel olarak rassal yürüyüş modeli sergilediğini ve fiyatların rassal olarak oluştuğunu, finansal varlıkların gerçekleştireceği davranışların tahmin edilebilmesinin mümkün olmadığını iddia etmektedir. Etkin Piyasalar Hipotezi zayıf, yarı güçlü ve güçlü olarak 3 ayrı formda sınıflandırılmıştır (Fama, 1970, s. 389). Teknik analiz ile normalin üzerinde getiri elde edilemeyeceğini belirten yapı zayıf form olarak ifade edilirken, temel ve teknik analiz ile normalin üzerinde getiri elde edilemeyeceği yapısı yarı güçlü form olarak tanımlanır. Bunlara

ek olarak; içeriden bilgi elde eden yatırımcıların işlemlerinin de (insider trade) normalin üzerinde getiri elde edemeyeceğini ifade eden güçlü form yapısı, Fama tarafından belirtilmiştir.

Bu çalışma kapsamında; finansal bir varlığın cari piyasa fiyatının geçmiş tüm bilgileri yansıttığını iddia eden ve geçmiş fiyat hareketleri kullanılarak normalin üzerinde getirinin elde edilemeyeceğini varsayan, zayıf formda etkinlik kavramı, uzun hafıza kavramı çerçevesinde incelenecektir. Uzun hafıza, finansal varlıkların getiri ve oynaklıklarının otokorelasyon fonksiyonlarındaki hiperbolik azalma eğilimi veya aynı anlama gelmek üzere, yavaş ortalamaya dönme özelliği olarak tanımlanmaktadır (Balıbey, 2014, s. 2). Yavaş ortalamaya dönme özelliği, finansal sisteme gelen bilgilerin kalıcılık etkisi gösterdiğini ifade ederek, yeni bilgilerin finansal varlıkların fiyat oluşum süreci üzerindeki etkisinin yavaş ve zamana dağılan bir nitelikte olduğunu ifade etmektedir. Bu durum fiyat oluşum sürecinin, etkin piyasalar hipotezinin karakteristik özelliği olan Martingale sürecini izlemediğini ve finansal piyasalardaki fiyatların rassal olarak oluşmadığını ifade etmektedir (Gençyürek, 2019, s. 31). Tüm bu açıklamalar birlikte değerlendirildiğinde, uzun hafızanın varlığı durumunda, finansal serilerin gelecek dönem değerlerinin geçmiş dönem değerlerinin bir fonksiyonu olarak ifade edilerek, teknik veya nicel analiz kullanılarak Etkin Piyasalar Hipotezinin aksine normalin üzerinde getiri elde edilebileceği iddia edilebilmektedir.

Diğer taraftan, teknik veya nicel analiz yöntemleri, finansal zaman serilerinin fiyat oluşumu veya oynaklık süreçlerinin incelenmesinde kullanılır. Finansal anlamda oynaklık, piyasalarda işlem gören varlık fiyatlarında meydana gelen dalgalanmalar olarak ifade edilebilmektedir. Yatırım sürecinin, fiziksel ticaret ortamlarından, her an her yerden işlem yapılabilmesine olanak sağlayan cep telefonlarına taşınması sonucu, yatırımcı sayısında ve işlem hacminde önemli derecede artışlar meydana gelmiştir. İşlem sayısı ve hacminin artması; yatırımcıların dikkatini, finansal varlıkların işlem fiyatlarından ziyade oynaklığın incelenmesi yönüne çekmiştir. Oynaklık, finansal piyasa aktörlerinin yatırım kararlarını belirlerken göz önünde bulundurduğu belirsizlik ve risk gibi faktörlerin değerlendirilmesinde en çok önem verilen kavramdır.

Kullanıcı sayısının ve işlem hacminin artması, yatırımcılar arasındaki rekabetin doğası gereği hız kavramına önem verilmesine neden olmuştur. Kuşkusuz, ticarete hız her zaman önemli bir kavram olmuş ve gelişen teknoloji ile birlikte, zaman kavramının ölçekleri dramatik bir ölçüde azalmıştır. Geline noktada, saniyenin binde biri (milisaniye) gibi değerler ile ölçeklenmiş zamanlarda ticari işlemler gerçekleştirilebilmektedir (Johnson, 2010, s. 323). Bu gelişmeler sonucu işlem hacminin ve buna bağlı olarak oynaklığın artması, ortaya çıkan yüksek frekanslı serilerin oynaklıklarının modellenebilmesi gerekliliğini ortaya koymuştur.

Geçmiş dönemlerdeki bilgilerin göz önünde bulundurularak öngörü varyansının değişmesine izin vermesi nedeniyle, yüksek oynaklık gösteren zaman serilerinin modellenmesinde, koşullu değişen varyans modellerinin göz önünde bulundurulması avantajlı bir modelleme seçeneği olarak değerlendirilebilir (Işığışık, 1999, s. 3). Finansal zaman serilerinde uzun hafızanın varlığı durumunda, simetrik yapıdaki GARCH modelleri yetersiz kalmakta, gözlenen oynaklıkların ne kadar kalıcı olduğunu ve finansal piyasaların oynaklık şoklarını hangi hızla unutarak ortalamasına geri dönmekte olduğunu belirlemede, uzun hafıza modellerinden yararlanılmaktadır (Balıbey, 2014, s. 69).

Bu çalışmada, oynaklığın kesirli sayı olarak hesaplanmasına olanak sağlayan FIGARCH modeli özelinde, seçilmiş kripto paraların yüksek frekanslı gün içi varlık getirilerinin oynaklık modelleri ve uzun hafıza özelliklerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda, kripto para piyasalarında işlem gören, Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Cardano (ADA) ve Binance Coin (BNB) olmak üzere 4 farklı kripto varlık seçilmiştir. Seçilmiş kripto varlıkların günlük ve gün içi verilerinden oluşan farklı örneklem frekanslarında incelenmesi amacıyla; her bir kripto varlığın, 1 günlük, 12 saatlik, 8 saatlik, 6 saatlik, 4 saatlik, 2 saatlik, 1 saatlik, 30 dakikalık ve 15 dakikalık olmak üzere, 9 ayrı örneklem frekansında toplam 1.309.550 adet kapanış fiyatını içeren veri kümeleri üzerinde çalışılmıştır. Çalışmanın kapsamı, kripto varlıkların stokastik özellikleri açısından şu 3 soruya yanıt vermeyi amaçlamaktadır: i) Fiyat serileri, istatistiksel olarak anlamlı uzun hafıza özellikleri taşıyor mu? ii) Stokastik özellikler 4 farklı kripto varlığın 9 farklı örneklem frekansında anlamlı değişimler sergilemekte mi? iii) FIGARCH uzun hafıza parametresine (d) göre, kripto varlıkların uygun yatırım frekansı belirlenebilir mi?

Çalışmanın ikinci bölümünde literatür incelemesi yapılmış, üçüncü bölümde kavramsal çerçeve ve FIGARCH modeli tanıtılmış, dördüncü bölümde veri ve materyal tanıtılmış, beşinci bölümde metodoloji ve uygulama gerçekleştirilmiş ve nihayet sonuç ve tartışma başlığını içeren altıncı bölümde araştırma sorularının yanıtları irdelenmiştir.

2. LİTERATÜR

Çalışma kapsamında yapılmış çalışmalar kronolojik olarak incelenmiştir. Literatürdeki çalışmalarda 1 günlük, 6 saatlik, 15 dakikalık ve 5 dakikalık veri kümeleri ile ayrı ayrı çalışıldığı gözlemlenmiştir. Çalışmalara çeşitli kripto varlıkların konu olduğu, veri kaynaklarının Bitfinex, Bitstamp, Coinbase gibi kripto para piyasaları ile coinmarketcap, bitcoincharts.com ve investing.com isimli veri sağlayıcılarından elde edildiği gözlemlenmiştir.

Yapılan çalışmalarda, GARCH modeller ailesinden çeşitli modeller kullanılmış olup, kronolojik olarak çalışmalar aşağıdaki gibidir:

- (Gronwald, 2014); Bitcoin'in ekonomik yapısını iki farklı kavram çerçevesinde araştırmıştır. Bitcoin ekonomisinin kavramsal tartışmalarının yanında, GARCH modeli ile Bitcoin fiyat hareketleri incelenmiştir. Çalışma, yapıldığı tarih itibari ile fiyatların aşırı oynaklık içerdiğini ve piyasa koşullarının olgunlaşmamış olduğunu ifade etmektedir. Çalışmada, MtGov isimli kripto para piyasasından elde edilen 2011-2014 arası 1 günlük kapanış fiyatlarının kullanıldığı belirtilmiştir.
- (Dyhrberg, 2016); Bitcoin'in finansal varlık özelliklerini GARCH modellerini kullanarak incelediği çalışmasında, Bitcoin varyansının davranış şekli ile altın, dolar ve Euro kurlarının varyanslarının davranışlarını karşılaştırmış ve Bitcoin'in, risk yönetimi açısından altın ve dolar ile benzer riskten korunma yetenekleri olduğunu belirlemiştir.
- (Phillip ve diğerleri, 2018); Tarafından yapılan çalışmada, 5 adet kripto varlığın analiz sonuçlarına yer vermiş olsalar da çalışmanın 224 farklı varlık ile yapıldığı ve benzer özellikler bulunduğu ifade edilmektedir. Kripto varlıkların uzun hafıza ve değişen varyans ve kalın kuyruk özellikleri barındırdığı bulgular elde edilmiştir. Yöntem olarak Taylor'ın stokastik oynaklık modeli kullanılmıştır.
- (Urquhart, 2017); Bitcoin olası fiyat kümelenme davranışlarını incelediği çalışmasında, fiyatların %10'dan fazlasının ondalık basamağı 00 olan yuvarlak sayılar etrafında kümelendiği sonucuna ulaşmıştır. Çalışmada, Bitcoincharts.com isimli veri kaynağından elde edilen 2012-2017 arası günlük kapanış verilerinden yararlanılmıştır.
- (Bariviera,, 2017); Bitcoin'in getiri oynaklığının değişken zamanlı davranışını incelediği çalışmasında, 2011-2017 arası gerçekleşmiş 1453 kapanış verisinden yararlanmış ve Hurst Exponent yöntemini uygulamıştır. Çalışmada, veriler iki dönemde incelenmiş ve 2011-2014 arası bilgilerin daha kalıcı davranış sergilediği 2014-2017 arası bilgilerin ise incelemenin ilk dönemine nazaran daha bilgi etkin bir piyasa olduğu gözlemlenmiştir. Çalışmada günlük oynaklık özelliğinin tüm dönemler boyunca kalıcılık sergilediği ifade edilmiştir.

- (Bariviera vd., 2018); 12 farklı kripto para biriminin gün içi fiyat dinamiklerini inceledikleri çalışmada, kripto para birimlerinin çoğunun benzer model izlemesine karşın, ETC ve ETH'nin daha kalıcı özellik sergilediğini, DASH ve XEM isimli kripto varlıkların ise rassal yürüyüş modeline daha yakın bir model sergilediklerini ifade etmişlerdir. Thomson Reuters terminalinden elde edilen veriler, 16031 gözlem içermekte ve 2017-2018 arası 5 dakikalık veri kümesinden oluşmaktadır.
- (Peng vd., 2018); 1 günlük ve 1 saatlik kapanış fiyatları kullanılarak, kripto varlıkların oynaklıklarının tahmini konusunda yapılan çalışmada, GARCH modeli ile destek vektör regresyonu (SVR) birleştirilerek hibrit bir yöntem kullanılmıştır. SVR-GARCH olarak belirtilen yöntemin geleneksel GARCH yöntemlerinden daha iyi sonuç ürettiği belirtilmiştir.
- (Catania & Sandholdt, 2019); Bitstamp ve Coinbase isimli kripto varlık borsalarından 2011-2014 arası, saniyelik frekansta 22,457,894 ve 39,439,004 adet veri elde edilerek yapılan çalışmada, kaldıraç etkisi ve uzun hafıza gibi araştırma konuları incelenmiştir. Çalışmada günlük ve üstü frekanslarda öngörülebilirlik bulunmadığı ancak 6 saatlik frekansa kadar olan veri kümelerinde öngörülebilir yapılar olduğu belirtilmiştir.
- (Gyamera, 2019); çalışmasında, 2014-2019 arası Coinmarketcap.com isimli veri kaynağından alınan 2054 adet günlük kapanış fiyatlarını içeren veri kümeleri ile çalışılmış ve sGARCH, iGARCH, ve tGARCH modellerinin optimal tahmin performansları karşılaştırılmalı olarak incelenmiştir. Çalışmada tGACRH-NIG modelinin bitcoin getiri serisinin optimal oynaklık tahminini verdiği ifade edilmiştir.
- (Katsiampa vd., 2019); 8 kripto varlığın gün içi oynaklık dinamiklerini ve oynaklıkların ortak hareketlerini incelemişlerdir. Zamana bağlı koşullu bağıntıların olduğu gösterilen çalışmada, kripto para birimlerinin karşılıklı bağımlı olduklarını, pozitif ve negatif şokların incelenen tüm varlıkların fiyat getirilerinin koşullu varyanslarının anlamlı asimetric etkileri olduğu ifade edilmiştir.
- (Han, 2019); Tarafından yapılan çalışmada FIGARCH modelini kullanarak, getiri serilerinin oynaklıklarının uzun hafıza özelliklerini ve fiyat sıçramalarını Bernoulli yöntemi ile incelemiştir. Coinmarketcap.com isimli veri kaynağından 2017-2019 arası elde edilen veriler kullanılarak yapılan analizlerde, günlük getirilerde uzun

hafıza özelliğinin sergilendiği ancak FIGARCH modelinin tek başına modellemede yetersiz kalabileceği vurgulanmıştır.

- (Güleç & Aktaş, 2019); 8 kripto varlığın oynaklık yapısını asimetrik GACRH modelleri ile inceleyen çalışmada, fiyat hareketlerinin etkinliğini; uzun hafıza için ARFIMA ve oynaklık için FIEGARARCH modelleri kullanılarak araştırılmıştır. Çalışma, incelenen tüm varlıklarda uzun hafızanın mevcut olduğunu ve işlem hacminin artması ile oynaklığın azaldığı sonuçlarına ulaşmıştır. 2013-2018 arası 1 günlük kapanış fiyatlarından oluşturulan veri kümelerinin kullanıldığı belirtilmiştir.
- (Soylu Kaya vd., 2020); araştırmalarında, Bitcoin, Ethereum ve Ripple olmak üzere, 3 farklı kripto varlığın, uzun hafıza özellikleri incelenmiştir. Bitfinex isimli kripto varlık platformundan her bir veri kümesi için farklı bir başlangıç zamanı belirlenerek elde edilen veriler ile yapılan analiz sonucu; kripto varlık piyasasının uzun hafızaya sahip olduğu ve oynaklıktaki kalıcılığın yatırımcıların spekülasyon karları elde etmesine yardımcı olabileceği belirtilmiştir. Çalışmada, Bitcoin'in HYGARCH modeli ile Ethereum için Çarpık student t dağılımlı FIGARCH modeli ile ve Ripple için Student t dağılımlı FIGARCH modelleri önerilmiştir.
- (Akkuş & Çelik, 2020); Bitcoin getiri serisinin uzun hafıza özelliği ile oynaklığının modellenmesinde, en uygun modelin belirlenmesi kapsamında yapılan çalışmada, 2015-2019 arası 1557 adet günlük kapanış fiyatı kullanılmıştır. FIGARCH, FIAPARCH ve HYGARCH modelleri ile gerçekleştirilen araştırma, Bitcoin oynaklığının en iyi HYGARCH ile modellendiğini, FIAPARCH model sonuçlarına göre pozitif şokların negatif şoklara göre oynaklığı daha fazla arttırdığını belirtmişlerdir.
- (Söylemez, 2020); Tarafından yapılan çalışmada, Bitcoin özelinde en uygun oynaklık modelinin belirlenmesini amaçlamıştır. 2013-2017 arası 1 günlük kapanış fiyatlarının oluşturduğu veri kümeleri ile yapılan çalışmada, 6 farklı GARCH türü model karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Bu çalışmada, oynaklık modellemesinde en uygun model türünün EGARCH olduğu ortaya konmuştur.
- (Mensi vd., 2021); Tarafından yapılan çalışmada, 6 farklı kripto varlık arasındaki yüksek frekanslı çok ölçekli ilişkiler, nedensellik kapsamında incelenmiştir. 2017-2018 arasında gerçekleşen 15 dakikalık veriler kullanılarak gerçekleştirilen bu

çalışma, kripto varlık birimleri arasında çoğunlukla olumlu ortak hareketler ve uzun süreli hafıza olduğunu belirtmektedir.

- (Barjašić & Antulov-Fantulin, 2021), Tarafından Bitcoin ile ilgili atılan tweetler ile Bitcoin hacmi, Bitcoin fiyatı ve piyasada gerçekleşen alıcı ve satıcı arasındaki fiyat farklarından oluşan veriler ile yapılan çalışmada, fiyat verileri Bitfinex isimli veri kaynağından 18 Mayıs 2019 ile 30 Mayıs 2019 arasında gerçekleşen işlem fiyatları kullanılmıştır. Çalışma, GARCH modelleri ile karma dağılım hipotezi yöntemlerinin bir kombinasyonunu kullanmış ve örneklem içi modellemede en iyi sonucun GARCH(1,1) modelinde, örneklem dışı tahminde ise CGARCH(1,1) modelinde olduğu belirlenmiştir.
- (Kazova & Ercan Büyükyılmaz , 2021); Tarafından yapılan çalışmada, 10 farklı kripto varlığın oynaklık yapılarının karşılaştırılmalı analizi yapılmış ve bu çalışmada negatif ve pozitif şokların oynaklık üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Çalışmaya konu olan kripto varlıklar için en uygun modeller önerilmiş, asimetrik koşullu varyans modellerinin, simetrik ARCH modellerine göre anlamlı sonuçlar ürettiği ifade edilmiştir. Çalışma, investing.com adlı siteden elde edilen, 2017-2021 arası 1 günlük kapanış fiyatları üzerine yapılmıştır.

Tablo 1. Özet Literatür Tablosu

Yıl	Model/Yöntem	Varlık	Veri Aralığı	Veri Frekansı
(Gronwald, 2014)	GARCH	BTC	2011-2014	1 Günlük
(Dyhrberg, 2016)	GARCH	BTC/Altın/Dolar	2010-2015	1 Günlük
(Urquhart, 2017)	Probit Temelli Fiyat Kümelenmeleri	BTC	2012-2017	1 Günlük
(Bariviera., 2017)	Hurst Exponent	BTC	2011-2017	1 Günlük
(Phillip ve diğerleri, 2018)	Stokastik oynaklık	BTC/ETH/XRP/NEM/DASH	-	1 Günlük
(Bariviera vd., 2018)	Nedensellik Temelli Karmaşıklık Entropisi	BTC/BCH/DASH/ETC/ETH IOTA/LTC/NEO/NEM/XMR/XRP/ZEC	2017-2018	5 Dakikalık
(Peng vd., 2018)	SVR-GARCH	BTC/ETH/DASH	2016-2017	1 Günlük/1 Saatlik
(Catania & Sandholdt, 2019)	HAR	BTC	2011-2014 2018	1 Saniyelik
(Gyamera, 2019)	tGACRH-NIG	BTC	2014-2019	1 Günlük
(Katsiampa vd., 2019)	Diagonal BEKK	BTC/ETH/LTC/DASH/ETC/XMR/NEO/OMG	2017-2018	1 Saatlik
(Han, 2019)	FIGARCH- Bernoulli Jump	BTC/ETH/XRP	2017-2019	1 Günlük
(Güleç & Aktaş, 2019)	ARFIMA /FIEGARCH	BTC/LTC/ETH/XRP	2013-2018	1 Günlük
(Soylu Kaya vd., 2020);	HYGACRH/ FIGARCH/	BTC/ETH/XRP	2016-2018	1 Günlük

(Akkuş & Çelik, 2020)	FIGARCH/ FIAPARCH/ HYGARCH	BTC	2015-2019	1 Günlük
(Söylemez, 2020);	ARCH/GARCH/ GJR/EGARCH/ APARCH/CGARCH	BTC	2013-2017	1 Günlük
(Mensi vd., 2021)	Doğrusal olmayan Granger Nedensellik- RWCC	BTC/ETH/XMR/DASH/XRP/ LTC	2017-2018	15 Dakikalık
(Barjašić & Antulov- Fantulin, 2021)	CGARCH	BTC	04/2019- 05/2019	1 Dakikalık
(Kazova & Ercan Büyükyılmaz, 2021)	Asimetrik ve Simetrik ARCH Modelleri	BTC/ETH/ XRP/ ADA/LTC/BCH/ XLM/ LINK/TRX/DOGE	2017-2021	1 Günlük

Literatür kapsamında yapılan çalışmalar genel olarak incelendiğinde, günlük kapanış değerleri etrafında uzun hafıza ve oynaklık modellerinin araştırıldığı, gün içi yüksek frekans özellikleri barındıran çalışmaların 5 dakikalık, 15 dakikalık ve 6 saatlik örneklem frekanslarında incelendiği gözlemlenmiştir. Bu çalışma; kripto varlık fiyatlarının, 9 farklı örneklem frekansında, 4 farklı kripto varlığın stokastik özelliklerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesi ile literatüre katkı sunmayı amaçlamaktadır. Çalışmada stokastik özellik kavramı, değişkenleri oluşturan verilerden elde edilen model parametrelerinin, örneklem uzayı içerisinde aldığı görüntü kümeleri ve bu küme elemanlarının (rassal değişkenler) istatistiksel özellikleri ve anlamlılıklarını ifade etmekte olup, rassal değişkenlerin koşullu olasılık dağılımı altında, örneklem uzayındaki davranış kalıplarını inceleyen stokastik modeller çalışma kapsamı dışındadır.

3. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bir zaman serisinin stokastik bileşenini ifade eden hata teriminin varyansının sabit olduğu ve zamanla değişmediği varsayımı sabit varyans varsayımı olarak adlandırılır. Sabit varyans varsayımının sağlanamaması durumunda, hata teriminin değişen varyans özelliği gösterdiği ifade edilir. Değişen varyans, modellenen serinin öngörü hatalarının varyanslarının, değişen gözlem değerleri ile birlikte değiştiğini ifade ederek, varsayım ihlaline neden olmaktadır. Öngörü hatalarının dönemden döneme değişmesi sonucu oluşan dalgalanma ise “oynaklık” olarak ifade edilir. Zaman serilerinde oynaklığın olması da otokorelasyon problemine yol açarak, bir diğer varsayım ihlaline neden olmaktadır (Işığışık, 1999, s. 1). Sabit varyans varsayımının sağlanamaması durumunda, sabit kabul edilen varyans kullanılarak hesaplanan standart hataların yanlış hesaplanması; dolayısıyla standart hatalardan hesaplanan t istatistikleri ve t istatistiklerinden hesaplanan p-değerlerinin geçerliliğini kaybetmesine neden olur. Kuşkusuz, bu durum da parametre tahminlerinin yorumlanamamasıyla sonuçlanır. Sabit

varyans varsayımının sağlanamaması sonucunda ortaya çıkan değişen varyans hem F testi istatistiklerini etkilemekte hem de durağanlığın sağlanamamasına neden olmaktadır.

Finansal zaman serileri, karakteristik olarak sivri (leptokurtic) dağılım özelliği göstermektedir. Sivrilik, seri dağılımının kuyruklardaki değerlerinin gözlem frekansının yüksek olduğunu belirten kalın kuyruk özelliği ile serilerde uç durumların daha yüksek olasılıkla beklendiğini ifade eden aşırı sivrilik özelliklerine aynı anda sahip olan dağılım olarak ifade edilmektedir (Çil, 2018, s. 37). Finansal serilerin basıklık ölçüsünün sivri olması, sabit varyans varsayımının sağlanamamasına neden olmaktadır. Engle (1982), finansal zaman serilerinin karakteristik özelliklerini göz önünde bulundurarak, otoregresif koşullu değişen varyans (ARCH) modelini önermiştir. Denklem-1'de yer alan bir zaman serisinin

$$y_t = f(y_{t-1}, \dots, y_{t-p}; \theta) + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$E[\varepsilon_t] = 0 \text{ ve } E[\varepsilon_t^2] = \sigma^2 \quad (2)$$

Şeklindeki genel formu göz önünde bulundurulduğunda; Engle, sıfır ortalama ve sabit varyansa sahip olduğu varsayılan hata teriminin (ε_t 'nin) varyansının sabit olmadığını kabul ederek, varyansın³ (h_t), öngörü hatalarının (ε) karelerinin fonksiyonu olarak değişmesine izin veren Denklem (3) ve (4)'deki modeli önermiştir:

$$\sigma_t^2 = h_t = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 \quad (3)$$

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 \quad (4)$$

Söz konusu denklemler Otoregresif koşullu değişen varyans (ARCH) modelleri olarak adlandırılır. Denklem (3) ARCH(1) modelini gösterir iken, Denklem (4) bu modelin genelleştirilmiş biçimi olan ARCH(p) modelini ifade etmektedir (Engle, 1982, s. 988).

Koşullu varyansın pozitif olması Eşitsizlik (5) ve buna bağlı model kısıtlamaları ise Eşitsizlik (6)'daki gibidir:

$$h_t > 0 \quad (5)$$

$$\alpha_0 \geq 0 \text{ ve } i = 1, 2, \dots, p \quad \alpha_i \geq 0 \quad (6)$$

Sürecin kararlılığının sağlanabilmesi için α parametrelerinin ve toplamlarının 1'den küçük olması gerekir. Bu kısıtlama, sürecin sonsuz varyansa sahip olmamasını sağlamaktadır

³ Engle, koşullu varyansı h_t olarak ifade etmektedir. Literatürdeki çalışmalarda σ_t^2 ve h_t birbirlerinin yerlerine kullanılmaktadırlar.

(Işığışık, 1999, s. 4). α parametrelerine ilişkin bu kısıtlamalara ek olarak, Eşitsizlik (7) ve (8)'deki kısıtlamalar da geçerlidir.

$$0 < \alpha_i \leq 1 \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^p \alpha_i < 1 \quad (8)$$

ARCH modelinde uzun ve sabit gecikme yapılarının önerilmesi ve model kısıtlamalarının sağlanamayıp negatif varyanslı parametrelerin bulunabilmesi nedeniyle, Bollerslev (1986) tarafından ARCH modelinin geliştirilmiş (Generalized ARCH) şekli olan aşağıdaki GARCH modeli önerilmiştir:

$$\sigma_t^2 = h_t = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \sigma_{t-1}^2 \quad (9)$$

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j h_{t-j} \quad (10)$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha(L) \varepsilon_t^2 + \beta(L) h_t \quad (11)$$

ARCH modeline, koşullu değişen varyansın gecikmeli değerlerinin eklenmesi ile geliştirilmiş ARCH (GARCH(1,1)) modeli Denklem 9'da ifade edilmiştir (Bollerslev, 1986, s. 309). Denklem (10); GARCH(p,q) modeli iken, Denklem (11) bu modelin gecikme operatörü ile gösterim şeklidir. Denklem (11)'de yer alan gecikme operatörlerine ilişkin ifadeler, Bollerslev'in orjinal çalışmasında A(L) ve B(L) olarak gösterilir iken, daha sonra literatürde $\alpha(L)$ ve $\beta(L)$ formunda ifade edilmektedir. GARCH modelinin kısıtlamaları ise aşağıdaki eşitsizliklerdeki gibidir:

$$\alpha_0 > 0 \quad (12)$$

$$\alpha_i \geq 0, \beta_j \geq 0 \quad (13)$$

$$\sum_{i=1}^p \alpha_i + \sum_{j=1}^q \beta_j < 1 \quad (14)$$

Eşitsizlik (14); modelin durağanlığı için gerekli iken, Eşitsizlik (12) ve (13) pozitif varyansın sağlanması için gerekli şartları ifade etmektedirler.

Genel hatları ile ifade edilen ARCH ve GARCH modelleri, otokorelasyon fonksiyonlarındaki ani ve hızlı azalışları ifade eden kısa hafıza süreçlerini modelleyebilirken, otokorelasyon fonksiyonlarının yavaş sönümlendiği uzun hafıza süreçlerini modelleyememektedir. Finansal zaman serilerindeki oynaklıkların ne kadar kalıcı olduğunu ve oynaklık şoklarının ne kadar sürede etkisini kaybederek serinin ortalamasına dönebildiğini belirlemek için uzun hafıza modellerinden yararlanılmaktadır (Balıbey, 2014, s. 70). Serilerin bütünleşme (fark alma)

derecelerinin I(0) ve I(1) ile sınırlandırılmayıp, 0 ile 1 arasında kesirli değerler alabileceği varsayımı ile Granger, Joyeux (1980) ve (Hosking, 1981) tarafından ARFIMA (p,d,q) modeli geliştirilmiştir (Granger & Joyeux, 1980, s. 19). ARFIMA modeli gecikme operatörü gösterimiyle Denklem (15)'deki gibi ifade edilir.

$$\Phi(L)(1-L)^d(y_t - u) = \Theta(L)\varepsilon_t \quad (15)$$

Burada, $(1-L)^d$ ifadesindeki d değeri, kesirli bütünleşme (fark alma) derecesini ifade etmektedir.

Uzun bellek süreçlerindeki gelişmelerden ve özellikle ARFIMA tipi modelleri göz önünde bulunduran Baillie ve ark. (Baillie ve diğerleri, 1996), uzun hafızayı yakalamak için “Kesirli Entegre Genelleştirilmiş Otoresif Koşullu Değişen Varyans” FIGARCH modelini önermiştir. Denklem (11)'de ifade edilen standart GARCH modeli Denklem (16)'daki formda ifade edilebilir:

$$\sigma_t^2 = h_t = \omega + \alpha(L)\varepsilon_t^2 + \beta(L)\sigma_t^2 \quad (16)$$

Sürecin, kararlılığını ve durağanlığı sağlamak için $[1 - \alpha(L) - \beta(L)]$ ve $[1 - \beta(L)]$ 'nin tüm kökleri birim çember dışında varsayılarak, GARCH süreci öngörü hatalarının kareleri kullanılarak ARMA(m,p) formunda ifade edilebilir

$$[1 - \alpha(L) - \beta(L)]\varepsilon_t^2 = \omega + [1 - \beta(L)]v_t \quad (17)$$

İfadede $v_t = \varepsilon_t^2 - \sigma_t^2$ sıfır ortalama ve otokorelasyonsuz olarak belirtilerek, koşullu varyansta meydana gelen değişimler olarak yorumlanmaktadır. Baillie ve ark. (1996), otoresif gecikme polinomu olan $[1 - \alpha(L) - \beta(L)]$ ifadesinin birim kök içermesi durumunda, Engle ve Bollerslev tarafından tanımlanan IGARCH(p,q) modeline dönüşeceğini belirtmişlerdir. IGARCH modeli, $\emptyset(L) = [1 - \alpha(L) - \beta(L)](1-L)^{-1}$ olmak üzere Denklem (18)'deki formda ifade edilir:

$$\emptyset(L)(1-L)\varepsilon_t^2 = \omega + [1 - \beta(L)]v_t \quad (18)$$

FIGARCH modeli Denklem (18)'deki $(1-L)$ ifadesinin yerine, ARFIMA modellerinden esinlenerek kesirli fark operatörü olan $(1-L)^d$ ifadesinin yerleştirilmesi ile elde edilir. FIGARCH modeli Denklem (19)'daki gibi ifade edilmektedir,

$$\emptyset(L)(1-L)^d\varepsilon_t^2 = \omega + [1 - \beta(L)]v_t \quad (19)$$

$0 < d < 1$, $\emptyset(L)$ ve $1 - \beta(L)$ ifadelerinin bütün köklerinin birim çember dışında kaldığı varsayılmaktadır. FIGRACH modeli, ε_t^2 'nin koşullu varyans eşitliği olarak şöyle yazılır:

$$\sigma_t^2 = \omega[1 - \beta(1)]^{-1} + \{1 - [1 - \beta(L)]^{-1}\phi(L)(1 - L)^d\}\varepsilon_t^2 \quad (20)$$

ve denklem (21)'deki gibi ifade edilir:

$$\sigma_t^2 = \omega[1 - \beta(1)]^{-1} + \lambda(L)\varepsilon_t^2 \quad (21)$$

Bu çalışmada, FIGARCH modeli ile değerlendirilecek olan uzun hafıza özelliği, Denklem (19)'daki $(1 - L)^d$ ifadesindeki d parametresi özelinde yorumlanacaktır.

4. VERİ VE MATERYAL

Çalışma kapsamında kripto para piyasalarında işlem gören, Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH), Cardano (ADA) ve Binance Coin (BNB) olmak üzere, 4 adet kripto varlığın ve 1 günlük, 12 saatlik, 8 saatlik, 6 saatlik, 4 saatlik, 2 saatlik, 1 saatlik, 30 dakikalık ve 15 dakikalık olmak üzere 9 frekans düzeyinde gerçekleşen 36 kapanış fiyatından oluşan getiri serisi, FIGARCH (Fractional Integrated- Kesirli Bütünleşik/Entegre edilmiş GARCH) modeli özelinde ele alınmıştır.

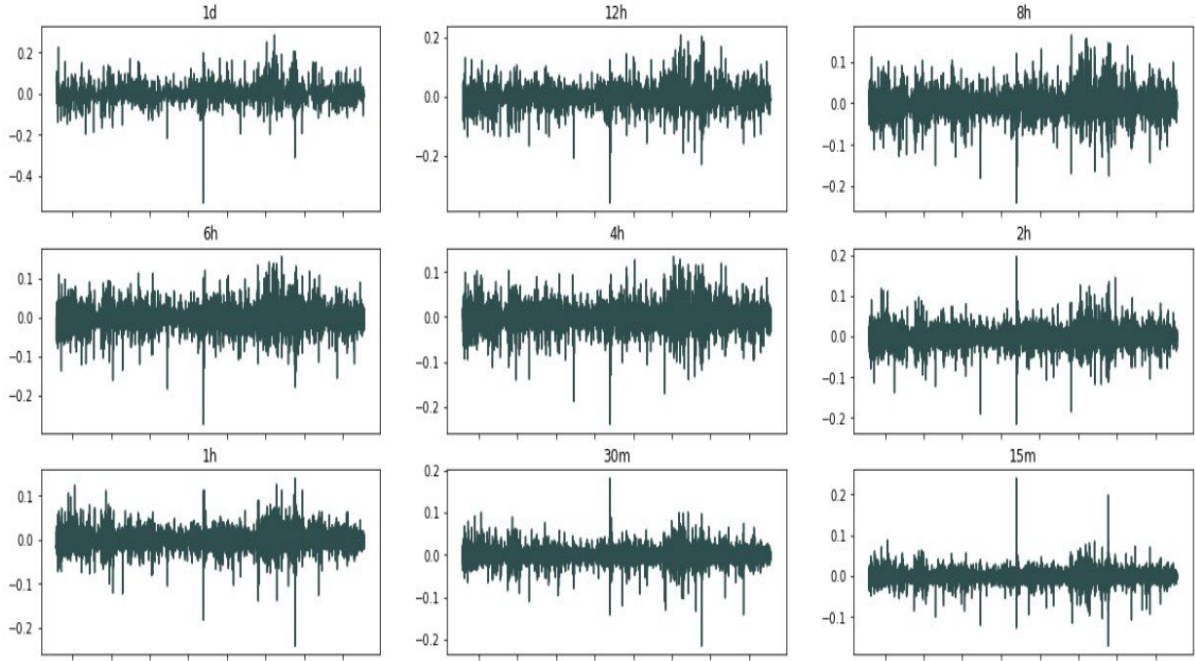
Veriler Binance isimli kripto para platformundan “python-binance” (McHardy, 2022) kütüphanesi ve platforma ait API kullanılarak elde edilmiştir. Veri toplama dışında, ARCH-LM ve Ljung-Box testleri Statsmodels (Seabold vd., 2010) isimli Python kütüphanesi ile gerçekleştirilmiştir. ARIMA modellemeleri ve FIGARCH model uygulamaları R-Projects programında, Rugarch (Galanos, 2022) isimli paket program ile gerçekleştirilmiştir. Veri manipülasyonu ve yönetimi için MySQL veri tabanı kullanılmıştır. Elde edilen serilerin, gerçekleştiği dönem aralıkları Tablo-2'deki gibidir.

Tablo 2. Kripto Varlıkların Kapanış Fiyatları Dönemi

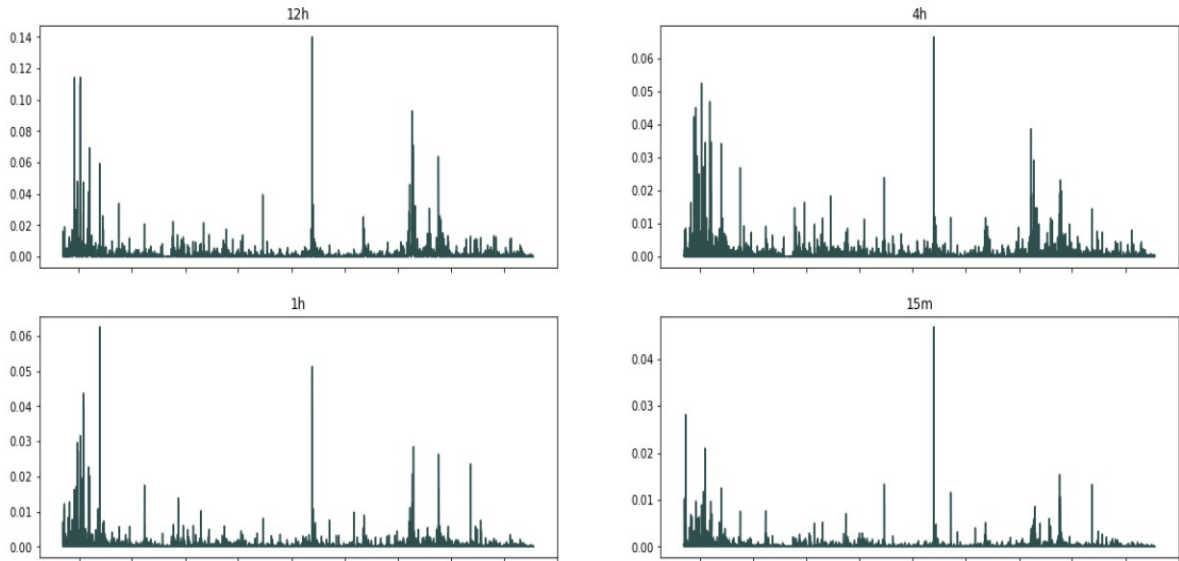
Kripto Varlık	Serinin ilk gözlem tarih ve saati	Serinin son gözlem tarih ve saati
BTC	2017-08-17 03:00:00	2022-04-11 03:00:00
ETH	2017-08-17 03:00:00	2022-04-11 03:00:00
ADA	2018-04-17 03:00:00	2022-04-11 03:00:00
BNB	2017-11-06 03:00:00	2022-04-11 03:00:00

Farklı örneklem frekanslarını incelemek amacıyla, her seri için 1 günlük, 12 saatlik, 8 saatlik, 6 saatlik, 4 saatlik, 2 saatlik, 1 saatlik, 30 dakikalık ve 15 dakikalık olmak üzere, toplam 1.309.550 kapanış fiyatını içeren 9'ar adet veri kümesi elde edilmiştir. Her fiyat serisi için $\ln(P_t/P_{t-1})$ dönüşümü uygulanarak, logaritmik getiri serileri elde edilmiştir. Böylece, çalışmada 36 farklı veri kümesi kullanılmıştır. Çalışmada yerden tasarruf amacıyla, seçilmiş bazı grafiklere yer verilmiştir. Örneğin, ADA kripto varlığına ilişkin getiri serisinin 9 farklı

frekans düzeyindeki görünümü Şekil-1'deki gibi iken, BNB kripto varlığa ilişkin kareli getiri serisinin 4 farklı frekans düzeyindeki (12h, 4h, 1h, 15m) görünümü Şekil-2'deki gibidir.



Şekil 1. ADA Getiri Serileri



Şekil 2. BNB Kareli Getiri Serileri

Şekil-1'den görüleceği üzere, ADA kripto varlığın getirilerine ilişkin serilerin tamamının örneklem frekanslarına göre farklılaştığı ve Şekil-2'de BNB kripto varlığın getirilerinin karelerine ilişkin serilerindeki oynaklık kümelenmelerinin serilerin tamamında olduğu söylenebilir. Getiri serilerinin betimsel (tanımlayıcı) istatistikleri Tablo-2'deki gibidir. Her bir

veri kümesinin sahip olduğu gözlem sayısı n sütununda verilmiştir. Verilerin normal dağılıma uygunluğunu araştıran J-B istatistikleri incelendiğinde, tüm seriler için H_0 'ın reddedildiği ve getiri serilerinin normal dağılmadığı gözlemlenmektedir.

Tablo 3. Getiri Serilerinin Betimsel İstatistikleri

		n	\bar{X}	σ	Çarpıklık	Basıklık	JB istatistiği
BTC	1g	1698	0.0013	0.0424	13.9	-1.00	1.39E+04 **
	12s	3395	0.0007	0.0295	8.0	-0.40	9.03E+03 **
	8s	5091	0.0004	0.0243	9.7	-0.40	2.03E+04 **
	6s	6786	0.0003	0.0212	10.9	-0.50	3.35E+04 **
	4s	10170	0.0002	0.0177	17.4	-0.20	1.29E+05 **
	2s	20322	0.0001	0.013	22.5	-0.30	4.30E+05 **
	1s	40622	0.0001	0.0286	16175	-0.10	4.43E+11 **
	30dk	81225	0	0.0068	39.0	-0.30	5.14E+06 **
	15dk	162440	0	0.0049	57.3	0.1	2.22E+07 **
ETH	1g	1698	0.0014	0.0536	11.3	-1.1	9.37E+03 **
	12s	4137	0.0006	0.1256	22.1	-0.0	8.36E+04 **
	8s	6212	0.0004	0.1573	5.9	-0.0	8.97E+03 **
	6s	8266	0.0003	0.1616	9.8	-0.0	3.34E+04 **
	4s	12411	0.0002	0.1636	7.1	0.0	2.62E+04 **
	2s	22610	0.0001	0.1271	14.4	-0.0	1.96E+05 **
	1s	49231	0	0.1579	14.7	-0.0	4.43E+05 **
	30dk	99117	0	0.1617	7.2	-0.0	2.15E+05 **
	15dk	173716	0	0.0735	30.1	0.0	6.55E+06 **
ADA	1g	1455	0.001	0.0587	6.6	-0.3	2.61E+03 **
	12s	2910	0.0005	0.0406	5.2	-0.3	3.27E+03 **
	8s	4365	0.0003	0.0322	4.1	-0.1	3.04E+03 **
	6s	5818	0.0002	0.029	5.8	-0.3	8.12E+03 **
	4s	8720	0.0002	0.0235	6.6	-0.3	1.61E+04 **
	2s	17425	0.0001	0.0173	10.9	-0.2	8.58E+04 **
	1s	34832	0	0.0125	16.2	-0.4	3.79E+05 **
	30dk	69650	0	0.0091	22.9	-0.3	1.52E+06 **
	15dk	139292	0	0.0065	43.4	0.1	1.09E+07 **
BNB	1g	1617	0.0035	0.063	14.7	0.3	1.45E+04 **
	12s	3233	0.0017	0.0424	10.9	0.3	1.59E+04 **
	8s	4848	0.0011	0.0346	12.5	0.4	3.18E+04 **
	6s	6462	0.0009	0.0303	12.6	0.3	4.27E+04 **
	4s	9686	0.0006	0.025	12.0	0.2	5.78E+04 **
	2s	19354	0.0003	0.0183	17.5	0.1	2.48E+05 **
	1s	38687	0.0001	0.0134	27.7	0.0	1.24E+06 **
	30dk	77353	0.0001	0.0096	32.0	-0.1	3.29E+06 **
	15dk	154696	0	0.007	40.2	0.1	1.04E+07 **

** P < 0.01- * P < 0.05

Getiri serilerinin, sabitli ve trendli durağanlık testleri ADF ve PP durağanlık testlerine göre yapılmış olup, tüm örneklem frekanslarında hem trendli hem de sabitli modellerde serilerin birim kök içermediği ve durağan olduğu sonucuna ulaşılmış olup, trendli ve sabitli modeller aynı sonuçları ürettiğinden dolayı Tablo-4'te sadece sabitli sonuçlar özetlenmiştir.

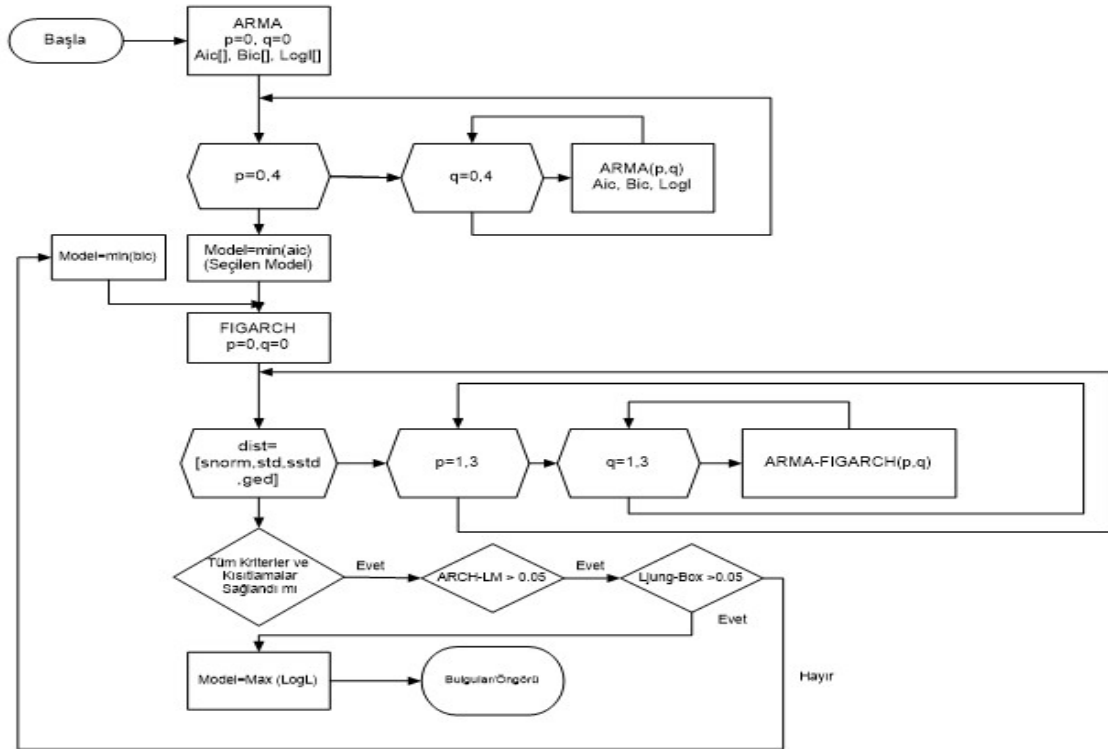
Tablo-4'deki bulgular incelendiğinde hem ADF hem de PP testine göre serilerin tamamının düzeyde durağan oldukları söylenebilir. Bu nedenle, bu aşamadan sonra her bir veri kümesi için

ortalama denklemlerin belirlenmesi ve uygun modellerin seçilmesi işlemi gerçekleştirilmiştir. İlgili aşamalar metodoloji ve uygulama bölümünde ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Tablo 4. Getiri Serileri Birim Kök Testleri

	BTC		ETH		ADA		BNB	
	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP
1 Gün	-28.7**	-43.5**	-12.3**	-44.1**	-26.1**	-41.2**	-10.9**	-41.1**
12 Saat	-43.4**	-55.8**	-13.4**	-219.6**	-31.3**	-52.1**	-11.0**	-51.0**
8 Saat	-14.2**	-72.7**	-31.8**	-436**	-26.3**	-63.7**	-11.1**	-68.4**
6 Saat	-31.1**	-85**	-15.2**	-593**	-28.6**	-77.4**	-13.5**	-82.9**
4 Saat	-16.3**	-106.6**	-17.4**	-939**	-18.2**	-95.7**	-16.3**	-101.7**
2 Saat	-21.2**	-152.4**	-23.6**	-1314**	-26.6**	-140.2**	-23.1**	-148.1**
1 Saat	-45.8**	-223.1**	-37.6**	-3467**	-25.8**	-196.9**	-27.3**	-208.4**
30 Dk.	-37.6**	-296.5**	-40.3**	-7540**	-39.3**	-276.0**	-37.2**	-292.0**
15 Dk.	-43**	-414.3**	-46.3**	-5869**	-44.2**	-381.5**	-40.3**	-406.7**

Tablodaki değerler t istatistikleri olup, ** P < 0.01 ve * P < 0.05 değerini göstermektedir.



Şekil 3. Model Belirleme Süreci Akış Şeması

5. METODOLOJİ VE UYGULAMA

Optimum modellerin belirlenmesi amacıyla, modellerin üretilmesi ve üretilen modellerin belirli kısıtlar altında değerlendirilmesi temelinde gerçekleştirilen çalışmada, fazla sayıda model üretimi, model parametrelerinin kısıtlamaları ve anlamlılıkları göz önünde bulundurularak,

gerçekleşen karmaşık karar verme süreci için algoritmik bir metodoloji belirlenmiştir. Bu metodoloji Şekil-3'teki akış şeması olarak ifade edilmiştir.

ARMA(p,q) modelleri için p ve q değerleri, 0'dan 4'e kadar olmak üzere, tüm olası kombinasyonları içerecek şekilde, tüm modeller üretilmiş ve model seçimi minimum AIC kriterine göre yapılmıştır. FIGARCH(p,q) modellemesi, belirlenen ARMA modeli üzerine kurgulanmış ve FIGARCH modelinin p ve q değerleri 1'den 3'e kadar olan tüm modeller sınanmıştır. Tablo-2'de J-B istatistiklerinin belirttiği, getirilere ilişkin tüm serilerin normal dağılmadığı bulguları nedeniyle, tüm modeller; çarpık-normal dağılım (Snorm), Student-t (Std), Çarpık-student-t (Sstd) ve Genelleştirilmiş hata dağılımı (Ged) olmak üzere, dört dağılım ile modellenmiştir.

Karar verme süreci, tüm kriterlerin ve kısıtlamaların sağlanması ile başlamaktadır. ARCH etkisinin ve otokorelasyonun bulunmadığı modeller içerisinde en yüksek loglikelihood değerine sahip modelin belirlenerek bulgular ve/veya öngörü ile süreç sona ermektedir. Değerlendirilecek kriter ve kısıtlama sayılarının fazlalığı, koşulları sağlayan modellerin üretilmesini mümkün kılmadığı durumlarda; işlemler, ARMA modellemesi aşamasına tekrar dönerek sırasıyla en düşük BIC ile süreçler tekrar edilmiştir.

Buradan hareketle, çalışmada dikkate alınan 36 farklı veri kümesi için ortalama denklemleri tahmin edilmiş ve bulgular Tablo-4'e aktarılmıştır. Tablo-4'deki bulgulara göre, belirlenen ortalama modellerinin tamamında değişen varyans sorunu olduğu, ARCH-LM testi ile ve kareli standartlaştırılmış artıkların tamamının bağımsız dağılmadığı ve hata terimleri arasında otokorelasyon olduğu görülmektedir.

Oynaklıktaki uzun hafızayı test etmek ve araştırma sorularının incelenmesi amacıyla FIGARCH modellemesi aşamasına geçilmiştir. Tüm veri kümeleri için gerçekleştirilen modelleme çalışmalarında elde edilen sonuçlara göre seçilen uygun modeller Tablo-6'te özetlenmiştir. Tablo-6'e göre, koşulları sağlayan modellerin farklı örneklem frekanslarında, farklı dağılımlar tarafından karakterize edildiği belirlenmiştir. Tablo-7'da BTC, Tablo-8'de ETH, Tablo-9'de ADA ve Tablo-10'da ise BNB olmak üzere, 4 kripto varlığın tahmin edilen 36 modelin parametrelerine ilişkin bulgular yer almaktadır.

Tablo 5. ARMA Ortalama Denklemlerine İlişkin Bazı Bulgular

		Ortalama Modeli	AIC	ARCH-LM(20)	Q(20)	Q ² (20)
	1g	ARMA (2,0)	-5912	273.7**	26	669**
	12s	ARMA (2,0)	-14305	273.7**	26	669**
	8s	ARMA (0,3)	-23516	274.1**	27	672**

BTC	6s	ARMA (3,3)	-33162	269**	23	655**
	4s	ARMA (3,3)	-53397	269**	23	655**
	2s	ARMA (3,0)	-118782	273.1**	25.9**	668**
	1s	ARMA (0,1)	-173358	273.1**	46**	692**
	30dk	ARMA (2,1)	-581091	273.2**	26*	668**
	15dk	ARMA (3,3)	-1270102	269**	23.5*	655**
4 No'lu Tablonun Devamıdır						
ETH	1g	ARMA (2,0)	-5125	208.5**	405.9**	240.1**
	12s	ARMA (2,3)	-13685	568.8**	40.5**	661**
	8s	ARMA (3,3)	-24017	558**	38.5**	651**
	6s	ARMA (2,2)	-32123	535.2**	38.5**	651.4**
	4s	ARMA (3,3)	-53298	558**	38.5**	651.4**
	2s	ARMA (3,3)	-112671	558**	38.5**	651.4**
	1s	ARMA (1,3)	-260175	578.9**	43.3**	670**
	30dk	ARMA (2,3)	-554619	568.8**	40.5**	661.4**
15dk	ARMA (3,3)	-1176423	558**	38.5**	651**	
ADA	1g	ARMA (2,2)	-4128	64.8**	21.7	270.5**
	12s	ARMA (3,0)	-10414	64.3**	21	271**
	8s	ARMA (3,0)	-17653	64.3**	21	271**
	6s	ARMA (3,2)	-24728	61.8**	17.9	270**
	4s	ARMA (2,3)	-40701	64**	20.2	269**
	2s	ARMA (0,3)	-92014	64.8**	21.9*	274**
	1s	ARMA (0,2)	-206282	65.2**	25*	275**
	30dk	ARMA (3,3)	-457654	64.2**	20*	270**
15dk	ARMA (3,3)	-1006440	64.2**	20*	270**	
BNB	1g	ARMA (2,2)	-4353	138.9**	45.3**	1029**
	12s	ARMA (2,3)	-11328	139.6**	37.7**	1004**
	8s	ARMA (0,3)	-18970	139.1**	45.6**	1049**
	6s	ARMA (3,3)	-27048	139.2**	35.8*	999.7**
	4s	ARMA (2,3)	-44126	139.6**	37.7**	1004**
	2s	ARMA (0,3)	-100114	139.1**	42**	1032**
	1s	ARMA (2,2)	-224261	138.9**	45.3**	1029**
	30dk	ARMA (3,3)	-498904	139.2**	35.8*	999.7**
15dk	ARMA (3,3)	-1097815	139.2**	35.8*	999.7**	

** P < 0.01- * P < 0.05

Tablo 6. FIGARCH Varyans Denklemlerine İlişkin En Uygun Modeller

	BTC	ETH	ADA	BNB
1 Gün	FIGARCH(1,d,2)-Sstd	FIGARCH(1,d,0)-Snorm	FIGARCH(1,d,2)-Std	FIGARCH(2,d,2)-Std
12 Saat	FIGARCH(1,d,1)-Std	FIGARCH(2,d,2)-Snorm	FIGARCH(2,d,2)-Sstd	FIGARCH(2,d,2)-Std
8 Saat	FIGARCH(1,d,2)-Sstd	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(2,d,2)-Sstd	FIGARCH(2,d,2)-Sstd
6 Saat	FIGARCH(2,d,2)-Std	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(1,d,1)-Std
4 Saat	FIGARCH(1,d,2)-Sstd	FIGARCH(2,d,2)-Snorm	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(2,d,2)-Std
2 Saat	FIGARCH(1,d,2)-Ged	FIGARCH(2,d,2)-Std	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(1,d,2)-Std
1 Saat	FIGARCH(1,d,2)-Std	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(2,d,2)-Sstd
30 Dak.	FIGARCH(2,d,2)-Sstd	FIGARCH(1,d,1)-Std	FIGARCH(2,d,2)-Sstd	FIGARCH(2,d,2)-Ged
15 Dak.	FIGARCH(2,d,2)- Std	FIGARCH(3,d,2)-Sstd	FIGARCH(2,d,2)-Ged	FIGARCH(2,d,2)-Std

Tablo-5'deki modellerin gecikme değerlerinin FIGARCH(p,d,q) modelinde; p için 1 ve q için 2 değerleri etrafında yoğunlaştığı, sadece ETH 15 dakikalık zaman diliminde p değerinin 3'e kadar çıktığı gözlemlenmiştir. Metodolojik olarak, modellerin 1 ve 3 arasında sonuç üretmesi üzerine kurgulanan çalışmada, literatürde parsimony olarak adlandırılan cimrilik prensibi göz

önünde bulundurulmuştur. Cimrilik prensibi gereğince; getiri serilerinin, minimum sayıda parametre ve değişken ile açıklanmıştır.

Tablo 7. BTC Model Sonuçları

	BTC								
	1g	12s	8s	6s	4s	2s	1s	30dk	15dk
μ	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**
ϕ_1	-0.03**	-0.07**		-0.25**	0.92**	-0.07		0.66**	-0.22**
ϕ_2	0.04**	0.03**		-0.46**	-0.73**	-0.02**		-0.02**	0.16**
ϕ_3				-0.38**		-0.03**			0.59**
θ_1			-0.03**	0.21**	-0.97**		-0.04**	-0.71**	0.18**
θ_2			0.05**	0.48**	0.80**				-0.20**
θ_3			-0.13**	0.41**	0.01**				-0.62**
ω	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**
α_1	0.03**	0.03**	0.03**	0.03**	0.05**	0.05**	0.05**	0.03**	0.02**
α_2				0.02**				0.02**	0.01**
β_1	0.27**	0.22**	0.22**	0.35**	0.24**	0.24**	0.29**	0.25**	0.28**
β_2	0.47**	0.46**	0.45**	0.44**	0.45**	0.45**	0.47**	0.44**	0.45**
d	0.50**	0.50**	0.50**	0.62**	0.52**	0.51**	0.55**	0.49**	0.54**
AIC	-3.6492	-4.655	-5.0128	-5.3332	-5.7718	-5.056	-7.181	-7.968	-8.656
BIC	-3.6171	-4.64	-4.998	-5.319	-5.762	-5.052	-7.179	-7.966	-8.655
LogL	3108	7910	12771	18110	29363	51386	145870	323624	703101
ARCH(20)	0.17	9.12	2.02	7.15	25.9	0.99	0.004	2.29	13.10
Q(20)	12.2	38.0	24.7	37.7	21.9	64.2**	10.9	227.9**	248.8**
Q ² (20)	0.17	9.14	2.09	7.22	27.23	0.99	0.00	2.31	13.23

** P < 0.01- * P < 0.05

Tablo 8. ETH Model Sonuçları

	ETH								
	1g	12s	8s	6s	4s	2s	1s	30dk	15dk
μ	0.00	0.00**	0.00	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**
ϕ_1	-0.04	-0.26**	-0.74**	-0.04**	-0.90**	0.33**	-1.00**	-0.26**	-0.75**
ϕ_2	0.06*	0.72**	-0.41**	0.94**	-0.66**	0.37**		0.74**	0.74**
ϕ_3			-0.67**		-0.75**	-0.95**			0.49**
θ_1		-0.13**	0.36**	-0.56**	0.48**	-0.80**	0.23**	-0.21**	0.64**
θ_2		-0.44**	0.53**	-0.37**	0.71**	0.27**	-0.06**	-0.53**	-0.78**
θ_3		0.00**	0.33**		0.51**	0.46**	-0.02**	0.05**	-0.51**
ω	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00	0.00**	0.00**	0.00**
α_1	0.22**	0.03**	0.08**	0.05**	0.04**	0.06**	0.03**	0.20**	0.00**
α_2		0.03**					0.03**		0.01**
α_3									0.02**
β_1	0.55**	0.23**	0.31**	0.24**	0.25**	0.16**	0.23**	0.78**	0.06**
β_2		0.45**	0.46**	0.45**	0.44**	0.42**	0.45**		0.29**
D	0.4**	0.5**	0.6**	0.5**	0.6**	0.4**	0.5**	1.0**	0.4**
AIC	-3.1	-3.2	-3.3	-3.1	-4.3	-5.7	-5.1	-7.2	-8.0
BIC	-3.1	-3.2	-3.2	-3.1	-4.3	-5.7	-5.1	-7.2	-8.0
LogL	2644	6649	10120	13026	26932	64738	124546	358972	695476
ARCH(20)	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	5.5	0.2	0.2	6.0
Q(20)	22.0	0.3	21.7	8.7	1.1	381**	1094**	138**	936**
Q ² (20)	15.0	0.0	0.6	0.0	0.0	5.6	0.2	0.2	1.0

** P < 0.01- * P < 0.05

Tablo 9. ADA Model Sonuçları

	ADA								
	1g	12s	8s	6s	4s	2s	1s	30dk	15dk
μ	0.00**	0.00**	0.00	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**
ϕ_1	0.01**	0.09**	0.03**	0.16**	0.43**			0.51**	0.02**
ϕ_2	0.03**	-0.08**	0.02**	-0.62**	-0.62**			-0.42**	0.18**
ϕ_3		0.00	-0.09**	0.03**				0.13**	0.28**
θ_1				-0.33**	-0.46**	-0.05**	-0.05**	-0.59**	-0.04**
θ_2				0.68**	0.64**	0.03**	-0.03**	0.42**	-0.22**
θ_3					0.04**	0.00**		-0.17**	-0.28**
ω	0.00	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00	0.00**	0.00
α_1	0.08**	0.00**	0.00	0.03**	0.03**	0.02**	0.03**	0.04**	0.03**
α_2		0.00*	0.01**	0.03**	0.03**	0.03**	0.03**	0.02**	0.03
β_1	0.23**	0.21**	0.23**	0.23**	0.23**	0.34**	0.23**	0.26**	0.23**
β_2	0.42**	0.44**	0.45**	0.45**	0.45**	0.49**	0.45**	0.45**	0.45**
d	0.48**	0.51**	0.54**	0.52**	0.52	0.68	0.52**	0.51**	0.52**
AIC	-2.84	-3.66	-4.19	-2.80	-3.68	-5.52	-4.90	-7.02	-6.45
BIC	-2.81	-3.64	-4.17	-2.79	-3.67	-5.52	-4.89	-7.02	-6.45
LogL	2078	5338	9151	8171	16048	48124	85268	244496	448997
ARCH(20)	0.34	3.43	11.49	1.07	0.52	15.34	29.79	0.04	0.91
Q(20)	15.30	14.96	19.46	51.99	41.79**	53.93**	37.30*	105.2**	89.7**
Q ² (20)	0.35	3.50	12.23	1.09	0.52	15.53	30.60	0.04	0.92

** P < 0.01- * P < 0.05

Tablo 10. BNB Model Sonuçları

	BNB								
	1g	12s	8s	6s	4s	2s	1s	30dk	15dk
μ	0.01**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**
ϕ_1	0.20**	0.11**		-0.79**	0.81**	-0.06**	-0.71**	0.09**	0.38**
ϕ_2	-0.38**	-0.61**		-0.68**	-0.68**	0.02**	0.03**	-0.35**	0.32**
ϕ_3				-0.29**		-0.04**		0.24**	-0.30**
θ_1	-0.24**	-0.18**	-0.03**	0.75**	-0.87**		0.59**	-0.14**	-0.45**
θ_2	0.44**	0.57**	0.09**	0.70**	0.74**		-0.14**	0.33**	-0.36**
θ_3		-0.04**	-0.14**	0.33**	0.04**			-0.29**	0.36**
ω	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**	0.00**
α_1	0.00**	0.00**	0.04**	0.16**	0.03**	0.05**	0.01**	0.03**	0.07**
α_2	0.02**	0.01**	0.01**		0.03**		0.02**	0.03**	0.04**
β_1	0.24**	0.24**	0.26**	0.54**	0.23**	0.24**	0.22**	0.23**	0.23**
β_2	0.48**	0.41**	0.46**		0.45**	0.45**	0.45**	0.45**	0.41**
d	0.59**	0.54**	0.53**	0.51**	0.52**	0.51**	0.52**	0.52**	0.48**
AIC	-3.02	-3.90	-4.30	-4.75	-5.03	-5.73	-6.48	-5.19	-7.90
BIC	-2.98	-3.88	-4.29	-4.74	-5.02	-5.73	-6.47	-5.19	-7.90
LogL	2456	6319	10441	15355	24352	55455	125294	200930	610862
ARCH(20)	0.30	27.50	1.79	17.11	9.57	9.05	0.39	0.11	1.40
Q(20)	13.35	41.54	40.11	33.61*	39.85**	73.16**	127.24**	70.46	549.66**
Q ² (20)	0.30	28.89	1.82	16.79	9.52	9.23	0.39	0.11	0.11

** P < 0.01- * P < 0.05

Tablo-7’da belirtilen BTC model sonuçları incelendiğinde, d parametresinin tüm frekans düzeylerinde 0 ve 1 aralığında değerler alması, gün içi getiri serilerinin 9 farklı frekans için de uzun hafıza özelliğinin bulunduğunu ve böylece BTC getiri serisinin farklı frekans düzeylerindeki oynaklığının, geçmiş değerler kullanılarak tahmin edilebilir bir yapıda olduğunu ifade etmektedir. Ortalama 0.5 değeri etrafında tahmin edilen d parametresinin, 6 saatlik getiri

serisinde almış olduğu 0.62 değeri ortalamaya geri dönme özelliğinin diğerlerine nazaran daha yavaş olduğunu ve daha kalıcı bir hafıza özelliği sergilediğini gösterir.

Tablo-8’de yer alan ETH model sonuçları incelendiğinde, uzun hafıza parametresi olan d ’nin 8 ve 4 saatlik getiri serilerinde almış olduğu 0.6 değeri, ortalamaya geri dönme özelliğinin diğerlerine nazaran daha yavaş olduğunu ve daha kalıcı bir hafıza özelliği sergilediğini gösterir. ETH 30 dakikalık veri kümesinin d parametresinin 1 olarak bulunması, patlayan varyans olarak ifade edilen ve ortalamaya dönemeyen bir süreci ifade etmektedir. Hemen ekleyelim ki, birim kök içeren ve durağan dışı davranış sergileyen bu gibi veri üretim süreçlerinin, literatürde IGARCH ile modellenmesi önerilmektedir.

Tablo-9’deki ADA model sonuçları incelendiğinde, 2 saatlik frekans düzeyinde farklılaşmasına ve daha uzun bir oynaklık kalıcılığı belirtmesine rağmen, $Q(20)$ istatistiğinin anlamlı sonuç üretmesi, kullanılan yöntem ve materyal kapsamında birkaç frekans düzeyinde otokorelasyon sergilemeyen bir model üretilemediğini ifade etmektedir.

Tablo-10’daki BNB model sonuçları incelendiğinde, yavaş ortalamaya dönme özelliğinin en yüksek olduğu frekans düzeyi 0.59 ile 1 günlük, en düşük 0.48 değeri ile 15 dakikalık getiri serilerinde olduğu belirlenmiştir.

6. SONUÇ VE TARTIŞMA

Yapılan çalışmada kullanılan metodoloji ve veri kümeleri kapsamında elde edilen FIGARCH model bulgularına göre, tüm veri kümeleri için ARCH etkisinin ortadan kalktığına ve standardize edilmiş kareli hataların $Q^2(20)$ bağımsız dağılım sergilediği ve otokorelasyon içermediği gözlemlenmiştir. Standardize edilmiş hataların $Q(20)$, frekans düzeylerinin 1 günden 15 dakikaya azalmasına (sıklığının artmasına) paralel olarak Ljung-Box testleri anlamlı sonuçlar vermiştir. Frekans düzeylerinin 1 günden 15 dakikaya azalmasıyla hataların; bağımsız dağılmadığı ve otokorelasyon sergilediği gözlemlenmiştir.

Çalışma kapsamında incelenen uzun hafıza özelliğini ifade eden d parametresi 35 seride istatistiksel olarak anlamlı ve 0 ile 1 arasında değerler almıştır. Bu durum, incelenen kripto varlıklarda ETH 30 dakikalık veri kümesi dışındaki tüm veri kümelerinde, uzun hafıza özelliğinin bulunduğunu ifade etmekte ve zayıf etkin piyasa hipotezinin reddedilerek, geçmiş veriler analiz edilerek normalin üstünde getiri elde edilebileceğini ifade etmektedir. Uzun hafıza parametresine göre, en avantajlı yatırım frekansının araştırılması değerlendirildiğinde; d parametresinin, aynı veri kümesinin tüm alt frekanslarında ortalama olarak 0.50 civarında benzer değer alması, çalışmada dikkate alınan 9 farklı frekansta anlamlı bir fark bulunmadığını

ve veri kümelerinin, kendine benzerlik (self-similarity) süreci içerdiğine işaret etmektedir. Kendine benzerlik süreci; oynaklıktaki uzun hafıza özelliğinin, dışsal şoklardan veya diğer unsurlardan etkilenmek yerine, veri üretim sürecinin içsel bir özelliği olduğunu ifade etmektedir (Baillie vd., 2007). Kendine benzerlik veya Öz benzerlik olarak ifade edilen bu kavram; alt frekansların dağılımlarının da benzer olduğunu ifade ederken (Beran, 1994, s. 50), Tablo-5'te de belirtildiği gibi, modelleme aşamasında farklı dağılımlar altında sonuç üretilmesi, Kendine benzerlik süreci ile tam olarak karakterize olmadığı şeklinde yorumlanmıştır. Uzun hafıza parametresinin (d), her ne kadar benzer sonuçlar aldığı gözlemlense de BTC 6 saatlik, ETH 4 ve 8 saatlik gibi bazı frekans düzeylerinde bir miktar farklılaşmış olması, daha kalıcı bir hafızanın varlığına işaret etmektedir. Bu durum, çalışmanın veri ve metodolojisi dikkate alınarak, farklı kripto varlıkların farklı frekans düzeylerinde uygun yatırım stratejilerinin oluşturulabileceği yönünde değerlendirilebilir.

Piyasalara ve piyasada gerçekleşen bilgilere erişim kolaylığının sağlanması ve gelişmeler göz önünde bulundurulduğunda, farklı frekans düzeylerinde verilerin toplanabilmesi mümkün olabilmektedir. Bu çalışma kapsamında, en yüksek frekans düzeyi 15 dakikalık olarak belirtilmiş olsa da mevcut koşullarda çalışmamızda kullanılmayan 5 dakika, 3 dakika ve 1 dakikalık veri kümeleri de elde edilebilmektedir. Çalışma sonuçlarında frekans düzeyinin yükselmesi ile Ljung-Box istatistiklerinin anlamlı sonuçlar vermesi, daha yüksek frekans düzeyleri ile çalışmanın otokorelasyonu ortadan kaldırmasının güçleşebileceğine işaret etmektedir. Varyans denklemlerinde kullanılan maksimum üç gecikme değerlerinin daha yüksek değerler ile sınılandığında, Eşitsizlik (14)'te ifade edilen parametrelerin toplamının 1'den küçük olması şartını sağlayamadığı, ortalama denklemleri için kullanılan dört gecikmeden büyük sınamalarda ise, ortalama denkleminin ϕ_1 parametresinin 1'den büyük değerler alarak, durağanlığın sağlanamadığı ve/veya AIC, BIC değerlerinin yükseldiği gözlemlenmiştir.

Kripto para piyasalarında işlem gören varlık sayısının 2022 yılı ilk yarısında 10121 adet olmakla birlikte (coinmarketcap, 2022); Defi, Nft ve Metaverse olarak farklı kategorilere ayrılmaktadır. Sonraki çalışmalarda, belirtilen kategoriler özelinde ve/veya kategoriler arası karşılaştırmalı olarak oynaklığın modellenmesi ve yatırım frekanslarının incelenmesi sonucu yatırımcılar ve araştırmacılar açısından değerli bilgiler elde edilebileceği öngörülmektedir. Ek olarak, çeşitli oynaklık modelleri içerisinde, farklı frekanslar için en uygun model belirlenmesi veya farklı kategori ve kategori frekansları için en uygun modellerin belirlenmesi kapsamlarında araştırma soruları incelenmesi önerilebilir. Günümüzde her alanda karar verme

süreçleri, hızlı bir şekilde insan müdahalesine kapalı algoritmalara bırakılmaktadır. Yatırım kararlarının algoritmik bir akışta, belirlenen metodoloji kapsamında elde edilebilir ve yorumlanabilir parametreler ile incelendiği bu çalışmada akışa dahil edilemeyen yapısal kırılmalar çalışmanın kısıtlılığını oluşturmakta olup ileriki çalışmalarda, alt frekanslardaki tüm kırılımların belirlenip, etkilerinin giderildiği bir yöntem algoritmaya dahil edilebilir.

Yatırım kültürünün gelişmesi sonucu, finansal piyasalardaki yeni yatırımcı sayısının artması ile birlikte, ortalama olarak aynı davranışı sergileyen yatırımcı topluluklarının oluşmasına neden olmaktadır. Bu durum, yaygın analiz yöntemlerinin kullanılması sonucunda; felsefe alanında kendini gerçekleştiren kehanet, matematik alanında Martingale ve beklenen değer, psikoloji ve finans alanlarında ise davranışsal finans kapsamlarında önemli araştırma sorularını üretmektedir. Bu alanlarda yapılan araştırmalara ekonometri dışında, ekonofizik disiplininin de dahil olması ile çok yönlü ve çok boyutlu disiplinlerarası araştırma alanında yapılan çalışmalar ile değerli bilgilerin ortaya çıkma potansiyelinin mevcut olduğu öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

- Bariviera, A. F., Zunino, L., & Rosso, O. A. (2018). An analysis of high-frequency cryptocurrencies prices dynamics using permutation-information-theory quantifiers. *Chaos: An Interdisciplinary Journal of Nonlinear Science*, 28(7), 1-17. <https://doi.org/https://doi.org/10.1063/1.5027153>
- Akkuş, H. T., & Çelik, İ. (2020). Modelling, forecasting the cryptocurrency market volatility and value at risk dynamics of bitcoin. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 22(2), 296-312. <https://doi.org/https://doi.org/10.31460/mbdd.726952>
- Baillie, R. T., Bollerslev, T., & Mikkelsen, H. O. (1996). Fractionally integrated generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 74(1), 3-30. [https://doi.org/doi.org/10.1016/S0304-4076\(95\)01749-6](https://doi.org/doi.org/10.1016/S0304-4076(95)01749-6)
- Baillie, R., Han, Y. W., & Myers, R. (2007). Long memory and figarch models for daily and high frequency commodity prices (working paper no. 594). *Queen Mary, University of London, School of Economics and Finance, Working Papers*.
- Balıbey, M. (2014). İkili Uzun Hafıza Modelleri: Bazı Makroekonomik Değişkenler Üzerine Bir Uygulama. Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi.
- Bariviera,, A. F. (2017). The inefficiency of bitcoin revisited: A dynamic approach. *Economics Letters*, 161, 1-4. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.09.013>
- Barjašić, I., & Antulov-Fantulin, N. (2021). Time-varying volatility in bitcoin market and information flow at minute-level frequency. *Frontiers in Physics*, 9. <https://doi.org/10.3389/fphy.2021.644102>
- Beran, J. (1994). *Statistics for long-memory processes*. Chaman & Hall.

- Bollerslev, T. (1986). Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics*, 31, 307-327.
- Catania, L., & Sandholdt, M. (2019). Bitcoin at high frequency. *Journal of Risk Financial Management*, 12(36), 1-20. <https://doi.org/doi:10.3390/jrfm12010036>
- coinmarketcap. (2022). <https://coinmarketcap.com/tr/>. 05 8, 2022 tarihinde <https://coinmarketcap.com/tr/?page=102>: <https://coinmarketcap.com/tr/?page=102> adresinden alındı
- Çil, N. (2018). *Finansal ekonometri*. DER Kitapevi Yayınevi.
- David, W. J. (1989). Technology and performance: the evolution of market mechanisms. *Business Horizons*, 32(6), 65-69. [https://doi.org/doi.org/10.1016/0007-6813\(89\)90041-4](https://doi.org/doi.org/10.1016/0007-6813(89)90041-4)
- Dyhrberg, A. H. (2016). Bitcoin, gold and the dollar – a garch volatility analysis. *Finance Research Letters*, 16, 85-92. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.frl.2015.10.008>
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of united kingdom inflation. *Econometrica*, 50(4), 987-1007.
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417. <https://doi.org/10.2307/2325486>
- Galanos, A. (2022, 04 19). *Package 'rugarch'*. Univariate GARCH Models: <https://cran.r-project.org/web/packages/rugarch/rugarch.pdf> adresinden alındı
- Gençyürek, A. G. (2019). Sermaye piyasasında ikili uzun hafıza ve emtia volatiliteleri geçişkenliği. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Granger, C. W., & Joyeux, R. (1980). An introduction to long-memory time series models and fractional differencing. *Journal of Time Series Analysis*, 1(1), 15-29. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1467-9892.1980.tb00297.x>
- Gronwald, M. (2014). The economics of bitcoins - market characteristics and price jumps (working paper no. 5121). *CESifo* .
- Güleç, T. C., & Aktaş, H. (2019). Kripto para birimi piyasalarında etkinliğin uzun hafıza ve değişen varyans özelliklerinin testi yoluyla analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2), 491-510.
- Gyamera, S. A. (2019). Modelling the volatility of Bitcoin returns using garch models. *Quantitative Finance and Economics*, 3(4), 739-753. <https://doi.org/DOI:10.3934/QFE.2019.4.739>
- Han, Y. W. (2019). Long memory volatility and Bernoulli jumps in daily crypto currency prices. *Journal of Insurance and Finance*, 30(4), 109-138. <https://doi.org/https://doi.org/10.23842/jif.2019.30.4.004>
- Hosking, J. M. (1981). Fractional differencing. *Biometrika*, 68(1), 165-176.

- Işığışık, E. (1999). Türkiye'de enflasyon'un varyansının ARCH ve GARCH Modelleri İle Tahmini. *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, 17(3).
- Johnson, B. (2010). *Algorithmic trading & DMA An Introduction direct access trading strategies*. london: Myeloma.
- Katsiampa, P., Corbet, S., & Lucey, B. (2019). High frequency volatility co-movements in cryptocurrency markets. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 62, 35-52. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.intfin.2019.05.003>.
- Kazova, F., & Ercan Büyükyılmaz , A. (2021). Kripto para birimlerinin volatilitate yapılarının karşılaştırmalı analizi. *Journal of Econometrics and Statistics*, 35, 35-57. <https://doi.org/10.26650/ekoist.2021.36.984568>
- McHardy, S. (2022, 4 9). *Welcome to python-binance v1.0.16*. <https://python-binance.readthedocs.io/en/latest/> adresinden alındı
- Mensi, W., Rehman, M. U., Shafiullah, M., Al-Yahyaee, K. H., & Şensoy, A. (2021). High frequency multiscale relationships among major cryptocurrencies: portfolio management implications. *Financial Innovation*, 7(1), 1-21. <https://doi.org/https://doi.org/10.1186/s40854-021-00290-w>
- Nuti, G., Mirghaemi, M., Treleaven, P., & Yingsaeree, C. (2011). *Algorithmic trading*. londra: IEEE Computer Society.
- Peng, Y., Albuquerque, P. H., de Sá, J. M., Padula, A. J., & Montenegro, M. R. (2018). The best of two worlds: forecasting high frequency volatility for cryptocurrencies and traditional currencies with support vector regression. *Expert Systems with Applications*, 97, 177-192. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.eswa.2017.12.004>.
- Phillip, A., Chan, J. S., & Peiris, S. (2018). A new look at cryptocurrencies. *Economics Letters*, 163, 6-9. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.11.020>.
- Phister, M. J. (1989). Quotron II: an eairly multiprogrammed multiprocessor for the communication of stock market data. *Annals of the History of Computing*, 11(2), 109-126.
- Riordan, R. J. (2009, 08 04). The Economics of algorithmic trading. Universität Karlsruhe.
- Seabold, Skipper, & Josef, P. (2010). *statsmodels: econometric and statistical modeling with python*. <https://www.statsmodels.org/>. adresinden alındı
- Soylu Kaya, P., Okur, M., Çatıktaş, Ö., & Altintiğ, Z. A. (2020). Long memory in the volatility of selected cryptocurrencies: bitcoin, ethereum and ripple. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(6). <https://doi.org/https://doi.org/10.3390/jrfm13060107>
- Söylemez, Y. (2020). Genelleştirilmiş otoregresif koşullu değişen varyans modelleri ile bitcoin volatilitésinin analizi. *Journal of Business Research - Turk*, 12(2), 1322-1333. <https://doi.org/10.20491/isarder.2020.914>
- Treleaven, P., Galas, M., & lalchand, V. (2013). Algorithmic trading review. *Communications of the ACM*, 56(11), 76-85.

Urquhart, A. (2017). Price clustering in bitcoin. *Economics Letters*, 159, 145-148.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.07.035>.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 311-321

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.06.22

Accepted / Kabul: 22.09.2022

FEAR OF UNEMPLOYMENT AND CONTEXTUAL FACTORS: A CASE STUDY AMONG DISADVANTAGED UNIVERSITY STUDENTS

Sedat ACAR¹

Bayram GÜNEŞ²

Abstract

Although there are two dimensions of fear of unemployment, individual and contextual, relevant literature mainly focuses on the individual dimension. This results in ignoring the contextual dimension of the fear of unemployment in underdeveloped regions with disadvantaged youth population. This study examines the relationship between students' fear of unemployment and contextual factors in Munzur University, one of the most disadvantaged universities in Turkey. Results indicate that negative perceptions towards macroeconomic performance, political clientelism, and the quality of the university increase fear of unemployment.

Keywords: Fear of Unemployment, University Students, Contextual Factors, Political Clientelism.

Jel Codes: A22, D73, E24, I21.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Munzur Üniversitesi, E-posta: sacar@munzur.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7429-6700.

²Dr. Öğr. Üyesi, Munzur Üniversitesi, E-posta: bayram.gunes@munzur.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6910-1745.

Atıf/Citation

Acar, S., & Güneş, B. (2022). Fear of unemployment and contextual factors: A case study among disadvantaged university students. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 311-321.

İŞSİZLİK ENDİŞESİ VE BAĞLAMSAL FAKTÖRLER: DEZAVANTAJLI ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİLERİ ÖRNEĞİ

Öz

İşsizlik endişesinin bireysel ve bağlamsal olmak üzere iki bileşeni olmasına rağmen, literatürde bireysel kısım daha çok araştırılmıştır. Bu, özellikle daha dezavantajlı genç nüfusu içeren az gelişmiş bölgelerde, gelecekteki işsizlik endişesinin bağlamsal boyutunun göz ardı edilmesine yol açmaktadır. Bu çalışma, Türkiye'nin en dezavantajlı üniversitelerinden biri olan Munzur Üniversitesi'ndeki üniversite öğrencileri arasında işsizlik endişesi ile bağlamsal faktörler arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Sonuçlar, makroekonomik performans, politik kayırmacılık ve üniversitenin niteliğine yönelik olumsuz algıların işsizlik endişesini arttırdığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: İşsizlik Endişesi, Üniversite Öğrencileri, Bağlamsal Faktörler, Politik Kayırmacılık.

Jel Kodları: A22, D73, E24, I21.

1. INTRODUCTION

University students might have concerns when they consider a potential unemployment in their post-graduation lives. Fear of unemployment³ across university students is affected by individual and contextual factors. Skill level, academic achievement, gender, ethnicity, family socio-economic status and affiliations are key individual factors. Contextual factors include students' perceptions of the labor market and their university (Álvarez-González et al., 2017; Behle, 2020). Contextual factors under the influence of macroeconomic conditions and institutions generally receive less attention in the relevant literature (Tholen & Brown, 2017). Having the right individual skill set may not be enough to find a secured job in underdeveloped countries where labor markets are less efficient. In these countries structural problems in labor markets (high unemployment, low wages, and precarious work) (Fields, 2011), inadequacies in higher education planning and quality, (Kapur & Crowley, 2008) and widespread political clientelism (Bustikova & Corduneanu-Huci, 2017) might increase students' fear of unemployment.

This study aims to reveal the relationship between university students' fear of unemployment and contextual factors. It is clear that negative perceptions towards macroeconomic performance and labor market increase fear of unemployment (Álvarez-González et al., 2017; Ma & Bennett, 2020; Pisarik et al., 2017). Higher levels of fear of unemployment are observed among students who do not feel they belong to the university they study at (Rothwell et al., 2008) or who think that the university does not provide them with skills for business life

³ In the related literature, this phenomenon is also discussed in terms of "perceived employability" (Álvarez-González et al., 2017; Rothwell et al., 2008) or its psychological reflections such as anxiety and worry (Ersoy-Kart and Erdost, 2008; Pisarik et al., 2017).

(Qenani et al., 2014). Due to its economic instabilities in the last 20 years (Akçay & Güngen, 2019), Turkey has faced record-level unemployment rates. As the government employed a policy to open a new university in every city in the 2000s without taking academic and physical infrastructure into consideration, increasing numbers of university graduates⁴ who have been deprived of quality education have deeply experienced this problem of unemployment. Between 2013 and 2019, unemployment rate across 25-34 years old university graduates decreased from 7,5 % to 5,3 % among OECD countries, while this rate steadily increased from 11,1 % to 14,9 % in Turkey (OECD, 2020).

Students studying at newly established peripheral universities in the east of Turkey often experience the problems of these contextual factors more intensively. Physical and academic infrastructure problems and inadequacies in preparation for business life in regional universities cause university satisfaction among students to remain low (Karadağ & Yücel, 2021). The life satisfaction of these students, whose employability expectations weaken due to the pressure of academic inflation and high regional graduate unemployment (TURKSTAT Database, 2021), also decreases (Güneş & Acar, 2022). Another characteristic of the students at the universities in question is that they usually come from the surrounding provinces with low-income levels in accordance with the literature (Inman & Mayes, 1999; Triventi & Trivellato, 2009). Fear of unemployment is more common among students from families with low socio-economic status. They do not have the job opportunities or networks that upper-class families provide for their children (Çolakoğlu et al., 2017; Gilani, 2019; Vargas et al., 2018; Xia et al., 2020).

On the other hand, political clientelist practices are quite widespread in countries where democratic experience is weak (Keefer, 2007) and economic inequalities among ethnic groups are widespread (Wang & Kolev, 2018). This results in differences as to the democratic satisfaction between the supporters of the party carrying out clientelist practices and those of its opponents and makes the latter disadvantageous as for the benefits to be gained (Wang, 2018). In that regard, to consider political clientelism, which is deeply rooted and still strong in the Turkish society (Sayarı, 2014) is essential. Previous studies have shown that political clientelism can affect the employment of *university graduates* (Hossain et al., 2020; Xu & Zhang, 2015). One of the main contributions of this study is the inclusion of the perception of

⁴ Between 2008 and 2020, the gross enrollment rate in higher education in OECD countries increased from 62.6% to 76.9%, and from 29.6% to 57.6% in middle and high-income countries. In Turkey, this rate increased from 38.2% to 112.8% (TURKSAT, 2021; WORLDBANK, 2021).

political clientelism in contextual factors as a variable determining fear of unemployment among *university students*.

In the study, it was investigated to what extent the contextual factors determined the fear of unemployment of the students. The sample of our study consists of the students of Munzur University, which is disadvantaged like many universities in the east of Turkey in terms of the mentioned contextual factors. Three contextual variables, namely "political clientelism", "macroeconomic performance" and "quality of the university" were created with polychoric principal component analysis, and these variables were used in the ordinal logistic regression model. Stata 14.2 package program was used in the estimation of the established model. Our findings show that contextual variables significantly determine students' fear of unemployment.

2. DATA AND METHODOLOGY

We gathered the data of our study from an online survey applied to undergraduate students at Munzur University in May-June 2020 (n= 333). In the questionnaire, information about the employment expectations and fear of unemployment of the students after graduation, basic demographic characteristics (gender, socio-economic status of family, etc.) and academic achievement level were compiled. Descriptive statistics are presented in Table 1. Our dependent variable that represents the fear of unemployment was formed with the question: 'I am concerned about not finding a job after graduation (1: completely disagree, 5: completely agree). Gender, family socio-economic status and grade point average representing academic achievement were used as control variables. 68.2 % of the students in the sample belong to families with low SES. The tendency for universities in low-income regions to be preferred by students from families with low socio-economic status (Chen, 2019) is also true of Munzur University.

Table 1. Descriptive Statistics

	N	Mean/%	Std. D.	Min	Max
Dependent variable					
Fear of unemployment	333	3,59	1,32	1	5
Contextual variables					
Political clientelism	333	3,58	1,39	0,97	5,61
Macroeconomic performance	333	4,30	1,15	0,93	5,54
Quality of the university	333	4,54	1,00	1,11	5,68
Control variables					
Gender	333				
Female		52,9 %		0	1
Male		47,1 %		0	1
SES	333				
Lowest SES		15,0 %		0	1
Lower middle SES		53,2 %		0	1

Upper middle SES		25,8 %		0	1
Highest SES		6.0 %		0	1
Grade point average	333	2.47	0.57	1	3.94

Polychoric principal component analysis (PCA) was applied to 12 items based on students' subjective evaluations in order to create contextual variables that would predict fear of unemployment. After one item below the communality value of 0.5 was removed, the analysis was repeated and three components with an eigenvalue of greater than one was extracted. These are respectively 'political clientelism', 'macroeconomic performance' and 'quality of the university'. These components explain 82.9 % of the variance. Bartlett's test of sphericity ($p < 0.001$) and KMO value (0.794) provide the sufficient conditions for implementing PCA. Cronbach's alpha coefficient meets the conditions of internal consistency at the level of scale (0.837) and subscales. All of the communalities are well above the threshold value of 0.50 (Hair et.al., 2014). The pattern matrix table and supplementary information regarding the PCA analysis using Promax rotation are shown in Table 2.

Table 2. Results of Polychoric PCA (Pattern Matrix)

Items	Mean score	Political clientelism	Macroeconomic performance	Quality of the university	Communalities
I believe that I will not be qualified in my job applications due to my identity/culture.	3.03	0.922	0.008	-0.097	0.83
I believe that I will not be qualified in my job applications due to my opinions.	2.88	0.957	-0.144	0.024	0.82
I believe that some people with different opinions and political preferences are favored in the hiring processes.	3.60	0.859	0.085	-0.004	0.81
Being an oppositional and critical person in Turkey can cause you to be unemployed.	3.68	0.763	0.179	0.100	0.78
The level of unemployment in Turkey makes me worried about my own future.	4.07	0.015	0.910	0.021	0.85
I am worried about being unemployed due to the current economic conditions.	4.10	-0.003	0.964	-0.011	0.92
The cost of living increases my fear of being unemployed.	4.09	0.020	0.941	-0.006	0.90
Getting a diploma from Munzur University will help me find a job more easily.	4.14	0.015	0.095	0.830	0.75
I believe that the quality of education at Munzur University is sufficient for me to find a job.	3.95	0.029	-0.047	0.913	0.82
I believe that Munzur University adequately prepares me for business life.	4.00	0.019	-0.051	0.934	0.85
Munzur University prepares its graduates at a level where they can compete with graduates of Turkey's best universities.	4.22	-0.067	0.024	0.888	0.78

Eigenvalue		4.98	2.63	1.51	
% of variance		45.3	23.9	13.8	
α		0.87	0.90	0.87	

Notes: Items were prepared with 1-5 Likert scale (1: completely disagree, 5: completely agree). The items regarding the quality of the university were coded reversely.

Due to the ordinal structure of our dependent variable, ordinal logistical regression was used in determining the relationship between fear of unemployment and contextual variables. The model is shown by Equation:

$$UW_i^* = \sum_{j=1}^n \beta_j X_{ij} + \varepsilon_i$$

where UW^* is the unobserved latent variable, β are the coefficients of independent variables, X is the vector of independent variables and ε is the error term. Because β coefficients in ordinal logistic regression are not based on standardized latent variables, they cannot be directly interpreted in terms of effect sizes. Therefore, our study considers fully standardized coefficients (β^*) following Long & Freese (2014). This coefficient shows how many standard deviations a change in the independent variable leads to a change in the dependent variable (in the latent variable), while other variables are constant.

3. RESULTS

In our study, two separate models have been designed to predict fear of unemployment. In the first model, only contextual variables were used. As it can be seen from Table 3, the contextual variables that we created with the help of PCA successfully predicted fear of unemployment. When the fully standardized coefficients are examined in order to compare the effect sizes of the contextual variables, it is observed that fear of unemployment of the students is mostly affected by the problems in the macroeconomic performance. ($\beta^* = 0.405$). It can be stated that students are quite sensitive to macroeconomic parameters such as economic stability, unemployment and inflation.

Table 3. The Relationship Between Contextual Variables and Fear of Unemployment

	MODEL I	MODEL II
Contextual variables		
Political clientelism	0.311*** (0.078) [0.197]	0.345*** (0.080) [0.212]
Macroeconomic performance	0.770*** (0.103) [0.405]	0.694*** (0.104) [0.353]

Quality of the university	0.327**	0.334**
	(0.107)	(0.108)
	[0.150]	[0.148]
Control variables		
Gender		
Female		0.267
		(0.212)
		[0.059]
SES		
Low SES		0.847***
		(0.225)
		[0.174]
Grade point average		0.460*
		(0.191)
		[0.115]
Observations	333	333
Pseudo-R2	0,120	0,141
Log likelihood	-445.1	-434.5
Brant test	Chi2=11.68; df:9; <i>p</i> =0.232	Chi2=23.34 df:18; <i>p</i> =0.178

Notes: Standard errors in parentheses; fully standardized coefficients in brackets; SES categories have been grouped as low SES (lowest and lower-middle) and high SES (upper-middle and highest); reference categories for the control variables are: male and high SES.

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Political clientelism is the second important variable that affects fear of unemployment ($\beta^* = 0.197$). Students who believe that they will be discriminated in hiring processes due to their identity, opinions or political preferences have a higher level of fear of unemployment. Item averages indicate that students have a high perception of political clientelism (Table 2). Finally, it has been determined that students who expect that the education offered at Munzur University and the diploma to be obtained from this university will have little contribution to finding a job are more concerned about unemployment. ($\beta^* = 0.150$). The students stated that the education they received at Munzur University and the diploma they will obtain will have a low contribution to their employability (Table 2).

In the second model, the contextual variables were controlled by adding individual variables that are frequently used in the literature. Although there is no significant difference between the fear of unemployment of female and male students, students from families with low social status have higher fear of unemployment. Contrary to the findings in the literature (Qenani et al., 2014), in our study, it was found that students with high grade point averages have higher fear of unemployment. Our survey data shows that students with higher grade point average are more willing to work in the public sector and are more aware of job-related exams. This situation can be considered as a factor that increases the fear of unemployment.

In the second model, in which control variables were added, no difference was observed in terms of significance and effect sizes of contextual variables. This means that the contextual

variables are robust. The low change in Pseudo R^2 value in the broad model indicates that the contextual variables have a greater explanatory power. Brant test was found to be statistically insignificant in both models. This result shows that the parallel lines assumption in ordinal logistic regression is met (Liu, 2009).

4. CONCLUSION

The findings of this study show that university students' fear of unemployment is significantly affected by contextual factors. Structural problems such as instability, high unemployment and inflation rates in the Turkish economy increase the fear of unemployment of students. In general, unemployment rates among university graduates in Turkey are serious, but these rates are much higher in the eastern regions of the country. For this reason, perceived employability of the students in our sample, most of whom come from the surrounding provinces, remain weak.

One of the main contributions of our study is that it reveals that political clientelism is one of the most important barriers for students. Students who believe that different identities and political views will prevent merit in hiring have a higher fear of unemployment. Turkey is ranked 96th among 180 countries in the Corruption Perceptions Index with a negative course over the last ten years (Transparency International, 2021). According to the BTI Transformation Index data, Turkey, which had a serious decline in democracy indicators in the same period, was included in the category of moderate autocracies among developing countries (Hartmann & Thiery, 2022). The students included in our analysis believe that they will be negatively affected by this deterioration in the political environment in their recruitment processes due to their ideas, identities, and political preferences. The oppositional political preferences of these Kurdish-dominated regions are influential in the emergence of these negative expectations.

On the other hand, students who find the university inadequate in terms of the quality of education and preparation for working life are more concerned about unemployment. It is seen that the students' perceptions about the prestige of the Munzur University are negative. This situation causes them to feel disadvantaged in the labor market they will enter when they graduate. The unplanned increase in the number of universities and departments in Turkey in recent years, on the one hand, leads to a loss of qualifications, and on the other hand, leads to an increase in the unemployment rate of university graduates. It is inevitable that academic inflation in Turkey (Yalçıntaş & Akkaya, 2019) will be more destructive for students with low socio-economic status who come to university with the expectation of being employed.

Since students' fear of unemployment is significantly related to contextual factors, some reforms are needed in this regard. Some of these are the implementation of macroeconomic policies that will eliminate regional economic inequalities, the elimination of political discrimination through the establishment and operation of democratic institutions, the abandonment of the policy of opening universities without considering the academic and physical infrastructure, and the improvement of existing universities. Although our results are limited to Munzur University, we think that this case study is a good representation of peripheral universities.

REFERENCES

- Akçay, Ü., & A. R. Güngen (2019). The Making of Turkey's 2018–2019 Economic Crisis. *IPE Berlin Working Paper*, No. 120/2019. Berlin: Institute for International Political Economy.
- Álvarez-González, P., López-Miguens, M.J., & Caballero, G. (2017). Perceived employability in university students: developing an integrated model, *Career Development International*, 22(3), 280-299. doi: 10.1108/CDI-09-2017-0171
- Behle, H. (2020). Students' and graduates' employability. A framework to classify and measure employability gain. *Policy reviews in higher education*, 4(1), 105-130. doi: 10.1080/23322969.2020.1712662
- Bustikova L., & Corduneanu-Huci C. (2017). Patronage, trust and state capacity: the historical trajectories of clientelism. *World Politics*, 69(2), 277–326. doi: 10.1146/annurev-polisci-072215-012907
- Chen, L. H. (2019). Do colleges around low income areas accept more low income students? Evidence from California State Universities. *Applied Economics Letters*, 26(7), 601-603. doi: 10.1080/13504851.2018.1488046
- Çolakoğlu, T., Polat, E. K., & Aydın, G. G. (2017). İktisadi ve idari bilimler fakültesi öğrencilerinin işsizlik kaygısı üzerine bir araştırma: Biga İİBF örneği. *International Journal of Innovative Approaches in Social Sciences*, 1(1), 29-39.
- Ersoy-Kart, M., & Erdost, H. E. (2008). Unemployment worries among Turkish university students. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 36(2), 275-288. doi: 10.2224/sbp.2008.36.2.275
- Fields, G. S. (2011). Labor market analysis for developing countries. *Labour economics*, 18, 16-22. doi: 10.1016/j.labeco.2011.09.005
- Gilani, D. (2020). Creating connections: the role of universities in enhancing graduates' social capital and challenging nepotism. *Perspectives: Policy and Practice in Higher Education*, 24(1), 14-18.

- Güneş, B., & Acar, S. (2022). To what extent does perceived employability affect life satisfaction? Findings from Munzur University students. *Journal of Yasar University*, 17(65), 117-133.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis*. Essex: Pearson Education Limited.
- Hartmann, H., & Thiery, P. (2022). Global Findings BTI 2022, Gütersloh: Bertelsmann, https://bti-project.org/fileadmin/api/content/en/downloads/reports/global/BTI_2022_Global_Findings_EN.pdf, 23.05.2022.
- Hossain, M., Alam, M., Alamgir, M., & Salat, A. (2020). Factors affecting business graduates' employability—empirical evidence using partial least squares (PLS). *Education + Training*, 62(3), 292-310. doi: 10.1108/ET-12-2018-0258
- Inman, W. E., & Mayes, L. (1999). The importance of being first: Unique characteristics of first generation community college students. *Community College Review*, 26(4), 3-22.
- Kapur, D., & Crowley, M. (2008). Beyond the ABCs: Higher education and developing countries. *Center for global development Working Paper*, No:139. doi: 10.2139/ssrn.1099934
- Karadağ, E., & Yücel, C. (2021). Türkiye üniversite memnuniyet araştırması 2021. *Üniar Yayınları*.
- Keefer, P. (2007). Clientelism, credibility, and the policy choices of young democracies. *American journal of political science*, 51(4), 804-821. doi: 10.1111/j.1540-5907.2007.00282.x
- Liu, X. (2009). Ordinal regression analysis: Fitting the proportional odds model using Stata, SAS and SPSS. *Journal of Modern Applied Statistical Methods*, 8(2), 30.
- Long, J. S., & Freese, J. (2014). Regression models for categorical dependent variables using Stata. College Station, TX., *Stata Press*.
- Ma, Y., & Bennett, D. (2021). The relationship between higher education students' perceived employability, academic engagement and stress among students in China. *Education + Training*, 63(5), 744-762. Doi: 10.1108/ET-07-2020-0219
- OECD (2020), *Education at a Glance 2020: OECD Indicators*, OECD Publishing, Paris.
- Pisarik, C. T., Rowell, P. C., & Thompson, L. K. (2017). A phenomenological study of career anxiety among college students. *The career development quarterly*, 65(4), 339-352. doi: 10.1002/cdq.12112
- Qenani, E., MacDougall, N., & Sexton, C. (2014). An empirical study of self-perceived employability: Improving the prospects for student employment success in an uncertain environment. *Active learning in higher education*, 15(3), 199-213.

- Rothwell, A., Herbert, I., & Rothwell, F. (2008). Self-perceived employability: Construction and initial validation of a scale for university students. *Journal of vocational behavior*, 73(1), 1-12. doi: 10.1016/j.jvb.2007.12.001
- Sayarı, S. (2014). Interdisciplinary approaches to political clientelism and patronage in Turkey. *Turkish Studies*, 15(4), 655-670. doi: 10.1080/14683849.2014.985809
- Tholen, G., & P. Brown. (2018). Higher education and the myths of graduate employability. In *Higher education and social inequalities: University admissions, Experiences and Outcomes*, (Eds.) R. Waller, N. Ingram, and M. R. M. Ward, (pp.153–167). London: Routledge.
- Transparency International (2021), *Corruption perception index 2021*, <https://www.transparency.org/en/cpi/2021/index/tur>, 21.05.2022.
- Triventi, M., & Trivellato, P. (2009). Participation, performance and inequality in Italian higher education in the 20th century. *Higher Education*, 57(6), 681-702.
- TURKSTAT (2020), *Regional results of labour force statistics*, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=102&locale=tr>, 22.05.2021.
- TURKSTAT (2021). Education Statistics, <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Egitim,-Kultur,-Spor-ve-Turizm-105>, 21.11.2021.
- Vargas, R., Sánchez-Queija, M. I., Rothwell, A., & Parra, A. (2018). Self-perceived employability in Spain. *Education+ Training*, 60(3), 226-237.
- Wang, Y. T. (2020). Clientelistic parties and satisfaction with democracy. *Party politics*, 26(4), 402-414. doi: 10.1177/1354068818784965
- Wang, Y. T., & Kolev, K. (2019). Ethnic group inequality, partisan networks, and political clientelism. *Political Research Quarterly*, 72(2), 329-341. doi: 10.1177/1065912918789283
- WORLDBANK (2021). Education Statistics, <https://data.worldbank.org/indicator/SE.TER.ENRR>, 21.11.2021.
- Xia, T., Gu, H., Huang, Y., Zhu, Q., & Cheng, Y. (2020). The relationship between career social support and employability of college students: A moderated mediation model. *Frontiers in Psychology*, 11(28), 1-7.
- Xu, X., & Zhang, W. (2015). Analysis of the influence factors of the ability of graduate employment based on the logistic regression model. *International journal of control and automation*, 8(9), 405-412. doi: 10.14257/ijca.2015.8.9.39
- Yalçıntaş, A., & Akkaya, B. (2019). Türkiye’de akademik enflasyon: “Her ile bir üniversite politikası” sonrasında Türk yükseköğrenim sistemi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 74(3), 789-810.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 322-352

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 21.06.2022

Accepted / Kabul: 22.09.2022

YEŞİL LOJİSTİK VE LOJİSTİK PERFORMANS İLE YÖNETİŞİM KALİTESİ ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK BİR İNCELEME

Mücahit ÇİTİL¹

Öz

Bu çalışma genel lojistik performansın yanı sıra yeşil lojistik performansın da Dünya Yönetişim Göstergelerinden nasıl etkilendiği sorusu çerçevesine şekillenmiştir. Bu amaçla, gelişme aşamaları birbirine yakınsayan 14 gelişmekte olan ülkenin 1996-2020 yılları arasındaki verisi kullanılmıştır. Tahmin yöntemi olarak GMM (Generalized Method of Moments) ve SGMM (System Generalized Method of Moments) tahmincileri tercih edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, hükümetin etkinliği, düzenleme kalitesi, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğu önleme göstergelerindeki iyileşmenin hem genel lojistik performansı hem de yeşil lojistik performansı arttırdığını ortaya koymuştur. Buna karşın politik İstikrar ve ifade özgürlüğü- hesap verilebilirlik göstergelerinin hem genel lojistik performans hem de yeşil lojistik performans üzerinde herhangi bir etkiye sahip olduğuna yönelik bir çıkarımda bulunmanın zor olduğunu söylemek mümkündür.

Anahtar Kelimeler: Lojistik Performans, Yeşil Lojistik, Yönetişim Kalitesi, Kurumsal Kalite, Dinamik Panel Veri Analizi.

Jel Kodları: L9, G38, O17, C23.

¹Öğr. Gör., Harran Üniversitesi Siverek Uygulamalı Bilimler Fakültesi, E-posta: mucahitcitol@harran.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6788-7115.

Atıf/Citation

Çitil, M. (2022). Yeşil lojistik ve lojistik performans ile yönetim kalitesi arasındaki ilişkiye yönelik bir inceleme. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 322-352.

A REVIEW ON THE RELATIONSHIP BETWEEN LOGISTICS PERFORMANCE AND GOVERNANCE QUALITY

Abstract

This study is shaped around the question of how World Governance Indicators affect green logistics performance as well as overall logistics performance. For this purpose, data from 14 developing countries have been used whose development stages converge. The data are annual and cover between 1996 and 2020. GMM (Generalized Method of Moments) and SGMM (System Generalized Method of Moments) estimators have been preferred as estimation methods. The results have revealed that the improvement in government efficiency, regulatory quality, rule of law and anti-corruption indicators improved both overall logistics performance and green logistics performance. On the other hand, it is possible to say that it is difficult to make an inference that political stability and voice and accountability indicators have any effect on both general logistics performance and green logistics performance.

Keywords: Logistics Performance, Green Logistics, Governance Quality, Institutional Quality, Dynamic Panel Data Analysis.

Jel Codes: L9, G38, O17, C23.

1. GİRİŞ

Yönetişim konusu uluslararası kuruluşların, hükümetlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve akademik araştırma kuruluşlarının son yıllardaki en önemli gündemlerinden biridir. Genel olarak iyi yönetim mekanizmalarına sahip olmanın yaşam kalitesine ve refaha olumlu katkı sağladığı kabul edilmektedir. Bu sebeple pek çok uluslararası kuruluş, yönetim yeteneklerini ölçmek için ülkeleri çeşitli parametreler üzerinden gözlemlemekte ve değerlendirmektedir².

Yönetişim oldukça esnek bir kavramdır. Bu sebeple her araştırmacı bu kavramı kendi disiplini içerisinde anlamlandırma eğilimindedir. Fakat yaygın olarak kabul edildiği şekliyle yönetişimin, devletin toplum ve kendisi dışındaki diğer tüzel kişilikler ile kurduğu ilişkinin biçimi olarak tanımlanabilir (Al-Marhubi, 2005). İyi yönetim düşüncesi, insan yaşamına katkı sağlayacağı düşünülen ve arzu edilen değerleri ön plana çıkarmakta ve idealize etmektedir. Bu değerler ya da kriterler, demokrasinin geliştirilmesi, karar süreçlerine katılımın ve şeffaflığının artırılması, insan haklarının geliştirilmesi ve karar alıcılardan hesap sorabilme mekanizmalarının oluşturulması şeklinde sıralanabilir (Huque ve Jongruck, 2018). Yaşam kalitesi ve refah ile olumlu ilişkisinin altı çizildiğinde iyi yönetim düşüncesini idealize eden bu değerler, gelişme aşamasındaki ülkeler için birer hedef haline gelmektedir. Bu sebeple nasıl ölçülürse ölçülsün ve gözlemlenirse gözlemlensin iyi yönetim, gelişmenin koşulları arasına girmektedir. Bu sebeple son yıllarda yönetişimin iktisadi gelişmenin bir koşulu olup olmadığını

² CPI (Corruption Perception Index), HDI (Human Development Index), LPI (Legatum Prosperity Index) ve WGI (Worldwide Governance Indicators) bu değerlendirmeler arasında en yaygın bilinen göstergelerdir.

analiz etmek üzere yönetim ile iktisadi gelişmenin çeşitli göstergeleri arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar gerçekleştirilmiştir. (Acemoglu ve diğerleri, 2001) ve (Rodrik ve diğerleri, 2004)'nin de vurgulamış olduğu gibi iyi yönetim, iyi kurumlar aracılığıyla gerçekleşmektedir. İyi kurumlar da oyunun kurallarını belirlediğinden yönetim, iyi işleyen bir piyasa ekonomisi ve dolayısıyla sürdürülebilir ve dengeli bir kalkınma için oldukça önemlidir.

Öte yandan günümüzde sürdürülebilir gelişmenin ve kalkınmanın en önemli parametrelerinden biri de etkin işleyen bir lojistik sektördür (Arvis, ve diğerleri, 2018). Etkin işleyen bir lojistik sektörü işlem maliyetlerinin düşmesine, yatırımların teşvikine, iktisadi faaliyetlerin genişlemesine ve gelir seviyesinin yükselmesini sağlamaktadır. Lojistik sektörü de diğer endüstri ve hizmet iş kolları gibi bir toplumsal ilişkiler ağı ve iş bölümü içerisinde işlemektedir (Wilson, Mann, & Otsuki, 2005). Bu toplumsal ilişkiler ağı içerisinde lojistik sektörü, yurt içinde ve yurt dışında gerçek kişi ve kuruluşlarla, devletlerle ve bireylerle etkileşim halindedir. Ayrıca lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmalar, operatörler ve araçlar devletin kurduğu, denetlediği ve düzenlediği çevrede faaliyet göstermektedir. Bu çevreyi, yönetim kavramıyla kesişen kurumsal çerçeve olarak adlandırmak mümkündür. İşte bu çevre ve kapsam içinde lojistik sektörü, kendisi dışında hizmet sunduğu aktörlerle ilişki kurmaktadır.

Lojistik hizmetlerinin kalitesinin ve başarısının ölçülmesi oldukça zor ve tartışmalı bir konudur. Buna rağmen çeşitli şekillerde bu ölçütler geliştirilmiştir. Bu ölçütlerden yaygın olarak bilinen ve kullanılan ölçüt, Dünya Bankasının geliştirdiği Lojistik Performans Endeksidir. Lojistik Performans Endeksi ülkelerin lojistik operasyonları yapma kapasitelerini altyapı, uluslararası taşımalar, lojistik yetkinlik, takip ve zamanlama olmak üzere farklı yönlerden değerlendirmektedir (Ojala ve Celebi, 2015). Tablo-1, lojistik performans bakımından ilk üç ülkeyi ve Türkiye'nin bu sıralamadaki yerini göstermektedir.

Tablo 1. Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksi Sıralaması, 2018

Sıra	Ülke	Puan	Sıra	Ülke	Puan
1	Almanya	4,20	46	Endonezya	3,15
2	İsveç	4,05	47	Türkiye	3,15
3	Belçika	4,04	48	Romanya	3,12
37	Estonya	3,31	49	Hırvatistan	3,10
38	İsrail	3,31	50	Fildişi Sahilleri	3,08
39	Panama	3,28	51	Meksika	3,05
40	İzlanda	3,27	52	Bulgaristan	3,03
41	Malezya	3,23	53	Slovakya	3,03
42	Yunanistan	3,22	54	Litvanya	3,02
43	Umman	3,20	55	Suudi Arabistan	3,01
44	Hindistan	3,20	56	Brezilya	2,99

45	Güney Kıbrıs	3,18	57	Ruanda	2,97
----	--------------	------	----	--------	------

Kaynak: Dünya Bankası

Sonuncusu 2018 yılında hesaplanan Lojistik Performans Endeksine göre Almanya, İsveç ve Belçika, hesaplama dahil edilen diğer bütün ülkelerden, lojistik yetkinlik açısından daha öndedir. Türkiye 3,15 puanla bu sıralamada 47. sırada bulunmaktadır. Lojistik sektörüne yönelik planlama eksikliği, Türkiye'nin görece bu kötü sıralamasının sebebi olarak gösterilmektedir (Ünalın & Yapraklı, 2017, s. 592). Türkiye'nin lojistik performansını oluşturan alt bileşenlere baktığımızda ise 2018 yılı itibariyle en iyi performans gösterilen alanın zamana riayet; en kötü performans gösterdiği alanın ise gümrük olduğu görülmektedir.

Tablo 2. Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksi (2007-2018)

Endekse Konu Olan Performans Başlıkları	2007	2010	2012	2014	2016	2018
Gümrük	3,00	2,82	3,16	3,23	3,18	2,71
Altyapı	2,94	3,08	3,62	3,53	3,49	3,21
Uluslararası Sevkiyat	3,07	3,15	3,38	3,18	3,41	3,06
Lojistik Yetkinlik	3,29	3,23	3,52	3,64	3,31	3,05
Takip Kabiliyeti	3,27	3,09	3,54	3,77	3,39	3,23
Zamana Riayet	3,38	3,94	3,87	3,68	3,75	3,63
Toplam	3,15	3,22	3,51	3,50	3,42	3,15
Sıralama	34	39	27	30	34	47

Kaynak: Dünya Bankası

Lojistik Performans Endeksi ülkelerin lojistik yetkinliklerinin önemli bir göstergesi olsa da lojistik operasyonların genellikle fosil yakıtlarla çalışan araçlarla gerçekleştiriliyor olması, bu endekste lojistik sektörünün çevre üzerindeki etkisi gözlenmemektedir. Yani, tablo-2'de gösterilen Lojistik Performans Endeksinin alt bileşenleri, ülkelerin lojistik pratiklerinin çevre üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğu sorusunu cevaplayamamaktadır. Oysa ülkeler sadece gümrük, altyapı, uluslararası sevkiyat, lojistik yetkinlik, takip kabiliyeti ve zamana riayet kriterleri üzerinden rekabet etmemekte aynı zamanda, lojistiği de kapsayan tedarik zinciri süreçlerinde çevreci uygulamalar üzerinde de rekabet etmektedirler (Yangınlar & Sarı, 2017). Yeşil Lojistik kavramı, tam da bu nokta da ortaya çıkmakta ve lojistik sistemlerin çevresel olarak takibi, pratikleri, malzemelerin geri dönüşümü, ürünlerin çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin minimize edilmesi ve enerji tasarrufu prensiplerine dayalı olarak pratik edilen lojistik ve tedarik zinciri uygulamalarına karşılık gelmektedir (Kayserili & Sahin, 2022).

Fakat ister Dünya Bankasının kabul ettiği şekilde ele alınsın ister çevresel göstergelerle ifade edilsin, lojistik pratikler yönetim kalitesinden ve kurumlardan etkilenebilir. Örneğin Sudibyo ve Jianf, (2015)'e göre yolsuzluk gibi kötü yönetim örnekleri düzenlemelerin

uygulanmamasına, taahhütlerin yerine getirilmemesine, şeffaflık ve idarede karmaşaya neden olmaktadır. Bu sebeple yönetim kalitesindeki eksiklikler lojistik sektörünün hizmet kalitesini, problem çözebilme yeteneğini, lojistik faaliyetlerin gerçekleştirildiği fiziki ortamın niteliğini, bunların günün ihtiyaçlarına göre dönüşüm hızını ve lojistik pratiklerin çevreye verdiği zararı etkileyebilir. Bu sebeple lojistik sektörü, diğer pek çok sektör ve işkolunda olduğu gibi ülkedeki yönetim mekanizmalarından etkilenen bir konumdur (Koh ve diğerleri, 2018).

Lojistik sektörünün ve sektörde sunulan hizmetlerin önemi tartışılmazdır ve ülkelerin gelişme sürecine katkıda bulunmaktadır (Yangınlar, 2019). Lojistik sektörünün bu konumunun en önemli nedenlerinden biri dünya ekonomisi ile ulusal ekonomi arasındaki etkileşimin gerçekleştiği kanallarda hizmet vermesidir. Ayrıca içinden geçtiğimiz bu dönemde lojistik sektörünün sunduğu hizmetler, geleneksel taşımacılık hizmetlerinden çıkıp uluslararası ticari mal hareketlerini organize eden hizmetlere doğru evirilmektedir. Lojistik hizmetlerin uluslararası ticari hareketlerdeki önemli konumu aynı zamanda onu, uluslararası ticareti etkileyen yönetim olumsuzluklarına karşı hassas bir konuma da getirmektedir. Örneğin Treisman, (2000)'a göre yolsuzluk ile uluslararası ticaret arasında ters yönlü bir ilişki mevcuttur. Uluslararası ticaret, piyasaların uluslararası rekabete açılmasına neden olduğu için yolsuzluk ile elde edilebilecek rant ve kazançları düşürmektedir. Dolayısıyla ulusal bir piyasanın daha yoğun bir şekilde uluslararası rekabete maruz kalması söz konusu ülkede yolsuzlukları azaltabilir. Elde edilebilecek rant ve kazançlar dışında yolsuzluk, ekonominin sınırlarını daraltan bir unsura dönüşmektedir. Örneğin Wei, (2000) yolsuzluğa neden olabilecek kötü yönetimin uluslararası ticareti azaltıcı ve yatırımları dışlayıcı bir etkisinin olabileceğinin altını çizmektedir. Öte yandan ticaret birlikleri, çok taraflı ticaret anlaşmaları ve amacı uluslararası ticareti kolaylaştırmak olan uluslararası kuruluşlara katılım da yolsuzluğu azaltıcı yönde etkide bulunabilir. Çünkü çok taraflı ticaret anlaşmalarını imzalamak, ticaret birliklerine ve uluslararası kuruluşlara katılım göstermek, şeffaflaşmayı ve belirli standartlarda işlem yapmayı zorunlu kılan kurumsal normları gerektirmektedir. Böylece uluslararası ticareti kolaylaştıran ulus üstü girişimler (Dünya Ticaret Örgütü gibi) farklı ülkelerde farklı usullerle gerçekleştirilen işlemler arasında bir uyum işlevi yerine getirmektedirler (Rodrik, 2009, s. 223).

Anlaşılabileceği gibi lojistik sektörü ister doğrudan ister uluslararası ticaret kanallarında yürüttüğü faaliyetler sebebiyle dolaylı olarak ülkenin yönetim kalitesinden etkilenebilmektedir (Uyar, ve diğ. 2021). Lojistik performans ile pek çok iktisadi ve sosyal gösterge arasında ilişkiler yoğun bir şekilde incelenmiş olsa da lojistik performans ile yönetim kalitesi arasındaki etkileşim sınırlı bir çerçevede incelenmiş bir konudur. Bu açıdan yönetim

kalitesinin lojistik performans açısından değerlendirilmesi ve yönetim kalitesinin lojistik performans üzerindeki etkilerinin analiz edilmesi önem arz etmektedir. Bu analizin gerçekleştirilmesi ile lojistik performansın, yönetim parametrelerinden hangilerine karşı hassas olduğu ve hangilerine karşı kayıtsız olduğu ortaya konulması amaçlanmaktadır. Böylece lojistik performansı, (Dünya Bankasının yaptığı gibi) altyapı, uluslararası taşıma, lojistik yetkinlik, takip ve zamanlama gibi teknik bir bakış açısının ötesine taşıyarak kurumsal yönetim kalitesi çerçevesinden ele almak mümkün olacaktır. Bu çalışmanın önemi de burada yatmaktadır. Lojistik performansın böyle bir bakış açısıyla ele alınması, yönetim problemlerinin lojistik sektörüne nasıl yansıtılacağını ve yönetim alanında gerçekleştirilecek düzenlemelerin lojistik sektöründeki izdüşümlerini tahmin etmeye katkı sağlayacaktır.

Yönetişim kalitesi ile lojistik performans arasındaki ilişkinin incelenmesini hedefleyen bu çalışma beş bölüme ayrılmıştır. Giriş bölümünü Yeşil Lojistik, Lojistik Performans Endeksi, Yönetişim Kalitesi ve yönetim kalitesi ile lojistik performans arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmaların literatür özeti takip edecektir. Literatür bölümünden sonra, çalışmanın örneklemini oluşturan ülkelere ait veri seti ve bu veri setiyle yapılacak tahminin yöntemi tanıtılacaktır. Bir sonraki bölümde yapılan tahminlerin sonuçları raporlanacaktır. Çalışma, tahminlerden elde edilen sonuçların değerlendirildiği ve önerilerin yer aldığı bir sonuç bölümüyle noktalanacaktır.

Literatür bölümüne geçmeden önce çalışmanın kısıtlarının açıklanma yerinde olacaktır. Çalışmanın örneklemini, gelişmişlik düzeyleri bakımından birbirlerine yakınsayan 14 gelişmekte olan ülke oluşturmaktadır. Bu ülkelere ait veriler 1996-2020 yıllarını kapsamaktadır. Böylece 350 (14*15) gözlem elde edilmiştir. Tahmin yönetim olarak Dinamik Panel Veri yöntemi kullanılmıştır. Bu çerçevede elde edilecek olan sonuçlar, istatistiksel tahminlerin yapısında var olan hataları içerecektir ve bu sonuçlara dayalı olarak yapılacak çıkarımlar, söz konusu 14 ülke ile sınırlı olacaktır.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

2.1. Yeşil Lojistik

Literatür özeti oluşturulan diğer alt başlıklarla karşılaştırıldığında yeşil lojistiğe yönelik olarak gerçekleştirilen çalışmaların son birkaç yılda gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu çalışmalarda ağırlıklı olarak ülke grupları, çeşitli makro ekonomik göstergeler ile birlikte incelenmiştir. Kişi başına gelir, GSYH, Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) ve Araştırma-Geliştirme Harcamaları (AR-GE) incelenen başlıca değişkenler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 3. Yeşil Lojistik Literatür Özeti

Yazar	Değişkenler	Örneklem	Yöntem	Çalışmanın Sonucu
(Aldakhil, Nassani, Awan, Abro, & Zaman, 2018)	Kişi Başına Gelir, Karbon Emisyonu, Suç Oranları, Dışa Açıklık, DYY ve Lojistik Performans Endeksi	BRICS Ülkeleri	Panel Nedensellik Analizi	Kişi başına gelir, sosyal faktörler, karbon emisyonu ve dışa açıklık ile yeşil lojistik göstergeleri arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.
(Khan, ve diğerleri, 2019)	Çevresel Lojistik Performans Endeksi ve Büyüme Faktörleri	15 Ülke	Panel Regresyon Analizi	Kişi başı gelir, sanayi üretimi ve hizmet üretimi Çevresel Lojistik Performans Endeksinden anlamlı bir şekilde etkilendiği tespit edilmiştir.
(Agyabeng-Mensah & Tang, 2021)	Beşeri Sermaye, Finansal Performans ve Yeşil Lojistik	Gana'da faaliyet gösteren 152 küçük ve orta boy işletme.	Yapısal Eşitlik Modeli	Yeşil lojistiğin beşeri sermaye ve finansal performans arttırdığı ortaya konulmuştur.
(Barut, Citil, Ahmed, Sinha, & Abbas, 2022)	GSYH, DYY, Dışa Açıklık Endeksi, Portföy Yatırımları, AR-GE Yatırımları, Finansal Gelişmişlik Endeksi ve Lojistik Sektöründen Kaynaklanan Karbon Emisyonu	G7 ve E7 Ülkeleri	Panel Eşbütünlüşme ve Nedensellik Analizi	E7 ve G7 ülkelerinde, doğrudan yabancı yatırımlar, dışa açıklık endeksi, portföy yatırımları, AR-GE yatırımları Yeşil Lojistik Performansı arttırdığı ortaya konulmuştur. Fakat finansal gelişmişlik ve GSYH ile Yeşil Lojistik Performans arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

2.2. Lojistik Performans Endeksi

Lojistik Performans Endeksi (LPE) çok sayıda çalışmada kullanılmıştır. Literatür bölümünün bu kısmında sadece, LPE'nin ekonometrik modellemelerde bir parametre olarak kullanıldığı çalışmalar özetlenmiştir. Tablo 4'ten de görüleceği üzere, LPE'nin bir parametre olarak kullanıldığı çalışmalar, genellikle çok ülkeli modellemelerdir. Çalışmaların sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, LPE'nin diğer iktisadi parametreleri pozitif yönde etkilediği görülmektedir.

Tablo 4. Lojistik Performans Endeksi Literatür Özeti

Yazar	Değişkenler	Örneklem	Yöntem	Çalışmanın Sonucu
(Shepherd, 2011)	Lojistik sektörü verileri ve makro ekonomik değişkenler.	45 Ülke	Girdi-Çıktı tabloları	Lojistik Performansın, ülkelerin büyüme performansına %5 oranına katkı sağladığı ortaya konulmuştur.
(Burmaoğlu, 2012)	LPE ve İnovasyon Göstergeleri	34 Ülke	Korelasyon Analizi	Lojistik Performans Endeksi ile İnovasyon Göstergeleri arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.
(Erkan, 2014)	Küresel Rekabet Gücü Endeksi ve LPE	113 Ülke	Panel Regresyon Analizi	Teknolojik altyapıları gelişmiş ve GSYH büyük ülkelerin lojistik performanslarının yükseldiği tespit edilmiştir.

(Martí, Puertas, & García, 2014)	İhracat, GYSH, Nüfus ve LPE	59 Ülke	Panel Regresyon Analizi	Lojistik Performans Endeksindeki iyileşmenin ülkelerin ihracat performanslarını arttırdığı ortaya konulmuştur.
(Uca, Civelek, & Çemberci, 2015)	GSYH-LPE	160 Ülke	Yapısal Eşitlik Modeli	Lojistik Performans Endeksi ile GSYH arasında anlamlı ve pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir.
(d'Aleo, 2015)	LPE, Küresel Rekabet Endeksi ve GSYH	28 Ülke	Doğrusal Regresyon Modeli	Lojistik Performans Endeksinin GYSH tahmininde etkili bir tahminci olduğu ortaya konulmuştur.
(Bensassi, Márquez-Ramos, Martínez-Zarzoso, & Suárez-Burguet, 2015)	İhracat, GSYH, LPE ve Altyapı Yatırımları	45 Ülke	Panel Regresyon Analizi	Lojistik olanakların ve kalitenin ticaret akımları üzerinde pozitif anlamda önemli olduğu tespit edilmiştir.
(Kılıç & Utlu Koçdemir, 2018)	LPE-İthalat ve İhracat	15 Gelişmekte olan ülke	Panel Eşbütünlüğe	Lojistik Performans Endeksi ile İthalat ve ihracat arasında uzun dönemde anlamlı ve çift yönlü ilişki tespit edilmiştir.
(Bugarcıć, Skvarciany, & Stanišić, 2020)	LPE-Uluslararası Ticaret	Orta Avrupa, Doğu Avrupa ve Batı Balkan Ülkeleri	Panel Regresyon Analizi	Lojistik Performans Endeksi ve bu endeksin alt bileşenlerinin uluslararası ticaret üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur.

2.3. Yönetişim Kalitesi

Yönetişim kalitesinin niceliksel göstergeleri, yönetim kavramının niteliksel incelenmesinin yanı sıra ekonometrik modellemelerde kullanımını mümkün kılmıştır. Bu modellemelerde yönetim kalitesi, çeşitli sosyal ve iktisadi göstergelerle birlikte kullanılmıştır. Fakat tablo-5, yönetim kalitesinin sadece iktisadi göstergelerle aynı ekonometrik modelleme içinde kullanıldığı çalışmaları özetlemektedir.

Tablo 5. Yönetişim Kalitesi Göstergeleri Literatür Özeti

Yazar	Değişkenler	Örneklem	Yöntem	Çalışmanın Sonucu
(Bağun, 2005)	Hukukun Üstünlüğü, Kamu Yönetimindeki Kalite ve GSYH	AB Ülkeleri ve aday ülkeler	Panel Regresyon Analizi	Hem hukukun üstünlüğü hem de kamu yönetimindeki kalitenin GSYH üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır.
(Cooray, 2009)	Kamu Harcamaları, Yönetişim Kalitesi Göstergeleri ve GSYH	71 Ülke	Dinamik Panel Veri Analizi	Yönetişim kalitesinin ekonomik büyümeden pozitif bir şekilde etkilendiği sonucuna varılmıştır.
(Peev & Mueller, 2012)	Demokrasi, Ekonomik Özgürlükler, Nüfus, Yatırımlar ve GSYH	24 Geçiş Ekonomisi	Panel Regresyon Analizi	Kaliteli ekonomik kurumlar ile büyüme oranı arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir.
(Fayissa & Nsiah, 2013)	GSYH, Sermaye Stoku, Okula Kayıt Oranı, Dış Ticaret Hacmi, Uluslararası Yardımlar ve Uluslararası Doğrudan	28 Afrika Ülkeleri	Panel Regresyon Analizi	Kötü yönetişimin, zengin ve fakir Afrika ülkeleri arasındaki ayrışmasına katkı sağladığı tespit edilmiştir. Ayrıca iyi yönetişimin gelir seviyesi ile

	Yabancı Yatırımlar, Yönetişim Kalitesi Göstergeleri			yakından ilişkili olduğu ortaya konulmuştur.
(Petreski, 2014)	Kişi Başına Gelir, Kayıt Dışı Ekonominin Büyüklüğü ve Düzenleme Kalitesi	30 Geçiş Ekonomisi	Panel Regresyon Analizi	Düzenleme iklimi ve iyi yönetişimin geçiş ekonomilerinin ekonomik performansı üzerinde pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.
(Emara & Jhonsa, 2014)	Yönetişim Kalitesi Göstergeleri ve GSYH	197 Ülke	Panel Nedensellik Analizi	Yönetişim kalitesi ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir ilişkinin varlığı ortaya konulmuştur.
(Bayar, 2016)	GSYH ve Yönetişim Kalitesi Göstergeleri	AB Ülkeleri	Panel Regresyon Analizi	Düzenleme kalitesi dışındaki bütün yönetim göstergelerinin iktisadi büyümeye katkıda bulunduğu tespit edilmiştir.
(Samarasinghe, 2018)	GSYH, Kamu Harcamaları, Sermaye Stoku, Dış Ticaret Hacmi ve Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Yönetişim Kalitesi Göstergeleri	145	Panel Regresyon Analizi	Yönetişim kalitesinin ekonomik büyüme için önemli bir unsur olduğu tespit edilmiş ve yolsuzluğun kontrolünün ekonomik büyüme üzerinden en önemli yönetim parametresi olduğu ortaya konulmuştur.
(Fraj, Hamdaoui, & Maktouf, 2018)	GSYH, Döviz Kuru ve Yönetişim Kalitesi Göstergeleri (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2011)	50 Ülke	Dinamik Panel Veri Analizi	Gelişmiş ülkelerde iyi yönetişim GSYH'nın büyümesinde önemli bir faktör iken gelişmekte olan ülkelerde daha az önemlidir. Döviz kurundaki dalgalanmalar ise gelişmekte olan ülkeleri istikrarsızlaştırırken gelişmiş ülkelerin büyümesini olumlu etkilemektedir.
(Awan, Akhtar, Rahim, Falak, & Cheema, 2018)	Yolsuzluk, Eğitim Endeksi, Hükümet Etkinliği, Politik İstikrar ve Kişi Başına Gelir	Afganistan, Bangladeş, Butan, Hindistan, Maldivler, Nepal, Pakistan ve Sri-Lanka	Panel Regresyon Analizi	Hükümet Etkinliği ve Politik İstikrarın ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Yolsuzluk ise ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahip iken eğitimin ise söz konusu ülkelerin ekonomik büyümesinde önemli bir değişken olduğu ortaya konulmuştur.
(Adzima & Baita, 2019)	Kişi Başı Gelir, Okula Kayıt Oranı, Dışa Açıklık, Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Enflasyon, Sermaye Stoku, Yönetişim Kalitesi Göstergeleri	Sahra Altı Afrika Ülkeleri	Panel Regresyon Analizi	Yönetişim kalitesindeki yükselişlerin ülkelerin iktisadi performanslarını yükselterek yoksulluğu azalttığı tespit edilmiştir.
(Azam, 2022)	Yönetişim Kalitesi Göstergeleri, Enflasyon, Dış Açıklık, Dış Transferler, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Nüfus ve GSYH	14 Latin Amerika ve Karayip Ülkesi	Panel Eşbütünleşme ve Dinamik Panel Veri Analizi	Yolsuzluğun GYSH üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu; politik istikrar ve hükümet etkinliğinin GSYH üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

2.4. Yönetişim Kalitesi ve Lojistik Performans

Literatür bölümü yönetim kalitesi ile lojistik performans arasındaki ilişkiyi inceleyen sınırlı sayıda çalışma ile tamamlanacaktır. Öncelikle belirtmek gerekir ki teorik ve kuramsal olarak yönetim kalitesinin lojistik performansı nasıl etkilediğine yönelik çalışmalar olsa da ampirik olarak söz konusu ilişkinin incelenmesi, ağırlıklı olarak son 10 yılda gerçekleşmiştir. Bir önceki alt başlıkta gösterildiği gibi yönetim kalitesinin diğer iktisadi göstergeler ile arasındaki ilişkisinin ampirik olarak incelenmesi ile karşılaştırıldığında lojistik performans ile ilişkisinin araştırılmasının son yıllarda ağırlık kazanması, lojistik performans için referans alınabilecek göstergelerin eksikliğinden kaynaklandığını çıkarsamak yanlış olmayacaktır. Çünkü aşağıdaki satırlarda bahsedilecek olan çalışmaların önemli bir kısmında Dünya Bankasının 2007 yılında yayınlamaya başladığı Lojistik Performans Endeksi kullanılmıştır.

Yönetişim kalitesi ile lojistik performans arasındaki literatürü özetlemeye Guner ve Coskun, (2012)'nin çalışmasıyla başlanacaktır. Bu çalışmada iktisadi ve sosyal faktörlerin, ülkelerin lojistik performansları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bunun için 26 OECD ülkesinin verisi kullanılmıştır. Çalışmada taşımacılık altyapısına yapılan brüt yatırımlar, GSYH ve büyüme oranı iktisadi değişkenler olarak kullanılırken Politik Risk, Demokrasi Endeksi ve İnsani Kalkınma Endeksi, sosyal değişkenleri temsil etmek üzere kullanılmıştır. Yazarlar, yaptıkları analizler sonucunda elde ettikleri çıktıları dayanarak sanıldığı aksine sosyal değişkenlerin ülkelerin lojistik performansını iktisadi değişkenlerden daha fazla etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Bolumole ve diğerleri (2015), artan küresel rekabet ve bu rekabetin tedarik zincirinde meydana getirdiği coğrafi bölünmelerin lojistik hizmet ihtiyacını arttırdığını ifade etmiştir. Buradan yola çıkarak yazarlar, yönetim kalitesinin lojistik hizmet ihtiyacını nasıl etkilediğini incelemişlerdir. Yazarlar kümele analizi ve yazın taraması yöntemlerini içeren karma bir yöntem kullanmışlardır. Çalışmanın evrenini ise ABD ve Avrupa'daki lojistik merkezler oluşturmaktadır. Elde edilen sonuçlara dayanarak yazarlar, lojistik performans bağlamında yaptırma dayalı yönetim mekanizmalarının daha etkili olduğunu vurgulamışlardır. Ayrıca kümeleme analizinden elde edilen sonuçlara dayanarak yazarlar, lojistik performans için herhangi bir yönetim önerisinde bulunmanın kolay olmadığını altını çizmişlerdir.

Literatüre bakıldığında yönetim kalitesini temsil etmek üzere yolsuzluk göstergelerinin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Örneğin Seabra ve diğerleri, (2016) yolsuzluk endeksi ile lojistik performans arasındaki ilişkiyi Güney Amerika ve Asya kıtasındaki gelişmekte olan

ülkeler çerçevesinde incelemiştir. Söz konusu çalışmada lojistik performansı temsil etmek üzere Lojistik Performans Endeksi ve Doing Business Endeksleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara dayanarak yazarlar yolsuzluk endeksindeki düşüş ve ticareti kolaylaştıran uygulamaların, ülkelerin lojistik performansını olumlu bir şekilde eddiğini ortaya koymuşlardır. Ayrıca kötü yönetim göstergesi olarak kabul edilebilecek yolsuzluğun, limanlardaki operasyon maliyetlerini arttırabileceği ve bu sebeple lojistik performansın düşmesine neden olabileceğinin altı çizilmiştir.

Yolsuzluğun yönetim kalitesini temsil etmek üzere kullanıldığı bir diğer çalışma Koh ve diğerleri, (2018)'ne aittir. Söz konusu çalışmada yazarlar Asya ülkelerinin dünya ile artan ticaretinin yolsuzluğa olabileceğini vurgulamış ve 26 Asya ülkesinin 2007-2014 yılları arasındaki verilerini kullanarak bir tahmin gerçekleştirmiştir. Bu tahminde Lojistik Performans Endeksi ticaret kolaylaştırıcı bir gösterge olarak kullanılmıştır. Yapılan panel veri analizi sonucunda kötü yönetim göstergesi olarak yolsuzluğun, LPE'nin bütün alt bileşenlerini etkilediği ortaya konulmuştur. Buna göre yolsuzluğun önlenmesi ya da azaltılması ticaret kolaylaştırıcı bir parametre olan lojistik performans üzerinde olumlu bir etkide bulunmaktadır. Benzer bir çalışma da Wong ve Tang, (2018), 93 ülke verisini kullanarak yönetim kalitesinin önemli göstergelerinden olan yolsuzluk ve politik istikrar ile lojistik performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Dengesiz panel veri yöntemiyle yapılan bu çalışmada yazarlar düşük yolsuzluk seviyesinin ve istikrarlı politik bir iklimin lojistik performansı arttırdığını ortaya koymuşlardır. Ayrıca yönetim kalitesini arttıracak olan kurumsal reformların ülkelerin lojistik performanslarını arttırarak iktisadi gelişmelerini hızlandıracağına altı çizilmiştir.

Tang ve Abosedra, (2019) yaptıkları çalışmada 23 Asya ülkesindeki lojistik performansı etkileyen faktörleri dengeli panel veri seti kullanarak analiz etmiştir. Çalışmanın veri seti, 2010-2016 yılları arasında kapsamaktadır. Lojistik Performans Endeksi ve Dünya Yönetişim Göstergesinin yanı sıra kişi başına gelir, kişi başına yatırım, nüfus artış hızı, insani kalkınma, finansal kalkınma, ihracat ve turizm göstergeleri çalışmada kullanılan değişkenlerdir. Yapılan tahminlerden elde edilen sonuçlara dayanarak yazarlar, lojistik performansın yönetim kalitesinden etkilendiğini ortaya koymuşlardır. Bu sebeple hem politika yapıcıların hem de paydaşların bu ilişkiyi gözeterek yolsuzluğu azaltmaya yardımcı olacak önlemler gibi çeşitli önlemlerin alınması gerektiğinin altı çizilmiştir.

Yönetişim kalitesi ile lojistik performans arasındaki ilişkiye ait literatürde Raimbault, (2019)'u farklı bir yere oturtmak gerekmektedir. Bu çalışmada yönetim kalitesi ile lojistik performans arasındaki ilişkiye diğer çalışmalardan farklı yaklaşılmıştır. Bu çalışmada Fransa'nın Paris

şehrine ait niteliksel ve mülakat tekniği elde edilen verilere dayanılarak, şehirlerin lojistik performansının yönetim kalitesine ve böylelikle şehirlerin iktisadi rekabetçiliğine ve bölgesel gelişimine nasıl katkıda bulunduğu incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda altyapı yatırımları başta olmak üzere şehirlerin lojistik performansını arttıran yatırımların şehirlerin yönetim kalitesini arttırmakta ve şehirlerin rekabetçiliğine katkı sağladığı ortaya konulmuştur.

Günümüz dünya ekonomisinde her ne kadar tedarik ve değer zincirlerinin temel bileşeni haline gelmişse de lojistik, esasen askeri bir geçmişe sahiptir. Tavakoli et al. (2020) yönetim kalitesinin etkisine bu çerçevede yaklaşarak yönetim sorununu askeri lojistik bağlamında ele almaktadır. İran üzerine yapılan bu çalışmada araştırma yöntemi olarak anket tekniği kullanılmıştır. Araştırmanın evrenini ise deneyimli ve genç olmak üzere Savunma Bakanlığında 45 askeri yetkili oluşturmaktadır. Yapılan analiz sonucunda yazarlar askeri lojistik konusunda iyi yönetişimin önemli olduğuna dair dikkate değer kanıtlar elde ettiklerini ortaya koymuşlardır. Fakat çalışmada vurgulandığı gibi askeri lojistik açısında iyi bir yönetişimin nasıl olması gerektirdiğinin daha fazla araştırmaya muhtaç bir konu olduğunun altı çizilmiştir.

Yönetişim kalitesine yönelik mikro düzeyde yapılan bir çalışma Wang et al. (2020)'ye aittir. Bu çalışmada yazarlar sözleşmeye ve ikili ilişkiye dayalı yönetim kalitesinin üçüncü parti lojistik firmaları üzerindeki bireysel ve toplu etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada 247 üçüncü parti lojistik hizmeti sunan firmalar üzerinde yapılan anketlerden elde edilen veriler kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre operasyon sürecinin koordinasyonu operasyon kalitesini ve performansını arttırmaktadır. Öte yandan sadece bilgi paylaşımına dayalı bir süreç yönetiminin, yönetim kalitesini arttırmakta tek başına yeterli olmadığı ortaya konulmuştur. Ayrıca sözleşmelerin detaylı bir şekilde yapılması operasyon kalitesini arttıran bir unsur olarak ortaya çıkarken güvenin, tek başına yönetim kalitesine herhangi bir katkı sağlamadığı vurgulanmıştır.

Larson, (2020) ise cinsiyet eşitsizliğinin yanı sıra yolsuzluk ile lojistik performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Söz konusu çalışmada yazar, lojistik performansın ölçütü olarak Lojistik Performans Endeksi ve yolsuzluğun ölçütü olarak Uluslararası Şeffaflık Örgütü'nün Yolsuzluk Algıları Endeksini kullanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre önemli bir yönetim problemi olarak kabul edilebilecek olan yolsuzluk algısı ile lojistik performans arasında önemli bir ilişkisi söz konusudur. Benzer sonuçlar Uca et al. (2016) tarafından gerçekleştirilen çalışmada da ortaya konulmuştur. Goel et al. (2020) literatürünün aksine bir soru sorarak, lojistik performansın yönetim kalitesinin önemli bir göstergesi olan yolsuzluk üzerindeki etkisini

incelemiştir. Burada ülke içindeki yolsuzluklardan ziyade uluslararası yük hareketleri esnasında gerçekleşen ülkeler arası yolsuzluklar ele alınmaktadır. Çalışmada yaklaşık 150 ülkenin 2000-2018 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ülkelerin lojistik performansındaki artış, ülkeler arasındaki yolsuzluğu düşürmede önemli ölçüde etkili olmaktadır. Ülke yönetimleri tarafından lojistik süreçleri kolaylaştıran uygulamaların yürürlüğe konması veya tedarik zincirlerinin aksadığı noktalardaki problemlerin giderilmesi yazarlar tarafından önemli bir politika önerisi olarak sunulmuştur.

Literatür bölümü, yönetim kalitesi ile lojistik performans arasındaki ilişkiye yönelik gerçekleştirilen en güncel çalışmalardan olan Uyar et al. (2021) ile sonlandırılacaktır. Uyar et al. (2021)'de Dünya Bankasının Küresel Yönetişim Göstergeleri (World Governance Indicator) ile Lojistik Performans Endeksi (Logistics Performance Index) temel göstergeler olarak kullanılmıştır. Çalışmada 144 ülkenin verisi kullanılmış olup bu veriler, 2007, 2010, 2012, 2014 ve 2016 yıllarını kapsamaktadır. Elde edilen sonuçlara göre lojistik performans, ülkelerin yönetim kalitesi ile yakından ilişkilidir. Ayrıca şirketlerin yönetim kalitesi, ülkelerin yönetim kalitesi ile lojistik performansları arasında bir aracı/destek mekanizması gibi işlev yerine getirerek lojistik performansı arttıran bir unsur olarak ortaya çıkmıştır. Yazarlar tarafından elde edilen analiz sonuçları lojistik performansı düşük olan ülkelerin durumunu açıklamaya dayanak gösterilmiştir.

3. VERİ VE YÖNTEM

Bu çalışmada kullanılan örneklem iktisadi gelişme bakımından birbirlerine yakınsayan ve gelişmekte olan 14 ülkenin verisinden oluşmaktadır³. Ülkelerin tercih edilmesinde iktisadi gelişmelerinin birbirlerine yakınsamasının yanı sıra kullanılacak verilerin erişilebilir olması da belirleyici bir faktör olmuştur. Ayrıca, çalışmada kullanılacak değişkenlerin belirlenmesinde literatürde daha önce gerçekleştirilmiş çalışmalar belirleyici olmuştur. Ülkelere ait veriler, açıklamalar, kurulacak tahmin modelinde bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait genel bilgiler, bu değişkenlerin modellerdeki kısaltılmış ifadeleri ve elde edildiği kaynaklar tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Değişkenlere Ait Genel Bilgiler

³ Bu ülkeler Brezilya, Çin, Çekya, Macaristan, Endonezya, Hindistan, Güney Kore, Meksika, Malezya, Polonya, Rusya, Tayland, Türkiye ve Güney Afrika'dır.

	Modelde Kullanılan Kısaltma	Açıklama	Kaynak
Bağımlı Değişken			
Yeşil Lojistik Performansı	GLP	Lojistik sektöründen kaynaklanan karbon emisyon miktarı	climatewatchdata.org
Lojistik Performans Endeksi	LP	Altyapı, gümrük, takip ve izleme, uluslararası sevkiyat, lojistik yetkinlik ve zamanlama	worldbank.org
Yönetişim Değişkenleri⁴			
İfade Özgürlüğü ve Hesap verebilirlik	VA	Parlamentoya duyulan güven, kamu görevlilerinin hesap verebilirliği ve seçimlerin dürüstlüğüne güven.	worldbank.org
Politik İstikrar	PS	Terör tehdidi ve ülkeye maliyetleri, dışa bağımlılık ve güvenlik riskleri.	worldbank.org
Hükümetin Etkinliği	GE	Ekonomik politikalarının, ekonomideki değişikliklere uyum hızı, işletmelerin büyümesinde için telekomünikasyon problemlerinin payı ve bürokratik gecikmeler.	worldbank.org
Düzenleme Kalitesi	RQ	Korumacılığın iş dünyası üzerindeki etkisi, rekabet ortamı ve fiyat liberalizasyonu.	worldbank.org
Hukukun Üstünlüğü	RL	Yönetici sorumluluğu, yargı sistemine güven ve yargıya güven	worldbank.org
Yolsuzlukla Mücadele	CC	Kamu görevlileri arasındaki yolsuzluk, kırsal alanlarda hesap verebilirlik, şeffaflık, yolsuzluk, yabancı düşmanlığı, milliyetçilik, yolsuzluk, adam kayırmacılık ve uzlaşmaya isteklilik.	worldbank.org
Kontrol Değişkenleri			
GSYH büyüme hızı	GDP	2015 Sabit Fiyatlarıyla (ABD \$)	worldbank.org
Kentleşme	Ur	Kent nüfusunun toplam nüfus içindeki payı	worldbank.org
Brüt sermaye bileşimi	Cap	Brüt sermaye bileşiminin GSYH 'ya oranı	worldbank.org

⁴ Yönetişim değişkenleri ile ilgili ayrıntılı açıklamalar için bkn (Apaza, 2009)

3.1. Metodoloji

Bu bölüm iki alt başlıktan oluşmaktadır. Birinci alt başlıkta, modellerde bağımsız değişken olarak kullanılacak Dünya Yönetişim Göstergelerinin (Worldwide Governance Indicators-WGI) ve bağımlı değişken olarak kullanılacak Lojistik Performans Endeksinin (Logistics Performance Index) içeriği ve hesaplanma yöntemine dair açıklamalar yer alacaktır. Bir sonraki alt başlıkta dinamik panel veri yöntemi ile ilgili bilgiler verilecektir.

3.1.1. Dünya Yönetişim Göstergeleri

Yönetişim kavramının karşılığı olarak en fazla bilinen ve kullanılan değişken, Dünya Bankasının oluşturduğu Dünya Yönetişim Göstergeleridir (Worldwide Governance Indicators-WGI). Aşağıda açıklanacak olan bu göstergelerin liberal demokrasi düşüncesi ile örtüşen değerleri göz önünde bulundurduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. 32 farklı organizasyondan 35 farklı veri bankasının kaynakları kullanılarak oluşturulan Dünya Yönetişim Göstergeleri, altı farklı başlık altında toplanan kriterden müteşekkildir (Bersch ve Botero, 2014). Bu başlıklar, *Voice and Accountability*, *Political Stability and Absence of Violence*, *Government Effectiveness*, *Regulatory Quality*, *Rule of Law* ve *Control of Corruption* şeklindedir.

Voice and Accountability (VA) herhangi bir ülkenin vatandaşlarının yöneticilerini seçmede hangi ölçüde belirleyici oldukları ile birlikte, siyasal, sosyal ve iktisadi olarak örgütlenebilme olanaklarının ve ifade özgürlüğünün ölçütüdür. *Political Stability and Absence of Violence* (PSAV) siyasi istikrarsızlığın, terörizmin ve şiddetin ölçütüdür. *Government Effectiveness* (GE) Kamu hizmetlerinin, politika oluşturma ve uygulamanın, uygulanacağı taahhüt edilen politikalara güvenilirliğin ölçütüdür. *Regulatory Quality* (RQ) teşvik ve düzenlemelerle özel sektör gelişimini sağlayabilmenin ölçütüdür. *Rule of Law* (RL) ülkede sözleşmelerin yürütülmesi, mülkiyet haklarının korunması, kolluk kuvvetlerinin ve mahkemelerin görevlerini yerine getirmesi konusunda yasalara uyulup uyulmadığının ölçütüdür. *Control of Corruption* (CC) kamu gücünün kullanılmasıyla özel çıkarların elde edilip edilmediğinin ölçütüdür (World Bank, 2022)⁵.

⁵ WGI her ne kadar en bilinen ve yaygın olarak kullanılan yönetim göstergesi olsa da bu gösterge ve içeriğine yönelik olarak başta katılığı olmak üzere çok sayıda eleştiri yöneltilmiştir. WGI eleştirilerine yönelik ayrıntılı okumalar için bkz. (Knack, 2006) (Thomas, 2010) (Kurtz ve Schrank, 2007) (Bersch ve Botero, 2014)

Bu değişkenlerin birlikte hareket etmesi beklenmektedir. Yani bir değişken çok iyi iken başka bir değişkenin çok kötü olması beklenen bir durum değildir. Örneğin bir ülkenin hukukun üstünlüğü konusunda iyi durumda olması yolsuzluğu önlemede de başarılı olmasını beraberinde getirmesi beklenir. Dolayısıyla WGI bileşenleri birbirleriyle yakın ilişki içerisindeyler (Al-Marhubi, 2005). Bu durum istatistiksel olarak her biri bileşenin diğer bileşenle korelasyon halinde olmasını beraberinde getirerek, tüm WGI bileşenlerinin aynı ekonometrik model içinde kullanılmasını sakıncalı hale getirmektedir. Bu sebeple her bir WGI değişkeninin istatistiksel etkisini tahmin etmek için farklı modeller oluşturulacaktır.

3.1.2. Lojistik Performans Endeksi

Artan dünya ticareti ve derinleşip karmaşıklaşan tedarik zincirleri sonucunda dünya ekonomisinde son 30 yılda önemli bir konuma yükselen lojistik faaliyetlerin, bütün ülkelerde farklı kalite ve verimlilikte gerçekleştirildiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Fakat bireysel olarak yapılacak böyle bir niteliksel değerlendirme ve öngörü, ancak ve ancak deneysel gerçekliklerle örtüştüğünde anlamlı olacaktır. Lojistik faaliyetlerin kalite ve verimliliklerinin her bir ülke için ölçülebilir hale getirilmesi, lojistik faaliyetlere yönelik yapılacak niteliksel değerlendirmelerin derlenmesini mümkün kılacaktır. Bunun yanında ülkeler arasındaki lojistik faaliyetlerin kalite ve verimlilik farklılıklarının zaman içerisindeki davranışlarını izlemek de olanaklı hale gelecektir. Bu adım, 2007 yılında Dünya Bankası ve onun akademik iş birlikleri öncülüğünde atılmıştır. Yapılan çalışmanın örneklemi 150'den fazla ülkeyi, yöntemi ise yurt içi ve uluslararası olmak üzere iki grupta toplanan anket sorularından oluşmaktadır. Çalışmanın kapsamına giren ülke sayısı zamanla artmış ve 2018 yılında 160 ülkeyi kapsayacak hale gelmiştir. Lojistik Performans Endeksi adı altında yayınlanan raporda altyapı, gümrükleme, takip ve izleme, uluslararası sevkiyat, lojistik yetkinlik, zamanlama ve yerel lojistik maliyetler kategorilerinde ülkelerin lojistik sektörü değerlendirilmiştir (Bozkurt ve Funda , 2019). Bu değerlendirme, çok sayıda ülkede lojistik sektöründe çalışan yöneticilere, faaliyet yürüttükleri ülkeler hakkında belirli kategorilerde sorulan soruların cevaplarından oluşmaktadır. Bu değerlendirmeler, Temel Bileşenler Analizi (Principal Component Analysis) olarak bilinen oldukça geleneksel bir yöntemle tek bir değere indirgenmiş ve böylelikle ülkelerin lojistik performanslarının karşılaştırılması ve takip edilmesi mümkün hale gelmiştir (Eygü ve Kılınç, 2020).

3.2. Dinamik Panel Veri

Panel veriler, yatay kesit (bir zamana ait çok sayıda birim için gözlem) ve zaman serileri (bir birime ait çok sayıda zaman için gözlem) ile karşılaştırıldığında daha geniş tahmin olanakları sunmaktadır. Dinamik panel veri yöntemi, diğer panel veri yöntemlerinden bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin bağımsız değişken olarak kullanılmasını ve bağımsız değişkenlerden kaynaklanan içsellik problemini kontrol edebilmesini mümkün kılması sebebiyle ayrılmaktadır. Böylece, davranışı açıklanmaya çalışılan bağımlı değişkenin, bir önceki döneme ait gözlemleri açıklayıcı değişken olarak tahmin modeline dâhil edilmektedir.

En yalın hali ile bir dinamik panel veri örneğini aşağıdaki gibi göstermek mümkündür:

$$Y_{it} = \delta Y_{it-1} + \beta X_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (1)$$

1 numaralı eşitlikte görüldüğü üzere, bağımlı değişkenin gecikmeli değeri bağımsız değişken olarak modelde yer almıştır. Kolaylıkla anlaşılabilirliği gibi “ Y_{it-1} ” değerleri “ Y_{it} ” değerlerinin bir gecikmeli değeri olduğundan, eşitliğin her iki yanına (sadece bir farkla) aynı değerler yazılmış olmaktadır. Bu, bağımsız değişkenlerin içsellik varsayımını bozmaktadır. Ayrıca “ Y_{it} ” gecikmeli değerleri “ u_{it} ” ile korelasyonlu olduğu anlamına da gelmektedir. Böylelikle elde edilecek tahminler yanlış tahminler olmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2020, s. 115-116). Bu problemlerin giderilmesi için benimsenen genel yaklaşım, modellerin farkını almaktır. Birinci fark modelleri sonrasında değişen varyans ve otokorelasyon problemlerinin olmadığı durumlarda, dinamik panel veri tahminleri için Anderson ve Hsiao, (1982) tutarlı sonuçlar verebilmektedir. Fakat birinci fark modellerinin kalıntıları genellikle otokorelasyonludur (Yerdelen Tatoğlu, 2020, s. 131). Bu sebeple dinamik panel veri tahminlerinde bu problemi farklı şekillerde çözen iki yaklaşım yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunlardan birincisi, Genelleştirilmiş Momentler (Generalized Method of Moments-GMM) olarak da adlandırılan Arellano ve Bond, (1991) yöntemidir. Bu yöntemin tercih edilme nedenlerinden en önemlileri arasında, önceden belirlenmiş değişkenlerle paneli oluşturan birimler arasındaki gözlenemeyen heterojenliklerle tahmin yapması yer almaktadır. Fakat bu özelliğine ek olarak ve daha da önemlisi Arellano ve Bond, (1991) tahmincisi, sınırlı sayıda varsayım altında zaman boyutu çok kısa olan panellerde bile tutarlı sonuçlar vermektedir. İkinci olarak Arellano ve Bover, (1995)/ Blundell ve Bond, (1998) tarafından geliştirilen Sistem Genelleştirilmiş Momentler (System GMM) yaklaşımıdır. Bu yaklaşım Arellano ve Bond, (1991) yaklaşımının geliştirilmesiyle ortaya çıkmıştır. Arellano ve Bond, (1991) tahmincisinde otoregresif parametre sayısı yüksek olduğunda tahmincinin tutarlılığı zayıflamaktadır (Yerdelen Tatoğlu,

2020, s. 38). Bu sebeple SGMM yaklaşımı, GMM yaklaşımına birinci fark araç değişkenleri ile sabit etkilerin korelasyonsuz olduğu varsayımını ekleyerek daha fazla araç değişken kullanımını mümkün kılmakta ve daha etkin tahminler yapılmasını sağlamaktadır (Roodman, 2009). Anderson ve Hsiao, (1982) birinci farklar tahmincilerinden biridir ve bu tahminciye bağımlı değişkenin gecikmeli değişkeni dışındaki değişkenler araç değişkenlerdir. Bu tahminciye araç değişken olarak Y_{it-2} ya da ΔY_{it-2} parametreleri önerilmektedir. Bu parametrelerin her ikisi de geçerli değişkenlerdir. İki parametre arasındaki fark, sadece dönem kaybıdır. Y_{it-2} parametresi kullanıldığında iki, ΔY_{it-2} parametresi kullanıldığında üç dönem kaybı olmaktadır. Bu tahminci tutarlı sonuçlar vermesine rağmen, tüm moment koşullarının kullanılmaması ve kalıntılara ait farkların sebep olduğu otokorelasyon sorununu göz ardı ettiği için etkinliği tartışmalı bir tahmincidir (Yerdelen Tatoğlu, 2020, s. 127). Bu sebeple tahmin bölümünde Anderson ve Hsiao, (1982)'ye karşı üstünlüğü kanıtlanmış olan Arellano ve Bond, (1991) GMM ve Arellano ve Bover, (1995)/ Blundell ve Bond, (1998) SGMM tahmincilerine ait sonuçlar raporlanacaktır.

4. MODEL VE TAHMİN SONUÇLARI

Bu aşamaya kadar anlatılan gerekçeler ve literatür ışığında iki farklı temel model oluşturulmuştur. Bu iki temel modelin ayırım noktası bağımlı değişkendir. Birinci gruptaki modellerde (1-6 no'lu modeller) yönetim göstergelerinin Dünya Bankası tarafından hesaplanan Lojistik Performans Endeksi üzerindeki etkisi tahmin edilmek istenmektedir. Daha önce de belirtildiği gibi yönetim değişkenlerinin birbirleriyle önemli ölçüde korelasyonlu oluşu her bir yönetim göstergesinin etkisini görebilmek için farklı modeller kurmayı gerektirmiştir.

$$LP_{it} = \delta LP_{it-1} + \beta_1 VA_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (1)$$

$$LP_{it} = \delta LP_{it-1} + \beta_1 PS_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (2)$$

$$LP_{it} = \delta LP_{it-1} + \beta_1 GE_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (3)$$

$$LP_{it} = \delta LP_{it-1} + \beta_1 RQ_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (4)$$

$$LP_{it} = \delta LP_{it-1} + \beta_1 RL_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (5)$$

$$LP_{it} = \delta LP_{it-1} + \beta_1 CC_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (6)$$

7-12 no'lu modeller de ise 1-6 no'lu modellerden farklı olarak bağımlı değişken, yeşil lojistik performansdır (GLP). Böylece yönetim göstergelerinin yeşil lojistik performans üzerindeki etkisi tahmin edilmek istenmektedir

$$GLP_{it} = \delta GLP_{it-1} + \beta_1 VA_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (7)$$

$$GLP_{it} = \delta GLP_{it-1} + \beta_1 PS_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (8)$$

$$GLP_{it} = \delta GLP_{it-1} + \beta_1 GE_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (9)$$

$$GLP_{it} = \delta GLP_{it-1} + \beta_1 RQ_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (10)$$

$$GLP_{it} = \delta GLP_{it-1} + \beta_1 RL_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (11)$$

$$GLP_{it} = \delta GLP_{it-1} + \beta_1 CC_{it} + \beta_2 GDP_{it} + \beta_3 Ur_{it} + \beta_4 Cap_{it} + \mu_i + u_{it} \quad (12)$$

Yukarıdaki modellere ait tahmin sonuçları tablo-7 ve tablo 8’de sırasıyla raporlanmıştır. Her iki tabloda her bir model için iki farklı tahminci ile tahmin gerçekleştirilmiştir. Bu tahminçiler Arellano ve Bond, (1991)’un iki aşamalı Genelleştirilmiş Momentler) ve Arellano ve Bover, (1995)/ Blundell ve Bond, 1998)’un iki aşamalı Sistem Genelleştirilmiş Momentler tahminçileridir. Bu tahminçiler, tablolarda sırasıyla (AB) ve (BB) olarak ifade edilmiştir.

Tablo 7. (1-6) Modelleri İçin Dinamik Panel Tahmin Sonuçları

	1		2		3		4		5		6	
	AB	BB	AB	BB	AB	BB	AB	BB	AB	BB	AB	BB
L.LP	0.490 ^a	0.779 ^a	0.271 ^b	0.546 ^a	0.845 ^a	0.635 ^a	0.286 ^a	0.441 ^a	0.693 ^a	0.297 ^a	0.093 ^a	0.340 ^a
GDP	0.010 ^a	0.006 ^c	0.010 ^a	0.009	-0.008	-0.003	-0.004	-0.004	-	-0.001	0.005 ^b	0.007
UR	0.0002	0.037 ^a	-0.718	0.103 ^c	-0.050 ^a	0.058 ^b	0.046	0.099 ^a	-0.190	0.156 ^a	0.807	0.199 ^a
CAP	0.087 ^b	0.036 ^a	-0.034	0.035	0.078 ^a	0.068 ^a	0.057 ^b	0.088 ^a	0.063 ^c	0.063 ^a	0.028 ^c	-0.004
VA	0.004	0.016 ^a	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PS	-	-	-0.004	0.003	-	-	-	-	-	-	-	-
GE	-	-	-	-	0.006 ^a	0.011 ^a	-	-	-	-	-	-
RQ	-	-	-	-	-	-	0.025 ^a	0.016 ^b	-	-	-	-
RL	-	-	-	-	-	-	-	-	-0.003	0.006 ^c	-	-
CC	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.007 ^b	0.017 ^a
AR (1)	0.016	0.007	0.042	0.008	0.007	0.007	0.026	0.000	0.038	0.036	0.030	0.016
AR (2)	0.261	0.276	0.646	0.229	0.256	0.202	0.241	0.231	0.408	0.311	0.567	0.790
Sargan	0.165	0.107	0.429	0.044	0.082	0.071	0.310	0.238	0.863	0.590	0.189	0.542
Hansen	0.437	0.257	0.349	0.908	0.341	0.278	0.271	0.383	0.400	0.801	0.276	0.619

Not: 1) “a” %1, “b” %5 ve “c” %10 olasılık değerlerini temsil etmektedir.

2) Hansen testi, araçların geçerliliğini gösteren sıfır hipotezine ait olasılık değerini göstermektedir. AR (1) ve AR (2) olarak raporlanan değerler ise sırasıyla birinci ve ikinci fark denklemlerinde birinci ve ikinci mertebeden otokorelasyonlu hatalarına ait olasılık değerlerini göstermektedir.

Bağımlı değişkenin Lojistik Performans Endeksi olduğu ilk altı model için AB ve BB tahmincilerinden elde edilen sonuçların gösterildiği tablo 7'ye baktığımızda AR(1)'in bütün tahminlerde %5'ten küçük olduğu görülmektedir. Bu sonuç, birinci mertebeden otokorelasyonun olduğunu göstermektedir. Buna karşın, ikinci mertebeden otokorelasyonun AR(2) olmadığı görülmektedir. Böylece kullanılan araç değişkenlerinin geçerli olduğu anlaşılmaktadır.

LP'nin gecikmeli değerinin bütün modellerde en az %5 önem seviyesine göre anlamlıdır. GDP'nin 1 (AB ve BB), 2 (AB) ve 6. (AB) modellerde istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve bu değişkene ait katsayının pozitif olduğu görülmektedir. Buna göre GDP, lojistik performansı arttıran bir unsur gibi görünse de bunu bütün modeller için söylemek mümkün değildir. Kentleşmeyi temsil etmek üzere modele konulan UR değişkenin, bütün modellerde en az bir tahminci için istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Bu değişkene ait katsayı da GDP gibi pozitiftir. Dolayısıyla kentleşmenin lojistik performansı arttıran bir unsur olduğunu söylemek mümkün görünmektedir. Kontrol değişkeni olarak kullanılan bir diğer değişken brüt sermaye bileşimidir. Bu değişkene ait katsayıların ikinci model hariç diğer modellerde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Cap değişkeni 1,3,4 ve 5. modellerde her iki tahminci için anlamlı iken 6. modelde sadece AB tahmincisi için anlamlıdır. Bütün bu sonuçları değerlendirdiğimizde brüt sermaye bileşiminin de genel olarak lojistik performansı arttıran bir unsur olduğunu söylemek mümkündür.

Bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturan yönetim göstergelerine baktığımızda, bu göstergelerin genel itibarıyla lojistik performansı arttırdığını söylememiz mümkündür. Beşinci modeldeki ve ikinci modeldeki AB tahmincisi hariç bütün tahmincilerde yönetim göstergeleri pozitif katsayılı olarak elde edilmiştir. Buna göre hükümetin etkinliği (GE), düzenleme kalitesi (RQ) ve yolsuzluğun önlenmesi (CC) hem AB hem de BB tahmincileri için istatistiksel olarak en az %5 önem seviyesinde anlamlıdır ve lojistik performansı olumlu yönde etkilemektedir. İfade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik (VA) değişkeni ve hukukun üstünlüğü (RL) değişkeni istatistiksel olarak sadece (BB) tahmincisinde anlamlıdır. Buna göre ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirliğin yanı sıra hukukun üstünlüğü de lojistik performansı arttıran bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. İkinci modelde etkisi ölçülmeye çalışılan politik istikrar ve beşinci modelde etkisi ölçülmeye çalışılan hukukun üstünlüğü (AB tahmincisi) ise istatistiksel olarak

anlamsızdır. Bütün bu sonuçlar dayanak gösterilerek, iyi yönetim ve kurumsal kalitenin lojistik performansı arttıran bir etken olduğunu söylemek mümkündür.

Bu çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayırıştıran özellik, lojistik performansı çevre üzerindeki etkisi bağlamında ele almasıdır. Tablo-8, yönetim kalitesinin yeşil lojistik performans üzerinde etkisini gösteren sonuçları içermektedir. Sonuçları değerlendirmeye geçmeden önce yeşil lojistik performansı (GLP), lojistik sektörden kaynaklanan karbon emisyon miktarı temsil ettiğini hatırlatmak yerinde olacaktır. Bu bilgi, açıklayıcı değişkenlerin katsayılarının işaretlerini anlamlandırmak için oldukça önemlidir. Örneğin herhangi bir açıklayıcı değişkene ait katsayının pozitif olması, yeşil lojistik performansı olumsuz etkilediği anlamına gelecektir.

Tablo 8. (7-12) Modelleri İçin Dinamik Panel Tahmin Sonuçları

	7		8		9		10		11		12	
	AB	BB	AB	BB	AB	BB	AB	BB	AB	BB	AB	BB
L.GLP	0.76 ^a	1.073 ^a	1.461 ^a	1.179 ^a	0.951 ^a	1.079 ^a	0.929 ^a	1.103 ^a	0.960 ^a	1.018 ^a	0.793 ^b	1.015 ^a
GDP	0.014 ^b	0.029 ^a	-0.013	0.074	0.026 ^a	0.036 ^a	0.025 ^a	0.050 ^a	0.023 ^a	0.036 ^a	0.047 ^b	0.049 ^b
UR	1.040 ^b	-0.164	-9.302	-0.468	0.110 ^a	-0.121	-0.040	-0.261	-0.769	-0.024	1.700 ^b	-0.053
CAP	-0.141 ^a	-0.183	0.318	-0.342	-0.054	-0.284 ^b	-0.024	-0.224 ^b	0.013	-0.070	-0.098	-0.012 ^b
VA	-0.013	0.034										
PS			0.043	0.071								
GE					-0.003 ^a	-0.021 ^b						
RQ							-0.016 ^c	0.039				
RL									-0.021 ^b	-0.001 ^b		
CC											-0.006 ^a	-0.017 ^b
AR (1)	0.028	0.011	0.045	0.060	0.038	0.032	0.066	0.017	0.028	0.066	0.004	0.024
AR (2)	0.333	0.567	0.736	0.248	0.649	0.641	0.685	0.534	0.391	0.370	0.480	0.334
Sargan	0.451	0.125	0.161	0.023	0.133	0.288	0.088	0.043	0.216	0.036	0.153	0.035
Hansen	0.522	0.519	0.795	0.763	0.294	0.465	0.272	0.498	0.240	0.383	0.383	0.532

Not: 1) “a” %1, “b” %5 ve “c” %10 olasılık değerlerini temsil etmektedir.

2) Hansen testi, araçların geçerliliğini gösteren sıfır hipotezine ait olasılık değerini göstermektedir. AR (1) ve AR (2) olarak raporlanan değerler ise sırasıyla birinci ve ikinci fark denklemlerinde birinci ve ikinci mertebeden otokorelasyonlu hatalarına ait olasılık değerlerini göstermektedir.

Tablo 4’te GLP’nin gecikmeli değeri, bütün model ve tahminciler için istatistiksel olarak anlamlıdır. GDP’nin ikinci model hariç diğer bütün modeller ve tahminciler için istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif katsayılı olduğu görülmektedir. Buna göre toplam mal ve hizmet üretimi arttıkça yeşil lojistik performansının kötüleştiğini söylemek mümkündür ki böyle bir sonuç teorik olarak beklenen ve literatürdeki diğer çalışmalardan elde edilen sonuçlarla örtüşen bir sonuçtur. Çünkü daha fazla mal ve hizmet üretimi lojistik sektöründe sunulan hizmetlere olan talebi arttırmakta ve bu talep daha fazla kaynak ve enerji kullanımını beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla GDP’nin yeşil lojistik performansını düşürmesi anlaşılabilir bir sonuçtur. Kentleşmenin göstergesi olarak modellere eklen (UR) değişkeni bütün modellerde ve tahmincilerde farklı katsayı işaretlerine sahiptir. 7, 9 ve 12. Modellerde AB tahmincisine ait sonuçların istatistiksel olarak anlamlı ve katsayıların pozitif olduğu görülmektedir. Dolayısıyla GDP için yapılan yorumların bir benzeri kentleşme için de yapılabilir. Ayrıca kentleşmenin yeşil lojistik performansı kötüleştirilmesi, artan kent nüfusunun, yerleşime açılan yeni alanların ve kitlelerin kent alanları içerisindeki mobilizasyonunun çevreyle uyumlu bir gelişme göstermediğinin bir başka ifadesi olarak değerlendirilebilir. Fakat kentleşmeye dair bu yorumların 12 tahminci içerisinde sadece 3 tanesi için geçerli olduğunun altını çizmek gerekmektedir. Son olarak brüt sermaye yatırımlarına baktığımızda 7. modelde (AB),9,10 ve 12. modellerde ise (BB) tahmincisinin istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara sahip olduğu görmekteyiz. Bu tahmincilere ait katsayıların negatif olması brüt sermaye yatırımlarının yeşil lojistik performansı olumlu etkilediği anlamına gelmektedir. Bu sonuçlar da teorik ve deneysel çalışmalarla gelişen literatürle örtüşmektedir. Buna göre sermaye yatırımları, doğrudan üretken faaliyetlere gidebileceği gibi artan sermaye olanakları çevreye duyarlı lojistik uygulama ve teknolojilerine yönelme olasılığını arttırmaktadır. Bu da belirli bir gecikme ile lojistikten kaynaklanan çevreyi kirletici gaz salınımlarının azalmasını sağlayabilir.

Yönetişim göstergelerinden 12 tahminciden 7 tanesi için anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Hükümetin etkinliği (GE), düzenleme kalitesi (RQ), hukukun üstünlüğü (RL) ve yolsuzluğun kontrolü (CC) değişkenlerine ait katsayılar negatiftir ve dolayısıyla yeşil lojistik performansı arttıran parametreler olarak karşımıza çıkmaktadır. İfade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik (VA) ve politik istikrar (PS) değişkenlerinin kullanıldığı modellerde ise ne (AB) ne de (BB) tahmincileri için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilememiştir. Bu sonuçlara dayanarak iyi yönetim ve kurumsal kalitenin hem Lojistik Performans Endeksi ile ölçülen genel lojistik performansı hem de bu çalışmanın temel motivasyonlarından biri olan yeşil lojistik performansı olumlu etkilediği tespit edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, yönetişimin farklı boyutları ile lojistik performans arasındaki ilişkiyi seçili gelişmekte olan ülkeler açısından incelemeyi amaçlamaktadır. Yönetişim olgusu ve kurumlar, ülkelerin iktisadi performanslarını hem niceliksel hem de bu performansın kalitesini belirleyerek niteliksel olarak etkilemektedir. Bu çalışmada yönetişim, Emara ve Jhonsa, (2014), Bayar, (2016) ve Samarasinghe, (2018)'de olduğu gibi Dünya Yönetişim Göstergeleri ile modellere dahil edilmiştir. Ülkelerin lojistik alanındaki yetkinliği de çok sayıda gerçekleştirilen ampirik ve teorik çalışma ile ortaya konulduğu üzere ülkelerin iktisadi performansı ile yakından ilişkilidir. Özellikle günümüzün coğrafi olarak parçalanmış üretim yapısı göz önüne alındığında ülkelerin lojistik alanındaki yeterliliği, dünya üretiminden ve ticaretinden aldıkları payı etkilemektedir. Ülkelerin lojistik performanslarının bu çalışmada açısından önemi bu konumundan kaynaklanmaktadır. Lojistik performans ise Erkan, (2014), Martí, ve diğ. (2014) ve Uca, ve diğ. (2015)'de kullanıldığı gibi Dünya Bankasının yayınladığı Lojistik Performans Endeksi ve Wang, ve diğ. (2018)'de kullanıldığı gibi lojistik sektörden kaynaklanan karbon emisyon miktarı ile temsil edilmiştir. Lojistik sektörden kaynaklanan karbon emisyon miktarı ülkelerin Yeşil Lojistik Performansı olarak kabul edilmiştir. Yapılan ekonometrik analizler sonucunda hem Lojistik Performans Endeksinin hem de Yeşil Lojistik Performansın yönetişim göstergeleri ile güçlü bağlarının olduğu tespit edilmiştir.

Öncelikle bu çalışmanın dinamik panel veri yöntemini kullanması sebebiyle metodolojik olarak literatürdeki diğer çalışmalardan ayrıştığını söylemek mümkündür. İktisadi değişkenlerin zaman içerisindeki davranışı büyük ölçüde önceki dönem ya da dönemlerdeki davranışlarından etkilenmektedir. Bu sebeple birbirleriyle ilişkileri analiz edilen değişkenlerin geçmiş dönem/dönemlere ait değerlerinin bir açıklayıcı değişken olarak değerlendirilmesi ve tahmin modeline konulması oldukça önemlidir. Dinamik panel veri modelleri bu anlamda diğer modeller karşısında bir üstünlüğe sahiptir.

Bu çalışmanın makro iktisadi verilerle gerçekleştirildiğini hatırlatmak ve Wang et al. (2020)'de firma/mikro verilerle gerçekleştirilen analizlerden farklı olarak ulusal ölçekte çıkarımlar yapmanın mümkün olduğunun altı çizilmelidir. Elde edilen sonuçlar bakıldığında Bolumole et al. (2015)'in, "lojistik performans ile yönetişim arasında bir ilişkinin olduğunu söylemek zordur" şeklindeki çıkarımının aksine daha çok Tang ve Abosedra, (2019) ve Uyar et al. (2021)'nin ortaya koyduğu gibi istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir.

İyi yönetişimin en temel parametrelerinden olan ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik ile lojistik performans göstergeleri arasında dikkate değer bir ilişkinin olduğunu söylemek bu

çalışmanın kapsamında oldukça zordur. Bu yorum hem Lojistik Performans Endeksinin hem de Yeşil Lojistik Performans göstergesinin bağımlı değişken olduğu modeller için geçerlidir. İfade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik göstergesinin açıklayıcı değişken olduğu toplam dört tahminciden sadece bir tanesinin anlamlı olduğunu görülmüştür. İfade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik toplumsal ve siyasal ilişkilerin dayandığı en temel ilkelere biridir ve toplumdaki bütün ilişkiler setini etkileyen bir ilkedir. Fakat, yerel yönetimlerin bütün bileşenlerini örnek verebileceğimiz yerel organizasyonların etkinliği gibi bazı ilişkiler bütünü, ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik ilkesinin kurumsallaşmasından ve kalitesinden daha dolaysız bir şekilde etkilenirken bir hizmet iş kolunun bundan oldukça dolaylı yollardan etkilenmesi olağandır. Bu etkileşimin dolaylı yollardan olması, etkileşimlerin derecesinin zayıf olmasına yol açabilir ki ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik lojistik sektörünün performansı arasındaki ilişkiye ait elde edilen sonuçlar bu kapsamda değerlendirilmelidir. Bu sebeple bu sonuç, ifade özgürlüğü ve hesap verilebilirlik ile lojistik sektörünün performansı arasında bir ilişki varsa, bu ilişkinin derecesi ve yönünün başka yöntem ve veri setleriyle incelenmesi gerektiğini göstermektedir.

Politik istikrarın lojistik performans üzerindeki etkisine yönelik elde edilen sonuçlar Wong ve Tang, (2018)'in politik istikrar ile lojistik performans arasında pozitif korelasyonun olduğuna yönelik tespitiyle örtüşmemektedir. Yapılan analizlerden elde edilen sonuçlar çalışmaya konu olan ülke grubu ve bu ülke grubuna ait değişkenlerin kapsadığı zaman aralığı için politik istikrarın, Lojistik Performans Endeksi ve Yeşil Lojistik Performans göstergesi üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir. Teorik olarak siyasi istikrarını sağlamış ülkeler, ülkenin çevre de dahil olmak üzere diğer problemlerine yönelme ve bunları çözmeye fırsatı elde etmektedirler (Goldstone, 1996). Fakat bunun çalışmaya konu olan ülkeler için söz konusu olmadığı ve lojistik sektörünün performansını etkileyen siyasi istikrardan başka iktisadi ve kurumsal unsurların olduğunu düşündürmektedir.

Harcamaların rasyonel olup olmadığı, bütçe dengesinin sağlanması ve israfın önlenmesi olarak kabul edilebilecek hükümetin etkinliğinin hem genel hem de yeşil lojistik performansı olumlu yönde etkilediği analizlerden elde edilen en önemli sonuçlar arasındadır. Hükümetin etkinliği ile lojistik sektörünün performansı arasındaki etkileşim büyük oranda lojistik sektörünün fiziksel mekanına karşılık gelen altyapı yatırımları sebebiyle harcamaların etkinliği üzerinden gerçekleşmektedir. Elde edilen sonuçlar göstermektedir ki büyük oranda lojistik sektörünün fiziksel mekanı sebebiyle hükümetin etkinliği, genel lojistik performansı arttırmakla kalmamakta aynı zamanda yeşil lojistik performansı da arttırarak çevre kirliliğinin azaltılmasına ve sürdürülebilir büyüme sürecine katkı sağlamaktadır. Böylece denilebilir ki,

hükümetin etkinliği ile ilgili sorunlar sadece merkezi bütçe, borçlanma, faiz ödemeleri, diğer finansman problemlerinden ibaret değil aksine lojistik sektörünün performansına ve çevresel sürdürülebilirliğe etki edebilecek kadar ileri bağlantıları ve yaygın etkileri olan bir meseledir.

Lojistik sektörünün performansı üzerinde etkisi incelenen bir diğer değişken düzenleme kalitesidir. Yönetişim kalitesinin önemli bileşenlerinden olan bu değişken, başta özel sektör olmak üzere toplumun farklı kesimlerinden yükselen talepler ve toplumsal huzuru bozan çeşitli problemlere yönelik alınan önlemler bağlamında hükümetlerin yeteneklerini göstermektedir. Hükümetlerin bu farklı talepleri toplama, değerlendirme ve çözüm üretme yetenekleri, düzenlemenin kalitesini göstermektedir. Düzenleme kalitesinin kullanıldığı dört tahminciden üçünde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre düzenleme kalitesi Lojistik Performans Endeksini arttıran bir unsurdur. Fakat düzenleme kalitesinin Yeşil Lojistik Performansı arttırdığına yönelik istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç elde edilmiş olsa da bu ilişki oldukça zayıftır. Dolayısıyla bu sonuç, düzenleme kalitesi bağlamında lojistik sektörünün ihtiyaçlarının, alınan kararlara etkin bir şekilde yansıtıldığını ve bunun da lojistik sektörünün genel performansını arttırdığını ortaya koymaktadır.

Dünya Yönetişim Göstergelerinin parametrelerinden biri olarak hukukun üstünlüğü ilkesinin bulunduğu modellerden elde edilen sonuçlar hem literatür hem de teorik beklentilerle örtüşmektedir. Bireylerin ve firmaların kanunlara riayet edilmesi konusunda güven içinde olmalarını ifade eden hukukun üstünlüğü ilkesi, genel lojistik performansı arttırırken yeşil lojistik performansı ölçütü olarak kullanılan lojistik sektörden kaynaklanan karbon emisyonlarını azaltmaktadır. Elde edilen sonuçlar bu çıkarımı hukukun üstünlüğü ile oldukça yakın bir kavram olan yolsuzluğun önlenmesine dair sonuçlara doğru genişletmeyi de mümkün kılmaktadır. Seabra et al. (2016) ve Koh et al. (2018)'nin de ortaya koyduğu gibi yolsuzluğun genel lojistik performansı düşürdüğü yönündeki çıkarımı ile örtüşmektedir. Fakat elde edilen sonuçlar göstermektedir ki hem hukukun üstünlüğü hem de yolsuzluğun önlenmesinin yeşil lojistik performansı iyileştirmektedir.

Bütün bu sonuçlara dayanarak yönetim ile lojistik performans arasında ihmal edilmemesi gereken bir ilişkinin varlığını rahatlıkla kabul etmemiz mümkündür. Böylece, genellikle insan-insan ilişkilerinde sorunsallaşan yönetim kavramının çok boyutlu sonuçları olduğunu görmekteyiz. Bu sonuçlardan birinin de dünya ekonomisinin ve ticaretinin taşıyıcı sektörlerinden biri olan lojistik sektörü üzerindeki etkiler olduğu anlaşılmaktadır. Lojistik sektörünün kendi içindeki performansı ile birlikte çevre üzerindeki etkilerinin bu çalışmaya

dahil edilmesi, yönetim kalitesinin insan-insan ilişkilerinin yanı sıra yeşil lojistik performans üzerinden insan-doğa ilişkisinde de belirleyici bir faktör olduğunu söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American economic review*, 1369-1401.
- Adzima, K., & Baita, K. (2019). The impact of governance on economic growth: An empirical assessment in Sub-Saharan Africa. *SSRN Electronic Journal*.
- Agyabeng-Mensah, Y., & Tang, L. (2021). The relationship among green human capital, green logistics practices, green competitiveness, social performance and financial performance. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 32(7), 1377-1398. doi:<https://doi.org/10.1108/JMTM-11-2020-0441>
- Aldakhil, A., Nassani, A., Awan, U., Abro, M., & Zaman, K. (2018). Determinants of green logistics in BRICS countries: An integrated supply chain model for green business. *Journal of Cleaner Production*, 195, 861-868. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.05.248>
- Al-Marhubi, F. (2005). Openness and governance: Evidence across countries. *Oxford Development Studies*, 453-471. doi:<https://doi.org/10.1080/13600810500199269>
- Anderson, T., & Hsiao, C. (1982). Formulation and estimation of dynamic models using panel data. *Journal of econometrics*, 18(1), 47-82. doi:[https://doi.org/10.1016/0304-4076\(82\)90095-1](https://doi.org/10.1016/0304-4076(82)90095-1)
- Apaza, C. (2009). Measuring governance and corruption through the worldwide governance indicators: Critiques, responses, and ongoing scholarly discussion. *PS: Political Science & Politics*, 139-143. doi:[doi:10.1017/S1049096509090106](https://doi.org/10.1017/S1049096509090106)
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of econometrics*, 68(1), 29-51. doi:[https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01642-D](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01642-D)
- Arvis, J.-F., Ojala, L., Wiederer, C., Shepherd, B., Raj, A., Dairabayeva, K., & Kiiski, T. (2018). *Connecting to Compete 2018 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators*. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Awan, R., Akhtar, T., Rahim, S., Falak, S., & Cheema, A. (2018). Governance, corruption and economic growth. *Pakistan Economic and Social Review*, 51(6), 1-20.
- Azam, M. (2022). Governance and Economic Growth: Evidence from 14 Latin America and Caribbean Countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 13, 1470–1495. doi:<https://doi.org/10.1007/s13132-021-00781-2>

- Bağun, M. (2005). The quality of governance and economic growth in Croatia. *Financial theory and practice*, 29(4), 279-308.
- Barut, A., Citil, M., Ahmed, Z., Sinha, A., & Abbas, S. (2022). How do economic and financial factors influence green logistics? A comparative analysis of E7 and G7 nations. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-12. doi:<https://doi.org/10.1007/s11356-022-22252-0>
- Bayar, Y. (2016). Public governance and economic growth in the transitional economies of the European Union. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 12(48), 5-18.
- Bensassi, S., Márquez-Ramos, L., Martínez-Zarzoso, I., & Suárez-Burguet, C. (2015). Relationship between logistics infrastructure and trade: Evidence from Spanish regional exports. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 72, 47-61. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tra.2014.11.007>
- Bersch, K., & Botero, S. (2014). Measuring governance: Implications of conceptual choices. *The European Journal of Development Research*, 124-141. doi:<https://doi.org/10.1057/ejdr.2013.49>
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of econometrics*, 87(1), 115-143. doi:[https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8)
- Bolumole, Y., Closs, D., & Rodammer, F. (2015). The Economic Development Role of Regional Logistics Hubs: A Cross-Country Study of Interorganizational Governance Models. *Journal of Business Logistics*, 182–198. doi:10.1111/jbl.12088
- Bozkurt , C., & Funda , M. (2019). Türkiye ve G8 ülkelerinin lojistik performans endeksine göre karşılaştırılması. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 7(2), 107-117. <https://dergipark.org.tr/en/pub/iicder/issue/48806/621310?publisher=http-www-cag-edu-tr-ilhan-ozturk> adresinden alındı
- Bugarčić, F., Skvarciany, V., & Stanišić, N. (2020). Logistics performance index in international trade: Case of Central and Eastern European and Western Balkans countries. *Verslas: Teorija ir praktika/Business: Theory and Practice*, 21(2), 452-459.
- Burmaoğlu, S. (2012). Ulusal inovasyon göstergeleri ile ulusal lojistik performansı arasındaki ilişki: AB ülkeleri üzerine bir araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 12(2), 193-208.
- Cooray, A. (2009). Government Expenditure, Governance and Economic Growth. *Comparative Economic Studies*, 51(3), 401-418.
- d'Aleo, V. (2015). The mediator role of Logistic Performance Index: a comparative study. *Journal of International Trade, Logistics and Law*, 1(1), 1-7.
- Emara, N., & Jhonsa, E. (2014). Governance and economic growth: The case of Middle Eastern and North African countries." Governance and Economic Growth: The Case of Middle East and North African Countries. *Journal of Development and Economic Policies*, 16(1), 47–71.

- Erkan, B. (2014). Türkiye’de lojistik sektörü ve rekabet gücü. *Assam Uluslararası Hakemli Dergi*, 1(1), 44-65.
- Eygü, H., & Kılınç, A. (2020). OECD ülkelerinin lojistik performans endekslerinin ridge regresyon analizi ile araştırılması. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 899-919. doi:<https://doi.org/10.26468/trakyasobed.688737>
- Fayissa, B., & Nsiah, C. (2013). The impact of governance on economic growth in Africa. *The Journal of Developing Areas*, 47(1), 91-108.
- Fraj, S., Hamdaoui, M., & Maktouf, S. (2018). Governance and economic growth: The role of the exchange rate regime. *International Economics*, 156, 326-364. doi:<https://doi.org/10.1016/j.inteco.2018.05.003>
- Goel, R., Mazhar, U., & Saunoris, J. (2020). Identifying the corrupt cog in the wheel: Dimensions of supply chain logistics and cross-country corruption. *Australian Economic Papers*, 60(4), 693-709. doi:10.1111/1467-8454.12226
- Goldstone, J. (1996). Saving the environment (and political stability too): Institutional responses for developing nations. *Environmental Change and Security Report 2*, 33-34.
- Guner, S., & Coskun, E. (2012). Comparison of impacts of economic and social factors on countries' logistics performances: a study with 26 OECD countries. *Research in logistics & production*, 330-343.
- Huque, A., & Jongruck, P. (2018). The challenge of assessing governance in Asian states: Hong Kong in the Worldwide Governance Indicators ranking. *Asian Journal of Political Science*, 276-291.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). *The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues*, . 220-246: Hague journal on the rule of law World Bank.
- Kayserili, A., & Sahin, A. (2022). Sürdürülebilirlik bağlamında yeşil lojistik uygulamaları ve lojistik performansı arasındaki ilişki. *Journal of Social and Analytical Health*, 2(2), 109-117.
- Khan, S., Jian, C., Zhang, Y., Golpîra, H., Kumar, A., & Sharif, A. (2019). Environmental, social and economic growth indicators spur logistics performance: from the perspective of South Asian Association for Regional Cooperation countries. *Journal of Cleaner Production*, 219, 1011-1023. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.12.322>
- Kılıç, M., & Utlü Koçdemir, S. (2018). Dış Ticaret ve Lojistik Arasındaki İlişki: Yükselen Piyasa Ekonomisindeki Ülkelerde Panel Veri Analizi. *1st International Economics and Business Symposium*. (s. 219-232). Economics and Business Symposium.
- Knack, S. (2006). *Measuring corruption in Eastern Europe and Central Asia: A critique of the cross-country indicators*. World Bank Publications.
- Koh, B., Wong, W., Tang, C., & Lim, M. (2018). The double-edge resource-based view of logistics performance and governance in Asian countries. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 652-668.

- Kurtz, M., & Schrank, A. (2007). Growth and governance: Models, measures, and mechanisms. *The Journal of Politics*, 538-554. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1468-2508.2007.00549.x>
- Larson, P. (2020). Corruption, gender inequality and logistics performance. *The International Journal of Logistics Management*, 31(2), 381-397.
- Levchenko, A. (2007). Institutional quality and international trade. *The Review of Economic Studies*, 791-819. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00435.x>
- Martí, L., Puertas, R., & García, L. (2014). The importance of the Logistics Performance Index in international trade. *Applied economics*, 46(24), 2982-2992. doi:<https://doi.org/10.1080/00036846.2014.916394>
- Méon, P.-G., & Sekkat, K. (2008). Institutional quality and trade: which institutions? Which trade? *Economic Inquiry*, 227-240. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2007.00064.x>
- Ojala, L., & Celebi, D. (2015). *The World Bank's Logistics Performance Index (LPI) and drivers of logistics performance*. OECD.
- Peev, E., & Mueller, D. (2012). Democracy, economic freedom and growth in transition economies. *Kyklos*, 371-407.
- Petreski, M. (2014). Regulatory environment and development outcomes: empirical evidence from transition economies. *Ekonomický časopis*, 62(3), 225-248.
- Raimbault, N. (2019). From regional planning to port regionalization and urban logistics. The inland port and the governance of logistics development in the Paris region. *Journal of Transport Geography*, 205-213. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2019.06.005>
- Rodrik, D. (2009). *Tek Ekonomi Çok Reçete*. (N. Domaniç, Çev.) Ankara: Efil Yayınevi.
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of economic growth*, 131-165. doi:<https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>
- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. *The stata journal*, 9(1), 86-136. doi:<https://doi.org/10.1177/1536867X0900900106>
- Samarasinghe, T. (2018). *Impact of governance on economic growth*. MPRA Paper No. 89834,.
- Samarasinghe, T. (2018). *Impact of governance on economic growth*. MPRA Paper No. 89834,.
- Seabra, F., Flores, G., & Gomes, K. (2016). Effects of corruption and logistics performance inefficiencies on container throughput: the Latin America case. *Transnational Corporations*, 44-57.
- Shepherd, B. (2011). *Logistics costs and competitiveness: measurement and trade policy applications*. World Bank.

- Sudibyo, Y., & Jianf, S. (2015). Institutional theory for explaining corruption: An empirical study on public sector organizations in China and Indonesia. *Corporate Ownership and Control*, 817-958.
- Tang, C., & Abosedra, S. (2019). Logistics performance, exports, and growth: Evidence from Asian economies. *Research in Transportation Economics*, 100743. doi:<https://doi.org/10.1016/j.retrec.2019.100743>
- Tavakoli, G., Babaei, S., & Sajadieh, A. (2020). An Explanation and Analysis of the Indicators of Good Governance in the Ministry of Defense and Iranian Armed Forces Logistics. *Defensive Researches and Management*, 73-102.
- Thomas, M. (2010). What do the worldwide governance indicators measure? *The European Journal of Development Research*, 31-54. doi:<https://doi.org/10.1057/ejdr.2009.32>
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study. *Journal of public economics*, 399-457. doi:[https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00092-4)
- Uca, N., Ince, H., & Sumen, H. (2016). The Mediator Effect of Logistics Performance Index on the Relation Between Corruption Perception Index and Foreign Trade Volume. *European Scientific Journal*, 12(25), 37-45. doi:10.19044/esj.2016.v12n25p37
- Uca, N., Civelek, M., & Çemberci, M. (2015). The effect of the components of logistics performance index on gross domestic product: conceptual model proposal. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Business & Economic Journals*, 1, 86-93.
- Uyar, A., Fernandes, V., & Kuzey, C. (2021). The mediating role of corporate governance between public governance and logistics performance: International evidence. *Transport Policy*, 37-47. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2021.05.023>
- Ünalın, M., & Yapraklı, T. (2017). Küresel lojistik performans endeksi ve Türkiye'nin son 10 yıllık lojistik performansının analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(3), 589-608.
- Wang, D.-F., Dong, Q.-L., Peng, Z.-M., Khan, S., & Tarasov, A. (2018). The Green Logistics Impact on International Trade: Evidence from Developed and Developing Countries. *Sustainability*, 10(7), 22-35. doi:<https://doi.org/10.3390/su10072235>
- Wang, Q., Huo, B., & Zhao, X. (2020). What Makes Logistics Integration More Effective? Governance from Contractual and Relational Perspectives. *Journal of Business Logistics*, 259–281. doi:10.1111/jbl.12236
- Wei, S.-J. (2000). Natural openness and good government. *World Bank Policy Research Working Paper*.
- Wilson, J., Mann, C., & Otsuki, T. (2005). Assessing the benefits of trade facilitation: A global perspective. *World Economy*, 28(6), 841-871. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2005.00709.x>
- Wong, W., & Tang, C. (2018). The major determinants of logistic performance in a global perspective: evidence from panel data analysis. *International Journal of Logistics*

Research and Applications, 431-443.
doi:<https://doi.org/10.1080/13675567.2018.1438377>

World Bank. (2022, Ocak 15). *Worldwide Governance Indicators*. World Bank: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents> adresinden alındı

Yangınlar, G. (2019). Lojistik performans ile GSYH oranlarının türkiye ve G-7 ülkeleri arasında karşılaştırılması. *European Congress on Economic Issues.*, (s. 68-80). Bakü.

Yangınlar, G., & Sarı, K. (2017). İşletmeleri yeşil lojistik uygulamalarına zorlayan sebepler üzerine bir araştırma. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 101-121.

Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). *İleri Panel Veri Analizi* (4 b.). İstanbul: Beta Yayıncılık.



BİST TURİZM ENDEKSİ FİRMALARININ FİNANSAL PERFORMANSLARININ GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ YÖNTEMİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

Yasemin EZİN¹

Öz

Bu çalışmanın temel amacı, Borsa İstanbul Turizm Endeksinde kayıtlı firmaların finansal oranlarından yararlanılarak çoklu karar verme tekniklerinden biri olan Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemi ile finansal performanslarının değerlendirmesini yapmaktır. Değerlendirme yapabilmek için, BIST Turizm Endeksinde işlem gören 8 işletmenin 2019,2020 ve 2021 yıllarına ait mali verileri doğrultusunda likidite, kaldıraç ve karlılık oranları oluşturulmuştur. Ayrıca sektörün yapısal durumunun incelenmesi amacı ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın sektör bilançoları başlığında düzenlenen "Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri Faaliyetleri" sektörünün I-55 Konaklama alt sektörüne ait 2016-2020 yılları arası mali verileri incelenmiştir. Yapısal analiz sonucunda, yapısal olarak BIST' de işlem gören turizm firmalarının ve genel sektörün aktif yapısının ağırlıklı olarak duran varlıklardan oluştuğu, pasif yapısının ise sektörde ağırlıklı olarak borçlardan oluştuğu, halka açık şirketlerde ise öz kaynaklardan oluştuğu gözlemlenmiştir. Gri İlişkisel Analiz yöntemi sonucunda ise finansal performans oranlarında kaldıraç oranlarının diğer oranlara göre daha önemli olduğu, finansal performans sıralamasında ise her üç yılda da MAALT işletmesinin genel olarak ilk sırada yer aldığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mali tablolar, Oran analizi, Gri İlişkisel Analiz Yöntemi, BIST Turizm Sektörü.

Jel Kodları: M40, M41

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Adıyaman Üniversitesi, E-posta: yezin@adiyaman.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8068-6927.

Atıf/Citation

Ezin, Y. (2022). BIST turizm endeksi firmalarının finansal performanslarının gri ilişkisel analiz yöntemi ile değerlendirilmesi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 353-367.

EVALUATION OF THE FINANCIAL PERFORMANCES OF BIST TOURISM INDEX COMPANIES BY GRAY RELATIONAL ANALYSIS (GIA) METHOD

Abstract

The main purpose of this study is to evaluate the financial performances of companies registered in the Borsa Istanbul Tourism Index, using the Gray Relational Analysis (GIA) Method, which is one of the multiple decision-making techniques, by using the financial ratios. In order to make an evaluation, the liquidity, leverage and profitability ratios of 8 businesses traded in the BIST Tourism Index were created in line with the financial data of 2019, 2020 and 2021. In addition, with the aim of examining the structural situation of the sector, the financial data of the I-55 Accommodation sub-sector of the "Accommodation and Food Services Activities" sector organized under the title of sector balance sheets of the Central Bank of the Republic of Turkey for the years 2016-2020 were examined. As a result of the structural analysis, it has been observed that the asset structure of the tourism companies traded in BIST and the general sector mainly consists of fixed assets, while the passive structure of the sector mainly consists of debts, while in public companies it is observed that it consists of equity resources. As a result of the Gray Relational Analysis method, it has been determined that leverage ratios are more important than other ratios in financial performance ratios, and MAALT is in the first place in the financial performance ranking in all three years.

Keywords: Financial Statements, Ratio Analyses, Gray Relational Analysis Method, BIST Tourism Sector.

Jel Codes: M40, M41.

1. GİRİŞ

Küresel alanda yaşanan finansal krizlerin yanında son yıllarda karşılaşılan pandemi krizi, ülkelerin ve işletmelerin ekonomik yapılarında kırılğan bir yapıya dönüşmesine neden olmuştur. Özellikle Türkiye gibi henüz gelişmekte olan ülkelerde pandeminin etkilediği sektörlerin başında hizmet sektörü gelmektedir. GSYİH' de önemli bir payı olan hizmet sektörü içerisinde yer alan turizm sektörünün ülkeye yurtdışı ziyaretçilerden kaynaklı gelir kaynağı yaratması ekonomik büyüme açısından önemli bir faktördür. Göçen ve arkadaşları (2011) çalışmasında Doğal afetlerin (1999 yılı deprem) ve sağlık tehdidi oluşturan salgınların (2006 yılı domuz gribi) olduğu dönemlerde turizm gelirlerinde azalış gerçekleştiği, ancak ekonomik krizlerin (2001 yılı) ve global krizlerin (2008 yılı) olduğu dönemlerde turizm gelirlerinde artış gerçekleştiği, ancak ekonomik krize göre global krizin gelir etkisinin daha az olduğu tespit etmişlerdir. Yıllar içerisinde küresel boyutta yaşanan krizlerin ve salgınların turizm işletmeleri üzerindeki etkileri aşağıdaki tabloda da gelen ziyaretçi sayısı ve sağladıkları turizm gelirleri rakamlarından da görüldüğü üzere olumsuz olduğu yönündedir.

Tablo 1. 2016-2022 Yılları Arası Yurtdışından Gelen Ziyaretçilerin Sayısı, Turizm Geliri ve GSYİH İçindeki Payı

YILLAR	GELEN ZİYARETÇİ SAYISI	TURİZM GELİRİ	TURİZM GELİRİNİN GSYİH İÇİNDEKİ PAYI (%)
		(1000 \$)	

2016	30 906 680	22 107 440	2,6
2017	37 969 824	26 283 656	3,1
2018	46 112 592	29 512 926	3,8
2019	51 747 198	34 520 332	4,6
2020	15 971 201	12 059 320	1,7
2021	30 038 961	24 482 332	3,1
2022*	6 311 453	5 454 488	-

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı resmi internet sitesi, <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-9851/turizm-istatistikleri.html>

Ülkemize gelen ziyaretçilerin sayısı 2016 yılından 2019 yılına kadar sürekli olarak artış gösterdiği bu artışta turizm gelirleri açısından da katma değeri yüksek sonuçlar verdiği görülmektedir. Ancak 2020 yılından sonra tüm dünyadaki pandeminin, turizm sektörünü de etkilediği yukarıdaki tabloda yer alan gelen ziyaretçi sayısından anlaşılmaktadır. Gelen ziyaretçi sayısı 52 milyondan, yaklaşık 16 milyon ziyaretçiye düşmesi sebebiyle büyük miktarlarda turizm gelirlerinde azalışa sebep olduğu anlaşılmaktadır. Pandemi sonrasında ise hızlı bir toparlama yaşandığı GSYİH içerisinde turizm gelirlerinin payının 2020 yılındaki 1,7 % oranının 2021 yılında %3,1 oranına yükseldiği görülmektedir.

Turizm firmaları açısından, sektörün faaliyet yapısı ele alındığında, piyasada talebin değişken olması, sabit sermaye yatırımlarının yüksek olması, geleceğe yönelik belirsizliğin ve riskin tahmin edilememesi, döviz kurlarındaki yükseklik ve belirsizliğin öngörülememezliği, sektörde karlılığın düşük olması (Karadeniz et al., 2017) sektör koşullarının özelliklerini göstermektedir. Bu nedenle işletmelerin finansal yapılarının ve performanslarının güçlü ve kontrol edilebilirliğinin sağlanması ve rekabet edilebilirlik açısından karşılaştırmalı veri yaratması için finansal tablolarını düzenli ve doğru yorumlamaları gerekmektedir. Bunun için işletmeler, mali tablolarda oran analizi yönteminden yararlanmaktadırlar.

İşletme yöneticileri, geleceğe yönelik planlama yapmak ve daha sonra bu planlarda yer alan hedeflerin ne kadar gerçekleştirildiğini kontrol etmek amacı ile denetim yapmakta, denetim sürecinde ise mali analiz verilerinden elde edilen sonuçlardan yararlanmaktadır (Elmas,2017:3). Finansal analiz teknikleri içerisinde en fazla tercih edilen oran analizi, mali tablolarda yer alan hesap kalemlerinin karşılaştırmalı olarak oransal ifadesini sunmaktadır. Bu analizde işletmeler açısından önemli olan doğru oranların tespit edilmesi ve doğru bir şekilde yorumlanmasıdır. Oran analizinde dikkate alınan genel analiz başlıkları, likidite, kaldıraç, faaliyet, karlılık ve büyüme oranlarıdır.

Bu çalışmada öncelikli olarak literatür taraması yapılmış olup, daha sonraki başlıklarda araştırmanın amacı, yöntemi ve kapsamı hakkında bilgiler verilerek elde edilen bulgular tablolar halinde özetlenip yorumlanmıştır. Çalışma kapsamı ve yöntemin de, halka açık şirketlerin 2019,2020 ve 2021 yıllarına ait mali tabloları (bilanço ve gelir tablosu) likidite, kaldıraç ve karlılık oranları hesaplanarak işletmelerin yıllar itibari ile GİA yöntemi kullanılarak finansal performans sıralaması yer almaktadır. Ayrıca sektörün yapısal durumunu görebilmek amacı ile TCMB sektör bilançolarında konaklama (I-55) alt sektörüne ait 2016-2020 yılları arası mali tabloları verileri dikkate alınmıştır. Çalışmaya ait sonuç ve önerilerin, çalışma kapsamına alınan yıllar arasında karşılaştırma olanağı verdiğinden literatüre katkı sağlaması düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Turizm işletmelerinin BIST Turizm Endeksi ve TCMB turizm sektör verilerinin değerlendirilmesinde finansal analiz tekniklerinden ve çoklu karar verme tekniklerinden yararlanılan çalışmalar aşağıda ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

Ecer ve Günay (2014) çalışmasında BIST 'de işlem gören 9 turizm işletmesini likidite, kaldıraç, karlılık ve faaliyet oranları kapsamında Gri İlişkisel Analiz yönteminden yararlanarak performans değerlendirmesi yapmışlardır. Yapılan çalışma neticesinde en önemli performans göstergesinin kaldıraç oranları olduğunu tespit etmişlerdir.

Karadeniz ve arkadaşları (2017) çalışmasında BIST' de işlem gören turizm şirketleri ve TCMB Konaklama ve yiyecek hizmetleri faaliyetleri sektörünün 2014 yılı mali tablolarını dikey analiz yöntemi ile incelemiştir. BIST' e kayıtlı şirketlerin TCMB sektör verilerine göre maddi duran varlıklarının finansmanında öz kaynakların kullanıldığı, dönem kar/zararında hasılatın daha çok faaliyet dışı gelir ve giderlerinin oranının yüksek olduğu gözlemlenmiştir.

Kahveci ve Tuna (2016) çalışmasında BIST' e kayıtlı 11 turizm firmasının 2010-2015 yılları arası finansal performanslarının değerlendirilmesi için oran analizi ve TOPSİS yönteminden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonucunda finansal başarı sıralamasında 2013-2014 MAALT, 2015 yılında METUR ilk sıralarda iken, 2011-2013-2014 yıllarında NTTUR ve 2015 yılında AYCES en başarısız firmalar olarak tespit edilmiştir.

Karkacier ve Yazgan (2017) çalışmasında, BIST' de işlem gören on turizm firmasının 2015 yılı finansal performansları çoklu karar verme tekniklerinden GİA yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonucunda, işletmelerin finansal performanslarının en kritik belirleyici oranın kaldıraç oranı olduğunu tespit etmişlerdir.

Pala (2021) çalışmasında BIST Turizm endeksinde bulunan işletmelerin 2016-2020 yılı finansal performansını çoklu karar verme tekniklerinden CILOS ve MAIRCA yöntemleri ile değerlendirmiştir. Elde edilen verilerde özellikle pandemi dönemindeki finansal performans sıralamalarında diğer yıllara göre farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Özçelik ve Kandemir (2015) çalışmalarında BIST' e işlem gören yedi turizm firmasının finansal performans göstergeleri için kullanılan oran analiz yönteminden yararlanarak, bu oranlar doğrultusunda TOPSİS yönteminden yararlanarak 2010-2014 yılları turizm işletmelerinin performans başarı sıralaması yapmıştır.

Eraslan ve Met (2020) çalışmalarında BIST' e kayıtlı Altın Yunus Çeşme ve Marmaris Altın Yunus turizm işletmelerinin likidite durumlarını ölçmek amacı ile nakit akış tablosu üzerinden performans değerlendirmesi yapmışlardır. Üç yıllık süre ve dokuz nakit akım oranı verileri ile elde edilen bulgularda Marmaris Altın Yunus firmasının daha iyi olduğu yönünde veriler elde edilmiştir.

Paça ve Karabulut (2019) çalışmalarında BIST Turizm endeksinde yer alan firmaların 2013-2017 yılı verileri finansal rasyolar ile analiz etmişlerdir. Ayrıca “korelasyon testi ve Kruskal Wallis H testi” çalışmalarında uygulamışlardır. Elde edilen verilerde işletmelerde “aktif devir hızı, çalışma sermayesi devir hızı, net kârın toplam varlık oranı ve faiz ve vergi öncesi kârın toplam varlığa oranlarında” önem düzeylerinde bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

Bilici (2019) çalışmasında TCMB sektör bilançoları doğrultusunda turizm sektörüne ait 1996-2016 yıllarına ait verileri oran analizi yöntemi ile değerlendirilmiş ve bu veriler doğrultusunda TOPSİS analizi yapmıştır. Çalışmada özellikle kriz dönemleri ve sonraki yıllara etkilerinin incelenmiş olup bu nedenle, 1999, 2000, 2001, 2008, 2009 yıllarına yoğunlaşmış, krizlere rağmen sektörün etkilenmediği ve olumlu veriler gösterdiği, ayrıca 2001 yılı sektör açısından en başarılı performans yılı olarak tespit edilmiştir.

Aslan ve Yılmaz (2018) çalışmasında TCMB sektörel bilanço verileri dikkate alınarak özellikle “Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri” grubunun ölçek boyutlarına göre yıllar itibarıyla finansal performans değerlendirilmesi oran analizi yöntemi ile yapılmıştır. Elde edilen veriler sonucunda finansal performans göstergelerinde kullanılan oranlarda, büyük, orta ve küçük ölçekli işletmeler arasında anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI, KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Araştırmadaki amaç turizm işletmelerinin ve turizm sektörünün, son yıllardaki yapısal ve finansal performans durumunu gözlemlemek olup, Borsa İstanbul Turizm Endeksinde kayıtlı firmaların finansal oranlarından yararlanılarak çoklu karar verme tekniklerinden biri olan Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemi ile finansal performanslarının değerlendirmesini yapmaktır.

Kapsam olarak Kamuyu aydınlatma platformunda yer alan BIST Turizm Endeksi altında yer alan borsa kodları “AYCES, AVTUR, ETILR, MAALT, MERIT, PKENT, TEKUTU” firmaları dahil edilmiştir. Borsa kodu “DOCO, MARTI ve ULAS” işletmelerinin istenilen yıllardaki finansal verilerine ulaşamadığından çalışma kapsamı dışı bırakılmıştır. Halka açık 8 şirketin 2019,2020 ve 2021 mali tablo verileri çalışma kapsamına alınmıştır. Ayrıca sektörün yapısını incelerken, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından yayınlanan “Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri Faaliyetleri” Konaklama (I-55) alt sektörü mali tablo verileri 2016-2020 yılları arası verileri dikkate alınmıştır.

Araştırmanın yönteminde ise finansal analiz tekniklerinden dikey yüzde analizinden yararlanılarak sektörün yapısal durumu gözlemlenmiş, oran analizinden yararlanılarak ise likidite, kaldıraç ve karlılık oranları hesaplanarak çoklu karar verme tekniklerinden Gri İlişkisel Analiz (GİA) tekniği kullanılarak, araştırma kapsamındaki işletmelerin yıllar itibari ile finansal performans sıralamaları tespit edilmiştir. Araştırmada kullanılan finansal performans göstergelerine ait oranlar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 2. Likidite, Kaldıraç ve Karlılık Oranları

LİKİDİTE ORANLARI	Cari oran (Dönen Varlıklar/KVYK)
	Asit-test oranı ((Dönen varlıklar-Stoklar) / KVYK)
KALDIRAÇ ORANLARI	Toplam borçlar/Toplam aktifler
	Öz kaynaklar/Toplam aktifler
	Öz kaynaklar/Toplam borçlar
	Kısa vadeli borçlar/Toplam borçlar
	Duran varlıklar / (Öz sermaye+ uzun vadeli borçlar)
KARLILIK ORANLARI	Brüt kâr marjı (Brüt satış karı/Net satışlar)
	Faaliyet karı/Satış hasılatı
	Dönem karı/Satış hasılatı
	Dönem karı/Toplam Öz kaynaklar
	Dönem karı/ Toplam Aktif

Son yıllarda çalışmalarda sıklıkla tercih edilen Gri İlişkisel Analiz tekniği, genellikle bilginin net olmayıp belirsiz olduğu, problemlerin daha çok girdi ve kesikli veri içerdiği durumlarda çözümler üretebilen bir yöntem olduğundan, çoklu performans nitelikli süreçleri incelemede

tercih edilen bir tekniktir (Zhai vd., 2009:7076 akt. Peker ve Baki, 2011:6, Güleç ve Özkan ,2017: 54). Gri İlişkisel Analiz süreci altı aşamadan oluşmaktadır;

Tablo 3. Gri İlişkisel Analiz Sürecinin Aşamaları

Adım 1.	Karar matrisinin düzenlenmesi	$X = \begin{bmatrix} x_1(1) & x_1(2) & \dots & x_1(m) \\ x_2(1) & x_2(2) & \dots & x_2(m) \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_n(1) & x_n(2) & \dots & x_n(m) \end{bmatrix}$ <p>“$i=1,2\dots m$” ve “$j = 1,2,\dots,n$”</p> <p>$m = \text{alternatif sayısı}; n = \text{kriter sayısını gösteren } m \times n \text{ karar matrisi}$</p>
Adım 2.	Referans(karşılaştırma) matrisinin belirlenmesi	$X_0(j)$, j kriterinin normalize değerleri arasındaki maksimum değerini temsil etmektedir.
Adım 3.	Referans(kararlaştırma) matrisinin normalleştirilmesi	<p>Maksimum fayda için; (1)</p> $X_i^*(j) = \frac{X_i(j) - \min X_i(j)}{\text{maks}X_i(j) - \min X_i(j)}$ <p>Minimum maliyet için; (2)</p> $X_i^*(j) = \frac{\text{maks}X_i(j) - X_i(j)}{\text{maks}X_i(j) - \min X_i(j)}$ <p>Optimal bir değer için;</p> $X_i^*(j) = \frac{X_i(j) - X_{ob}(j)}{\text{maks}X_i(j) - X_{ob}(j)}$ <p>$\text{maks}X_i(j) \geq X_{ob}(j) \geq \min X_i(j)$</p> <p>Yapılan işlemlerden sonra oluşan yeni matris şu şekildedir:</p> $X^* = \begin{bmatrix} x_1^*(1) & x_1^*(2) & \dots & x_1^*(n) \\ x_2^*(1) & x_2^*(2) & \dots & x_2^*(n) \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_n^*(1) & x_n^*(2) & \dots & x_n^*(n) \end{bmatrix}$
Adım 4.	Mutlak Değer Tablosunun Düzenlenmesi	$\Delta_{01}(j) = X_0^*(j) - X_1^*(j) $ $\Delta_{01}(j) = \begin{bmatrix} \Delta_{01}(1) & \Delta_{01}(2) & \dots & \Delta_{01}(n) \\ \Delta_{02}(1) & \Delta_{02}(2) & \dots & \Delta_{02}(n) \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \Delta_{0m}(1) & \Delta_{0m}(2) & \dots & \Delta_{0m}(n) \end{bmatrix}$
Adım 5.	Gri İlişkisel Katsayısının Hesaplanması ve Belirlenmesi	<p>x_{ij} ve x_{0j} arasındaki gri ilişkisel katsayı=</p> $Y(x_{0j}, x_{ij}) = \frac{\Delta_{\min} + \xi \Delta_{\max}}{\Delta_{ij} + \xi \Delta_{\max}}$ <p>Uzaklık mesafesi=</p> $\Delta_{ij} = x_{0j} - x_{ij} $

		Denkleimde bulunan ξ katsayısı 0,1 aralığında olup, ancak bu sayının literatürde 0,5 olarak alınması uygun görülmektedir. $\Delta_{min} = \text{Min}\{\Delta_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n\}$ $\Delta_{max} = \text{Max}\{\Delta_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n\}$
Adım 6	Gri İlişkisel Derecesinin hesaplanması	$\tau(x_o, x_i) = \sum_{j=1}^n w_j \gamma(x_{oj}, x_{ij})$ Eşitlikteki (x_o, x_i) , x_o ve x_i arasındaki gri ilişki derecesi olup, w_j ise gruplar içerisindeki ağırlıkları ifade eden katsayıdır. *Son olarak, gri ilişki derecelerine bakılarak büyükten küçüğe doğru sıralama yapılmaktadır.

Kaynak: Zhai vd., 2009:7076 akt. Peker ve Baki,2011 :8, Güleç ve Özkan, 2017:84-86

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE YORUM

Bu çalışmada ilk olarak TCMB Sektör verilerinin yapısal analizinde yüzde analizinden yararlanılmıştır. Daha sonraki başlıklara BIST turizm endeksinde yer alan işletmelerin mali verileri doğrultusunda oluşturulan likidite, kaldıraç ve karlılık oranları ile Gri İlişkisel Analiz yönteminin Tablo 3’ te belirtilen aşamaları kullanılarak işletmelerin performans değerlendirilmesi ve sıralaması yapılmıştır. Yapılan analizler sırası ile alt başlıklar halinde ele alınmaktadır.

4.1. Turizm Sektörünün 2016-2020 Yılları Arası Yapısal Analizi

Turizm sektörünün “TCMB Konaklama ve Yiyecek Hizmet Faaliyetleri (I-55)” bilanço verileri dikey yüzde analiz yöntemi ile değerlendirildiğinde, sektörün yapısal analizi doğrultusunda aktif içerisindeki varlık hesap sınıflarının, pasif içerisindeki kaynak hesap sınıflarının yüzdesel dağılımı incelenmiştir. Aşağıdaki tabloda yer alan beş yıllık mali tablo verilerindeki bulgularda, sektörün yapısının aktif yapısının yaklaşık %60 ı duran varlık, %40 ise dönen varlıklardan oluştuğu görülmektedir.

Tablo 4. Turizm Sektörü 2016-2020 Yılları Arası Yapısal Analiz (Yüzde Analizi) Durumu

AKTİF YAPISI	2016	(%)	2017	(%)	2018	(%)	2019	(%)	2020	(%)
Dönen Varlıklar	53.324.749,8	33,3	64.037.895,3	35,5	73.793.856,6	36,2	90.221.887,7	37,6	102.797.945,0	37,7
Duran Varlıklar	106.804.067,1	66,7	116.465.513,5	64,5	130.098.193,6	63,8	149.787.635,9	62,4	169.523.003,7	62,3
Toplam		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0
PASİF YAPISI										
KVYK	57.432.729,2	35,9	67.646.608,8	37,5	81.757.024,0	40,1	101.179.951,7	42,2	116.717.123,6	42,9
UVYK	63.603.560,0	39,7	73.732.284,9	40,8	90.168.031,6	44,2	96.031.537,0	40,0	124.578.105,4	45,7

Öz Kaynaklar	39.092.527,7	24,4	39.124.515,0	21,7	31.966.994,6	15,7	42.798.034,9	17,8	31.025.719,8	11,4
Toplam		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0

Pasif yapısı ele alındığında ise KVYK ve UVYK ‘ların 2016 yılında toplam içerisindeki değeri %75,6 oranında iken bu oran yıllar itibariyle sürekli artış göstermiş olup 2020 yılında %88,6 oranına ulaşmıştır. Sektördeki toplam borçlardaki bu artışa karşın öz kaynak toplamı 2016 yılında %24,4 iken, 2020 yılında %11,4 oranına düştüğü görülmektedir. Sektörün yapısal analizinde aktif yapısının çoğunluğunu duran varlıkların oluşturduğu, kaynak yapısının ise KVYK ve UVYK’ larda yoğunlaştığı tespit edilmiştir. Ancak BIST Turizm endeksine ait işletmelerin bilançoları incelendiğinde ise genel olarak aktif yapısının sektör ile uyumlu olduğu, sektörün aksine pasif yapısının öz kaynak ağırlıklı olduğu görülmektedir.

4.2. BIST Turizm Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Gri İlişkisel Analizi

BIST Turizm endeksinde bulunan işletmelerin finansal performans göstergesi olarak kullanılan finansal oranlardan “likidite, kaldıraç ve karlılık oranları”, Gri İlişkisel Analiz yöntemine başlarken, literatür taraması dikkate alınarak maksimum fayda ve minimum maliyet durumlarının tespiti açısından, aşağıdaki tabloda “maksimum ve minimum” değerlendirme ölçütleri belirlenmiştir.

Tablo 5. Araştırmada Kullanılan Finansal Oranların Gösterimi ve İstenilen Ölçütü

ORANLAR		İfadeler	Ölçüt
LİKİDİTE ORANLARI	Cari oran (Dönen Varlıklar/KVYK)	L1	Maksimum
	Asit-test oranı ((Dönen varlıklar-Stoklar) / KVYK)	L2	Maksimum
KALDIRAÇ ORANLARI	Toplam borçlar/Toplam aktifler	KL1	Minimum
	Öz kaynaklar/Toplam aktifler	KL2	Minimum
	Öz kaynaklar/Toplam borçlar	KL3	Minimum
	Kısa vadeli borçlar/Toplam borçlar	KL4	Minimum
	Duran varlıklar / (Öz sermaye+ uzun vadeli borçlar)	KL5	Minimum
KARLILIK ORANLARI	Brüt kâr marjı (Brüt satış karı/Net satışlar)	KR1	Maksimum
	Faaliyet karı/Satış hasılatı	KR2	Maksimum
	Dönem karı/Satış hasılatı	KR3	Maksimum
	Dönem karı/Toplam Öz kaynaklar	KR4	Maksimum
	Dönem karı/ Toplam Aktif	KR5	Maksimum

Kaynak: Peker ve Baki, 2011:10; Karkacıer ve Yazgan, 2017:157

Finansal performans göstergesi olarak dikkate alınacak oranlarının maksimum ve minimum değerlendirme ölçütleri belirlendikten sonra gri ilişkisel analiz yöntemi aşamalarından Adım 1 ve Adım 2 aşamaları doğrultusunda karar matrisinin oluşturulması ve referans değerlerinin belirlenmesi aşağıdaki tabloda belirtilmiştir. Analiz sürecindeki tüm aşamalar 2019-2020-2021 yılları verilerine tek tek uygulanmış olup, çalışma da son aşama hariç (2019/2020/2021 yıllarına değinilmiş) diğer aşamalarda 2019 yılı uygulaması örnek olarak gösterilmiştir.

Tablo 6: BIST Turizm İşletmelerinin Karar Matrisi (2019 yılı)

ŞİRKETLER	L1	L2	KL1	KL2	KL3	KL4	KL5	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5
AYCES	0,53	0,47	0,20	0,80	3,91	0,16	1,02	0,39	0,16	0,06	0,01	0,01
AVTUR	2,53	2,52	0,11	0,89	7,83	0,38	0,93	0,20	0,12	1,42	0,08	0,07
ETILR	0,19	0,18	0,88	0,12	0,14	0,84	3,26	0,28	- 0,46	- 0,05	-0,13	-0,02
MAALT	15,55	15,55	0,47	0,53	1,15	0,11	0,22	0,47	- 0,16	3,52	0,19	0,10
MARTI	0,39	0,38	0,92	0,08	0,09	0,39	1,34	0,44	0,02	- 1,12	-1,53	-0,13
MERIT	4,08	4,08	0,10	0,90	9,52	0,67	0,79	0,97	0,54	0,50	0,16	0,14
PKENT	1,36	1,28	0,38	0,62	1,66	0,77	0,86	0,33	0,20	0,13	0,33	0,21
TEKTU	0,72	0,72	0,29	0,71	2,39	0,37	1,03	0,23	- 0,21	- 0,93	-0,05	-0,04
MİN	0,19	0,18	0,10	0,08	0,09	0,11	0,22	0,20	- 0,46	- 1,12	- 1,53	- 0,13
MAX	15,55	15,55	0,92	0,90	9,52	0,84	3,26	0,97	0,54	3,52	0,33	0,21

Karar matrisi oluşturulduktan sonra normalizasyon işlemini tamamlarken, likidite oranları ve karlılık oranları için Adım 3'te yer alan maksimum fayda (1) denklemi, kaldıraç için minimum maliyet (2) denklemi doğrultusunda aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Tablo 7. BIST Turizm İşletmelerinin Normalizasyon Verileri (2019 yılı)

ŞİRKETLER	L1	L2	KL1	KL2	KL3	KL4	KL5	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5
AYCES	0,02	0,02	0,87	0,13	0,60	0,93	0,74	0,25	0,62	0,25	0,83	0,41
AVTUR	0,15	0,15	0,98	0,02	0,18	0,63	0,77	-	0,57	0,55	0,86	0,59
ETILR	-	-	0,05	0,95	0,99	-	-	0,11	-	0,23	0,75	0,33
MAALT	1,00	1,00	0,55	0,45	0,89	1,00	1,00	0,35	0,29	1,00	0,93	0,69
MARTI	0,01	0,01	-	1,00	1,00	0,62	0,63	0,31	0,48	-	0,00	0,00
MERIT	0,25	0,25	1,00	-	-	0,23	0,81	1,00	1,00	0,35	0,90	0,80
PKENT	0,08	0,07	0,66	0,34	0,83	0,10	0,79	0,17	0,66	0,27	1,00	1,00
TEKTU	0,03	0,03	0,76	0,24	0,76	0,64	0,73	0,04	0,25	0,04	0,79	0,28

Normalizasyon işleminden sonra Adım 4'te yer alan uzaklık mesafesinin hesaplandığı mutlak değer tablosu oluşturulmuştur.

Tablo 8. BIST Turizm İşletmelerinin Mutlak Değer Tablosu (2019 yılı)

ŞİRKETLER	L1	L2	KL1	KL2	KL3	KL4	KL5	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5
AYCES	0,98	0,98	0,13	0,87	0,40	0,07	0,26	0,75	0,38	0,75	0,17	0,59
AVTUR	0,85	0,85	0,02	0,98	0,82	0,37	0,23	1,00	0,43	0,45	0,14	0,41
ETILR	1,00	1,00	0,95	0,05	0,01	1,00	1,00	0,89	1,00	0,77	0,25	0,67
MAALT	-	-	0,45	0,55	0,11	-	-	0,65	0,71	-	0,07	0,31
MARTI	0,99	0,99	1,00	-	-	0,38	0,37	0,69	0,52	1,00	1,00	1,00
MERIT	0,75	0,75	-	1,00	1,00	0,77	0,19	-	-	0,65	0,10	0,20
PKENT	0,92	0,93	0,34	0,66	0,17	0,90	0,21	0,83	0,34	0,73	0,00	0,00
TEKTU	0,97	0,97	0,24	0,76	0,24	0,36	0,27	0,96	0,75	0,96	0,21	0,72

Bir sonraki işlem olan Gri ilişkisel katsayısının hesaplanmasında ise Gri İlişkisel Analiz aşamalarından Adım 5’te yer alan denklemler doğrultusunda aşağıdaki tablo elde edilmiştir.

Tablo 9. BIST Turizm İşletmelerinin Gri ilişkisel Katsayısı (2019 yılı)

ŞİRKETLER	L1	L2	KL1	KL2	KL3	KL4	KL5	KR1	KR2	KR3	KR4	KR5
AYCES	0,34	0,34	0,79	0,37	0,55	0,88	0,66	0,40	0,57	0,40	0,74	0,46
AVTUR	0,37	0,37	0,96	0,34	0,38	0,57	0,68	0,33	0,54	0,53	0,79	0,55
ETILR	0,33	0,33	0,34	0,91	0,99	0,33	0,33	0,36	0,33	0,39	0,67	0,43
MAALT	1,00	1,00	0,53	0,48	0,82	1,00	1,00	0,44	0,41	1,00	0,87	0,62
MARTI	0,34	0,34	0,33	1,00	1,00	0,57	0,58	0,42	0,49	0,33	0,33	0,33
MERIT	0,40	0,40	1,00	0,33	0,33	0,39	0,73	1,00	1,00	0,43	0,84	0,72
PKENT	0,35	0,35	0,59	0,43	0,75	0,36	0,71	0,37	0,59	0,41	1,00	1,00
TEKTU	0,34	0,34	0,67	0,40	0,67	0,58	0,65	0,34	0,40	0,34	0,71	0,41

Gri ilişkisel katsayı elde edildikten sonra sıralama işleminin yapılabilmesi için son adım uygulanmıştır. Son aşamada gri ilişkisel derecelerinin tespiti ve sıralamasının yer aldığı 2019/2020 ve 2021 yılları verileri sırası ile aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 10. BIST Turizm İşletmelerinin Gri ilişkisel Derecesi ve Sıralaması (2019 yılı)

ŞİRKETLER	2019 yılı					
	Likidite	Sıralama	Kaldıraç	Sıralama	Karlılık	Sıralama
AYCES	34%	6	65%	3	51%	5
AVTUR	37%	3	59%	5	55%	4
ETILR	33%	8	58%	6	44%	7
MAALT	100%	1	76%	1	67%	3
MARTI	34%	7	70%	2	38%	8
MERIT	40%	2	56%	8	80%	1
PKENT	35%	4	57%	7	67%	2
TEKTU	34%	5	60%	4	44%	6
<i>Ortalama</i>	<i>43%</i>		<i>62%</i>		<i>56%</i>	

Tablo 11. BIST Turizm İşletmelerinin Gri ilişkisel Derecesi ve Sıralaması (2020 yılı)

ŞİRKETLER	2020 yılı					
	Likidite	Sıralama	Kaldıraç	Sıralama	Karlılık	Sıralama
AYCES	33,46%	7	69,34%	2	48,43%	6
AVTUR	43,77%	4	68,96%	3	57,56%	4
ETILR	74,03%	2	62,10%	7	89,26%	1
MAALT	100,00%	1	76,09%	1	68,75%	3
MARTI	33,33%	8	60,00%	8	40,72%	8
MERIT	51,59%	3	62,19%	6	77,24%	2
PKENT	34,86%	5	62,35%	5	49,93%	5
TEKTU	34,53%	6	68,72%	4	45,27%	7
Ortalama	46,38%		66,22%		59,65%	

Tablo 12. BİST Turizm İşletmelerinin Gri ilişkisel Derecesi ve Sıralaması (2021 yılı)

ŞİRKETLER	2021 yılı					
	Likidite	Sıralama	Kaldıraç	Sıralama	Karlılık	Sıralama
AYCES	35,45%	6	69,54%	3	49,40%	7
AVTUR	53,55%	2	70,41%	2	66,29%	1
ETILR	48,75%	3	63,54%	6	61,37%	5
MAALT	100,00%	1	73,57%	1	65,48%	2
MARTI	33,33%	8	60,11%	8	50,44%	6
MERIT	36,80%	5	68,52%	4	62,64%	4
PKENT	37,97%	4	61,69%	7	64,62%	3
TEKTU	33,98%	7	67,28%	5	36,72%	8
Ortalama	47,48%		66,83%		57,12%	

BİST Turizm endeksinde yer alan işletmelerin finansal performansları Gri İlişkisel derecelerine göre sıralandığında her üç yılda da MAALT işletmesinin genel olarak likidite, kaldıraç ve karlılık oranlarında en yüksek performansa sahip olduğu görülmektedir. MARTI işletmesinin ise her üç oranda da genel olarak en düşük performansa sahip olduğu tespit edilmiştir (2019 yılı kaldıraç oranı hariç).

Finansal performans göstergesi olarak kullanılan oranların önem düzeyleri dikkate alındığında ise kaldıraç oranları %62 (2019 yılı), %66,22 (2020 yılı) ve %66,83 (2021 yılı) ile ilk sırada, karlılık oranları %56 (2019 yılı), %59,65 (2020 yılı) ve %57,12 (2021 yılı) ile ikinci sırada, likidite oranları ise %43 (2019 yılı), %46,38 (2020 yılı) ve %47,48 (2021 yılı) ile üçüncü sırada yer aldığı gözlemlenmiştir.

5. SONUÇ VE YORUM

Tüm dünyayı sarsan koronavirüs salgının ülkemizde ilk hasta tespiti 11 Mart 2020 tarihinde gerçekleşmiş olup, daha sonra zincirleme şekilde gelen yasaklar ve kapanmalar söz konusu olmuştur. Bu durum çalışma kapsamında incelenen turizm işletmeleri açısından ele alındığında özellikle 2019 yılında ülkeye gelen yaklaşık 52 milyon ziyaretçinin, yaşanan kısıtlardan dolayı 2020 yılında yaklaşık 16 milyona düşmesine ve dolayısı ile ülke ekonomisinde ciddi miktarda turizm gelirinde kayıplar yaşanmasına neden olmuştur. Bu nedenden dolayı, ekonomi içerisinde

önemli bir yeri bulunan turizm işletmelerinin finansal performansının değerlendirilmesi amacı ile bu çalışma yapılmıştır.

Turizm işletmelerinin TCMB Konaklama (I-55) Sektörünün yapısal durumu 2016-2020 yılları arası yüzde analizi ile değerlendirildiğinde sektörün aktif yapısının ağırlıklı olarak duran varlıklardan oluştuğu ve kaynak yapısının ise KVK ve UVK'lardan oluştuğu tespit edilmiştir. Bu durum halka açık işletmelerinin bilançosu incelendiğinde, kaynak yapısında farklılık göstermekte daha çok bu işletmelerde öz kaynak ağırlıklı olduğu gözlemlenmiştir. Sektörde 2020 yılında özellikle borçlanma oranının yükseldiği buna karşı özkaynak oranının düştüğü görülmektedir.

Çoklu karar verme tekniklerinden Gri ilişkisel analiz yöntemi, BIST Turizm işletmelerinin son 3 yıl (2019-2020-2021) finansal oranları doğrultusunda performans sıralaması ele alındığında performansı en yüksek işletmenin MAALT, en düşük işletmenin ise MARTI olduğu tespit edilmiştir. Finansal performans göstergelerinde ise önem düzeyi en yüksek oranın kaldıraç oranları olduğu gözlemlenmiştir.

KAYNAKÇA

- Aslan, T., & Yılmaz, E. (2018). Oran Analizi Yöntemi ile Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri Alt Sınıfındaki Küçük, Orta ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Finansal Performanslarının Karşılaştırmalı Analizi. *İda Academia Muhasebe ve Maliye Dergisi*, 1(2), 36–52. <http://www.idaacademia.org/tr/pub/issue/38957/434905>
- Bilici, N. (2019). Turizm Sektörünün Finansal Performansının Oran Analizi ve TOPSİS Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 173–194. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ataunisobil/issue/43928/538474>
- Çabuk, A., & Lazol, İ. (2009). Mali Tablolar Analizi, Ekin Kitabevi.
- Ecer, F., Günay, F. (2014). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Turizm Şirketlerinin Finansal Performanslarının Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Ölçülmesi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 25 (1), 35-48.
- Elmas, B. (2017). Finansal Tablolar Analizi. Nobel Yayınevi, 3. Basım, Ankara.
- Eraslan, O., & Met, Ö. (2020). İşletmelerde Nakit Akım Analizi ve Borsa İstanbul Turizm Şirketlerinde Bir Uygulama. *İda Academia Muhasebe ve Maliye Dergisi*, 3(1), 42–62. <http://www.idaacademia.org/tr/pub/issue/53171/659507>
- Göçen, Sedat; Yirik, Şevket; Yılmaz, Y. (2011). Türkiye'de Krizler ve Krizlerin Turizm Sektörüne Etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2), 493–509.

- Güleç, Ö.F., Özkan, A. (2018). Gri İlişkisel Analiz Yöntemi İle Finansal Performansın Değerlendirilmesi: BIST Çimento Şirketleri Üzerine Bir Araştırma. Muhasebe Ve Denetime Bakış, (54), 77-96
- Kahveci, M., & Turna, İ. (2016). Bist'de İşlem Gören Turizm İşletmelerinin TOPSİS Tekniği İle Finansal Performanslarının Analizi Ve Değerlendirilmesi. Muhasebe ve Denetime Bakış, 16(48), 99–114. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mdbakis/issue/63897/967244>
- Karadeniz, E., Beyazgül, M., Dalak, S., & Günay, F. (2017). Türk Turizm Sektörünün Finansal Performansının Dikey Analiz Yöntemiyle İncelenmesi: BİST Turizm Şirketleri ve TCMB Sektör Bilançoları Üzerinde Bir Araştırma. Sosyoekonomi, 25(32), 105–105. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.292117>
- Karadeniz, E., Dalak, S., Beyazgül, M., & Günay, F. (2017). Türk Turizm Sektöründe Finansman Kararlarının Alt Sektörler Kapsamında Karşılaştırmalı Analizi. Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi, 14(2), 157–170. <https://doi.org/10.24010/soid.335106>
- Karkacier, O., & Yazgan, A. E. (2017). Turizm Sektöründe Gri İlişkisel Analiz GİA Yöntemiyle Finansal Performans Değerlemesi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 37, 154–162. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/susbed/issue/61817/924865>
- Özçelik, H., & Kandemir, B. (2015). BIST'de İşlem Gören Turizm İşletmelerinin TOPSİS Yöntemi ile Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18(33), 97–114. <https://doi.org/10.31795/baunsobed.645449>
- Paça, M., & Karabulut, M. T. (2019). Finansal Rasyolar ile Finansal Performans: BIST ve Turizm. Uluslararası Global Turizm Araştırmaları Dergisi, 3(1), 53–65. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijgtr/issue/45045/544508>
- Pala, O. (2021). BIST Turizm Endeksinde Yer Alan Firmaların CILOS ve MAIRCA Tabanlı Finansal Performans Analizi. Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 21(2), 163–185. <https://doi.org/10.11616/basbed.vi.901120>
- Peker, İ., Baki, B. (2011). Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Türk Sigortacılık Sektöründe Performans Ölçümü. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 4 (7), 1-18.
- Zhai, L.Y., Khoo, L.P. ve Zhong, Z.W. (2009) .Design Concept Evaluation in Product Development Using Rough Sets and Grey Relation Analysis. Expert System with Applications 36, 7072-7079.

İnternet Kaynakçası:

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), Sektör Bilanço İstatistikleri, (URL: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Reel+Sektor+Istatistikleri/Sektor+Bilançolari/Sektor+Bilanco+Verileri/>, internet adresinden 5 Mayıs 2022 tarihinde edinilmiştir)

Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP), BIST Şirket Endeksleri, (URL: <https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler>, internet adresinden 8 Mayıs 2022 tarihinde edinilmiştir)

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı, Turizm İstatistikleri, (URL: <https://yigm.ktb.gov.tr/TR-9851/turizm-istatistikleri.html>, internet adresinden 30 Mayıs 2022 tarihinde edinilmiştir.)



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 368-385

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 05.06.2022

Accepted / Kabul: 16.10.2022

MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ İLE İLGİLİ LİSANSÜSTÜ TEZLERİN BİBLİYOMETRİK ANALİZİ

Osman SEYİTOĞULLARI¹

Öz

Bu çalışma ile muhasebe bilgi sistemi yazınında yer alan lisansüstü tez çalışmalarının çeşitli kriterler çerçevesinde incelenerek bibliyometrik profilinin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Bu bağlamda, çalışmada bibliyometrik analiz yöntemi kullanılarak 106 tez değerlendirilmiştir. Araştırmada ulaşılan bulgulara göre; en çok tezin Karadeniz Teknik ve Selçuk Üniversitelerinde hazırlandığı, tezlerin neredeyse tamamının uygulamalı olduğu, veri toplama sürecinde çoğunlukla anket yöntemine başvurulduğu, çalışmaların önemli bir kısmında örnekleme yönteminin belirlenmediği tespit edilmiştir. Ölçek geliştirilen çalışmaların çoğunda ön test aşamasının ihmal edildiği ve ölçek bulunan çalışmaların çoğunda güvenilirlik testlerinin yapıldığı görülmüştür. Ayrıca, verilerin analizi sürecinde çoğunlukla frekans ve korelasyon analizlerine yer verildiği, parametrik testler arasından en çok F testi (varyans analizi) kullanılırken, parametrik olmayanlardan ise en fazla ki – kare testine başvurulduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Bilgi Sistemi, Lisansüstü Tez, Bibliyometrik Analiz.

Jel Kodları: M40, M41.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Hakkari Üniversitesi, E-posta: osmanseyitogullari@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4585-7265.

Atıf/Citation

Seyitoğulları, O. (2022). Muhasebe bilgi sistemi ile ilgili lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 368-385.

BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF POSTGRADUATE THESES ON THE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM

Abstract

This study aims to reveal the bibliometric profile of the postgraduate thesis studies in accounting information system literature by examining them according to various criteria. In this context, 106 theses have been evaluated using the bibliometric analysis method. According to the finding, it has been found that most of the theses in this area were submitted at Karadeniz Technical University and Selcuk University, almost all of them used applied research method, the data collection process generally was completed by surveying method, and the sampling method was not indicated in majority of these studies. While the pre-test stage was neglected in most of the scale-developed studies, it is observed that reliability tests were performed in greater part of the scale-found studies. It is also determined that frequency and correlation analyses were mostly used in the data analysis process, while the F test (analysis of variance) was the most used test among the parametric tests, the chi-square test was the most employed test among the non-parametric ones.

Keywords: Accounting Information System, Graduate Thesis, Bibliometric Analysis.

Jel Codes: M40, M41.

1. GİRİŞ

Küresel rekabet koşulları, çevresel belirsizlikler ve öngörülemeyen piyasa şartları karşısında doğru ve nitelikli bilgiye erişim işletmeler adına önem kazanmıştır. Bu özellikteki bir bilgiye ise, işletme bilgi sistemleri aracılığıyla ulaşılmaktadır. Günümüzde pek çok işletme ticari işlemlerini yönlendirmek, endüstriyel süreçleri kontrol etmek, iş iletişimini desteklemek ve kaynaklarını verimli bir şekilde kullanmak için bilgi sistemlerinden yararlanmaktadır. Etkin işleyen bir bilgi sisteminin işletme amaçlarına ulaşmada doğrudan rol oynaması beklenmektedir (Hariyati vd., 2019, s. 1253). İşletme bilgi sistemlerinin en önemli alt sistemlerinden biri muhasebe bilgi sistemidir. Kayıt altına alınan muhasebe verilerinin işlenerek çıktılar şeklinde işletme yöneticilerinin kullanımına sunulmasına hizmet eden muhasebe bilgi sistemi ile planlama, karar verme ve kontrol süreçlerinde etkili sonuçlar alınabilmektedir (Látečková vd., 2016, s. 403).

Bu araştırma ile muhasebe bilgi sistemi alanında Türkiye’de yazılan lisansüstü tez çalışmalarının belirlenen kriterler (tür, dil, danışman unvanı, tezin hazırlandığı üniversite, yayınlanma yılı, örneklem, yöntem, analiz teknikleri vb.) açısından değerlendirilerek bibliyometrik profilinin ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır.

Ulusal yazın incelendiğinde, muhasebe alanıyla ilişkilendirilen tezlerle ilgili farklı başlıklar altında yayınlanan çalışmalara rastlamak mümkündür. Bahse konu çalışmalar çerçevesinde; muhasebe standartları, muhasebe eğitimi, adli muhasebe, maliyet, denetim, finansal tablo ve hile denetimi, entegre raporlama, hata ve hile ile iç kontrol, yönetim muhasebesi ve muhasebe

etiği gibi başlıkların işlendiği görülmektedir. Buna karşın literatürde muhasebe bilgi sistemi ile ilgili lisansüstü tezleri konu edinen herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. İlgili konunun bibliyometrik açıdan ilk kez analiz edilmesi yapılan araştırmanın özgünlüğünü göstermektedir. Bu yönüyle de araştırmanın muhasebe bilgi sistemi yazınında yer alan çalışmalarla ilgili genel eğilimleri yansıtarak literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmada, muhasebe bilgi sistemi kavramsal açıdan ele alındıktan sonra muhasebe alanıyla ilgili lisansüstü çalışmaları konu edinen literatürdeki benzer araştırmalar değerlendirilmiş ve muhasebe bilgi sistemi ile ilgili lisansüstü tezler bibliyometrik analiz çerçevesinde incelenmiştir.

2. MUHASEBE BİLGİ SİSTEMİ

Bilgi, günümüz iş dünyasında işletme başarısı ve faaliyetlerinde belirleyici olan stratejik bir güç kaynağıdır. Muhasebe bilgi sistemi, işletme faaliyetleriyle ilgili verilerin işlenerek bilgiye dönüştürüldüğü mekanizmalardan biridir. Muhasebe bilgi sistemi, verilerin toplanarak işlendikten sonra karar verici konumda bulunan kişi veya kuruluşlara raporlanmasına imkân tanıyan birbiriyle ilişkili faaliyetler dizisi olarak ifade edilebilir (Hurt, 2013, s.4). Farklı bir bakış açısıyla değerlendirildiğinde muhasebe bilgi sistemi, finansal tablo kullanıcıları ile işletme yöneticilerine faydalı bilgiler sunmak amacıyla etkileşime giren çeşitli bileşenlerin birleşimi olarak tanımlanabilir (Kieso vd., 2007). Muhasebe bilgi sisteminin başarısında belirleyici olan birbirine entegre altı temel bileşen bulunmaktadır. Söz konusu bileşenler (Romney & Steinbart, 2016, s. 11); (1) sistemi kullanan kişiler, (2) verileri toplamak, işlemek ve depolamak için kullanılan talimat ile yönergeler, (3) organizasyon faaliyetleriyle ilgili veriler, (4) verileri işlemek için kullanılan yazılım, (5) bilgi teknolojisi ve (6) muhasebe bilgi sistemi verilerini koruyan iç kontroller ve güvenlik önlemleridir. Bu bileşenleri etkin bir şekilde işleyen muhasebe bilgi sistemi, doğru ve güvenilir bilgiler sağlayarak işletme performanslarının ölçülmesi, işletme faaliyetlerinin düzgün bir şekilde yürütülmesi ve ilgili grupların karar alma süreçlerinde faydalı olmaktadır (Neogy, 2014, s. 40).

İşletmeler açısından farklılık gösterse bile, muhasebe bilgi sistemi kapsamında temel olarak satış siparişleri, müşteri fatura beyanları, satın alma siparişleri ve satış raporları gibi veriler değerlendirilmeye alınmaktadır (Nguyen vd., 2021, s. 3). Finansal açıdan işletme faaliyetlerini ne ölçüde etkilediğini belirlemek amacıyla bu veriler işlenerek bilgiye dönüştürülür. İlgili bilgiler, raporlar aracılığıyla hem işletme içi hem de işletme dışı bilgi kullanıcılarına sunulur (Doğan, 2016, s. 199). İşletme içi bilgi kullanıcıları arasında yer alan yöneticiler ileriye dönük planlama ve karar verme süreçlerinde bu bilgilerden yararlanma yoluna gitmektedirler.

Benzer şekilde yatırımcılar, bankalar ve kredi kuruluşları gibi işletme dışı bilgi kullanıcıları da alacakları kararlarda söz konusu bilgilerden faydalanmaktadırlar.

Organizasyonların mevcut finansal durumunu ortaya koyan ve stratejik amaçlarını gerçekleştirmeleri yönünde nitelikli bilgiler üreten muhasebe bilgi sistemi; finansal muhasebe, maliyet muhasebesi ve yönetim muhasebesi olmak üzere üç alt sistemden oluşmaktadır. Bu sistemlerden finansal muhasebe, firmaların performansı ve finansal durumuyla ilgili bilgileri kamuya açıklayan dışsal raporlama sistemi olarak işlev görmektedir (Bushman & Smith, 2001, 238). Bir diğer sistem olan maliyet muhasebesi, organizasyonlar tarafından üretilen ürünler veya sağlanan hizmetlerle ilgili verilerin kaydedilmesi ve bilgi üretilmesi amacıyla kullanılan bir sistemdir (Kaplan, 2008, s. 10). Karar verme sürecinin merkezinde yer alan yönetim muhasebesi ise, kaliteli ve uygun bilgiler üreterek kuruluşlar için değer oluşturmaktadır (Costa & Lucena, 2021, s. 505).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Muhasebe alanında lisansüstü tezleri konu edinen farklı çalışmalar bulunmaktadır. İlgili çalışmalarda; muhasebe standartları (Güngörmüş, 2016; Durgut & Pehlivan, 2018; Çoban Çelikdemir, 2019; Koç, 2021), muhasebe eğitimi (Cavlak vd., 2021; Oral, 2021), adli muhasebe (Kıllı, 2016; Altunay, 2021), maliyet (Tosunoğlu & Çam, 2016; Terzi, 2022), denetim (Kaya, 2019; Parlak, 2020), finansal tablo ve hile denetimi (Selimoğlu & Altunel, 2019), entegre raporlama (Doğan, 2020), hata ve hile ile iç kontrol (Elden Ürgüp, 2020), yönetim muhasebesi (Gümrah, 2020) ve muhasebe etiği (Erdoğan, 2021) konuları irdelenmiştir. Öte yandan literatürde konu ayrımına gidilmeden muhasebe alanında yer alan tezleri bütüncül bir yaklaşımla dikkate alan çalışmalar (Alkan, 2014; Nalçın & Can, 2016; Erdoğan vd., 2016; Yeşil & Akyüz, 2018; Doğan & Altınkaynak, 2019; Koç & Yüncü, 2020) da bulunmaktadır. Söz konusu çalışmalarla ilgili detaylı bilgiler aşağıda verilmiştir.

Alkan (2014), genel bir yaklaşım çerçevesinde “*muhasebe alanı*” ile ilgili erişime açık 656 lisansüstü tezi içerik analizi aracılığıyla incelemiştir. Yüksek lisans tezlerinin yoğunlukta olduğu çalışmada, en fazla tezin Marmara Üniversitesi bünyesinde hazırlandığı ve standartlar konusunun ağırlıklı olarak işlendiği yapılan içerik analizi sonucunda tespit edilmiştir. 2006 – 2012 yılları arasında muhasebe alanında yer alan doktora tezlerinin genel görünümünü yansıtmayı amaçlayan farklı bir çalışma (Nalçın & Can, 2016) ile ilgili tezler arasında finansal muhasebe alanının baskın olduğu, sayısal olarak en çok tezin Marmara Üniversitesinde yapıldığı ve yıllar itibariyle tezlerdeki normatif eğilimlerin pozitif epistemolojiye kaydığı bulgularına ulaşılmıştır. Doktora tezlerini konu edinen benzer bir

araştırmada (Erdoğan vd., 2016) ise, finansal muhasebe konusunun yine ağırlıklı olarak çalışıldığı ve araştırma yöntemi açısından anket yönteminin yoğunlukta olduğu belirlenmiştir. Muhasebe alanındaki doktora tezlerini bibliyometrik açıdan değerlendirmeye alan bir diğer çalışmada (Yeşil & Akyüz, 2018) ise, çoğunlukla standartlar konusunun işlendiği ve Marmara Üniversitesinin alandaki tezlerle ilgili ön planda olduğu görülmüştür. İlgili alanda yapılan bir başka çalışma (Doğan & Altınkaynak, 2019) ile Sakarya Üniversitesinde hazırlanan tezler incelenmiştir. Yüksek lisans tezlerinin yoğunlukta olduğu bu çalışmada; finansal muhasebe ile muhasebe uygulamaları konularının ağırlıklı olarak işlendiği gözlenmiştir. Muhasebe alanıyla ilgili hazırlanan farklı bir çalışmada (Koç & Yüncü, 2020) ise, İstanbul Üniversitesi bünyesinde yapılan tezler değerlendirilmiştir. Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının en fazla işlenen konu olduğu ve tezlerin uygulama sürecinde en çok vaka yönteminin tercih edildiği çalışma kapsamında belirlenmiştir.

Güngörmüş (2016) çalışmasında, “*muhasebe standartları*” konusu ile ilgili 1984 – 2015 yılları arasında yer alan 312 lisansüstü tezi incelemiştir. Söz konusu araştırmada, karşılaştırmalı çalışmaların konu itibarıyla ağırlıklı olduğu ve ilgili alanda fazla öğretim üyesi olması nedeniyle en fazla tezin Marmara Üniversitesinde hazırlandığı sonucuna varılmıştır. Benzer sonuçlar, konu ile ilgili yapılan farklı araştırmaların (Durgut & Pehlivan, 2018; Koç, 2021) bulguları arasında da yer almıştır. “*Muhasebe standartları*” ile ilgili incelenen başka bir çalışma (Çoban Çelikdemir, 2019) kapsamında 1991’den 2018 yılına kadar hazırlanan 555 tez çeşitli kriterler ekseninde değerlendirilmeye alınmıştır. Söz konusu araştırmada, Marmara Üniversitesinin yine ön planda olduğu, en çok KOBİ UFRS (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları) konusunun çalışıldığı ve araştırma yöntemleri açısından en fazla örnek uygulama’ ya yer verildiği belirlenmiştir.

Cavlak ve diğerleri (2021), “*muhasebe eğitimi*” alanında yazılan tezleri içerik analizi tekniğini kullanarak değerlendirmişlerdir. Gazi ve Sakarya Üniversitelerinde en çok tezin yazıldığı, uygulama aşamasında veri toplama tekniği olarak anket yönteminin daha fazla tercih edildiği yapılan analiz kapsamında gözlenmiştir. Söz konusu alanda yapılan farklı bir araştırmada (Oral, 2021), en fazla tezin yazıldığı üniversiteler ve anket yönteminin kullanımı açısından ulaşılan bulguların Cavlak ve diğerleri (2021) tarafından yapılan çalışma sonuçları ile örtüştüğü görülmüştür.

“*Adli muhasebe*” alanında yer alan tezleri inceleyen Kılılı (2016), Marmara Üniversitesinde daha fazla çalışmaya yer verildiğini ve en çok tezin 2011 yılında tamamlandığını bulgulamıştır. Söz konusu alanda yapılan bir diğer çalışmada (Altunay, 2021) ise, anahtar

kelimeler açısından adli muhasebe ve uzman tanıklık kavramlarına sıklıkla yer verildiği ve konu olarak en çok adli muhasebe farkındalığının işlendiği belirlenmiştir.

“*Maliyet*” alanında yapılan lisansüstü tezleri inceleyen Tosunoğlu ve Çam (2016), devlet üniversitelerinde gerçekleştirilen çalışmaların yoğunlukta olduğunu, ikincil veri kaynaklarından yararlandığını ve daha çok imalatçı firmalar üzerinde örnek olay çalışmaları düzenlendiğini tespit etmişlerdir. Başka bir çalışma (Terzi, 2022) ise, sağlık kurumlarında yapılan “*maliyet*” odaklı tezleri değerlendirmeye almıştır. Bu çalışma kapsamında, ilgili tezlerin büyük bir kısmının devlet üniversitelerinde hazırlandığı ve uygulama itibarıyla en fazla tercih edilen yöntemlerin maliyet analizi ile faaliyet tabanlı maliyetleme olduğu tespit edilmiştir.

Kaya (2019), “*denetim*” alanında yapılan doktora tezlerini içerik analizi aracılığıyla çeşitli kriterler ekseninde değerlendirmiştir. İlgili tezlerde ağırlıklı olarak ampirik araştırmalara yer verildiği, en çok iç denetim / iç denetçi konularının çalışıldığı ve Marmara Üniversitesi’nin en fazla çalışmanın hazırlandığı yer olduğu belirlenmiştir. İlgili alanda yapılan bir diğer araştırma (Parlak, 2020) bulgularına göre; yine en fazla teze Marmara Üniversitesi’nin ön plana çıktığı, oransal olarak yüksek lisans tezlerinin daha fazla çalışıldığı, nitel araştırma yaklaşımlarının yüksek lisans çalışmalarında daha fazla tercih edildiği ve nicel araştırma yaklaşımlarının ise daha çok doktora tezlerinde kullanıldığı gözlenmiştir.

Selimoğlu ve Altunel (2019), “*finansal tablo ve hile denetimi*” yazınında yer alan tezleri incelemiştir. Söz konusu yazın kapsamında “adli muhasebe / adli muhasebecilik mesleği” kavramlarına dikkat çekildiği, en fazla tezin 2013 yılı ile sonrasında yapıldığı ve tezlerde hata, hile denetimi, adli muhasebe gibi konuların ağırlıklı olarak işlendiği belirlenmiştir.

“*Entegre raporlama*” alanında yapılan çalışmaları inceleyen Doğan (2020), ilgili alandaki ilk tezin 2016 yılında tamamlandığını, en fazla tezin 2019 yılında yapıldığını ve en çok tezin ise Marmara Üniversitesinde hazırlandığını bulgulamıştır.

Elden Ürgüp (2020), “*hata ve hile ile iç kontrol*” alanında hazırlanan erişime açık 201 tezi içerik analizi çerçevesinde irdelemiştir. Yüksek lisans tezlerinin daha yoğun olduğu, tezlerin çoğunlukla 2019 yılında yapıldığı, ilgili alanda daha çok Marmara ve Okan Üniversiteleri bünyesinde tezlerin hazırlandığı ve en fazla çalışılan konu başlığının iç kontrol olduğu yapılan analiz sonucunda belirlenmiştir.

“*Yönetim muhasebesi*” alanında yer alan lisansüstü tezleri bibliyometrik analiz aracılığıyla değerlendiren Gümrah (2020), en fazla çalışmanın Marmara Üniversitesinde hazırlandığını,

yüksek lisans tezlerinin yoğunlukta olduğunu ve en çok tezin 2019 yılında yapıldığını tespit etmiştir.

Erdoğan (2021), “*muhasabe etiği*” alanında hazırlanan lisansüstü tezleri çeşitli parametreler ekseninde incelemiştir. İlgili alanda; ilk tezin 2006 yılında yapıldığı, doktora tezlerinin sınırlı sayıda olduğu ve çalışmaların daha çok muhasebe meslek mensupları ile öğrenciler üzerine gerçekleştirildiği belirlenmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmada, muhasebe bilgi sistemi ile ilgili yapılan lisansüstü tezlerin çeşitli kriterler çerçevesinde incelenerek tasnif edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında yanıt aranan sorular şunlardır:

Muhasebe bilgi sistemi ile ilgili lisansüstü tezlerin tür, dil, danışman unvanı ve sayısal açıdan dağılımları ne şekildedir?

Yıllar itibariyle ilgili tezlerin dağılımları nasıldır?

Tezlerin hazırlandığı üniversitelerin tür ve sayısal açıdan dağılımları ne şekildedir?

Tezlerde benimsenen çalışmaların tür ve yöntemleri nelerdir?

Tezlerde hipotez / araştırma sorusu ne ölçüde yer bulmuştur?

Tezlerde araştırmaya konu olan örneklem grubu ve türü nelerdir?

Tezlerin uygulama kısmında güvenilirlik ve ön test çalışmalarına ne ölçüde yer verilmiştir?

Tezlerde yer alan verilerin kaynak, yöntem ve analiz teknikleri açısından dağılımları ne şekildedir?

5. ARAŞTIRMANIN ÖRNEKLEM VE YÖNTEMİ

Araştırmanın örneklemini, 10.05.2022 tarihine kadar YÖK ulusal tez merkezi veri tabanında yer alan muhasebe bilgi sistemi ile ilgili erişime açık lisansüstü tezler oluşturmaktadır. Söz konusu veri tabanının detaylı tarama kısmı seçilerek tez adı ve dizininde “muhasebe bilgi sistemi” ile “accounting information system” anahtar kelimeleri yer alan erişime açık 106 tez araştırma çerçevesinde değerlendirilmeye alınmıştır.

Araştırma kapsamında incelenen lisansüstü tezlerin analiz edilmesi sürecinde bibliyometrik analiz yönteminden yararlanılmıştır. Bibliyometri, bir veri analitik araştırma metodolojisi olarak kütüphane ve bilgi biliminden gelmektedir (Warren vd., 2019, s. 5). Bibliyometrik analiz ise, farklı disiplinlerde yazılan çalışmaların niceliksel açıdan analiz edilmesinde etkin

bir şekilde kullanılmaktadır (Ellegaard & Wallin, 2015, s. 1810). Böylece söz konusu disiplinlerde zaman içinde oluşan eğilimler belirlenerek araştırmacıların kullanımına sunulabilmektedir.

Muhasebe bilgi sistemi yazınında yer alan tezler, bibliyometrik analiz çerçevesinde çeşitli kriterler (tür, dil, danışman unvanı, tezin hazırlandığı üniversite, yayınlanma yılı, örneklem, yöntem, analiz teknikleri vb.) açısından detaylı olarak incelenerek tasnif edilmiştir. Bu kapsamda ulaşılan sonuçlar sıklık ve yüzde dağılımları olarak verilmiştir.

6. BULGULAR

Araştırma kapsamında, muhasebe bilgi sistemi ile ilişkili erişime açık 106 lisansüstü teze ulaşılmıştır. Değerlendirmeye alınan tezler çeşitli parametreler çerçevesinde tasnif edilmiştir. Bu bağlamda ulaşılan bulgular ilgili tablolar aracılığıyla gösterilmiştir.

Tablo 1. Tür Açısından Tezlerin Dağılımı

Tez Türü	Sıklık	Yüzde (%)
Yüksek Lisans	81	76,4
Doktora	25	23,6
Toplam	106	100

Muhasebe bilgi sistemi ile ilgili yazılan lisansüstü tezlerin %76,4'ü yüksek lisans, %23,6'sı ise doktora tezlerinden oluşmaktadır. Yüzdesel olarak ortaya çıkan sonuç, yüksek lisans tezlerinin doktora tezlerine kıyasla üç kattan daha fazla olduğunu göstermektedir (Tablo 1.).

Tablo 2. Dil Açısından Tezlerin Dağılımı

Tez Dili	Sıklık	Yüzde (%)
Türkçe	101	95,3
İngilizce	5	4,7
Toplam	106	100

Yazım dili açısından lisansüstü tezlerin dağılımı incelendiğinde, %95,3 oranı ile Türkçe'nin ön planda olduğu ve sınırlı sayıda İngilizce hazırlanan tezlerin bulunduğu tespit edilmiştir (Tablo 2.).

Tablo 3. Yıllar İtibariyle Tezlerin Dağılımı

Yıllar	Yüksek Lisans (Sıklık)	Doktora (Sıklık)
1997	–	1

1998	1	–
1999	1	–
2001	3	–
2003	1	–
2005	2	–
2006	–	1
2007	3	–
2008	2	–
2009	1	–
2010	3	2
2011	2	2
2012	5	3
2013	7	–
2014	9	2
2015	2	3
2016	4	–
2017	4	1
2018	7	3
2019	11	1
2020	6	5
2021	5	1
2022	2	–
Ortalama	3,86	2,08

Konuyla ilgili tezler incelendiğinde yılda ortalama 4’e yakın yüksek lisans ve 2 doktora tezi hazırlandığı belirlenmiştir. Yüksek lisans tezleri hemen hemen her yıl yapıldığından doktora tezlerine göre daha dengeli bir görünüm sergilemiştir. Sayısal olarak en fazla yüksek lisans tezinin 11 adet ile 2019 yılında, doktora tezinin ise 5 adet ile 2020 yılında yazıldığı gözlenmiştir (Tablo 3.).

Tablo 4. Danışman Açısından Tezlerin Dağılımı

Ünvan	Sıklık	Yüzde (%)
Prof. Dr.	43	40,6
Doç. Dr.	29	27,3
Dr. Öğr. Üyesi / Yrd. Doç. Dr.	34	32,1
Toplam	106	100

Tezlerin birlikte yürütüldüğü danışmanlara göre dağılımları irdelendiğinde; %40,6 ile “Prof. Dr.” unvanının ağırlıkta olduğu, %32,1’inin “Dr. Öğr. Üyesi / Yrd. Doç. Dr.” ve geri kalan

%27,3'lük kesimin ise "Doç. Dr." unvanına sahip akademisyenlerden oluştuğu tespit edilmiştir (Tablo 4.).

Tablo 5. Üniversite Türüne Göre Tezlerin Dağılımı

Üniversite Türü	Sıklık	Yüzde (%)
Devlet	97	91,5
Vakıf	9	8,5
Toplam	106	100

Tablo incelendiğinde muhasebe bilgi sistemi ile ilgili tezlerin %91,5 oranı ile çoğunluğunun devlet üniversitelerinde ve geri kalan kısmının ise vakıf üniversitelerinde hazırlandığı belirlenmiştir (Tablo 5.).

Tablo 6. Üniversitelere Göre Tezlerin Dağılımı

Üniversite	YL	DR	Üniversite	YL	DR
Karadeniz Teknik Üniversitesi	6	2	Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi	2	–
Selçuk Üniversitesi	2	6	Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi	2	–
Anadolu Üniversitesi	4	3	Necmettin Erbakan Üniversitesi	1	1
Süleyman Demirel Üniversitesi	3	4	Aksaray Üniversitesi	1	–
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi	3	1	Ankara Üniversitesi	1	–
Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi	4	–	Beykent Üniversitesi	1	–
Erciyes Üniversitesi	4	–	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi	1	–
İstanbul Üniversitesi	4	–	Bingöl Üniversitesi	1	–
Gaziantep Üniversitesi	2	1	Bozok Üniversitesi	1	–
İstanbul Aydın Üniversitesi	3	–	Celal Bayar Üniversitesi	–	1
Kütahya Dumlupınar Üniversitesi	1	2	Fırat Üniversitesi	1	–
Marmara Üniversitesi	3	–	Gaziosmanpaşa	1	–
Sakarya Üniversitesi	3	–	Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü	1	–
Adnan Menderes Üniversitesi	2	–	Hacettepe Üniversitesi	1	–
Afyon Kocatepe Üniversitesi	2	–	Haliç Üniversitesi	1	–
Bartın Üniversitesi	2	–	İstanbul Arel Üniversitesi	–	1
Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi	2	–	İstanbul Gelişim Üniversitesi	–	1
Dokuz Eylül Üniversitesi	2	–	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi	1	–
Gazi Üniversitesi	2	–	Maltepe Üniversitesi	1	–
İnönü Üniversitesi	1	1	Okan Üniversitesi	–	1
İstanbul Ticaret Üniversitesi	2	–	Uşak Üniversitesi	1	–
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi	2	–	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi	1	–
Karabük Üniversitesi	2	–			
Toplam				81	25

Tablo incelendiğinde hemen hemen her üniversitede yüksek lisans tezinin hazırlandığı, doktora tezlerinin ise sınırlı sayıda olduğu gözlenmiştir. İlgili alanda en fazla lisansüstü tezin devlet üniversiteleri arasında 8'er adet ile Karadeniz Teknik Üniversitesi ve Selçuk Üniversitesine ait olduğu, vakıf üniversiteleri arasında ise 3 adet ile en fazla tezin İstanbul Aydın Üniversitesinde yapıldığı tespit edilmiştir. En fazla yüksek lisans tezi 6 adet ile Karadeniz Teknik Üniversitesine aitken, en çok doktora tezinin ise 6 adet ile Selçuk Üniversitesinde hazırlandığı görülmüştür (Tablo 6.).

Tablo 7. Çalışma Türüne Göre Tezlerin Dağılımı

Çalışma Türü	Sıklık	Yüzde (%)
Kavramsal	3	2,8
Uygulamalı	103	97,2
Toplam	106	100

Tablo incelendiğinde, muhasebe bilgi sistemi ile ilgili hazırlanan tezlerin büyük çoğunluğunun uygulamalı (%97,2), geri kalan kısmının ise kavramsal (%2,8) düzeyde olduğu tespit edilmiştir (Tablo 7.).

Tablo 8. Çalışma Yaklaşımı Açısından Tezlerin Dağılımı

Çalışma Yaklaşımı	Sıklık	Yüzde (%)
Nicel	85	82,5
Nitel	17	16,5
Karma	1	1,0
Toplam	103	100

Tezlerin uygulama aşamasında tercih edilen nicel çalışma sayısının nitel çalışma sayısının 5 katı olduğu ve çok sınırlı düzeyde ise karma yönetime başvurulduğu gözlenmiştir (Tablo 8.).

Tablo 9. Hipotez / Araştırma Sorusu Bulunma Durumuna Göre Tezlerin Dağılımı

Hipotez / Araştırma Sorusu	Sıklık	Yüzde (%)
Hipotez	45	43,7
Araştırma Sorusu	8	7,8
Karma	5	4,8
Kullanılmamış	45	43,7
Toplam	103	100

Tablo 9.'dan görüleceği üzere tezlerde yer alan hipotez kullanım sıklığı ile kullanılmama sıklığının eşit düzeyde olduğu ve ayrıca az sıklıkta araştırma sorusuna yer verildiği tespit edilmiştir.

Tablo 10. Örneklem Grubuna Göre Tezlerin Dağılımı

Örneklem	Sıklık	Yüzde (%)
İşletmeler	73	68,9
Muhasebe Meslek Mensupları	14	13,2
Hastaneler	4	3,8
Oteller	3	2,8
Bankalar	2	1,9
BİST	2	1,9
Denetçiler	2	1,9
Diğer	6	5,6
Toplam (Çoklu Sayım)	106	100

Araştırmaya konu olan tezlerde değerlendirmeye alınan örneklem gruplarına bakıldığında %68,9 ile işletmelerin ağırlıkta olduğunu, daha sonrasında ise %13,2 ile muhasebe meslek mensuplarının örnekleme dahil edildiğini söylemek mümkündür (Tablo 10.).

Tablo 11. Örneklem Türüne Göre Tezlerin Dağılımı

Örneklem Türü	Sıklık	Yüzde (%)
Basit Tesadüfi Örneklem	10	9,8
Amaçlı Örneklem	3	2,9
Kolayda Örneklem	2	1,9
Tabakalı Örneklem	2	1,9
Belirtilmemiş / Yok	86	83,5
Toplam	103	100

Muhasebe bilgi sistemi ile ilgili yayımlanan tezlerin araştırma aşamasında hangi örneklem türlerine yer verildiğine bakıldığında %9,8 ile basit tesadüfi örneklem, %2,9 ile amaçlı örneklem, %1,9'luk oranlarla kolayda ve tabakalı örneklem türlerine yer verildiği belirlenmiştir. Bununla birlikte ilgili tezlerin %83,5 oranı ile büyük çoğunluğunda örneklem türüne yer verilmediği gözlenmiştir. Bu bağlamda, tezlerin çoğunluğunun araştırma sürecinde örnekleme yöntemine gereken önemin gösterilmediği söylenebilir (Tablo 11.).

Tablo 12. Veri Türüne Göre Tezlerin Dağılımı

Veri Türü	Sıklık	Yüzde (%)
Birincil	69	67,0
İkincil	34	33,0
Toplam	103	100

Çalışmalarda kullanılan verilere bakıldığında birincil kaynaklardan edinilen verilerin (%67,0) ikincil kaynaklardan yararlanılan verilerin (%33,0) iki katından fazla olduğu belirlenmiştir (Tablo 12.).

Tablo 13. Veri Toplama Yöntemine Göre Tezlerin Dağılımı

Yöntem	Sıklık	Yüzde (%)
Anket	63	61,2
Doküman İnceleme	13	12,6
Örnek Olay	12	11,6
Mülakat	10	9,7
BIST Uygulaması	5	4,9
Toplam	103	100

İlgili tezlerin veri toplama sürecinde yararlanılan yöntemler değerlendirildiğinde %61,2 ile tezlerin yarısından fazlasında anket yöntemi, %12,6 ile doküman inceleme, %11,6 ile örnek olay, %9,7 ile mülakat ve geri kalan %4,9 ile de BIST uygulaması yöntemi tercih edilmiştir (Tablo 13.).

Tablo 14. Ön Test Açısından Tezlerin Dağılımı

Ön Test Durumu	Sıklık	Yüzde (%)
Yapılmış	14	13,6
Yapılmamış	55	53,4
Ölçek Bulunmuyor	34	33,0
Toplam	103	100

Tablo incelendiğinde, söz konusu tezlerin uygulama aşamasında ölçeklere yönelik ön test varlığının sınırlı düzeyde olduğu ve çalışmaların yarısından fazlasında ön teste başvurulmadığı gözlenmiştir (Tablo 14.).

Tablo 15. Güvenilirlik Testi Açısından Tezlerin Dağılımı

Güvenilirlik Testi	Sıklık	Yüzde (%)
Yapılmış	56	54,4
Yapılmamış	13	12,6
Ölçek Bulunmuyor	34	33,0
Toplam	103	100

Tezlerin yarısından fazlasında anket yöntemi tercih edildiğinden güvenilirlik testinin yapıp yapılmama durumuna da bakılma gereği duyulmuştur. Bu kapsamda ilgili tablo

incelendiğinde, %54,4 ile güvenilirlik testinin yapıldığı ve %12,6 ile güvenilirlik testine başvurulmadığı tespit edilmiştir (Tablo 15.).

Tablo 16. Kullanılan Analiz Teknikleri Açısından Tezlerin Dağılımı

Analiz Teknikleri	Sıklık	%	Analiz Teknikleri	Sıklık	%
Frekans Analizi	47	17,0	Karşılaştırma	8	2,9
Korelasyon Analizi	32	11,6	Mali Tablolar Analizi	8	2,9
Tanımlayıcı İstatistikler	28	10,1	Kolmogorov Smirnov	7	2,6
Faktör Analizi	26	9,4	Mann Whitney U Testi	5	1,8
Varyans Analizi(F Testi)	25	9,0	Kruskall Wallis Testi	5	1,8
T Testi	23	8,3	YEM	5	1,8
Regresyon	20	7,2	Betimsel Analiz	4	1,4
İçerik Analizi	11	4,0	Panel Veri Analizi	2	0,7
Ki – Kare	9	3,2	Diğer	12	4,3
Toplam (Çoklu Sayım)				277	100

Tablodan’ da görüleceği üzere tezlerde kullanılan verilerin analiz edilmesi sürecinde farklı tekniklerden yararlanılmıştır. Frekans analizinin (%17,0) en çok başvuru alan teknik olduğu, Korelasyon Analizi (%11,6) ile Tanımlayıcı İstatistiklerin (%10,1) de tezlerde kullanılan diğer çoğunluklu teknikler olduğu belirlenmiştir. Parametrik testler arasında en çok F testine (%9,0), parametrik olmayanlar arasında ise en çok ki – kare (%3,2) testine yer verildiği görülmüştür. Ayrıca nitel verilerle ilgili içerik analizinin (%4,0) ve muhasebe verileriyle ilgili analizlerde ise karşılaştırma (%2,9) ve mali tablolar analizinin (%2,9) tercih edildiği belirlenmiştir. Öte yandan %4,3’lük kısım ise 1 adetlik teknikleri temsil ettiğinden “Diğer” başlığı altında değerlendirilmiştir (Tablo16.).

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada, YÖK ulusal tez merkezi veri tabanında kayıtlı olan muhasebe bilgi sistemi ile ilgili erişime açık lisansüstü tezler bibliyometrik analiz aracılığıyla incelenmiştir. Yüksek lisans çalışmalarının ağırlıklı olduğu ve sınırlı sayıda İngilizce çalışmaya yer verildiği gözlenmiştir. Yıllar itibarıyla hazırlanan yüksek lisans çalışmalarının doktora tezlerine kıyasla daha dengeli bir dağılım sergilediği, sayısal olarak en fazla yüksek lisans tezinin 2019 yılında, doktora tezinin ise 2020 yılında yapıldığı belirlenmiştir. Vakıf üniversiteleri bünyesinde sınırlı sayıda tez hazırlandığı, kavramsal çalışmaların çok az sayıda olduğu, Karadeniz Teknik Üniversitesi bünyesinde en fazla yüksek lisans çalışması yapılırken, Selçuk Üniversitesinde

ise en çok doktora tezinin yayınlandığı gözlenmiştir. Hipotez kullanıma ve kullanılmama durumu eşit bir dağılım sergilemiştir. En çok basit tesadüfi örnekleme yöntemi ve çalışma grubu olarak ise işletmeler ile muhasebe meslek mensupları dikkate alınmıştır. İncelenen tezlerde araştırma yaklaşımı olarak nicel, veri toplama tekniği olarak anket yönteminin ön planda olduğu gözlenmiştir. Değerlendirilen tezlerin yarısından fazlasında güvenilirlik testinin gözetildiği, ölçek geliştirme süreçlerinin doğasına aykırı düşecek şekilde bazı çalışmalarda ön test uygulamasına yer verilmediği tespit edilmiştir. Araştırmaya konu edinen tezler veri analiz teknikleri açısından incelendiğinde; frekans ve korelasyon analizlerinin sıklıkla tercih edildiği, parametrik testler açısından en çok F testi (Varyans analizi) kullanılırken, parametrik olmayanlar arasından ise ki – kare testine daha fazla başvurulduğu, nitel açıdan içerik analizinin baskın olduğu ve kayda değer düzeyde karşılaştırma ile mali tablolar analizlerine yer verildiği belirlenmiştir.

Literatürde muhasebe alanında yapılan farklı araştırmalar bulunmasına rağmen muhasebe bilgi sistemi ile ilgili lisansüstü tezleri inceleyen herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Özgün bir nitelik taşıyan bu çalışmanın muhasebe bilgi sistemi alanındaki eğilimleri yansıtarak literatüre ve konuyla ilgili çalışma yapmak isteyen araştırmacılara katkı sunması beklenmektedir. Bununla birlikte çalışmada sadece tezlere ilişkin analizlerin yapılması önemli bir kısıt oluşturduğundan, ileriki araştırmalarda muhasebe bilgi sistemi ile ilgili makale ve bildirilerin de bibliyometrik açıdan değerlendirilmesi yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Alkan, G. (2014). Türkiye’de muhasebe alanında yapılan lisansüstü tez çalışmaları üzerine bir araştırma (1984-2012). *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (61), 41-52.
- Altunay, M. A. (2021). Adli muhasebe ile ilgili ulusal lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi (2004-2020). *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 14(3), 1261-1298.
- Bushman, R.M. & Smith, A.J., (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of Accounting and Economics*, (32), 237–333.
- Cavlak, H., Cebeci, Y., Güneş, N. & Tan, Ö. F. (2021). Muhasebe eğitimi ile ilgili lisansüstü tezlerin analizi (1991-2019). *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (89), 75-100. <https://doi.org/10.25095/mufad.852083>
- Costa, I. L. S. & Lucena, W. G. L. (2021). Global management accounting principles: relationship between management practices and the performance of brazilian companies. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 23(3), 503-518.
- Çoban Çelikdemir, N. (2019). Türkiye’de muhasebe standartları konusunda yapılan tezlerin incelenmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 325-336. <https://doi.org/10.20491/isarder.2019.602>

- Doğan, D. (2020). Entegre raporlama konusunda yöktez ve ulakbim veri tabanındaki akademik çalışmalar üzerine bir bibliyometrik analiz (2010-2020). *Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 120-142.
- Doğan, M. (2016). “Kurumsal Yönetim ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (38), 194-201.
- Doğan, Ö. & Altınkaynak, F. (2019). Muhasebe ve finans alanında yazılmış lisansüstü tezlere yönelik bir içerik analizi. *İşletme Bilimi Dergisi*, 7(1), 131-150. <https://doi.org/10.22139/jobs.480475>
- Durgut, M. & Pehlivan, A. (2018). Muhasebe (finansal raporlama) standartlarına yönelik Türkiye’de hazırlanan lisansüstü tez çalışmaları üzerine bir araştırma: 1987-2017 dönemi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, (Özel Sayı), 1-23.
- Ellegaard, O. & Wallin, J. A. (2021). The bibliometric analysis of scholarly production: How great is the impact?. *Scientometrics*, (105), <https://doi.org/1809-1831.10.1007/s11192-015-1645-z>
- Elden Ürgüp, S. (2020). Muhasebe alanında hata ve hile ile iç kontrol üzerine yazılmış lisansüstü tezlerin analizi (2009 – 2019). *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(2), 90-102. <https://doi.org/10.37880/cumuiibf.742616>
- Erdoğan, M. (2021). Muhasebe etiğine ilişkin lisansüstü tez çalışmalarının incelenmesi. *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi*, 5(Özel sayı), 361-370.
- Erdoğan, S., Solak, B. & Coşkun Erdoğan, D. (2016). Türkiye’de yapılan muhasebe doktora tezlerinin alan ve metodolojik olarak sınıflandırılması: 2005-2015 dönemi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18(3), 691-710.
- Gümrah, A. (2020). Türkiye’de yönetim muhasebesiyle ilgili hazırlanan tezlerin bibliyometrik analiz yöntemiyle incelenmesi. *Journal of Academic Value Studies*, 6(3), 244-253. <http://dx.doi.org/10.29228/javs.44081>
- Güngörmüş, A. H. (2016). Türkiye’de muhasebe standartlarına yönelik yazılan yüksek lisans ve doktora tezlerinin analizi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (25), 347-362.
- Hariyati, H., Tjahjadi, B. & Soewarno, N. (2019), The mediating effect of intellectual capital, management accounting information systems, internal process performance, and customer performance. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 68(7), 1250-1271.
- Hurt, R. L. (2013). *Accounting information systems: Basic concepts and current issues* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Kaplan. (2008). *ACCA Paper F2: Management Accounting*. Berkshire, UK: Kaplan Publishing Limited.

- Kaya, H. P. (2019). Türkiye’de denetim alanında yazılmış olan doktora tezlerinin değerlendirilmesi (1995-2018). *Karabuk University Journal of Institute of Social Sciences*, 9(2), 556-576.
- Kıllı, M. (2016). Türkiye’deki üniversitelerde adli muhasebe eğitimi ve lisansüstü çalışmalar üzerine bir inceleme. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(ICAFR 16 Özel Sayısı), 719-728.
- Kieso, D., Weygandt, J., & Warfield, T. (2007). *Intermediate Accounting*, 12th edition. (Hoboken: Wiley).
- Koç, B. & Yüncü, A. B. (2020). Muhasebe alanında 2004-2018 yılları arasında hazırlanmış lisansüstü tezlerin incelenmesi. *Muhasebe Enstitüsü Dergisi*, (62), 63-75. <https://doi.org/10.26650/MED.2020654140>
- Koç, F. (2021). Türkiye’de muhasebe standartları ile finansal raporlama standartları kapsamında hazırlanan lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (92), 115-138.
- Látečková, A., Bigasová, Z. & Stabingis, L. (2016). Accounting information systems in business management. *International Scientific Days 2016: The Agri-Food Value Chain: Challenges for Natural Resources Management and Society*, Nitra, Slovak Republic. 403-409.
- Nalçın, K. & Can, A. V. (2016). Bilgi felsefesi temelinde muhasebe araştırmalarının yönelimi: 2006-2012 yılları arasında Türkiye’de yapılan doktora tezlerinin analizi. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(4), 165-187.
- Neogy, D. (2014). Evaluation of efficiency of Accounting Information Systems: A study on mobile telecommunication companies in Bangladesh. *Global Disclosure of Economics and Business*, 3(1), 40–55.
- Nguyen, T., Chen J. V. & Nguyen T. P. H. (2021). Appropriation of accounting information system use under the new IFRS: Impacts on accounting process performance, *Information & Management*, (58), 1-15.
- Oral, T. (2021). Türkiye’de muhasebe eğitimi alanında yayımlanmış tezlerin bibliyometrik analizi. *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(11), 34-45.
- Parlak, N. (2020). Muhasebe denetimine ilişkin lisansüstü tezlerin incelenmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 30(160), 195-210.
- Romney, B.M. & Steinbart, J.P. (2016). *Accounting Information System*. 14th edition. Pearson Education Limited.
- Selimoğlu, S. & Altunel, M. (2019). Master/Phd theses prepared about financial statement fraud and fraud audit: Academic literature between 2008 and 2018. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (Özel sayı), 127-140. <https://doi.org/10.25095/mufad.606008>

-
- Terzi, A. (2022). Sağlık kurumlarında yapılan maliyet çalışmaları ile ilgili lisansüstü tezlerin analizi (2003-2021). *Anadolu Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 135-158.
- Tosunoğlu, B. & Çam, A. V. (2016). Türkiye’de maliyet alanında yapılan lisansüstü tez çalışmaları üzerine bir araştırma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 7(15), 145-155.
- Warren, S., Sauser, B. & Nowicki, D.A. (2019). Bibliographic and visual exploration of the historic impact of soft systems methodology on academic research and theory. *Systems*, 7(1): 10, 1-15.
- Yeşil, T. & Akyüz, F. (2018). Muhasebe alanındaki ulusal doktora tezlerinin bibliyometrik analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, (20), 440- 472.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 386-406

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 08.07.2022

Accepted / Kabul: 16.10.2022

TOPLUMSAL CİNSİYET AÇISINDAN ÇEVRE DUYARLILIĞI: ŞANLIURFA ÖRNEĞİ

Abdullah ÇELİK¹

Ayşe KÜÇÜK²

Öz

Toplumsal cinsiyet, kadın ve erkek arasındaki toplumsal ve kültürel farklılıkları anlatmak için kullanılan bir kavramdır. Toplumsallaşma sürecinde inşa edilen bu farklılıklar, kadın ve erkeklerin ilgi, beklenti, davranış ve tutumlarının da farklı olmasına neden olmaktadır. Kadın ve erkeğin çevre duyarlılıklarının toplumsal cinsiyet bağlamında incelenmesi bu çalışmanın konusu olmaktadır. Bu kapsamda, toplumsal cinsiyet rollerinin çevreye yönelik tutum ve davranışlara nasıl yansıdığını ortaya koymak bu çalışmanın temel amacıdır. Araştırma, Şanlıurfa il merkezinde yaşayan 392 kişi ile yürütülmüştür. Katılımcılara online olarak anket uygulanmıştır. Toplanan verilerin analizi SPSS programı aracılığıyla yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre toplumsal cinsiyet rolleri ile çevre duyarlılığı arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada kadınların çevre duyarlılıklarının erkeklerinkinden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Cinsiyet, Toplumsal Cinsiyet, Çevre, Çevre Duyarlılığı.

Jel Kodları: Q50, Q59.

¹Prof. Dr., Harran Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü, E-posta: acelik@harran.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9413-7918.

²Doktora Öğrencisi, Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, E-posta: ayse91kucuk@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3085-9388.

Atıf/Citation

Çelik, A., & Küçük, A. (2022). Toplumsal cinsiyet açısından çevre duyarlılığı: Şanlıurfa örneği. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 386-406.

ENVIRONMENTAL CONSCIENCE WITH REGARD TO GENDER: EXAMPLE OF ŞANLIURFA

Abstract

Gender is a term to define the social and cultural differences between men and women. Such differences built within the socialization process result in differences between the interests, expectations, behaviors and attitudes of men and women. Examination of environmental conscience of men and women with regard to gender is the subject matter of this study. In this frame, establishing the reflection of gender roles on attitudes and behaviors against the environment is the principal aim of this study. The study was implemented with 392 individuals living in Şanlıurfa provincial center. Participants answered an online questionnaire. Analysis of the data gathered was implemented through the SPSS program. Based on these results obtained, there is a significant relationship between gender roles and environmental conscience. It was concluded in the study that environmental conscience of women re higher as compared to that of men.

Keywords: Sex, Gender, Environment, Environmental Conscience.

Jel Codes: Q50, Q59.

1. GİRİŞ

Bireyler ve toplum, dünyayı anlamlandırmak için çeşitli sınıflandırmalar yapar. Bu sınıflandırmaların en önemlisi cinsiyettir. Cinsiyet kelimesi, biyolojik olarak kadın ve erkeği tanımlasa da günümüzde sosyolojik bir sınıflandırma olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü kadın ya da erkek olmak, sadece biyolojik bir durum değildir. Sosyolojik olarak kadın ve erkeği tanımlayan bu yeni sınıflandırma, toplumsal cinsiyet olarak kavramsallaştırılmaktadır. Buna göre toplumsal cinsiyet, kadın ve erkek olmanın toplumsal yönlerine gönderme yapan ve iki cins arasındaki ilişkilerin toplum tarafından üretildiğini vurgulayan bir kavramdır.

Dünyaya gelen her çocuk için kadın ve erkek olmanın toplumsal anlamı, biyolojik özelliklerinin dışında içinde bulunduğu toplumun değer yargılarından beslenir. Örneğin kadından ev işleri ile ilgilenmesi istenirken, erkekten ailenin geçimini sağlaması beklenmektedir. İşte kadın ya da erkek denildiğinde akla gelen özelliklerin önemli bir kısmı bu toplumsal anlam ile ilgilidir ve bunun biyoloji ile ilgisi olmamaktadır. Bu açıdan toplumsal cinsiyet, sosyalleşme süreci ile birlikte kişinin içinde yaşadığı toplum içerisinde edindiği cinsiyettir (Adaçay, 2018, s. 247). Kısacası toplumsal cinsiyet kavramı, kadın ve erkek arasındaki sosyal ve kültürel farklılıkları ortaya koymaktadır. Bu farklılıklar, kadın ve erkeklerin ilgi alanlarını, tutum ve davranışları ile değer yargıları olmak üzere günlük yaşamın her alanını etkilemektedir.

Kadın ve erkeğin çevre duyarlılıklarının incelenmesi bu çalışmanın konusu olmaktadır. Bu çerçevede toplumsal cinsiyet rollerinin çevreye yönelik tutum ve davranışlara nasıl yansıdığını ortaya koymak bu çalışmanın temel amacı olmaktadır. Bu amaçla Şanlıurfa'nın gelişmişlik durumuna göre seçilen Karaköprü (gelişmiş), Haliliye (orta düzeyde gelişmiş) ve Eyyübiye (az

gelişmiş)’de (üç merkez ilçesinde) bir anket çalışması uygulanmıştır. Bu kapsamda kadınların ve erkeklerin çevre duyarlılıkları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Daha önce yapılmış saha çalışmaları kadın ve erkeklerin çevre duyarlılıklarının farklı olduğunu ortaya koymaktadır (Martin-Lopez vd., 2012; Kawgan-Kagan, 2020; Bord & O’Connor, 1997). Türkiye’de ise çevre duyarlılıklarının incelendiği çalışmalarda toplumsal cinsiyet faktörünün ele alınarak yapıldığı çalışmaların azlığı gözlenmektedir. Bu çerçevede çalışma, literatürdeki bu boşluğu doldurması ve ilgili literatüre katkıda bulunması açısından önem arz etmektedir.

2. TOPLUMSAL CİNSİYET VE TOPLUMSAL CİNSİYET ROLLERİ

Cinsiyet ve toplumsal cinsiyet kavramları çoğu zaman birbirlerinin yerine kullanılsalar da anlam bakımından birbirlerinden farklı kavramlardır. Cinsiyet (sex) kavramı, erkek ve kadın arasındaki fiziksel ve biyolojik farklılıkları ifade etmek için kullanılmaktadır. Ancak bazı feminist kuramcılar, cinsiyet davranışının ne kadarının “doğal” ve doğuştan, ne kadarının toplumsal ve insan icadı olduğunu anlatmak için toplumsal cinsiyet (gender) kavramını kullanırlar. Toplumsal cinsiyet terimi en basit ifadeyle, kadın ve erkek arasındaki toplumsal farklılıkları anlatmak için kullanılmaktadır. Bu anlamda toplumsal cinsiyet, davranış ve rollerdeki erkeksilik ve kadınsılık olarak adlandırılan kişisel özelliklerdeki farklılıklara vurgu yapmaktadır (Slattery, 2014, s. 341). Örneğin duygusallık, yumuşak başlılık gibi özellikler “kadınsı” olarak nitelendirilirken; korkusuzluk, atılganlık gibi özellikler “erkeksi” olarak nitelendirilir. Bu özellikler biyolojik cinsiyetten bağımsızdır. Çünkü bu özellikleri kadına ve erkeğe yükleyen toplumdur. Buna göre toplumsal cinsiyet, toplumun kadın ve erkek bedenine atfettiği kişilik özelliklerini ifade etmektedir.

Bütün toplumlarda biyolojik cinsiyetten kaynaklanan bir ayrım vardır. Bu ayrıma göre dünyaya gelen her çocuk ya erkektir ya da dişidir. Bu ayrım “doğal” bir ayrımdır. Ancak toplumsal cinsiyetten kaynaklanan ayrım “yapay” bir ayrımdır. Bu ikinci ayrıma göre erkek ve dişi olarak dünyaya gelen her çocuk, sosyalleşme sürecinde toplumsal cinsiyet kimliğini edinip erkeğe ve kadına dönüşür (Bhasin, 2003, s. 3-8). Bu bağlamda toplumsal cinsiyet, biyolojik cinsiyetten farklı olarak kişinin içinde bulunduğu toplumda kültürel olarak “inşa” edilmiş cins kimliğidir (Berkday, 1996, s. 16).

Cinsiyet, kişinin biyolojik cinsiyetine bağlı olarak sınırlandırılan demografik bir kategoridir. Bu sınıflandırma, kişilerin bedensel özelliklerine bakılarak kolayca yapılabilir. Toplumsal cinsiyet ise kadın veya erkek olmaya toplumun ve kültürün yüklediği değerler bütünü olarak

kültürel bir kategoridir (Dökmen, 2009, s. 20). Diğer bir ifadeyle toplumsal cinsiyet kavramı, toplumun kadını ve erkeği nasıl gördüğü, nasıl algıladığı, onlara ne gibi rol ve sorumluluklar yüklediğini anlatmak için kullanılmaktadır.

İşte toplumsal cinsiyet tartışmalarındaki ana sorun, kadın ve erkeğin toplum içinde sergiledikleri davranışların biyoloji tarafından mı, kültür tarafından mı belirlendiğidir (Slattery, 2014, s. 341). Bhasin'e göre cinsiyet ile toplumsal cinsiyet arasında yapılan bu ikili sınıflandırma kadınların, erkeklerin hükmü altındaki ikincil konumlarını, kadınların biyolojik özelliklerine dayandıran kadere karşı çıkmak için ortaya atılmıştır (Bhasin, 2003, s. 7). Dolayısıyla toplumsal cinsiyet, sadece cinsiyet farklılıklarını belirlemekle kalmaz, aynı zamanda cinsler arası eşitsiz güç ilişkilerini de ortaya koyar (Berktay, 1996, s. 16). Buna göre toplumsal cinsiyet; ayrımcı, eşitsiz, baskıya dayalı bir toplumsal düzenin adıdır. Bu anlamda bireysel cinsiyet farklılıklarının ötesinde toplumsal bir düzene ve toplumsal ilişkilere vurgu yapmaktadır (Acar-Savran, 2013, s. 235).

Toplumsal cinsiyet rolleri ise toplumun kadınlar ve erkekler için tanımladığı ve cinsiyetlerine uygun bir şekilde davranmalarını beklediği bir grup beklentidir (Dökmen, 2009, s. 29). Toplumsal cinsiyet rolü, kadınlık ve erkeklik temelinde şekillenen iki farklı boyutu ifade etmektedir. Toplum, bireyden biyolojik cinsiyetine uygun davranışlar sergilemesini bekler (Vatandaş, 2007, s. 31). Buna göre bir kadının en önemli görevi anneliktir. Erkeğe düşen ise evin geçimini sağlamaktır. Bu örneklerde olduğu gibi kadınlar ve erkekler insanlık tarihi boyunca sürekli olarak cinsiyetlerine özgü davranışlar sergilemek durumunda kalmışlardır. Illich'in de ifade ettiği gibi "cinsiyet rolü, üzerinde başka rollerin inşa edilebildiği bir temele benzer. Kadınlar ve erkekler bir giysi gibi kendilerine biçilen rolleri üzerlerinde taşırlar" (Illich, 1996, s. 104).

Toplumsal cinsiyet rolleri, aile, okul ve kitle iletişim araçları gibi toplumsal kurumsal aracılığıyla sosyalleşme sürecinde öğrenilir. Kız ve erkek çocuklar farklı biçimlerde sosyalleşirler. Çocuklar sosyalleşme sürecinde toplumun kendilerinden beklediği davranışlar ile biyolojik cinsiyetlerine uygun düşen sosyal normları içselleştirirler. Bu süreçte toplumsal cinsiyet farklılıkları kültürel olarak inşa edilirken aynı zamanda çocuklar, cinsiyetlerine uygun davranışlar sergilemesi için de teşvik edilirler. Cinsiyete göre farklılık gösteren oyuncaklar, kıyafetler ve medyada sunulan kalıplaşmış roller, toplumsal cinsiyet beklentilerine uygun düşen kültürel teşvik örneklerinden bazılarıdır (Giddens & Sutton, 2018, s. 185). Bu sayede çocuklar, biyolojik kimliklerini aşan bir biçimde yeniden cinsiyetlendirilerek, toplumsal cinsiyet kimliklerini edinmiş olurlar. Bu durum kadınların çocuk bakımı, yemek ve temizlik yapma gibi

“ev işi” olarak tanımlanan işleri benimsemelerine; erkeklerin ise siyaset, ekonomi, teknik işler gibi kamusal alana ait işlere yönlendirilmelerine zemin hazırlamaktadır. Dolayısıyla erkek ve kadın olarak kategorize edilen şey, aslında toplumsal olarak yapılandırılmış farklılıklardır (Karakaya, 2021, s. 8-13). Kısacası bütün toplumlarda doğuştan gelen biyolojik farklılıklar, sosyalleşme sürecinde kültürel olarak yeniden yorumlanarak toplumsal farklılıklara dönüşmektedir. Bu süreç, cinsiyetin sosyalleşme süreci olarak da adlandırılmaktadır.

Cinsiyetin sosyalleşme süreci ilk olarak ailede başlar. Aileler daha çocuk dünyaya gelmeden onun toplumsal cinsiyet kimliğini oluşturmaya başlarlar. Örneğin kız çocuklara pembe renkli giysiler ve oyuncak bebekler alınırken; erkek çocuklara mavi renkli giysiler ve arabalar alınır. Ailelerin kız ve erkek çocuklara davranış biçimleri de birbirinden farklıdır. Erkek çocuklara karşı daha rahat bir tutum sergilenirken, kız çocukları daha baskıcı yetiştirilir. Böylece toplumsal cinsiyet ilişkilerinin ilk öğrenildiği yer, aile olmaktadır. Ailede başlayan sosyalleşme süreci, okulda devam eder. Bu sayede kalıplaşmış toplumsal cinsiyet kimlikleri bir miras olarak kuşaktan kuşağa aktarılır.

3. ÇEVRE DUYARLILIĞI

İnsanoğlu, var olduğu günden bu yana doğa ile ilişki içerisinde olmuştur. İnsanın doğa ile olan bu ilişkisi bitki toplama, o bitkilerden tohum elde etme ve o tohumları ekme işi ile başlamış; teknolojinin gelişmesine paralel olarak topraktan artı değer elde edip bunu doğanın aleyhine kullanarak doğa üzerinde üstünlük kurma çabalarına dönüşmüştür. İnsanın doğa üzerindeki bu sömürüsü, geri dönüşü olmayan çevresel tahribatlara ve gittikçe artan çevre sorunlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Çevre sorunları, günümüzde tüm dünyada önemli boyutlara ulaşmıştır. Öyle ki hava, toprak kirliliği gibi klasik çevre sorunlarına küresel iklim değişikliği, doğal kaynakların hızla tükenmesi, bitki ve hayvan türlerinin azalması, çölleşme ve gıda krizi gibi yeni çevre sorunları eklenmiştir. Çevre sorunlarının giderek artan yıkıcı etkileri karşısında insanoğlu, bu defa da bu sorunlarla nasıl başa çıkabileceğini sorgulamaya başlamıştır. Zamanla azalan doğal kaynakların tükeneceği endişesi, insanları yeni tedbirler almaya yöneltmiştir (Türküm, 1998, s. 172). Diğer bir ifadeyle, çevre sorunlarının önemli boyutlara ulaşması, insanları çevreye karşı daha duyarlı olmaya yönlendirmektedir. Günümüzde sürdürülebilir kalkınma girişimleri, gıda üretim yöntemleri ve enerji güvenliği gibi konuların giderek ön plana çıkması (Giddens & Sutton, 2018, s. 102) vatandaşların artan ilgisini ve duyarlılığını göstermektedir. İşte çevre sorunlarının insanlar tarafından algılanma biçimine çevre duyarlılığı denilmektedir (Aydın & Kaya, 2011, s. 230).

“Duyarlı” kavramı, dış etkenlere karşı hassas olma, çeşitli uyaranlar karşısında tepki gösterme, “duyarlılık” ise duyarlı olma hali olarak tanımlanmaktadır. Dış etkenlerin de çevre şartlarından başka bir şey olmadığı göz önüne alındığında bu şartların “sorun” a dönüşmesinin bireyi ve toplumu olumsuz etkileyeceği açıktır. Bu bağlamda çevre duyarlılığı, birey ya da toplumun çevre sorunlarına gösterdiği bir tepki (Yalçın, 1993, s. 44) olarak ifade edilmektedir. Bu tepki, çevresel davranışlarda somutlaşmaktadır. Bu açıdan çevre duyarlılığı bireylerin, çevre sorunlarının çözümüne ilişkin takındıkları olumlu tavır ve davranışlar bütünü olarak çevre sorunlarına karşı olumlu girişimlerde bulunmaya istekli olma şeklinde tanımlanmaktadır. Bireylerin çevreye yönelik davranışları, onların çevre duyarlılıklarının bir yansımasıdır. Bireylerin çevre duyarlılığı, yeşil alan sorunlarına, çevresel kirliliğe ve ekolojik dengeye ilişkin davranışlarına bakılarak belirlenebilir (Çabuk & Karacaoğlu, 2003, s. 191).

Çevreye karşı empatik bir bakış açısı olarak tanımlanan çevre duyarlılığı, duyguların, tutumların, inançların karmaşık bir karışımından oluşmaktadır (Barbas vd., s. 62). Bu bakış açısı, bireylerin çevreye yönelik olumlu tutumlarından oluşmaktadır. Çevreye yönelik olumlu tutum, bireylerin çevrenin korunması ve canlıların doğadaki işlevine ilişkin olumlu duygu ve davranışları içermektedir (Türküm, 1998, s. 175). Çevre dostu davranışlar olarak da ifade edilen çevreyi kirletmemek, canlılara zarar vermemek ve onları korumak gibi davranışlar, çevreye yönelik olumlu tutum ve davranışlara örnek teşkil etmektedir.

Çevre duyarlılığının oluşması, çevre bilincinin gelişmesi ile mümkündür. Çevreyi korumak ve sürdürülebilir bir çevre oluşturma, çevre bilincine varmakla, bilinç düzeyinin artırılması da çevre eğitimi ile mümkün olmaktadır (Çabuk & Karacaoğlu, 2003, s. 191). Çevre ile ilgili sorunlar insanların çevre konusunda yeterli düzeyde bilgiye sahip olmamalarından kaynaklanmaktadır (Yalçın, 1993, s. 73). Bu noktada çevre eğitiminin temel amacı, toplumu çevre konusunda bilgilendirmenin ötesinde çevre dostu tutum ve davranışlar kazandırarak dönüştürmektir. Çünkü tüketimin önüne geçilmesi, bireylerin çevre duyarlılığının ve bilinç düzeylerinin artırılması, çevreye zarar veren davranışların terk edilmesi, çevreye ilişkin karar alma süreçlerine katılım ve yargı yollarına başvuru ancak çevre eğitimi ile mümkündür (Karasu, 2019, s. 8-14).

20. yüzyılın son çeyreğinde gelişen teknoloji ve bunun yarattığı yıkımlar, küreselleşme ve internet kullanımının artması, çevre duyarlılığının artmasına da neden olmuştur. Bugün gelinen noktada, çevresel tahribatların tek bir bölge ile sınırlı kalmadığı, daha küresel bir hal aldığı bilinmektedir. Dolayısıyla okyanusların kirlenmesi, ormansızlaşma, nükleer kirlilik gibi sorunlar, çevre konusunda duyarlı olan bireyleri ve sivil toplum kuruluşlarını harekete

geçirmekte ve yeni bir çevre duyarlılığı ortaya çıkmaktadır. Bu yeni duyarlılık biçimi, sosyal medyada açılan hashtag (#)'ler ve “küresel düşün, yerel hareket et” sloganlarıyla kendini göstermektedir. Artık bölgesel ve yerel düzlemde ortaya çıkan bir çevre sorunu, bu ağlar sayesinde anında birçok kişiye ulaşabilme ve küresel bir hal alabilmektedir. Bu gibi uygulamalar aynı zamanda çevre sorunlarının çözümü için halk katılımının önemini de vurgulamaktadır.

4. TOPLUMSAL CİNSİYET VE ÇEVRE DUYARLILIĞI

Toplumsal cinsiyet, toplumun kadın ve erkeği nasıl gördüğü ve nasıl algıladığını ifade eden, kadınların ve erkeklerin günlük yaşamlarındaki rollerini ve birbirleriyle olan ilişkilerini etkileyen bir kavramdır (West & Zimmerman, 1987, s. 130). Günlük yaşamın tüm alanlarında izleri görülen toplumsal cinsiyet farklılıkları, ilişkileri, rolleri ve normlar, kadınların ve erkeklerin davranışlarını etkilediği gibi çevresel tutum ve davranışlarını da etkilemektedir (Fortnam vd., 2019, s. 314).

Toplumsal cinsiyet rollerine dayalı iş bölümü, insanlık tarihi kadar eskidir. İlk toplumlardan itibaren kadınlara ve erkeklere biyolojik özelliklerine göre birtakım rol ve sorumluluklar yüklenmiştir. Yerleşik düzenin henüz olmadığı kabile topluluklarında erkekler avcılık, kadınlar ise toplayıcılık görevini üstlenmiştir. (Merini, 1990, s. 96). Kadınlar tarihin ilk dönemlerinden itibaren yiyecek temin etme, biriktirme ve bunların tohumlarını ekme için yeni bilgiler edinme yollarını aramıştır. Kadınlar, kazma çubuğuyla toprağı işleyip tarımın mucidi olurken, aynı zamanda hayvanların evcilleştirilmesinin de önünü açmış oldular (Reed, 2012, s. 145-149). Kadınların üretici rollerinden kaynaklanan bu sorumluluk, davranışlarda, yeteneklerde ve eğilimlerde cinsiyet farklılıkları üretmekte (Merini, 1990, s. 105) ve toprakla uğraşan kadını doğaya yönlendirmektedir.

Tarih boyunca kadınlar, üretmek, saklamak, beslemek, büyütmek gibi rolleri gereği çevre ile sürekli etkileşim içerisinde olmuşlardır. Bu nedenle de çevreye kendilerini daha yakın hissetmişlerdir. Yapılan araştırmalar, çevre bilincinin en önemli ögesi olan “doğaya karşı sorumluluk” duygusunun, yaradılışlarından dolayı kadınların davranışlarına içgüdüsel olarak yansıdığını ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle kadınlar, çevrenin korunmasına yönelik içgüdüsel olarak -erkeklerden- daha duyarlı davranmaktadırlar (Kabaş, 2004, s. 47-48). Bu açıdan neredeyse bütün toplumlarda kadın ve doğa arasında “doğal” bir ilişkinin olduğu varsayılmaktadır. Kadınların doğaya olan bu yakınlığı şefkatli, anaç ve korumacı yaradılışlarına dayandırılmaktadır (Plumvood, 2017, s. 20-21).

Güncel çevre sorunlarının yarattığı etkilerin çoğu, kadınları daha fazla ilgilendirmektedir. Yemek ve gıda temini, ev içi suya ulaşım, yemek pişirme gibi sorumlulukları yerine getiren kadınlar, kıtlık, düzensiz yağış ve susuzluk gibi çevre sorunlarından daha fazla etkilenmektedir (Güneş, 2013, s. 82). Erkeklerden daha az sosyo-ekonomik güce sahip olan kadınlar, annelik ve gıda üretimi rolleri itibarıyla sel, kuraklık, kasırga gibi doğal afetlere karşı daha savunmasızdırlar. Örneğin ABD'de Kadın Politikaları Araştırma Enstitüsü, 2005'te Katrina Kasırgası'ndan sonra düşük gelirli, bekar annelerin %83'ünün New Orleans'taki evlerine dönmediğini bildirdi. Yine sağlık açısından hava kirliliğinin hamile kadınları ve bebekleri için daha büyük bir tehdit oluşturduğu kabul edilmektedir (Ballew vd.). BM rakamları, iklim değişikliği sebebiyle yerinden edilen insanların %80'inin kadın olduğunu göstermektedir (Halton, 2018). Dolayısıyla toplumsal cinsiyet farklılıkları ve eşitsizlikleri, çevreyle olan her tür ilişkiyi de etkilemekte (Güneş, 2013, s. 82) ve çevresel sorunlardan daha fazla etkilenen kadınları çevre konusunda daha duyarlı olmaya yönlendirmektedir.

Çevre duyarlılığı ile ilgili çalışmalar, ilk olarak 1970'lerde ortaya çıkmaktadır. Bu araştırmalarda çevresel tutumların iki farklı cinsiyetin davranışları etrafında şekillendiği tespit edilmiştir. 1970'lerde yapılan bu araştırmalar, çevre sorunları konusunda (nükleer enerji, radyoaktif atık vs.) kadınların erkeklerden daha endişeli olduklarını kanıtlamıştır (Bord & O'Connor, 1997, s. 831). 2012 yılında İspanya'da yapılan bir alan araştırmasının bulguları, kadınların erkeklere kıyasla çevreye daha duyarlı olduklarını göstermektedir (Martin-Lopez vd., 2012 s. 8). Özsoy vd.'nin Türkiye'deki eğitim fakültelerinde okuyan lisans öğrencilerinin çevre duyarlılıklarını ölçmek üzere yaptıkları saha çalışmasında, kız öğrencilerin çevre duyarlılıklarının erkek öğrencilerinden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Özsoy vd., 2011). Çabuk ve Karacaoğlu'nun 2003 yılında Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi öğrencilerinin çevre duyarlılığına ilişkin görüşlerinin belirlenmesi amacıyla yaptıkları çalışmada kız öğrencilerin erkek öğrencilere göre çevreye daha duyarlı davranışlar sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır (Çabuk & Karacaoğlu, 2003, s. 192). Benzer şekilde Erol ve Gezer'in 2006 yılında Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi öğrencilerinin çevreye yönelik tutumlarını belirlemeye yönelik yaptıkları alan araştırmasının sonuçlarına göre kız öğrencilerin çevre duyarlılıkları, erkek öğrencilerinden yüksektir (Erol & Gezer, 2006, s. 69). Yine Ahi ve Özsoy'un 2015 yılında ilkokullarda görev yapan öğretmenlerin çevreye yönelik tutumlarını ölçmek üzere yaptıkları alan araştırmasının sonuçlarına göre, kadın öğretmenlerin çevreye yönelik tutumlarının erkeklerinkinden daha olumlu olduğu tespit edilmiştir (Ahi &

Özsoy, 2015, s. 42). Bu araştırmalardan elde edilen sonuçlara göre çevre duyarlılıklarını etkileyen en önemli değişkenin cinsiyet olduğu söylenebilir.

5. YÖNTEM

Çevre duyarlılığının toplumsal cinsiyet açısından incelenmesi bu çalışmanın konusu olmaktadır. Çalışmanın amacı, toplumsal cinsiyet rollerinin çevre duyarlılığına nasıl yansıdığını ortaya koymaktır. Çalışmada, çevre duyarlılığı açısından kadın ve erkek arasındaki çevreye yönelik tutum ve davranış farklılıkları, toplumsal cinsiyet rolleri bağlamında, uygulanan saha çalışmasından elde edilen verilerle açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışma, 2014 yılında büyükşehir olan Şanlıurfa'nın merkez ilçelerinden Karaköprü, Haliliye ve Eyyübiye'de ikamet eden 18 yaş ve üzeri kişilerin çevre duyarlılıklarını, toplumsal cinsiyet rolleri bağlamında incelemekle sınırlıdır.

Çalışmada cevabı aranacak temel problem şudur: “Şanlıurfa’da ikamet eden kişilerin çevre duyarlılıklarında toplumsal cinsiyetin rolü nedir?” Belirlenen bu probleme bağlı olarak oluşturulan hipotezler ile çalışmanın kapsamı şekillendirilmeye çalışılmıştır. Buna göre çalışmada şu hipotezler test edilecektir:

- Katılımcıların çevreye yönelik tutumları ve çevre duyarlılıkları, cinsiyet özelliklerine göre birbirinden farklıdır.
- Kadınların çevre duyarlılıkları erkeklerin çevre duyarlılıklarından daha yüksektir.

Bu hipotezlerin ölçülmesi amacıyla çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmış ve veri toplama aracı olarak anket formu tercih edilmiştir. Çalışmada anket sonuçlarından elde edilen veriler SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) programı aracılığıyla çözümlenmiştir. Cinsiyetin, bireylerin çevre duyarlılıklarında fark yaratıp yaratmadığını öğrenmek için “bağımsız örneklem t-testi” yapılmıştır. Ayrıca verilerin analizinde çapraz tablolar (crosstabs) dan da yararlanılmıştır.

Çalışmanın evrenini, Şanlıurfa'nın Karaköprü, Haliliye ve Eyyübiye ilçelerinde ikamet eden 18 yaş ve üzeri kişilerden oluşmaktadır. Şanlıurfa il merkezinde yaşayan 18 yaş ve üzeri bireylerin sayısı 514.448 kişi olarak bulunmuştur (TÜİK, 2021). Buna göre 514.448 kişi, araştırmanın evreni olarak belirlenmiştir. Söz konusu hedef kitleyi temsil etmek için %5 örneklem hatası yani %95 güvenilirlik düzeyi ile 384 kişi (Baş, 2010, s. 41) çalışmanın örneklemini olarak belirlenmiştir. Buna istinaden çalışmada online anket formu kullanılarak 392 kişi ile görüşülmüştür. Çalışmada kullanılan anket formu beşi demografik sorular olmak üzere

toplamda 17 sorudan oluşmaktadır. İlk 6 soru demografik sorulardan oluşmaktadır. Ankette çevreci tutum ve davranışları ölçmek amacıyla önceki akademik çalışmalarda kullanılmış olan (Çubuk & Karacaoğlu, 2003; Karasu, 2019) Çevresel Tutum Ölçeği kullanılmıştır.

Anket çalışması 10.11.2021 – 30.12.2021 tarihleri arasında uygulanmıştır.

“Toplumsal Cinsiyet Açısından Çevre Duyarlılığı: Şanlıurfa Örneği” konulu çalışma ile ilgili Harran Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu’na başvurulmuş olup, 09.11.2021 tarih ve 2021/167 sayılı karar ile etik açıdan çalışmanın yapılmasının uygun olduğuna oy birliği ile karar verilmiştir.

6. BULGULAR

6.1. Kişisel Bilgiler

Cinsiyet: Deneklerin %50,3’ü kadın, %49,7’si erkektir.

Yaş: Deneklerin %26,0’sı (en yüksek oranla) “25-34” yaş grubundadır. Bu oranı %23,0 ile “18-24” yaş grubundaki ve %22,7 ile “35-44” yaş grubundaki bireyler takip etmektedir. Deneklerin %16,6’sı “45-55” ve %9,9’u da “56-64” yaş grubundadır. Yaş grubu açısından en küçük dilimi oluşturan yaş grubu ise %1,8 ile “65 yaş ve üstü” yaş grubudur.

Öğrenim Düzeyi: Deneklerin %18,9’u ilköğretim, %37,2’si lise, %30,4’ü lisans ve %13,5’i lisansüstü öğrenim düzeyine sahiptir.

Meslek: Deneklerin %3,8’i “işsiz”, %11,7’si “işçi”, %24,2’si “memur”, %1,3’ü “çiftçi”, %6,1’i “esnaf”, %8,7’si “serbest meslek”, %16,1’i “ev hanımı”, %21,2’si “öğrenci”, %3,6’sı “emekli” ve %3,3’ü “diğer” meslek grubuna sahiptir.

Gelir Düzeyi: Deneklerin %44,6’sının aylık geliri “0-2825”, %10,2’sinin aylık geliri “2826-4250”, %26,8’inin aylık geliri “4251-6000”, “%13,5’inin aylık geliri “6001-10000” ve %4,8’inin aylık geliri “10001 ve üstü”dür.

6.2. Araştırma Bulguları

T- Testi Analizi

T-testi, iki ortalamanın karşılaştırılmasında kullanılan bir analiz yöntemidir. Bağımsız örneklem t-testi, iki aynı grup arasında karşılaştırma yapma imkânı sağlamaktadır. Örneğin herhangi bir konu hakkında kadınların ve erkeklerin görüşleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek için bağımsız örneklem t-testi kullanılabilir (Baş, 2010, s. 164-167).

Bu doğrultuda ankette bulunan 12 ifadeye (demografik bilgiler haricinde) bağımsız örneklem t-testi uygulanarak her iki grubun (kadın ve erkek) çevre duyarlılıkları arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığı analiz edilmiş ve Tablo 1’de gösterilmiştir. T-testi sonucunda anlamlı çıkan ifadeler için çapraz tablolar oluşturulmuş ve analize dahil edilmiştir.

T- testi analizinde kullanılan değer, Signifinance (2-tailed) olarak belirtilen “p” anlamlılık değeridir. “P” değeri 0.05’ten küçük ise ($p < 0,05$) karşılaştırılan iki grup arasında incelenen özellik açısından “anlamlı bir fark vardır”; 0,05’ten büyük ise ($p > 0,05$) karşılaştırılan iki grup arasında incelenen özellik açısından “anlamlı fark yoktur” yorumu yapılır (Coşkun vd., s. 198).

Tablo 1. T-testi Analizi Sonuçları

Sorular	T- testi Analizi				
	Cinsiyet	Sayı	Ortalama	t değeri	p değeri
1. Kendi aracınız olsa bile hava kirliliğine yol açmamak için toplu taşıma araçlarını tercih eder misiniz?	Kadın	197	3,7538	-10,428	,000
	Erkek	195	2,6904	-10,418	
2. Ozon tabakasına zararlı maddeleri içeren tüketim mallarını (deodorant ve diğer spreylere) kullanmamaya dikkat eder misiniz?	Kadın	197	3,5990	-,935	,350
	Erkek	195	3,6923	-,935	
3. Günlük su kullanımında (el yıkama, bulaşık, duş, temizlik vb.) her koşulda tutumlu musunuz?	Kadın	197	1,8325	-,582	,561
	Erkek	195	1,8872	-,582	
4. Kâğıt peçete kullanımında her koşulda tutumlu musunuz?	Kadın	197	3,4872	-11,104	,000
	Erkek	195	2,2284	-11,101	
5. Kızartma yağı, motor yağı, boya gibi çevreye zararlı kimyasal maddelerin kanalizasyona karışmamasına özen gösterir misiniz?	Kadın	197	3,3333	-14,315	,000
	Erkek	195	1,8629	-14,326	
6. Herhangi bir ürün satın alınırken ürünlerin çevre dostu olup olmadığına dikkat eder misiniz?	Kadın	197	3,2154	389,996	,000
	Erkek	195	2,7056	390	
7. Özellikle ambalajlı ürünleri (cips, bisküvi vb.) satın alırken çevre kirliliğine yol açıp açmayacağına dikkat eder misiniz?	Kadın	197	3,3282	389,999	,000
	Erkek	195	2,7817	390	
8. Sokak/cadde vb. yerlerde elimdeki en ufak bir çöpün (peçete/ çekirdek kabuğu vs.) çöp kutusuna ulaşmasına dikkat eder misiniz?	Kadın	197	2,8154	327,247	,000
	Erkek	195	1,4365	390	
9. Alışverişe giderken plastik poşet satın almak yerine uzun süreli kullanılabilen bez poşet ya da pazar çantası taşıyor musunuz?	Kadın	197	3,9744	388,896	,000
	Erkek	195	2,3452	390	
10. Atıkları, yeniden değerlendirilebilmeleri için uygun geri dönüşüm kutularına atar mısınız?	Kadın	197	3,3949	8,369	,000
	Erkek	195	2,4772	8,367	
11. Halka açık alanlara çöp atan veya çevreye zarar veren insanları uyarır mısınız?	Kadın	197	3,0974	289,744	,000
	Erkek	195	2,4162	390	

12. Televizyon/ internet aracılığıyla doğa ve hayvanlarla ilgili belgeselleri hangi sıklıkla takip edersiniz?	Kadın	197	2,6345	389,033	,529
	Erkek	195	2,5692	390	

Buna göre “Kendi aracınız olsa bile, hava kirliliğine yol açmamak için toplu taşıma araçlarını tercih eder misiniz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p<0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınların (ortalama= 3,7538) ortalamasının erkeklerin (ortalama= 2,6904) ortalamasından daha yüksektir. Diğer bir ifadeyle kadınların hava kirliliğine yol açmamak için toplu taşıma araçlarını tercih etme oranları erkeklerinkinden daha yüksektir.

Tablo 2’de görüldüğü gibi kadınların %41,6’sı kendi araçları olsa bile hava kirliliğine yol açmamak için toplu taşıma araçlarını “sıkça” tercih etmektedirler. Bu oran erkeklerde %20,9’dur.

Tablo 2. Kendi aracınız olsa bile, hava kirliliğine yol açmamak için toplu taşıma araçlarını tercih eder misiniz?/ Cinsiyet

Cinsiyet		Çok Sık	Sıkça	Ara Sıra	Oldukça Az	Hiçbir Zaman	Toplam
Kadın	Sayı	11	82	66	15	23	197
	%	5,6%	41,6%	33,5	7,6%	11,7%	100,0%
Erkek	Sayı	6	18	50	86	35	195
	%	2,8%	20,9%	16,8%	44,1%	17,9%	100,0%
Toplam	Sayı	17	100	116	101	58	392
	%	4,3%	25,5%	29,6%	25,8%	14,8%	100,0%

“Ozon tabakasına zararlı maddeleri içeren tüketim mallarını (deodorant ve diğer spreyleri) kullanmamaya dikkat eder misiniz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,350$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Kısacası bu ifade için kadınlar ve erkekler benzer davranışlar sergilemişlerdir.

“Günlük su kullanımında (el yıkama, bulaşık, duş, temizlik vb.) her koşulda tutumlu musunuz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,561$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Diğer bir ifadeyle kadınlar ve erkekler benzer davranışlar sergilemişlerdir.

“Kâğıt peçete kullanımında her koşulda tutumlu musunuz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla test etmek için yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınlar (ortalama=3,4872) kâğıt peçete kullanımı konusunda erkeklere (ortalama=2,2284) oranla daha duyarlıdır.

Tablo 3’de görüldüğü gibi kâğıt peçete kullanımında kadınların %47,9’u “çok sık” ve “sıkça” tutumlu olduklarını belirtmiştir. Bu oran erkeklerde %29,3’tür.

Tablo 3. Kâğıt peçete kullanımında her koşulda tutumlu musunuz?/ Cinsiyet

Cinsiyet	Çok Sık	Sıkça	Ara Sıra	Oldukça Az	Hiçbir Zaman	Toplam
Kadın Sayı	65	67	36	19	10	197
%	33,0%	34,0%	18,3%	9,6%	5,1%	100,0%
Erkek Sayı	29	28	28	87	23	195
%	14,9%	14,4%	14,4%	44,6%	11,8%	100,0%
Toplam Sayı	94	95	64	106	33	392
%	24,0%	24,2%	16,3%	27,0%	8,4%	100,0%

Tablo 4. Kâğıt peçete kullanımında her koşulda tutumlu musunuz?/Yaş

Yaş	Çok Sık	Sıkça	Ara Sıra	Oldukça Az	Hiçbir Zaman	Toplam
18-24 Sayı	24	35	20	5	6	90
%	26,7%	38,9%	22,2%	5,6%	6,7%	100,0%
25-34 Sayı	25	30	12	21	14	102
%	24,5%	29,4%	11,8%	20,6%	13,7%	100,0%
35-44 Sayı	24	14	14	28	9	89
%	27,0%	15,7%	15,7%	31,5%	10,1%	100,0%
45-55 Sayı	16	10	8	29	2	65
%	24,6%	15,4%	12,3%	44,6%	3,1%	100,0%
56-64 Sayı	5	5	8	19	2	39
%	12,8%	12,8%	20,5%	48,7%	5,1%	100,0%
65 ve üstü Sayı	0	1	2	4	0	7
%	0,0%	14,3%	28,6%	57,1%	0,0%	100,0%
Toplam Sayı	94	95	64	106	33	392
%	24,0%	24,2%	16,3%	27,0%	8,4%	100,0%

Tablo 4’te yaş büyüdükçe çevre duyarlılığının arttığı görülmektedir. “Kâğıt peçete kullanımında her koşulda tutumlu musunuz?” sorusuna “sıkça” diyenlerin %38,9’unu (en yüksek oran) “18-24” yaş grubu oluşturmaktadır. Yaş büyüdükçe bu oran %15’lere kadar düşmektedir.

“Kızartma yağı, motor yağı, boya gibi çevreye zararlı kimyasal maddelerin kanalizasyona karışmamasına özen gösterir misiniz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre anlamlı farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri

($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınların ortalaması (ortalama=3.3333) erkeklerin ortalamasından (ortalama=1,8629) yüksektir. Kısacası kadınlar, kimyasal maddelerin kanalizasyona karışmaması konusunda erkeklerden daha duyarlıdır.

Tablo 5, bu durumu daha açık bir şekilde göstermektedir. Söz konusu ifade için kadınların (her iki seçenek birlikte düşünüldüğünde) %75,1'i "kesinlikle evet" ve "evet" demiştir. Bu oran %27,7'dir.

Tablo 5. Kızartma yağı, motor yağı, boya gibi çevreye zararlı kimyasal maddelerin kanalizasyona karışmamasına özen gösterir misiniz?/ Cinsiyet

Cinsiyet	Kesinlikle Evet	Evet	Bazen	Hayır	Kesinlikle Hayır	Toplam
Kadın Sayı	72	76	27	15	7	197
%	36,5%	38,6%	13,7%	7,6%	3,6%	100,0%
Erkek Sayı	21	33	34	92	15	195
%	10,8%	16,9%	17,4%	47,2%	7,7%	100,0%
Toplam Sayı	93	109	61	107	22	392
%	23,7%	27,8%	15,6%	23,3%	5,6%	100,0%

Tablo 1'de yer alan "Herhangi bir ürün satın alınırken ürünlerin çevre dostu olup olmadığına dikkat eder misiniz?" ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınlar (ortalama=3,2154) erkeklere (ortalama=2,7056) oranla çevre dostu davranışlar sergilemek konusunda daha duyarlıdır.

Tablo 6'de görüldüğü gibi kadınların %39,6'sı (kesinlikle evet ve evet seçenekleri birlikte) satın aldıkları ürünlerin çevre dostu olup olmadığına dikkat ederek satın aldıklarını ifade etmiştir. Bu oran erkeklerde %26,0'dır.

Tablo 6. Herhangi bir ürün satın alınırken ürünlerin çevre dostu olup olmadığına dikkat eder misiniz?/ Cinsiyet

Cinsiyet	Kesinlikle Evet	Evet	Bazen	Hayır	Kesinlikle Hayır	Toplam
Kadın Sayı	31	47	75	37	7	197
%	15,7%	23,9%	38,1%	18,8%	3,6%	100,0%
Erkek Sayı	11	41	53	75	15	195
%	5,6%	21,0%	27,2%	38,5%	7,7%	100,0%
Toplam Sayı	42	88	128	112	22	392
%	10,7%	22,4%	32,7%	28,6%	5,6%	100,0%

Tablo 1’de yer alan “Özellikle ambalajlı ürünleri (cips, bisküvi vb.) satın alırken çevre kirliliğine yol açıp açmayacağına dikkat eder misiniz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu ifade için kadınların ortalaması (ortalama=3.3282) erkeklerin ortalamasından (ortalama=2,7817) daha yüksektir.

Tablo 7’de görüldüğü gibi “Özellikle ambalajlı ürünleri (cips, bisküvi vb.) satın alırken çevre kirliliğine yol açıp açmayacağına dikkat eder misiniz?” sorusuna kadınların %41,1’i “kesinlikle evet” ve “evet” demiştir. Bu oran erkeklerde %26,7’dir.

Tablo 7. Özellikle ambalajlı ürünleri (cips, bisküvi vb.) satın alırken çevre kirliliğine yol açıp açmayacağına dikkat eder misiniz?/ Cinsiyet

Cinsiyet		Kesinlikle Evet	Evet	Bazen	Hayır	Kesinlikle Hayır	Toplam
Kadın	Sayı	31	50	55	53	8	197
	%	15,7%	25,4%	27,9%	26,9%	4,1%	100,0%
Erkek	Sayı	15	37	30	95	18	195
	%	7,7%	19,0%	15,4%	48,7%	9,2%	100,0%
Toplam	Sayı	46	87	85	148	26	392
	%	11,7%	22,2%	21,7%	37,8%	6,6%	100,0%

Tablo 1’de yer alan “Sokak/cadde vb. yerlerde elinizdeki en ufak bir çöpün (peçete/ çekirdek kabuğu vs.) çöp kutusuna ulaşmasına dikkat eder misiniz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınlar (ortalama=3,3282) erkeklere (ortalama=2,7817) oranla çöplerin çöp kutusuna ulaştırılması konusunda daha duyarlıdır.

Tablo 8’de bu durum daha açık bir şekilde görülmektedir. Söz konusu ifade için kadınların %66,5’i “çok sık”, %22,8’i “sıkça” demiştir. Erkeklerin sadece %15,4’ü “çok sık” demiştir. Kadınlardan “oldukça az” (%3,6) ile “hiçbir zaman” (%2,0) diyenlerin oranları oldukça düşüktür.

Tablo 8: Sokak/cadde vb. yerlerde elinizdeki en ufak bir çöpün (peçete/ çekirdek kabuğu vs.) çöp kutusuna ulaşmasına dikkat eder misiniz? / Cinsiyet

Cinsiyet	Çok Sık	Sıkça	Ara Sıra	Oldukça Az	Hiçbir Zaman	Toplam

Kadın	Sayı	131	45	10	7	4	197
	%	66,5%	22,8%	5,1%	3,6%	2,0%	100,0%
Erkek	Sayı	30	61	26	71	7	195
	%	15,4%	31,3%	13,3%	36,4%	3,6%	100,0%
Toplam	Sayı	161	106	36	78	11	392
	%	41,1%	27,0%	9,2%	19,9%	2,8%	100,0%

“Alışverişe giderken plastik poşet satın almak yerine uzun süreli kullanılabilen bez poşet ya da pazar çantası taşıyor musunuz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınların ortalaması (ortalama= 3,9744) erkeklerin ortalamasından (ortalama=2,3452) daha yüksektir.

Tablo 9’e göre kadınların büyük çoğunluğu (%65,5’i) alışverişe giderken bez poşet ya da pazar çantası taşıdıklarını belirtmişlerdir. Erkeklerin ise bu konuda oldukça duyarsız davrandıkları görülmektedir. Bez çanta taşımak daha çok toplumsal cinsiyet rolleri ile ilişkilendirildiği için erkeklerin bu konuda daha duyarsız davrandıkları söylenebilir.

Tablo 9: Alışverişe giderken plastik poşet satın almak yerine uzun süreli kullanılabilen bez poşet ya da pazar çantası taşıyor musunuz?/ Cinsiyet

Cinsiyet						Hiçbir Zaman	Toplam
		Çok Sık	Sıkça	Ara Sıra	Oldukça Az		
Kadın	Sayı	48	73	34	31	11	197
	%	24,4%	37,1%	17,3%	15,7%	5,6%	100,0%
Erkek	Sayı	9	12	20	88	66	195
	%	4,6%	6,2%	10,3%	45,1%	33,8%	100,0%
Toplam	Sayı	57	85	54	119	77	392
	%	14,5%	21,7%	13,8%	30,4%	19,6%	100,0%

“Atıkları yeniden değerlendirilebilmeleri için uygun geri dönüşüm kutularına atar mısınız?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınlar (ortalama=3,3949) erkeklere (ortalama=2,4772) oranla geri dönüşüm davranışında daha duyarlıdır.

Tablo 10’da görüldüğü gibi kadınların %17,8’i “çok sık”, %37,1’i “sıkça” atıkları yeniden değerlendirilebilmeleri için geri dönüşüm kutularına atıklarını belirtmişlerdir. Bu oranlar erkeklerde daha düşüktür. Erkeklerin büyük çoğunluğu (%58,4’ü) bu konuda duyarlı olmamaktadır.

Tablo 10: Atıkları yeniden değerlendirilebilmeleri için uygun geri dönüşüm kutularına atar mısınız?/ Cinsiyet

Cinsiyet		Çok Sık	Sıkça	Ara Sıra	Oldukça Az	Hiçbir Zaman	Toplam
Kadın	Sayı	35	73	46	30	13	197
	%	17,8%	37,1%	23,4%	15,2%	6,6%	100,0%
Erkek	Sayı	13	29	39	96	18	195
	%	6,7%	14,9%	20,0%	49,2%	9,2%	100,0%
Toplam	Sayı	48	102	85	126	31	392
	%	12,2%	26,0%	21,7%	32,1%	7,9%	100,0%

Tablo 11: Atıkları yeniden değerlendirilebilmeleri için uygun geri dönüşüm kutularına atar mısınız?/ Öğrenim Düzeyi

Öğrenim Düzeyi		Çok Sık	Sıkça	Ara Sıra	Oldukça Az	Hiçbir Zaman	Toplam
İlkokul ve altı	Sayı	6	11	15	50	17	99
	%	6,1%	11,1%	15,2%	50,5%	17,2%	100,0%
Lise Mezunu	Sayı	20	38	32	43	10	143
	%	14,0%	26,6%	22,4%	30,1%	7,0%	100,0%
Lisans	Sayı	12	33	30	25	3	103
	%	11,7%	32,0%	29,1%	24,3%	2,9%	100,0%
Lisansüstü	Sayı	10	20	8	8	1	47
	%	21,3%	42,6%	17,0%	17,0%	2,1%	100,0%
Toplam	Sayı	48	102	85	126	31	392
	%	12,2%	26,0%	21,7%	32,1%	7,9%	100,0%

Tablo 11'e göre öğrenim düzeyi yükseldikçe geri dönüşüm davranışı konusundaki duyarlılık artmaktadır. Lisansüstü mezunlarının %42,6'sı (en yüksek oran) atıkları geri dönüşüm için uygun geri dönüşüm kutularına attığını belirtmiştir. Öğrenim düzeyi düştükçe bu oran azalmaktadır.

“Halka açık alanlara çöp atan veya çevreye zarar veren insanları uyarır mısınız?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,000$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre kadınların ortalaması (ortalama=3,0974) erkeklerin ortalamasından (ortalama=2,4162) daha yüksektir.

Diğer bir ifadeyle çevreye zarar veren insanları uyarma konusunda kadınlar erkeklere göre daha duyarlıdır. Tablo 12'deki veriler de bu ifadeyi doğrulamaktadır.

Tablo 12: Halka açık alanlara çöp atan veya çevreye zarar veren insanları uyarır mısınız?/ Cinsiyet

Cinsiyet	Kesinlikle Evet	Evet	Bazen	Hayır	Kesinlikle Hayır	Toplam
Kadın Sayı	50	55	57	30	5	197
%	25,4%	27,9%	28,9%	15,2%	2,5%	100,0%
Erkek Sayı	16	38	67	59	15	195
%	8,2%	19,5%	34,4%	30,3%	7,7%	100,0%
Toplam Sayı	66	93	124	89	20	392
%	16,8%	23,7%	31,6%	22,7%	5,1%	100,0%

“Televizyon/ internet aracılığıyla doğa ve hayvanlarla ilgili belgeselleri hangi sıklıkla takip edersiniz?” ifadesine verilen yanıtların cinsiyet faktörüne göre farklılık gösterip göstermediğini test etmek amacıyla yapılan t-testi sonucunda p değeri ($p=,529$ ve $p>0,05$) olarak bulunduğundan bu ifadeye verilen yanıtların ortalamaları ile cinsiyetler arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Diğer bir ifadeyle bu için kadınlar ve erkekler benzer davranışlar sergilemişlerdir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Toplumsal cinsiyet, biyolojik cinsiyetten farklı olarak kadın ve erkek arasındaki toplumsal ve kültürel farklılıkları vurgulayan bir kavramdır. Bu farklılıklar ile kadın ve erkek için belirlenen rol ve sorumluluklar toplumsallaşma sürecinde inşa edilmektedir. Toplumsal cinsiyet rollerinin çevreye yönelik tutum ve davranışlar üzerindeki etkisini inceleyen bu çalışmada cinsiyete göre çevre duyarlılıkları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek amacıyla bağımsız örneklem t-testi analizi yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar, çevre duyarlılığının cinsiyet faktörüne göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık içerdiğini göstermiştir. Buna göre çalışmada öne sürülen “Katılımcıların çevreye yönelik tutumları ve çevre duyarlılıkları, cinsiyet özelliklerine göre birbirinden farklıdır” hipotezi büyük ölçüde doğrulanmıştır.

Yapılan t-testi analizi sonucunda genel olarak katılımcıların cinsiyetleri ile ozon tabakasına zararlı maddeleri içeren tüketim mallarının kullanımı; günlük su kullanımında tutumlu olmaları konusu ve doğa ile ilgili belgeselleri takip etme sıklığı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Bununla birlikte katılımcıların cinsiyetleri ile hava kirliliğine yol açmamak için toplu taşıma araçlarını kullanma sıklığı; kâğıt peçete kullanımında tutumlu davranışlar sergileme davranışı; su kirliliğine duyarlılıkları; çevre dostu ürünleri tercih etme davranışı ile geri dönüşüm davranışları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan t-testi analizinde söz konusu ifadeler için kadınların ortalamalarının erkeklerin ortalamalarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Buna göre çalışmada kadınların çevre duyarlılıklarının erkeklerinkinden daha yüksek olduğu sonucuna

ulaşmıştır. Bu kapsamda çalışmada öne sürülen “Kadınların çevre duyarlılıkları erkeklerinden daha yüksektir” hipotezi büyük ölçüde doğrulanmıştır.

Cinsiyetler arasında farkların oluşmasındaki temel etken toplumsal cinsiyet rollerinden kaynaklanabilmektedir. İlk toplumlardan itibaren erkek avlanmakla, kadın ise tohum ekip toprakla ilgilenmekle görevli olmuştur. Bu da kadınları doğaya daha çok yaklaştırmıştır. Toplumsal cinsiyet rollerine dayalı iş bölümü temel alındığında kadınların çevreye yönelik daha hassas ve duyarlı olmaları ve dolayısıyla daha olumlu tutum geliştirmeleri olasıdır.

Erkeklerin çevre duyarlılıklarının arttırabilmesi için kamu spotları, sosyal medya paylaşımları ve billboardlar gibi araçlarla farkındalık eğitimleri yapılabilir. Özellikle günümüzde günlük yaşamın olmazsa olmazları arasında yer alan sosyal medya platformları, erkeklerdeki çevre duyarlılığının arttırılması için işlevsel bir araca dönüştürülebilir. İlgili sivil toplum kuruluşlarının paylaşımları bu noktada önemli rol oynayabilir. Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin ulaştığı boyutları gözler önüne sermek için yapılan paylaşımlar, farkındalık yaratarak çevre duyarlılığını arttırabilir.

KAYNAKÇA

- Acar Savran, G. (2013). *Beden emek tarih*. Kanaat Kitap.
- Adaçay, F. R. (2018). Toplumsal cinsiyetin yaratılması ve sürdürülmesinde temel kurumların rolü. *Uluslararası İnsan Çalışmaları Dergisi*, 1(2), 246-265.
- Ahi, B. & Özsoy, S. (2015). İlkokullarda görev yapan öğretmenlerin çevreye yönelik tutumları: cinsiyet ve kıdem faktörü. *Kastamonu Eğitimi Dergisi*, 23(1), 31-56.
- Aydın, F. & Kaya, H. (2011). Sosyal bilimler lisesi öğrencilerinin çevre duyarlılıklarının değerlendirilmesi. *Marmara Coğrafya Dergisi*, (24), 229-257.
- Ballew, M., Marlon, J., Leiserowitz, A. & Maibach, E. (2018). Gender differences in public understanding of climate change. <https://climatecommunication.yale.edu/publications/gender-differences-in-public-understanding-of-climate-change/> Erişim Tarihi: 15 Eylül 2021
- Barbas, T. A., Paraskevopoulos, S. & Stamou, A. G. (2009). The effect of nature documentaries on students' environmental sensitivity: a case study. *Learning, Media and Technology*, 34(1), 61-69.
- Baş, T. (2010). *Anket*. Seçkin Yayıncılık.
- Berktaş, F. (1996). *Tek tanrılı dinler karşısında kadın*. Metis Yayınları.
- Bhasin, K. (2003). *Toplumsal cinsiyet bize yüklenen roller* (Çev. K. Ay). Kadınlarla Dayanışma Vakfı Yayınları.

- Bord, R. J. & O'Connor, R. E. (1997). The gender gap in environmental attitudes: The case of perceived vulnerability to risk. *Social Science Quarterly*, 78(4), 830- 840.
- Coşkun, R., Altunışık, R., & Yıldırım, E. (2017). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri SPSS uygulamalı*. Sakarya Yayıncılık.
- Çabuk, B. & Karacaoğlu, Ö. C. (2003). Üniversite öğrencilerinin çevre duyarlılıklarının incelenmesi. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 36(1-2), 189-198.
- Dökmen, Z. (2009). *Toplumsal cinsiyet*. Remzi Kitabevi.
- Erol, G. H. & Gezer, K. (2006). Prospective elementary school teachers' attitudes toward environment and environmental problems. *International Journal of Environmental and Science Education*, 1(1), 65-77.
- Fortnam, M., Brown, K., Chaigneau, T., Crona, B., Daw, T.M., Goncalves, D., Hicks, C., Revmatas, M. Sandbrook, C. & Schulte-Herbruggen, B. (2019). The gendered nature of ecosystem services. *Ecological Economics*, (159), 312-325.
- Giddens, A. & Sutton, P.W. (2018). *Sosyolojide temel kavramlar* (Çev. A. Esgin). Phoenix Yayınevi.
- Güneş, G. (2013). Toplumsal cinsiyet ve çevre. L. Gültekin, G. Güneş, C. Ertung & A. Şimşek (Der.). *Toplumsal Cinsiyet ve Yansımaları* içinde, (ss. 80-89). Atılım Üniversitesi Yayınları.
- Halton, M. (2018). Climate change 'impacts women more than men'. <https://www.bbc.com/news/science-environment-43294221> Erişim Tarihi: 7 Ekim 2021
- Hunt, E. (2020). The eco gender gap: why is saving the planet seen as women's work?. <https://www.theguardian.com/environment/2020/feb/06/eco-gender-gap-why-saving-planet-seen-womens-work> Erişim Tarihi: 10 Ekim 2021
- Illich, I. (1996). *Gender* (Çev. A. Fethi). Ayraç Yayınevi.
- Kabaş, D. (2004). *Kadınların çevre sorunlarına ilişkin bilgi düzeyleri ve çevre eğitimi* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karakaya, H. (2021). Toplumsal cinsiyet kavramı bağlamında panopticon. H. Karakaya & V. Bilican-Gökkaya (Der.). *Toplumsal Cinsiyete Dair* içinde, (ss. 1-42). Nobel Yayıncılık.
- Karasu, M. A. (2019). Kamu yönetimi bölümü çevre eğitiminin öğrenciler üzerindeki etkileri: Harran Üniversitesi örneği. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, XLVI(1), 7-30.
- Kawgan-Kagan, I. (2020). Are women greener than men? A preference analysis of women and men from major German cities over sustainable urban mobility. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*, (8), 1-14.
- Martin-Lopez, B., Iniesta-Arandia, I., Garcia-Lorente, M., Palomo, I., Casado-Arzuaga, I., Garcia-Del Amo, D., Gamez-Baggethun, E., Oteros-Rozas, E., Palacios-Agundez, I., Willaarts, B., Gonzalez, J.A., Santos-Martin, F., Onaindia, M., Lopez-Santiago, C. &

-
- Montes, C. (2012). Uncovering ecosystem service bundles through social preferences. *PLOS ONE*, 7(6), 1-11.
- Merini, M. M. (1990). Sex and Gender: What Do We Know?. *Sociological Forum*, 5(1), 95-120.
- Özsoy, S., Özsoy, G. & Kuruyer, G. (2011). Turkish pre-service primary school teachers' environmental attitudes: Effects of gender and grade level. *Asia-Pacific Forum on Science Learning and Teaching*, 12(2).
- Plumvwood, V. (2017). *Feminizm ve doğaya hükmetmek* (Çev. B. Ertür). Metis Yayınları.
- Reed, E. (2012). *Kadının evrimi I* (Çev. Ş. Yeğın). Payel Yayınevi.
- Slattery, M. (2014). *Sosyolojide temel fikirler*. (Çev. G. Demiriz). Sentez Yayıncılık.
- TÜİK (2021). *Merkezi dağıtım sistemi*. <https://biruni.tuik.gov.tr/ilgosterge/?locale=tr> Erişim Tarihi: 11 Mart 2022
- Türküm, A. S. (1998). Çağda, toplumda çevre sorunları ve çevre bilinci. G. Can (Der.). *Çağdaş Yaşam Çağdaş İnsan içinde*, (ss. 165-181). Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Vatandaş, C. (2007). Toplumsal cinsiyet ve cinsiyet rollerinin algılanışı. *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, (35), 29-56.
- West, C. & Zimmerman, D. H. (1987). Doing gender. *Gender&Society*, 1(2), 125-151.
- Yalçın, C. (1993). *Çevre duyarlılığı ve eğitimi* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 407-431

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 15.06.2022

Accepted / Kabul: 23.10.2022

SAĞLIK YÖNETİCİLERİNİN KURUMSAL STRATEJİK YÖNETİM ARAÇLARINI BİLMELERİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLERİN CHAID ANALİZİ YÖNTEMİYLE İNCELENMESİ

Altuğ ÇAĞATAY¹

Selman KIZILKAYA²

Öz

Araştırmada kurumsal stratejik yönetim araçlarının bilinirliğini etkileyen faktörlerin neler olduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır. Kurumsal stratejik yönetim araçları “stratejik planlama aracı, misyon ve vizyon, kurumsal karne, temel yeterlilik, bilgi yönetimi, değerlendirme ve kontrol, toplam kalite yönetimi, stratejik insan kaynakları işletme yetenekleri” olarak belirlenmişken faktörler olarak da “cinsiyet, eğitim durumu, hastanedeki görev, yaş, toplam çalışma yılı, hastane türü, hastanedeki çalışma yılı, stratejik yönetim alanında eğitim alma durumu, hastane çevresindeki rekabet durumu ve çevrede faaliyette bulunan başka hastanelerin varlığı” değişkenleri belirlenmiştir. Araştırma Samsun ilinde kamu ve özel sağlık kurumlarında çalışan sağlık yöneticilerine yönelik çalışma yapılmış olup çalışmayı yapmak için anket uygulamasına başvurulmuştur. Elde edilen veriler kurumsal stratejik yönetim araçlarının bilinirliğini etkileyen faktörlerin Veri Madenciliği yöntemleri içerisinde yer alan Karar Ağaçlarından Chaid analizi ile çözümleme yoluna gidilmiştir. Burada amaç, sağlık sektöründe çalışan yöneticilerin kurumsal stratejik yönetim araçlarını bilinirliğini etkileyen faktörleri ortaya koyarak güçlü ve zayıf yönler belirlenmeye çalışılmıştır. Yapılan çözümleme sonucunda, en çok bilgi sahibi olunan aracın misyon ve vizyon aracı olduğu, en az bilgi sahibi olunan aracın ise işletme yetenekleri olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada genel olarak hastanedeki pozisyonu düşük olan ve stratejik yönetim eğitimi almış olanların kurumsal stratejik yönetim araçlarıyla ilgili daha çok bilgiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Strateji, Chaid Analizi, Sağlık Stratejisi, Sağlıkta Stratejik Yönetim Araçları.

Jel Kodları: L1, I11, I18.

¹Dr. Öğr. Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, E-posta: altug.cagatay@gop.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7067-5570.

²Dr. Öğr. Üyesi, Dicle Üniversitesi, E-posta: selman.kizilkaya@dicle.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3136-7257.

Atıf/Citation

Çağatay, A. & Kızilkaya, S. (2022). Sağlık yöneticilerinin kurumsal stratejik yönetim araçlarını bilmelerini etkileyen faktörlerin Chaid analizi yöntemiyle incelenmesi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 407-431.

RESEARCH OF FACTORS AFFECTING HEALTH MANAGERS' KNOWLEDGE OF CORPORATE STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS BY CHAID ANALYSIS METHOD

Abstract

The research has tried to reveal the factors affecting the awareness of corporate strategic management tools. While the corporate strategic management tools were determined as "strategic planning tool, mission and vision, scorecard, basic competence, information management, evaluation and control, total quality management, strategic human resources, business capabilities", the factors were determined as "gender, educational status, position in the hospital", age, total years of work, type of hospital, years of work in the hospital, education in the field of strategic management, the competitive situation in the hospital environment, and the presence of other hospitals operating in the area were determined. Research A study was conducted on health managers working in public and private health institutions in Samsun and a questionnaire was applied to conduct the study. The obtained data were analyzed by Chaid analysis from Decision Trees, which is included in Data Mining methods, of the factors affecting the awareness of corporate strategic management tools. The aim here is to determine the strengths and weaknesses by revealing the factors that affect the awareness of the corporate strategic management tools of the managers working in the health sector. As a result of the analysis, it has been determined that the most knowledgeable tool is the mission and vision tool, and the least knowledgeable tool is business capabilities. In the study, it has been determined that those who have a low position in the hospital and who have received strategic management training have more information about corporate strategic management tools.

Keywords: Institutional Strategy, Child Analysis, Health Strategy, Strategic Management Tools in Health.

Jel Codes: L1, I11, I18.

1. GİRİŞ

Günümüzde toplumsal, ekonomik, siyasi ve teknolojik alanda yaşanan hızlı değişim, yenilenmeyi ve değişime uyum sağlamayı gerekli hale getirmiştir. Her işletme, söz konusu gereklilik doğrultusunda çevresel değişimlere ayak uydurmak amacıyla etkili bir stratejik yönetime ihtiyaç duymaktadır. Stratejik yönetim, işletmenin hedeflerine ulaşması amacıyla eldeki kaynakların etkili ve verimli kullanılmasını ifade eden bir yaklaşımdır (Ülgen ve Mirze, 2010, s. 27-28). Karmaşık, tam zamanlı ve hayati öneme sahip hizmetlerin sunulduğu sağlık kuruluşlarının iç ve dış çevresel koşullarda yaşanan değişimle karşı karşıya olduğu bilinmektedir. Bu değişime uyum sağlayan kuruluşların rakiplerinden bir adım önde olacağı aşikardır. Bunun sağlanması ise etkili bir stratejik yönetim anlayışının benimsenmesi ile mümkündür (Swayne vd., 2006, s. 9).

Stratejik yönetim yaklaşımı, sağlık kuruluşları söz konusu olduğunda, sağlık hizmeti sunmanın zorlu doğası gereği, daha da önem kazanmaktadır. Bu stratejiler, modern sağlık kuruluşları için giderek önem kazanan bir yönetim bileşeni haline gelmektedir. Bunun önemli sebeplerinden birisi, hastanelerin sürekli değişen çevresel koşullar, artan maliyetler, dalgalanan bir talep ve önemli yönetsel problemlerle yüzleşen bir sektörde yer almasıdır. Bu güçlüklerle etkili bir

şekilde yanıt verebilmek için, hastane yöneticilerinin örgütlerinin stratejilerini yeniden değerlendirmeleri gerekmektedir (Şantaş vd., 2013, s. 65).

Yaşanan değişim ve gelişmelere uyum sağlayabilme, çevresel fırsat ve tehditlerin neler olduğunun belirlenmesi ve işletmenin sürdürülebilirliğine katkıda bulunan stratejik yönetim kapsamında çeşitli stratejik yönetim araçlarından yararlanılmaktadır. İnsan hayatı ve sağlığına yönelik hizmetlerin yerine getirildiği sağlık kuruluşlarının yönetilmesi, diğer kuruluşlardan daha karmaşık ve zordur. Bu zorluğa karşın, sistemli bir şekilde uygulanan stratejik yönetim araçları ile hem tıbbi hem de idari hizmetlerden istenen sonuçlar alınacaktır (İpek, 2015, s. 1). Buradan yola çıkarak, stratejik yönetim araçlarının önemli olduğu ifade edilebilir. Bu çalışmada, söz konusu önem bağlamında kurumsal stratejik yönetim araçlarının sağlık yöneticileri tarafından bilinirliği ortaya konularak bunu etkileyen faktörler veri madenciliği içerisinde yer alan yeni nesil karar ağaçlarından CHAID analiz ile çözümlenmektedir. Araştırmada, kurumsal stratejik yönetim araçlarının bilinirliği bağımlı değişken olarak ele alınmış iken cinsiyet, eğitim durumu, hastanedeki görev, yaş, stratejik yönetim eğitimi alma durumu, toplam çalışma yılı, hastane türü, hastanedeki çalışma yılı, hastane çevresindeki rekabet durumu ve çevrede faaliyette bulunan başka hastanelerin varlığı bağımsız değişken olarak ele alınmıştır.

Araştırma ile hastane yöneticileri, organizasyonlarını kurumsal bir kimliğe kavuşturmak için gerekli olan araçların neler olduğunu bilecek ve böylece uygulama aşamasında başvuracağı araçların farkında olacaktır. Sağlık yöneticileri için, stratejik yönetimle ilgilenirken gerekli araçların neler olduğu konusundaki argümanların ortaya konulması sağlanacaktır. Yapılan çalışma özel ve kamu hastanelerinin mevcut kurumsal stratejik yönetim araçları ile ilgili durumlarını betimlerken aynı zamanda bağımsız değişkenlerin kurumsal stratejik araçların bilinirliğini etkileyip etkilemediğini ortaya koymaktadır. Hastanelere atanacak olan sağlık yöneticilerinden beklenen kabiliyetlerin hangi kazanımlara bağlı olması gerektiğini belirlemektedir. Bu sayede daha iyi bir yönetim anlayışı ortaya konularak paydaşlar ve hizmet veren ile alan arasındaki ilişkinin daha güçlü ve daha yapıcı bir duruma geleceği düşünülmektedir.

2. LİTERATÜR

Chandler (1969), stratejiyi, bir işletmenin temel uzun vadeli hedeflerinin belirlenmesi ve hedeflere ulaşmak için gerekli olan kaynakların tahsisi ve eylem yollarının benimsenmesi olarak tanımlar. Stratejiler zaman içerisinde kademeli olarak değişmektedir. Organizasyon,

belirli hedeflere ulaşmak için çevreyi yönetmeyi amaçlar. Kurumsal strateji, kültür ve insan kaynağı iç içedir; rekabet ortamıyla baş edebilmek için birbirlerine bağlı olmalıdırlar. Kurumsal hedeflere ulaşmada önemli bir rol oynayan kurumsal strateji, kültür ve insan kaynakları stratejisi ile uyumlu olmalıdır (Suriyah, 2016, s. 189). Bir şirket, temel bir parçası pazar-ürün stratejisi olan kurumsal stratejisine uygun olarak organize olur. Pazarlar geliştikçe ve müşteri gereksinimleri değiştikçe ve rekabet düzeyi arttıkça, bir şirketin yönetimi kurumsal stratejisini ve buna bağlı olarak kurumsal yapı ve organizasyonunu ayarlar. Böylece strateji, organizasyon yapısını şekillendirir (Tuason, 1973, s. 36).

Kurumsal strateji, bir işletmenin hissedarlarına, çalışanlarına, müşterilerine ve topluluklarına yapmayı planladığı ekonomik ve ekonomik olmayan katkılardır. Bununla beraber, kurumsal strateji, işletmenin amaçlarını, hedeflerini tanımlar ve bu doğrultuda politika ve planları geliştirmesini kapsar (Johnson ve Omachonu, 1995, s. 24). Kurumsal strateji, kuruluşun yürüttüğü işbirliği anlaşmalarının sayısını ve türünü etkileyebilir. Bu nedenle, uluslararası deneyimi az olan ve küreselleşmeyi seçen bir kuruluş, hedef pazarlarındaki şirketlerle işbirliği anlaşmaları geliştirmek için daha fazla teşvike ihtiyaç duyar çünkü, bu şirketler işin yürütüldüğü ortamın işleyişini, müşterilerin niteliklerini ve hizmet dağıtımını belirleyen faktörleri bilir ve hatta paylaşabilir (de Pablo González ve Estévez, 2014, s. 269)

Kurumsal strateji oluşturma ve uygulamada kurum çalışanları, tedarikçiler, müşteriler veya hissedarlar gibi diğer paydaş grupları daha az görünür ve daha az etkilidirler (Wright ve Ferris, 1997, s. 79). Kurumsal stratejiler, kurumsal düzeyde stratejiler olup üst düzey yönetimin aldığı kararları ve rekabet avantajı elde edebilmek için yürüttüğü faaliyetleri içermektedir. Yöneticiler kurumsal stratejileri oluştururken işletmenin hangi ürünlere ve pazarlara odaklanacağı konusuna açıklık getirmeye çalışmalıdır (Uğurluoğlu vd., 2019, s. 134).

Stratejik yönetim literatürü, yönetici özellikleri ile bir firma tarafından izlenen genel stratejiyi eşleştirmenin önemini vurgular. Kurumsal stratejinin merkezi bir unsurunun bir firmanın çeşitlendirilme derecesi olduğu göz önüne alındığında, şunları test edilmektedir: (1) farklı çeşitlendirme seviyelerine sahip firmaların, deneyim profili bu stratejiye "uyan" CEO'ları seçip seçmediğini; (2) seçilen CEO'ların organizasyonel görev seviyelerinin müteakip firma performansı ile ilişkili olup olmadığı; ve (3) bu ilişkinin kurumsal çeşitlendirme stratejisi tarafından yönetilip yönetilmediği (Guthrie ve Datta, 1998, s. 103). Bunlar başarılı bir strateji meşrulaştırması için hayati önem taşıyan, yöneticilerin ve diğer organizasyonel aktörlerin güvenilirlik, güç ve etki kazanma adına kullanabilecekleri bir kaynaktır (Iglesias vd., 2020, s. 60).

Grant (1991) ile Danilovic ve Leisner, (2007)'e göre, yönetsel uygulamaların karşılaştığı bir diğer zorluk, onları kurumsal strateji doğrultusunda harekete geçirmektir. Yetkinliklerin stratejiyle uyumlu hale getirilmesi konusu dikkati hak ediyor ve bazı yayınlanmış çalışmalar, kurumsal stratejilerle uyumlu temel yetkinliklerin, işletmenin rekabet avantajına fayda sağlayan sonuçları teşvik etme potansiyeline sahip olduğunu belirtiyor (Porto vd., 2017, s. 119).

Garri ve arkadaşları kurumsal strateji araçlarının kullanımına ilişkin araştırma yapmışlardır. Yaptıkları bu araştırma ile kurum kültürünü ve kurumun kurumsal kimliğini yansıtır ve motive eder yapıda olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca bu araçlar yardımıyla uluslararasılaşma moduna geçme ve yapılandırılmış, farklılaştırılmış, hedeflenmiş pazar stratejileri geliştirme olasılığının arttırdığını göstermektedir (Garri vd., 2013, s. 676).

3. GEREÇ VE YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Modeli

Bağımlı değişken üzerinde etkisi olabilecek değişkenlerin incelenmesi söz konusu olduğundan, çalışmada genel tarama modeli tercih edilmiştir. Araştırmada, oluşturulacak modelin ortaya konmasında Veri Madenciliği (VM) yöntemi tercih edilmiştir. Bunun nedeni VM'nin çeşitli kaynaklardan elde edilen sayısız verinin çözümlenerek anlamlı ve işe yarar bilgilerin elde edilebilmesine olanak sağlamasıdır. Böylece, kararların etkin bir şekilde alınması sağlanmış olacaktır. Araştırmamızda bu noktadan hareketle VM içerisinde yer alan ve sınıflandırma ile ilgili problemlerin çözümünde kolaylık sağlayan karar ağaçları kullanılmıştır.

Karar ağaçları, araştırmaya konu olan değişkenleri türlerine bölerek ağaç oluşturmaya dayalı kestirimsel modellemelerdir (Koyuncugil ve Özgülbaş, 2008, s. 1). Günümüzde çoğunlukla tıp, endüstri ve mühendislik bilimlerinde kullanılan karar ağaçları, ağaç benzeri yapıları ve teorik çıkarım kolaylığı nedeniyle sıklıkla tercih edilmektedir (Kayri ve Boysan, 2008, s. 168-177; Sugumaran vd., 2007, s. 930- 942) Günümüzde Karar ağaçlarının sık kullanılmasının bir diğer nedeni de çok değişkenli istatistiksel yöntemlerin (örn. normallik, homojenlik) kullanım koşullarının bu yöntemde geçerli olmamasıdır. Yine bu yöntemde değişkenler (bağımlı ve bağımsız) arasındaki ilişkinin yönünü ve önem düzeyini görselleştirebilmek yöntemin kullanılabilirliğini artırmaktadır (Yılmaz, 2008, s. 1; Saraçlı vd., 2006: 179-187).

Karar ağaçları kendi içerisinde farklı algoritmaları barındırmaktadır. Bu algoritmalardan biri CHAID analizidir. Diğer karar ağacı algoritmaları ikili ağaçlar ortaya koyar iken CHAID analizinde çoklu ağaçlar ortaya konur. Bunun yanında, CHAID analizi, sürekli ve kategorik yapıdaki değişkenlerin modele dahil edilebilmesi, değişkenler arası etkileşimin etki düzeyinin

ayrıntılı bir şekilde ele alınabilmesi, elde edilen sonuçların kolay yorumlanabilmesinden ötürü daha çok tercih edilmektedir (Üngüren ve Doğan, 2010, s. 19). Bu nedenle çalışmada CHAID analizi kullanılmıştır.

3.2. Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evreni, Samsun ilindeki kamu ve özel hastanelerde görevli yöneticilerden oluşmaktadır. Samsun ilinde kamuda görevli toplam 113 yönetici var iken özelde görevli yönetici sayısı 65'tir. Örneklemi ise yöneticiler arasından kolayda örnekleme yöntemi ile seçilenler oluşturmaktadır. Araştırmada, örneklemin yeterliliği noktasında aşağıdaki formülden yararlanılmıştır (Yamane, 2001: 116-117):

$n = \frac{(Nt^2 pq)}{(d^2 (N-1) + t^2 pq)}$	$n = \frac{(168 * 1,96^2 * 0,10 * 0,90)}{(0,05^2 * 167 + 1,96^2 * 0,10 * 0,90)}$	$n = 76$
----------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------	----------

Toplam 168 yönetici arasından ulaşılması gereken kişi sayısı 76 olarak bulunmuş iken bu çalışmada 131 yöneticiden (50 özel, 81 kamu) elde edilenler üzerinden değerlendirme yapılmıştır.

Çalışma için Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulundan E-33490967-044-108002 sayılı 25. Oturumunda 6. karar ve 10.12.2021 tarihli etik kurul onayı alınmıştır.

3.3. Veri Toplama Aracı

Araştırmada verilerin toplanması noktasında anket yöntemine başvurulmuştur. Anket içerisinde yöneticileri tanımlayıcı nitelikte soruların yanında kurumsal stratejik yönetim araçlarını bilme durumuyla ilgili sorular yer almaktadır. Birinci kısım olan yöneticileri tanımlayıcı nitelikte sorular içerisinde cinsiyet, yaş, eğitim durumu, hastane türü, hastanedeki pozisyon, hastane çevresinde başka hastane/hastaneler olup olmadığı, toplam çalışma yılı, hastanedeki çalışma yılı, stratejik yönetim eğitimi alma durumu ve hastane çevresinde rekabet durumu yer almaktadır. Bu sorular, stratejik yönetim araçlarının bilinirliğini etkileyen faktörler olarak ele alınmıştır. Kurumsal stratejik yönetim araçlarının bilinirliği ile ilgili sorular Rigby ve Bilodeau tarafından hazırlanan "Management Tools and Trends (2013)" adlı rapordan alınmıştır. Raporda yönetim araçları 25 tane olarak yer almaktadır. Bu araçlar, Demir'in (2015) çalışmasında sağlık sektörünün yönetim özellikleri ve ihtiyaçları göz önüne alınarak 16'ya indirgenmiştir. Çağatay'ın (2019, s. 117-119) çalışmasında ise yapılan faktör analizi sonucunda bu araçlar "kurumsal strateji araçları" ve "rekabet stratejileri araçları" olarak iki alt boyutta ele alınmıştır. Bu çalışmada, kurumsal stratejik yönetim araçlarından "Stratejik Planlama",

“Miyon ve Vizyon”, “Kurumsal Karne”, “Temel Yeterlilik”, “Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol”, “Toplam Kalite Yönetimi”, “Stratejik İnsan Kaynakları” ve “İşletme Yetenekleri” araçları ele alınmıştır.

3.4. Verilerin Analizi

Çalışmada elde edilen verilerin analizinde ilk olarak yöneticileri tanımlayıcı bulguların ortaya konmasında frekans ve yüzdelik dilimlere yer verilmiştir. Çalışmada, kurumsal stratejik yönetim araçlarını bilme durumlarına yönelik sonuçlarda da benzer şekilde frekans ve yüzdelik dilimlere yer verilmiştir. Çalışmada, kurumsal stratejik yönetim araçlarının bilinirliğini etkileyen faktörlerin tespiti noktasında CHAID analizine yer verilmiştir.

CHAID analizi ile diğer karar ağacı algoritmaları arasındaki en önemli fark, ortaya çıkan ağaç sayısıdır. Nitekim, CHAID analizi çoklu ağaçlar türetir iken, diğer algoritmalar ikili ağaçlar türetmektedir. Bu nedenle, CHAID analizi diğer yöntemlere göre daha çok tercih edilmektedir (Türe vd., 2009:2020; Albayrak ve Kotlan-Yılmaz, 2009: 31-52). CHAID analizinde tüm ölçüm türleri ile çalışabilen bir yapıya sahip olması ile bütün hiyerarşik düzeylerde 2’den fazla bir dallanma söz konusudur. Yine CHAID analizinde, bağımlı değişkenin sürekli bir yapıya sahip olması durumunda F testi, kategorik bir yapıya sahip olması durumunda ise χ^2 testi kullanılmaktadır (Akpınar, 2017).

4. BULGULAR

Bu araştırmada, Samsun ilindeki kamu ve özel hastanede görev yapan yöneticiler üzerinde yapılan anket uygulaması sonucunda elde edilen verilerden yola çıkarak modelin bağımlı ve bağımsız değişkenleri belirlenmiştir.

4.1. Araştırmaya Katılan Yöneticileri Tanımlayıcı Bulgular

Anket uygulamasına katılan yöneticileri tanımlayıcı özellikler tablo 1 de gösterilmiştir. Katılımcıların cinsiyet dağılımlarında %70,2’sinin erkek, %29,8’inin kadın olduğu; Yaş dağılımlarında %10,7’sinin 30 yaş ve altı, %16,8’inin 31-35 yaşında, %18,3’ünün 36-40 yaşında, %28,2’sinin 41-45 yaşında, %10,7’sinin 46-50 yaşında, %15,3’ünün ise 51 yaş ve üstünde olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların eğitim durumu dağılımlarında ise %39,7’sinin 4 yıllık fakülte veya yüksekokul mezunu olduğu, %16’sının yüksek lisans mezunu olduğu, %2,3’ünün doktora mezunu olduğu, %21,4’ünün tıpta uzmanlık mezunu olduğu ve son olarak %11,5’inin 6 yıllık fakülte mezunu olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %38,2’sinin özel hastanede, %61,8’inin kamu hastanesinde görev yaptığı tespit edilmiştir. Katılımcıların görev

yaptığı hastanenin çevresinde başka hastanenin olup olmadığına yönelik elde edilen sonuçlarda, %38,9'u çevresinde hastane olmadığını, %12,2'si 1 hastane olduğunu, %15,3'ü 2 hastane olduğunu ve %33,6'sı 3 veya daha fazla sayıda hastane olduğunu ifade etmiştir. Katılımcıların stratejik yönetim eğitimi alma durumlarında ise %41,2'si eğitim aldığını, %58,8'i ise eğitim almadığını ifade etmiştir. Katılımcıların mesleki çalışma sürelerine yönelik elde edilen sonuçlarda %14,5'inin 1-5 yıl, %15,3'ünün 6-10 yıl, %16'sının 11-15 yıl, %16,8'inin 16-20 yıl ve son olarak %37,4'ünün 21 yıl ve üstünde bir süredir çalıştığı tespit edilmiştir. Katılımcıların mevcut hastanedeki çalışma sürelerinde ise %42,7'sinin 1-5 yıl, %25,2'sinin 6-10 yıl, %20,6'sının 11-1 yıl, %3,1'inin 16-20 yıl ve son olarak %8,4'ünün 21 yıl ve üzeri bir süredir çalıştığı tespit edilmiştir.

Tablo 1. Yöneticilerin Kişisel Özellikleri

Cinsiyet			Yaş		
	N	%		N	%
Erkek	92	70,2	30 yaş ve altı	14	10,7
Kadın	39	29,8	31-35 yaş	22	16,8
Toplam	131	100,0	36-40 yaş	24	18,3
Eğitim Durumu			41-45 yaş	37	28,2
	N	%	46-50 yaş	14	10,7
Önlisans	12	9,2	51 yaş ve üstü	20	15,3
			Toplam	131	100,0
4 Yıllık Fakülte veya Yüksekokul	52	39,7	Hastane Türü		
Yüksek Lisans	21	16,0		N	%
Doktora	3	2,3	Özel Hastane	50	38,2
Tıpta Uzmanlık	28	21,4	Kamu Hastanesi	81	61,8
6 Yıllık Fakülte	15	11,5	Toplam	131	100,0
Toplam	131	100,0	Çevrede Faaliyette Bulunan Başka Hastane/Hastaneler Var Mı?		
Hastanedeki Pozisyon				N	%
	N	%	Yok	51	38,9
Müdür Yardımcısı	41	31,3	Bir hastane daha var	16	12,2
Müdür veya Genel Müdür	37	28,2	İki hastane var	20	15,3
Başhekim Yardımcısı	29	22,1	Üç ve daha fazla hastane var	44	33,6
Başhekim	24	18,3	Toplam	131	100,0
Toplam	131	100,0	Hastanedeki Çalışma Yılı		
Toplam Çalışma Yılı				N	%
	N	%	1-5 yıl	56	42,7
1-5 yıl	19	14,5	6-10 yıl	33	25,2
6-10 yıl	20	15,3	11-15 yıl	27	20,6
11-15 yıl	21	16,0	16-20 yıl	4	3,1
16-20 yıl	22	16,8	21 yıl ve üzeri	11	8,4
21 yıl ve üzeri	49	37,4	Toplam	131	100,0
Toplam	131	100,0	Hastane Çevresindeki Rekabet Durumu		
Stratejik Yönetim Eğitimi Aldınız mı?				N	%
	N	%	Rekabet Var	85	64,9
Eğitim aldım	54	41,2	Rekabet Yokt	46	35,1
Eğitim almadım	77	58,8	Toplam	131	100,0
Toplam	131	100,0			

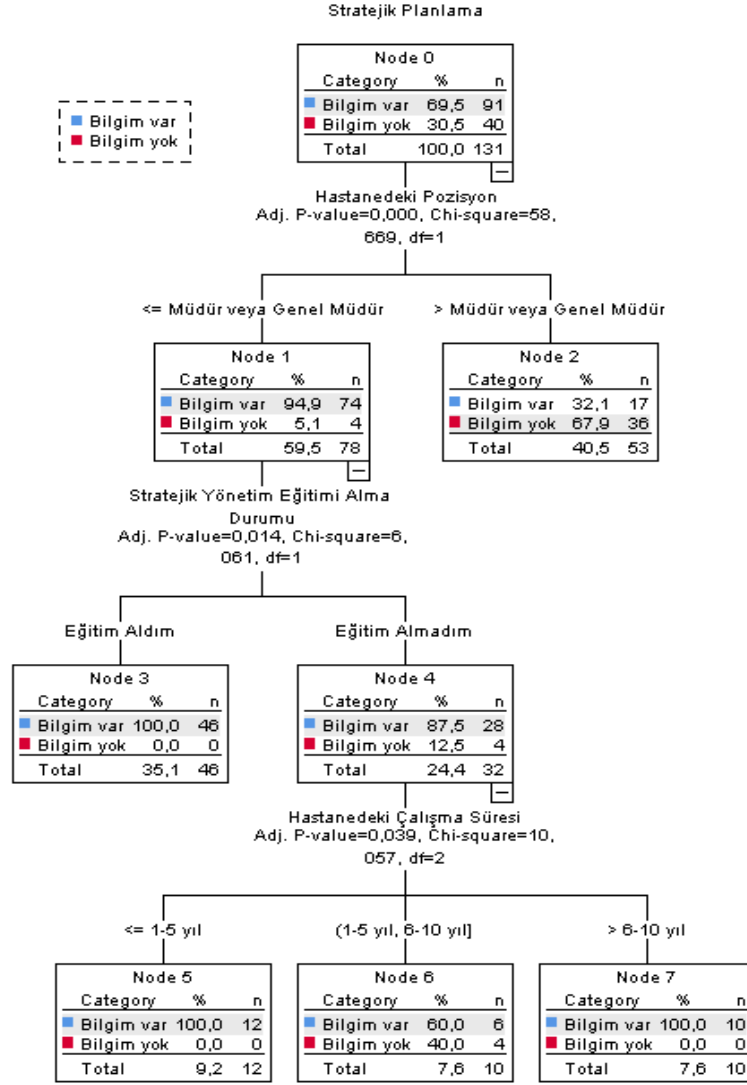
Tablo 2. Kurumsal Stratejik Yönetim Araçlarını Bilme Durumlarına Yönelik Sonuçlar

	Bilgi Var		Bilgi Yok	
	N	%	N	%
Stratejik Planlama	91	69,5	40	30,5
Misyon ve Vizyon	114	87,0	17	13,0
Kurumsal Karne	103	78,6	28	21,4
Temel Yeterlilik	93	71,0	38	29,0
Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol	91	69,5	40	30,5
Toplam Kalite Yönetimi	113	86,3	18	13,7
Stratejik İnsan Kaynakları	93	71,0	38	29,0
İşletme Yetenekleri	78	59,5	53	40,5

Yukarıdaki tabloda, araştırmaya katılanların kurumsal stratejik yönetim araçlarını bilme durumlarına yönelik elde edilen sonuçlar yer almaktadır. Buna göre, stratejik planlama aracını katılımcıların %69,5'i bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %30,5'i ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Misyon ve vizyon aracında, katılımcıların %87'si bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %13'ü ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Kurumsal karne aracında, katılımcıların %78,6'sı bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %21,4'ü ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Temel yeterlilik aracında, katılımcıların %71'i bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %29'u ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Bilgi yönetimi, değerlendirme ve kontrol aracında, katılımcıların %69,5'i bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %30,5'i ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Toplam kalite yönetimi aracında, katılımcıların %86,3'ü bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %13,7'si ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Stratejik insan kaynakları aracında, katılımcıların %71'i bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %29'u ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. İşletme yetenekleri aracında, katılımcıların %59,5'i bu araçla ilgili bilgisinin olduğunu, %40,5'i ise bilgisinin olmadığını ifade etmiştir. Elde edilen sonuçlar bağlamında en çok bilinen kurumsal stratejik yönetim aracının misyon ve vizyon aracı olduğu, en az bilinen aracın ise işletme yetenekleri aracı olduğu ifade edilebilir.

4.2. Kurumsal Stratejik Yönetim Araçlarının Bilinirliğini Etkileyen Faktörlerin CHAID Analizi Yöntemiyle Gösterilmesi

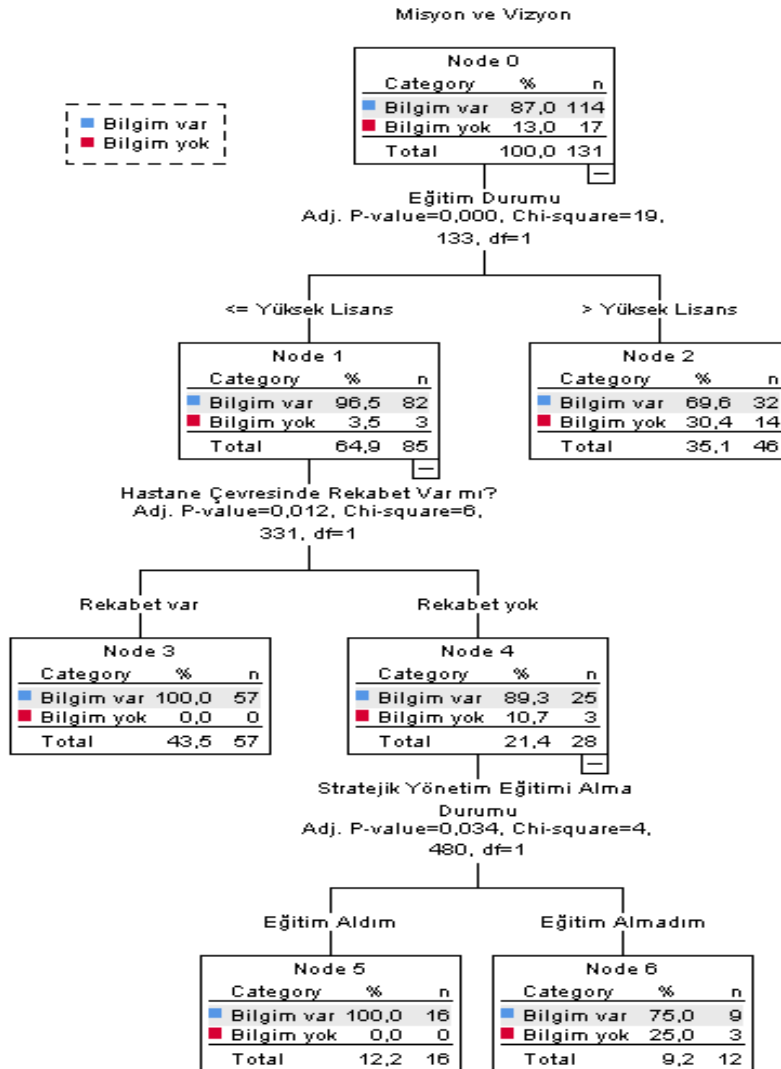
Çalışmanın bu kısmında, SPSS 25 paket programı vasıtasıyla yapılan çözümleme sonuçları yer almaktadır.



Şekil 1. Stratejik Planlama Aracının Bilinirliğine Göre Chaid Analizi

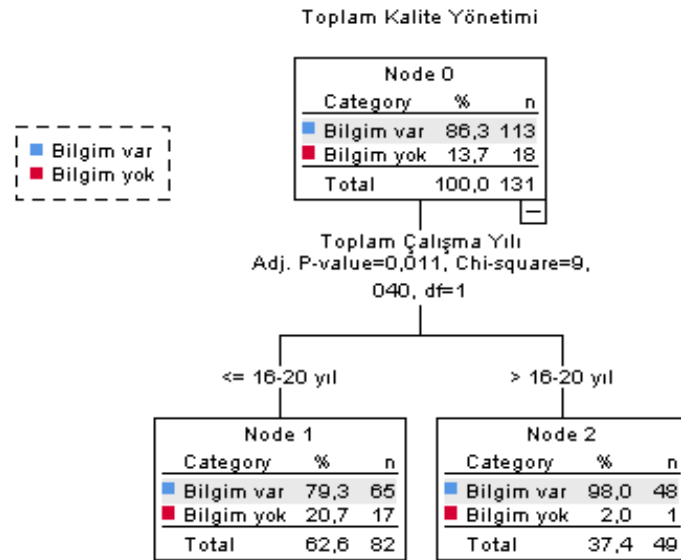
Şekil 1’den de görüleceği üzere, stratejik planlama aracı bağımlı değişkenini açıklayan en iyi değişkenin hastanedeki pozisyon değişkeni olduğu görülmektedir. Bu değişken kendi içerisinde “<=Müdür veya Genel Müdür” ve “>Müdür veya Genel Müdür” olmak üzere 2 alt düğüme ayrılmıştır. Birinci düğüme yer alan “<=Müdür veya Genel Müdür” kategorisini açıklayan en iyi değişken “stratejik yönetim eğitimi alma durumu”dur. İkinci düğümü ise açıklayan herhangi bir değişkenin olmadığı görülmektedir. Birinci düğüme yer alan “<=Müdür veya Genel Müdür” pozisyonunda yer alanların %94,9’unun stratejik planlama aracı ile ilgili bilgisinin

olduğu, %5,1'inin ise bilgisinin olmadığı yer almaktadır. Üçüncü düğümde stratejik yönetim eğitimi alanların tamamının stratejik planlama aracıyla ilgili bilgisinin olduğu; beşinci düğümde stratejik yönetim eğitimi almayanların ise %87,5'inin stratejik planlama aracı ile ilgili bilgisinin olduğu, %12,5'inin ise bilgisinin olmadığı görülmektedir. Dördüncü düğümde yer alan "stratejik yönetim eğitimi almadım" grubu ise kendi içerisinde 3 düğüme ayrılmıştır. Buna göre, beşinci düğüm olan " $\leq 1-5$ yıl" grubunda, katılımcıların tamamının stratejik planlama aracı ile ilgili bilgisinin olduğu; altıncı düğüm olan (1-5 yıl, 6-10 yıl] grubunda, katılımcıların %60'ının stratejik planlama aracı ile ilgili bilgisinin olduğu, %40'ının ise bilgisinin olmadığı; yedinci düğüm olan " $> 6-10$ yıl" grubunda, katılımcıların tamamının stratejik planlama aracı ile ilgili bilgisinin olduğu görülmektedir.



Şekil 2. Misyon ve Vizyon Aracının Bilinirliğine Göre Chaid Analizi

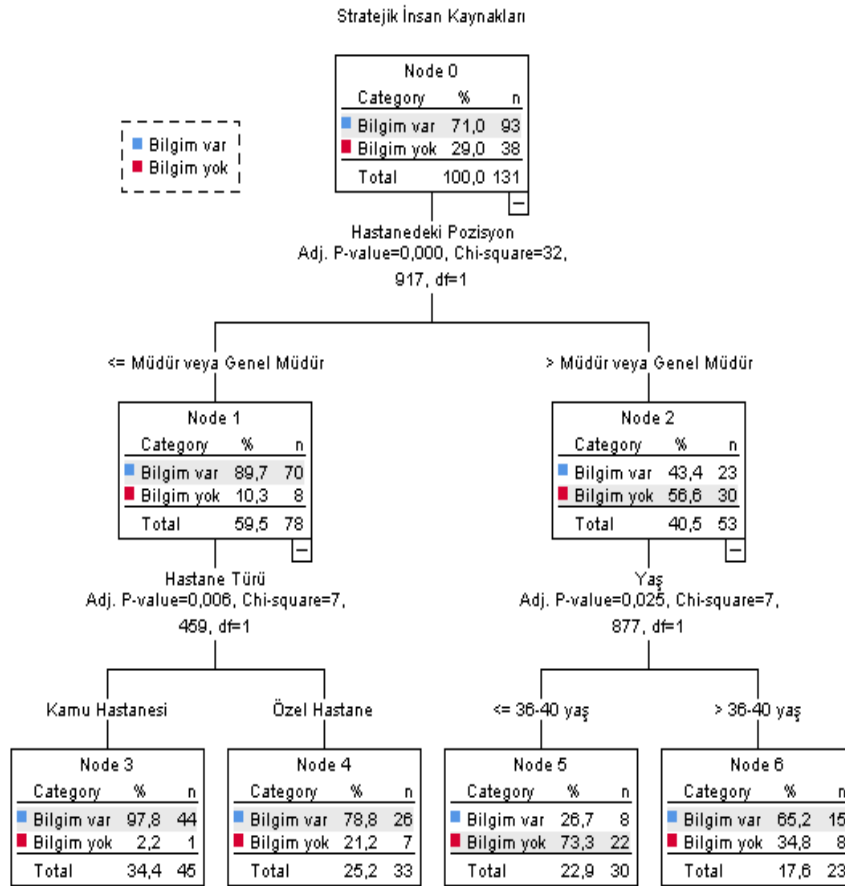
Şekil 2’de görüldüğü üzere, CHAID analizi ile misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahipliği kategorik değişkenini yordayan değişkenler incelenmiş eğitim durumu, hastane çevresinde rekabet varlığı ve stratejik yönetim eğitimi alma değişkenleri yordayan değişkenler olarak bulunmuştur. Misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahipliğini etkileyen en önemli değişken olarak eğitim durumu ($p=0,00$, $\chi^2=19,133$, $sd=1$) iki düğüm olarak sınıflandırılmıştır. Buna göre; yüksek lisans ve aşağı düzeyde eğitim durumu olanlar grubunda katılımcıların %96,5’inin misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahibi olduğu; yüksek lisans ve üstü eğitim durumu olanların %69,6’sının ise misyon ve vizyon aracı ile ilgili bilgi sahibi olduğu görülmektedir. Birinci düğüm olan yüksek lisans ve aşağı düzeyde eğitim durumu olanlar açısından misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahipliğini açıklayan değişkenin hastane çevresinde rekabet olup olmadığı yer almaktadır. Rekabet var diyenler grubunda katılımcıların tamamının misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahibi olduğu, rekabet yok diyenler grubunda ise katılımcıların %89,3’ünün misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahibi olduğu görülmektedir. Hastane çevresinde rekabet yok diyenler grubunda ise stratejik yönetim eğitimi alma durumu değişkeninin misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahibi olmayı açıklayan değişken olduğu görülmektedir. Bu kısımda, stratejik yönetim eğitimi alanların tamamının araç hakkında bilgi sahibi olduğu, eğitim almayanların ise %75’inin araç hakkında bilgi sahibi olduğu görülmektedir.



Şekil 3. Toplam Kalite Yönetimi Aracının Bilinirliğine Göre Chaid Analizi

Şekil 3’te görüldüğü üzere, CHAID analizi ile toplam kalite yönetimi aracı hakkında bilgi sahipliği kategorik değişkenini yordayan değişkenler incelenmiş, toplam çalışma yılı değişkeninin söz konusu aracı yordayan değişken olduğu görülmüştür. Toplam çalışma yılının

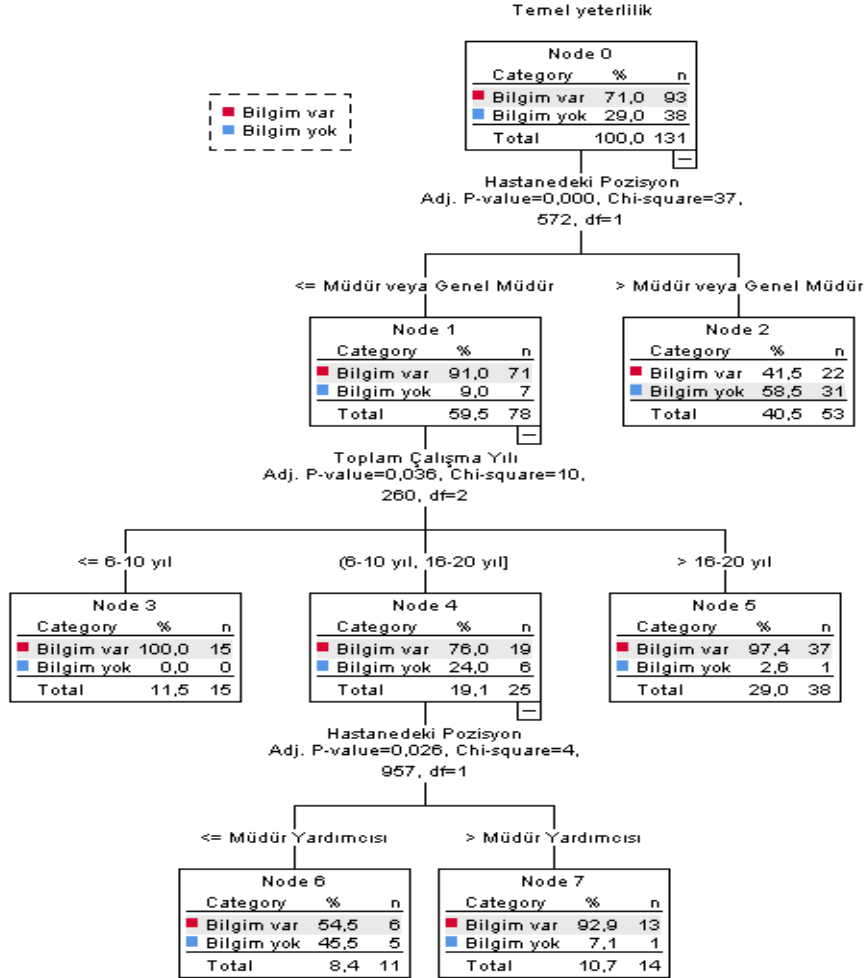
ise $\leq 16-20$ yıl ve $>16-20$ yıl arasında olmak üzere iki alt düğüme ayrılmıştır. Birinci düğüme $\leq 16-20$ arasında toplam çalışma yılına sahip olanlarda katılımcıların %79,3'ünün araçla ilgili bilgisinin olduğu, ikinci düğüme ise $>16-20$ yıl arasında olanların %98'inin araçla ilgili bilgisinin olduğu tespit edilmiştir.



Şekil 4. Stratejik İnsan Kaynakları Aracının Bilinirliğine Göre Chaid Analizi

Şekil 4'te Stratejik insan kaynakları aracı hakkında bilgi sahipliği değişkenini açıklayan değişkenlerin hastanedeki pozisyon, hastane türü ve yaş olduğu tespit edilmiştir. Hastanedeki pozisyon değişkeninde \leq Müdür veya Genel Müdür olanların yer aldığı birinci düğüme katılımcıların %89,7'sinin Stratejik İnsan Kaynakları aracı ile ilgili bilgisinin olduğu, $>$ Müdür veya Genel Müdür olanların yer aldığı ikinci düğüme katılımcıların %43,4'ünün Stratejik İnsan Kaynakları aracı ile ilgili bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. \leq Müdür veya Genel Müdür grubunda yer alanların Stratejik İnsan Kaynakları aracı bilme durumunu açıklayan hastane türü değişkeni ise kamu ve özel hastane olmak üzere 2 alt düğüme ayrılmış iken $>$ Müdür veya Genel Müdür grubunda yer alanların Stratejik İnsan Kaynakları aracı bilme durumunu açıklayan yaş değişkeni $\leq 36-40$ yaş ve $>36-40$ yaş olmak üzere 2 alt düğüme ayrılmıştır. Üçüncü düğüme yer alan kamu hastanesi grubunda yer alanların %97,8'inin

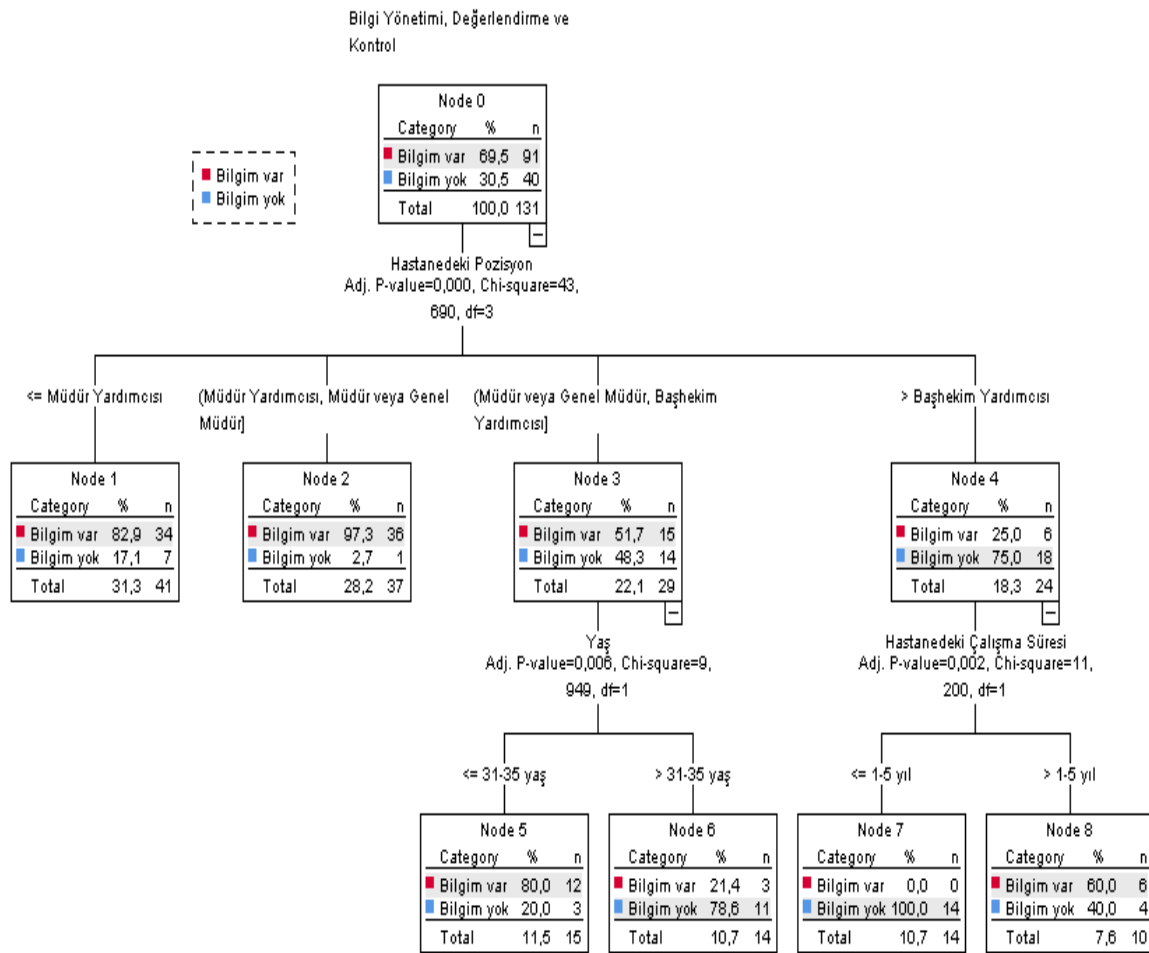
stratejik insan kaynakları aracı ile ilgili bilgi sahibi olduğu, özel hastane grubunda yer alanların %78,8'inin araçla ilgili bilgisinin olduğu görülmüştür. Beşinci düğümde yer alan <36-40 yaş grubunda yer alanlarda katılımcıların %26,7'sinin araçla ilgili bilgisinin olduğu, >36-40 yaş grubunda yer alanlarda ise katılımcıların %65,2'sinin araçla ilgili bilgisinin olduğu görülmüştür.



Şekil 5. Temel Yeterlilik Aracının Bilinirliğine Göre Chaid Analizi

Şekil 5'te bağımlı değişken olarak alınan temel yeterlilik aracını bilme durumunu en iyi açıklayan alt kümeler yer almaktadır. CHAID analizi sonucunda, bağımlı değişken üzerinde istatistiksel olarak etkili olan bağımsız değişkenler arasında ilk sırayı hastanedeki pozisyon almıştır. Müdür veya Genel Müdür pozisyonundan hiyerarşik olarak üst düzeyde yer alanların %41,5'inin araçla ilgili bilgisinin olduğu, müdür veya genel müdür ile daha aşağıda düzeyde yer alanların %91,'inin araçla ilgili bilgisinin olduğu görülmektedir. Buna göre, pozisyonu düşük olanların bilgi sahipliğinin daha yüksek olduğu ifade edilebilir. Müdür veya Genel Müdür ve aşağı düzeyde yer alanların temel yeterlilik aracı ile ilgili bilgi sahipliğine etki eden

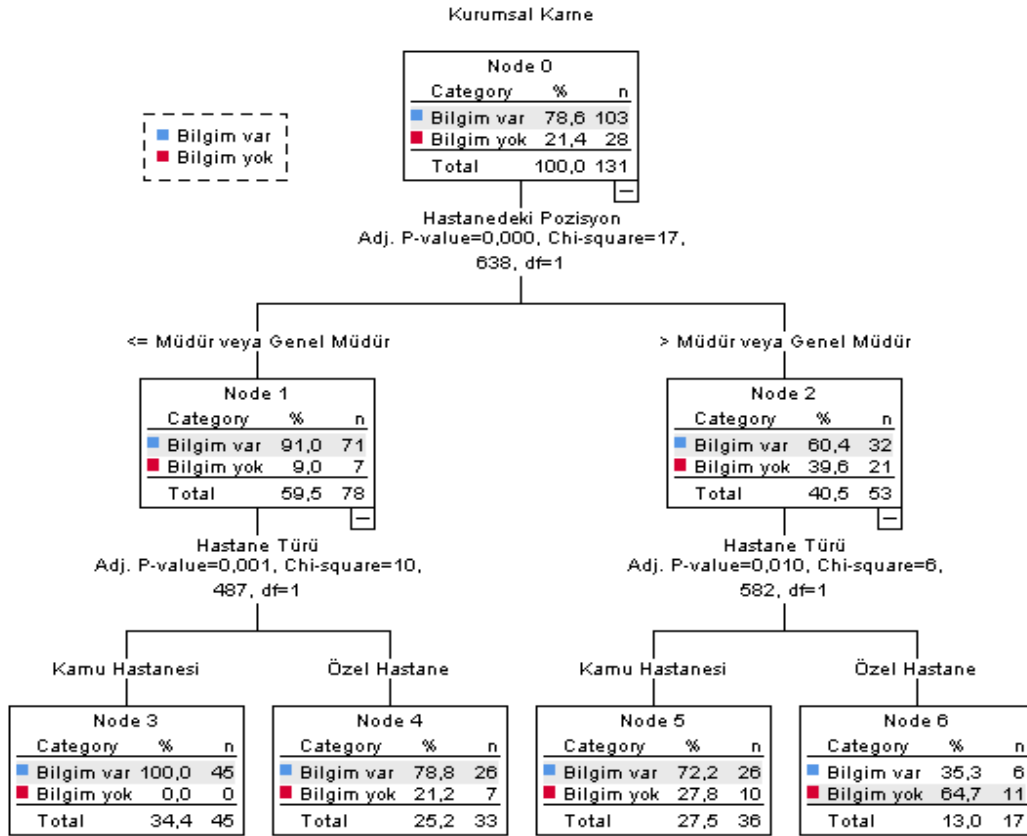
en önemli değişkenin toplam çalışma yılı olduğu görülmüştür. Toplam çalışma yılı $\leq 6-10$ yıl ve aşağısı, (6-10 yıl, 16-20 yıl] ve $>16-20$ yıl çalışma süresine sahip olanlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. İlk grupta yer alanların tamamının temel yeterlilik aracı hakkında bilgi sahibi olduğu, ikinci grupta yer alanların %76'sının, üçüncü grup olan $>16-20$ yıl çalışma süresi olanların %97,4'ünün araçla ilgili bilgisinin olduğu görülmüştür. Dördüncü düğüm olan (6-10 yıl, 16-20 yıl] arası çalışma süresine sahip olanların temel yeterlilik aracı hakkında bilgi sahipliğine etki eden en önemli değişkenin hastanedeki pozisyon olduğu görülmüştür. Altıncı düğümde yer alanların %54,5'inin; yedinci düğümde yer alanların ise %92,9'unun temel yeterlilik aracı hakkında bilgi sahibi olmadığı tespit edilmiştir.



Şekil 6. Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol Aracının Bilinirliğine Göre Chaid

Şekil 6 incelendiğinde, Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol aracını bilme durumunu etkileyen değişkenlerin “hastanedeki pozisyon, yaş ve hastanedeki çalışma süresi” olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol aracını bilme durumunu etkileyen en önemli değişkenin hastanedeki pozisyon olduğu görülmüştür. Bu değişken, 4 alt düğüme ayrılmıştır. Bu düğümlerden en önemlisi olarak (Müdür yardımcısı, Müdür veya Genel

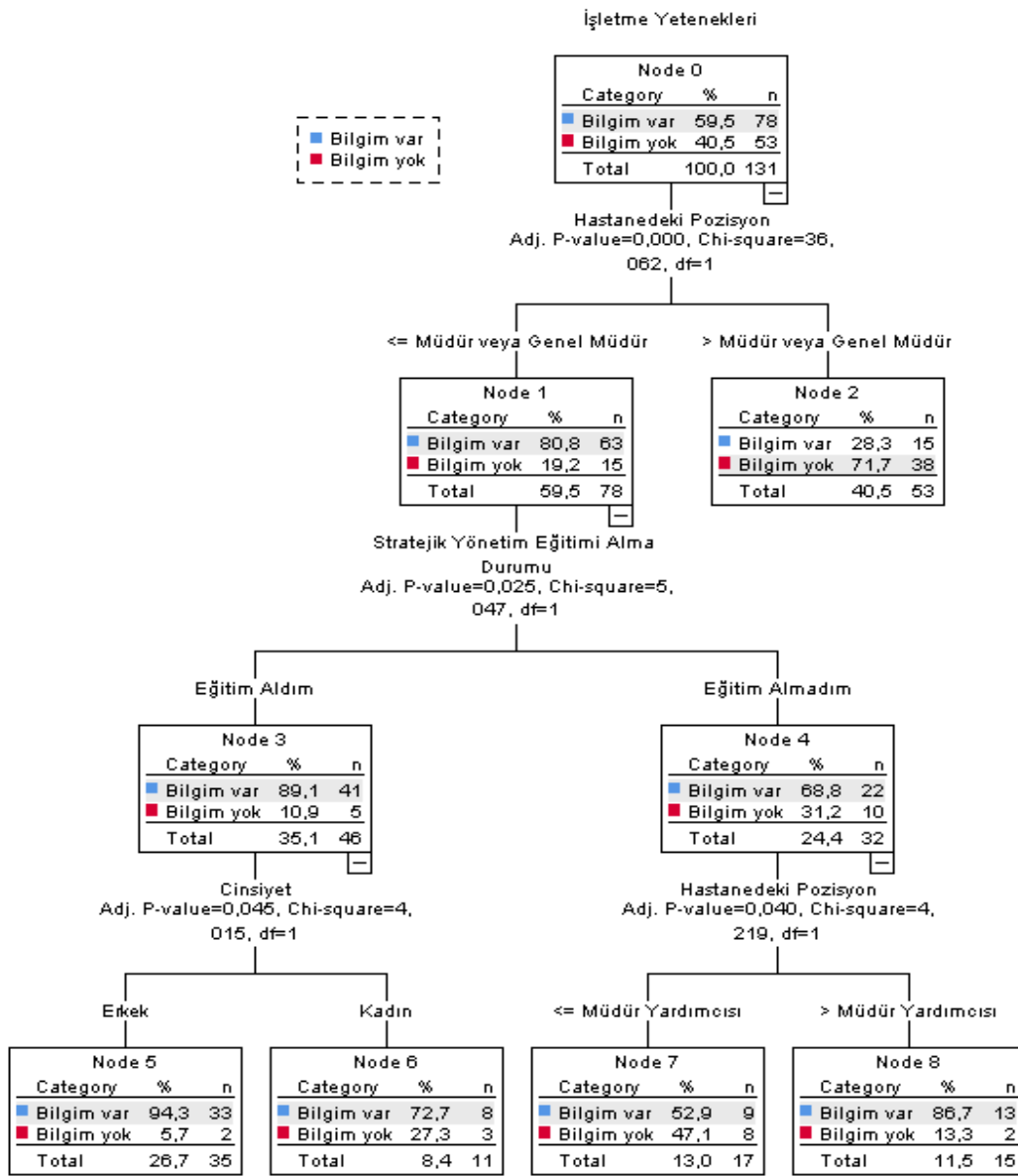
Müdür] arasında olanların %97,3'ünün araçla ilgili bilgisinin olduğu, >=Müdür Yardımcısı olanların ise %82,9'unun araçla ilgili bilgisinin olduğu görülmüştür. Hastanedeki pozisyon yükseldikçe Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol aracını bilenlerin sayısının azaldığı görülmektedir. (Müdür veya Genel Müdür, Başhekim Yardımcısı] grubunda yer alanlar <=31-35 ve >31-35 yaş olmak üzere iki alt düğüme ayrılmış iken >Başhekim yardımcısı grubunda yer alanları <=1-5 yıl ve >1-5 yıl olmak üzere iki alt düğüme ayrılmıştır. Beşinci düğümden yer alanların %80'inin Bilgi Yönetimi, Değerlendirme ve Kontrol aracı ile ilgili bilgisinin olmadığı, altıncı düğümden yer alanların ise %21,4'ünün araçla ilgili bilgisinin olduğu görülmüştür. Yedinci düğümden hastanede çalışma süresi <=1-5 yıl arasında olanların tamamının araçla ilgili bilgisinin olmadığı buna karşın hastanedeki çalışma süresi >1-5 arasında olanların ise %60'ının araçla ilgili bilgisinin olduğu tespit edilmiştir.



Şekil 7. Kurumsal Karne Aracının Bilinirliğine Göre Chaid Analizi

Yukarıdaki şekil 7 incelendiğinde, kurumsal karne aracını bilme durumunu etkileyen değişkenlerin hastanedeki pozisyon ve hastane türü olduğu görülmüştür. Buna göre, <=Müdür veya Genel Müdür olanların %91'inin kurumsal karne aracını bildiği, >Müdür veya Genel Müdür olanların ise %60,4'ünün kurumsal karne aracını bildiği tespit edilmiştir. Kurumsal karne aracını bilme durumlarını açıklayan değişken olarak hastane türü "kamu (üçüncü düğüm)

ve özel (dördüncü düğüm)” olmak üzeri iki alt düğüme ayrılmıştır. Üçüncü düğümde yer alanların tamamının, dördüncü düğüme yer alanların ise %78,8’inin araçla ilgili bilgisinin olduğu görülmüştür. Buna göre, <=Müdür veya Genel Müdür grubunda olup kamu hastanesinde çalışanların kurumsal karne aracını özel hastaneden çalışanlardan daha çok bildiği tespit edilmiştir. >Müdür veya Genel Müdür pozisyonunda yer alanların kurumsal karne aracını bilme durumlarını açıklayan değişkenin de benzer şekilde Hastane türü olduğu ve bunun da kamu (beşinci düğüm) ve özel (altıncı düğüm) olmak üzeri iki alt düğümden oluştuğu görülmüştür. Beşinci düğümde, katılımcıların %72,2’sinin kurumsal karne aracını bildiği, altıncı düğümde ise katılımcıların %35,3’ünün araçla ilgili bilgisinin olduğu yer almıştır.



Şekil 8 incelendiğinde işletme yetenekleri aracını bilme durumunu etkileyen değişkenlerin; hastanedeki pozisyon, stratejik yönetim eğitimi alma, cinsiyet değişkenleri olduğu görülmüştür. İşletme yetenekleri aracını bilme durumunu etkileyen en önemli değişken olarak hastanedeki pozisyonu “<=Müdür veya Genel Müdür” ve “>Müdür veya Genel Müdür” olmak üzere iki alt düğüme ayrıldığı görülmüştür. Birinci düğümden yer alanların %80,8’inin, ikinci düğümden yer alanların ise %28,3’ünün işletme yetenekleri aracı ile ilgili bilgi sahibi olduğu görülmüştür. Birinci düğümden yer alanların işletme yetenekleri aracını bilme durumunu açıklayan en önemli değişkenin stratejik yönetim eğitimi alma olduğu tespit edilmiştir. Stratejik yönetim eğitimi alanların %89,1’inin araçla ilgili bilgisinin olduğu, stratejik yönetim eğitimi almayanların ise %68,8’inin araçla ilgili bilgisinin olduğu tespit edilmiştir. Stratejik yönetim eğitimi alanların işletme yetenekleri aracını bilme durumunu açıklayan en önemli değişken olarak cinsiyet erkek (beşinci düğüm) ve kadın (altıncı düğüm) olarak yer almış iken stratejik yönetim eğitimi almayanların işletme yetenekleri aracını bilme durumunu açıklayan en önemli değişken olarak hastanedeki pozisyon “<=Müdür Yardımcısı” (yedinci düğüm) ve “>Müdür Yardımcısı” (sekizinci düğüm) olmak üzere iki alt düğüme ayrılmıştır. Beşinci düğümden erkeklerin %94,3’ünün, altıncı düğümden ise kadınların %72,7’sinin işletme yetenekleri aracını bildiği tespit edilmiştir. Buna göre, erkeklerin bu aracı kadınlardan daha çok bildiği ifade edilebilir. Son olarak, yedinci düğümden yer alan <=Müdür Yardımcısı olanların %52,9’unun, sekizinci düğümden ise >Müdür Yardımcısı olanların ise %86,7’sinin bu aracı bildiği ortaya çıkmıştır. Buna göre, stratejik yönetim eğitimi almayanlar içerisinde hastanedeki pozisyonu yüksek olanların işletme yetenekleri aracını daha çok bildiği ifade edilebilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, sağlık kurumlarında çalışan yöneticilerin kurumsal stratejik yönetim araçlarının bilmelerini etkileyen faktörlerin yeni nesil karar ağacı yöntemlerinden CHAID analizi yöntemiyle çözümlenmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışmada, en çok bilgi sahibi olunan aracın misyon ve vizyon aracı olduğu tespit edilmiştir. Rigby ve Bilodeau’nun (2013) yaptıkları çalışmada, stratejik planlama ve misyon ve vizyon aracının en çok bilinen araçlar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada elde edilen bir diğer bulguda, en az bilgi sahibi olunan aracın işletme yetenekleri olduğu tespit edilmiştir. Gunn ve Williams’ın (2007, s. 207) yaptıkları çalışmada en az bilinen stratejik yönetim aracının dengeli puan kartı, değer zinciri analizi ve küçülme aracı olduğu tespit edilmiştir.

Stratejik planlama aracı hakkında bilgi sahipliğinin olup olmadığını etkileyen değişkenlerin “hastanedeki pozisyon, stratejik yönetim eğitimi alma ve hastanedeki çalışma süresi” olduğu

ortaya konmuştur. Elde edilen sonuçlarda, hastanedeki pozisyonu düşük olanların (“müdür veya genel müdür” ile “müdür yardımcısı” olanlar) stratejik planlama aracı hakkında daha yüksek düzeyli bilgiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Hastanedeki pozisyonu düşük olup stratejik yönetim eğitimi alanların tamamının söz konusu araç hakkında bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Hastane yönetiminin en üst kademesinde bulunan yöneticilerin daha fazla söz sahibi olması ve hastane geleceğine ilişkin stratejik kararlar alabilme yetkisine sahip olması açısından stratejik planlama aracı ile ilgili bilgisinin olmaması alınacak kararlar açısından ciddi bir risk taşıdığı ifade edilebilir. Bu bağlamda, söz konusu aracın bilinirliği ve yönetimde kullanılabilirliğinin sağlanması açısından üst kademedeki kişilere stratejik yönetim eğitimi verilmelidir.

Misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahibi olmayı etkileyen değişkenlerin eğitim durumu, hastane çevresindeki rekabet durumu ve stratejik yönetim eğitimi alma olduğu tespit edilmiştir. Eğitim durumu açısından eğitim düzeyi düşük olanların bilgi sahipliğinin daha çok olduğu tespit edilmiştir. Hastane çevresinde rekabet olup olmadığıyla ilgili olarak rekabet var diyenlerin tamamının misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, hastane çevresinde rekabet var diyenlerin misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahipliği rekabet yok diyenlerden daha yüksektir. Stratejik yönetim eğitimi alma açısından ise eğitim alanların tamamının bu araç hakkında bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, stratejik yönetim eğitimi alanların misyon ve vizyon aracı hakkında bilgi sahipliği eğitim almayanlardan daha yüksektir. Hastane etrafında rekabet veya başka bir hastanenin varlığı sağlık yöneticilerinin kendilerini geliştirmelerine neden olduğu ifade edilebilir. Rekabet durumunun işletmeler için hayati önem arz ettiği bilinmektedir. Burada da görülüyor ki rekabet ile kurumsal gelişim ve kişisel gelişim mecburi bir sürüklemeye neden olmaktadır.

Temel yeterlilik aracı hakkında bilgi sahibi olmayı etkileyen değişkenlerin hastanedeki pozisyon ve toplam çalışma yılı olduğu ortaya çıkmıştır. Elde edilen sonuçlarda, hastanedeki pozisyonu düşük olanların (“müdür veya genel müdür” ile “müdür yardımcısı” olanlar) temel yeterlilik aracı hakkındaki bilgi sahipliğinin hastanedeki pozisyonu yüksek olanlardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bu kısımda ayrıca, toplam çalışma yılı 6-10 yıl ve aşağısında olanların tamamının temel yeterlilik aracı hakkında bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Toplam çalışma süreci açısından (6-10 yıl, 16-20 yıl) çalışma süresine sahip olup hastanedeki pozisyonu başhekim ve başhekim yardımcısı olanların %92,9'unun söz konusu araç hakkında bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar bağlamında, uzun süreli çalışan üst kademedeki yöneticilerin temel yeterlilik aracının kurumun kendi içerisinde öğrendikleri anlaşılmaktadır.

Alt kademedede bulunup toplam çalışma süresi az olanların tamamının temel yeterlilik aracı hakkında bilgi sahibi olmasının nedeni merak konusu olmuştur. Bu bağlamda, gelecekte yapılacak araştırmalarla bu durumun nedeni ortaya konulabilir.

Bilgi yönetimi, değerlendirme ve kontrol aracı açısından katılımcıların %69,5'inin bu araçla ilgili bilgi sahibi olduğu, %30,5'inin ise bilgi sahibi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, söz konusu aracın bilinirlik düzeyinin az olduğunu göstermektedir. Bu durum, hastanenin kurumsal bir bakış ortaya koyma ve daha yapıcı bir hizmet verme noktasında doğru adımlar atılmasını engellemektedir. Bu durumun, hastane yöneticilerinin ve kurumsal yapısının geliştirilmesi için önem taşıdığı düşünülmektedir. Çalışmada, başhekim ve başhekim yardımcısı pozisyonunda çalışanların bilgi yönetimi, değerlendirme ve kontrol aracı ile ilgili bilgi sahipliğinin %25 düzeyinde olduğu görülmüştür. Özellikle en üst kademedede olan yöneticilerin yapılan işlemlerin değerlendirilme ve kontrol noktasında stratejik bir bakış elde etme eylemi becerisine sahip olmadığı ifade edilebilir. Burada üst aklın, liyakatli atama karinesini göz önüne alarak stratejik yönetim hususunun bilgi düzeyini nesnel ölçütlerle değerlendirerek buna göre atama yapması gerekmektedir. Unutulmamalıdır ki strateji alt kademenin değil üst kademenin bilmesi ve yürütmesi gereken bir yaklaşımdır. Bilgi yönetimi, değerlendirme ve kontrol aracı ile ilgili bilgi sahipliğini etkileyen değişkenlerin hastanedeki pozisyon, yaş ve hastanedeki çalışma yılı olduğu ortaya çıkmıştır. Elde edilen sonuçlarda, hastanedeki pozisyonu “müdür veya genel müdür” ile “müdür yardımcısı” olanların %82,9'unun; başhekim olanların ise %25'inin bu araçla ilgili bilgisinin olduğu tespit edilmiştir. Başhekim olup hastanedeki çalışma süresi az olanların (1-5 yıl ve aşağısı) tamamının belirtilen araçla ilgili bilgisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, bilgi yönetimi, değerlendirme ve kontrol aracının yönetim kademesinde deneme yanılma yöntemiyle zaman içerisinde öğrenildiğini göstermektedir. Çalışma süresi fazla olanların ise sadece %60'ının bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Hastanede müdür veya genel müdür olup yaşı küçük olanların bilgi yönetimi, değerlendirme ve kontrol aracı hakkında bilgi sahipliği, yaşı büyük olanlardan daha fazla olarak tespit edilmiştir.

Toplam kalite yönetimi aracı ile ilgili bilgi sahipliğinin olup olmadığını etkileyen değişkenlerin sadece toplam çalışma yılı değişkeni olduğu ortaya çıkmıştır. Toplam çalışma süresi açısından 16-20 yıl ve aşağısında çalışma süresi olanların toplam kalite yönetimi aracı hakkında daha az bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, katılımcıların söz konusu aracı belirli bir zaman içerisinde deneyimle öğrendikleri ifade edilebilir. Bu açıdan, toplam kalite yönetimi aracının kullanımı ile ilgili eğitim verilmesi gerekmektedir.

Stratejik insan kaynakları aracı ile ilgili bilgi sahipliğini etkileyen değişkenlerin hastanedeki pozisyon, hastane türü ve yaş değişkenleri olduğu ortaya çıkmıştır. Hastanedeki pozisyonu düşük olanların (“müdür veya genel müdür” ile “müdür yardımcısı” olanlar) stratejik insan kaynakları aracı hakkındaki bilgi sahipliğinin hastanedeki pozisyonu yüksek olanlardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında, hastanedeki pozisyonu düşük olup kamu hastanesinde çalışanların stratejik insan kaynakları aracı hakkında bilgi sahipliği özel hastanede çalışanlardan daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Son olarak, hastanedeki pozisyonu yüksek olup 36-40 yaşından büyük olanların bilgi sahipliği yaşı küçük olanlardan daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Hastanede sunulan hizmetlerin insan temeline dayandığı göz önüne alınırsa, üst kademenin bu araçla ilgili bilgi sahipliğinin daha az olması kabul edilebilir bir sonuç değildir. Bu açıdan, üst kademe yer alanlara insan kaynakları bakış açısı kazandırılmalıdır.

İşletme yetenekleri aracı ile ilgili bilgi sahipliğini etkileyen değişkenlerin hastanedeki pozisyon, stratejik yönetim eğitimi alma, cinsiyet olduğu ortaya çıkmıştır. Hastanedeki pozisyonu düşük olanların (“müdür veya genel müdür” ile “müdür yardımcısı” olanlar) işletme yetenekleri aracı hakkındaki bilgi sahipliğinin hastanedeki pozisyonu yüksek olanlardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Hastanedeki pozisyonu düşük olup stratejik yönetim eğitimi alanların işletme yetenekleri aracı hakkında bilgi sahipliği eğitim almayanlardan daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Üst kademenin değil de alt kademedeki yöneticilerin bu aracı daha çok bilmesi, bu kişilerin bu yönde eğitim aldıklarını göstermektedir. Bu nedenle, üst kademedekilere stratejik yönetim eğitimi verilmesi gerekmektedir. Stratejik yönetim eğitimi alıp erkek olanların bu araç ile ilgili bilgi sahipliğinin kadınlardan yüksek olduğu tespit edilmiş iken eğitim almayıp hastanedeki pozisyonu yüksek olanların bu araç ile ilgili bilgi sahipliğinin pozisyonu düşük olanlardan yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç, araştırmaya katılanların daha çok erkek olmasıyla açıklanmaktadır. Bu bağlamda, kadın ve erkek oranının birbirine yakın olacak şekilde sağlanmasıyla cinsiyet faktörünün etkisine dönük yeni çalışmalar yapılabilir. Bunun yanında, stratejik yönetim eğitimi almayıp hastanedeki pozisyonu yüksek olanların işletme yetenekleri aracı ile ilgili bilgi sahipliğinin alt kademedekilerden yüksek olmasının nedenine ilişkin yeni çalışmalar yapılabilir.

Kurumsal karne aracı ile ilgili bilgi sahipliğini etkileyen değişkenlerin hastanedeki pozisyon ve hastane türü olduğu ortaya çıkmıştır. Hastanedeki pozisyonu düşük olanların (“müdür veya genel müdür” ile “müdür yardımcısı” olanlar) kurumsal karne aracı hakkındaki bilgi sahipliğinin hastanedeki pozisyonu yüksek olanlardan daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Hastanedeki pozisyonu düşük olup kamu hastanesinde çalışanların kurumsal karne aracı

hakkında bilgi sahipliği özel hastanede çalışanlardan daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Buna göre, kamu hastanelerindeki alt kademedeki çalışan yöneticilerin ek ödeme getirisinden ötürü çalışanların performanslarını daha çok önemseydiği ifade edilebilir. Bu durum, üst aklın hastane hizmet işleyişinde odaklandığı konuların alt kademedekilerce de içselleştirildiğini göstermektedir. Hastanedeki pozisyonu yüksek olup kamu hastanesinde çalışanların kurumsal karne aracı hakkında bilgi sahipliği de benzer şekilde özel hastanede çalışanlardan daha yüksek olarak tespit edilmiştir.

Sonuç olarak, sağlık yönetim alanında stratejik yönetim konusu oldukça yeni bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Sağlık yönetiminde stratejik yönetimin ayağı olan kurumsal stratejinin araçsal boyutu ile içinde barındırdığı araçların neler olduğunu ve bu araçlar hakkında yönetimin ne derecede yetkin olduğu araştırılarak literatüre kazandırılmak istenmiştir. Sağlık stratejisi ve yönetimi konusunda yapılan çalışmalarda genel değerlendirmelerin yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmada ise kurumsal stratejik araçlar hakkında bilgi sahipliği ve bunun nedenselliği ortaya konulmuştur. Bu araştırma açıkça gösteriyor ki, eğitim hususu, yönetim kademesindeki kişiler açısından önemli bir farklılığa sahiptir. Stratejik yönetim konusunda eğitim alanlar bu araçlar hakkında daha çok bilgi sahibi olduğunu ifade etmişlerdir. Bununla beraber, özellikle tıp kökenli yöneticilerin stratejik yönetim konusunda çok vasat kaldıkları ortaya çıkmıştır. Sağlık yöneticilerinin içerisinde bu bilgi sahipliğini ortaya koyan eğitim durumu açısından 4 yıllık fakülte mezunları ve ayrıca stratejik yönetim konusu eğitimi alanlar olmuştur. Tıp fakültesi mezunu uzman hekimlerin yönetsel kademedeki üst düzey yönetici konumunda bulunmaları gerçeği ile yola çıkarsak, yönetim kademesine gelen tıp fakültesi mezunu kişilerin stratejik yönetim eğitimi almaları gerektiği ortaya çıkmaktadır. Mesleki yeterliliği çok iyi olan bir hekimin yönetim kademesinde de çok iyi olacağı varsayımı ile hareket edildiği anlaşılmaktadır. Burada liyakat esaslı ve sağlık kuruluşunun menfaatleri de gözetilerek yönetim kademesine getirilen kişilerin yetkinlik durumlarına dikkat edilmelidir. Bilgi düzeylerine ilişkin eksiklikleri ölçülmeli ve gerekirse hizmet içi eğitime tabi tutularak bu eksiklikleri giderilmelidir.

Bu çalışmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Çalışma, sadece Samsun ilindeki kamu ve özel hastanelerdeki yöneticiler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Gelecekteki çalışmalarda farklı illerdeki yöneticiler üzerinde yeni çalışmalar yapılabilir. Bir diğer sınırlılık ise, çalışmada stratejik yönetim araçlarından sadece kurumsal stratejik yönetim araçlarının bilinirliği ele alınmıştır. Gelecekteki çalışmalarda ise rekabet stratejileri araçlarının bilinirliğini etkileyen faktörler incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Akpınar, H. (2017). DATA veri madenciliği, veri analizi. 2. Baskı. İstanbul: Papatya Yayıncılık Eğitim.
- Albayrak, A. S. ve Kotlan-Yılmaz, Ş. (2009). Veri madenciliği: karar ağacı algoritmaları ve imkb verileri üzerine bir uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1): 31- 52
- Chandler Jr, A. D. (1969). Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise (Vol. 120). MIT press.
- Çağatay, A. (2019). *Kamu ve özel hastanelerdeki yöneticilerin stratejik yönetim araçları kullanım görüşleri hakkında karşılaştırmalı bir araştırma*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara.
- Danilovic, M. and Leisner, P. (2007). Analysing core competence and core products for developing agile and adaptable corporation. Proceedings of the 9th Dependency Structure Matrix (DSM) *International Conference*, 16-18 october 2007, Munich, Germany.
- De Pablo González, J. D. S., & Estévez, P. J. (2014). The relationship between corporate strategy and cooperative agreement success. *Management*, 9(4), 265-283.
- Demir, İ. B. (2015). Hastane yöneticilerinin stratejik yönetim araçları bilgi ve kullanım düzeyleri üzerine bir araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Garri, M., Konstantopoulos, N. & Bekiaris, M. (2013). Corporate strategy, corporate culture & customer information. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 73, 669-677.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California Management Review*, spring, pp. 114-135.
- Gunn, R., Williams, W. (2007). Strategic tools: an empirical investigation into strategy in practice in the UK. *Strategic Change*, 16, 201-216.
- Guthrie, J. P., and Datta, D. K. (1998). Corporate strategy, executive selection, and firm performance. Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, *The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management*, 37(2), 101-115.
- Iglesias, O., Ind, N., & Schultz, M. (2020). History matters: The role of history in corporate brand strategy. *Business Horizons*, 63(1), 51-60.
- Johnson, J. A., and Omachonu, V. K. (1995). Total quality management as a health care corporate strategy. *International Journal of Health Care Quality Assurance*. Vol. 8 No. 6, 1995, pp. 23-28
- Kayri, M. ve Boysan, M. (2008). Bilişsel yatkınlık ile depresyon düzeyleri ilişkisinin sınıflandırma ve regresyon ağacı ile incelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 34: 168-177.

- Koyuncugil, A. S. ve Özgülbaş, N., (2008). İMKB’de işlem gören KOBİ’lerin güçlü ve zayıf yönleri: chaid karar ağacı uygulaması. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1):1-21.
- Porto, U. C. M., Passos, F. U., & Figueiredo, P. S. (2017). Are competencies and corporate strategy aligned? An exploratory study in Brazilian steel mills. *Revista Ibero Americana de Estratégia*, 16(4), 117-132.
- Rigby, D. and Bilodeau, B. (2013) Management Tools & Trends 2013, Bain & Company ss. 1-13
- Rigby, D., and Bilodeau, B. (2013). Management tools and trends 2009. Boston: Bain & Company Inc.
- Saraçlı, S., Doğan, İ., Kaygısız, Z. ve Kaya, M. (2006). Osmangazi üniversitesi İ.İ.B.F. öğrencilerinin bölüm değiştirmeyi isteyip istemediklerinin incelenmesi. *Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 22: 179-187.
- Sugumaran, V., Muralidharan, V., Ramachandran, K.I. (2007). Feature selection using decision tree and classification through proximal support vector machine for fault diagnostics of roller bearing. *Mechanical Systems and Signal Processing*, 21(2): 930-942.
- Surijah, A. B. (2016). Global environment, corporate strategy, learning culture and human capital: a theoretical review. *The International Journal of Organizational Innovation* Vol 8 Num 4 April 2016 pp.188-200
- Swayne, L. E., Duncan, W. J., Ginter, P. M. (2006). Strategic Management of Health Care Organizations. Blackwell Publishing.
- Şantaş, F., Uğurluoğlu, Ö. Kandemir, A. (2013) Sağlık kurumlarında yönlendirme stratejileri. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi* 5(2), 65
- Tuason Jr, R. V. (1973, August). Corporate life cycle and the evaluation of corporate strategy. *In Academy of management proceedings* (Vol. 1973, No. 1, pp. 35-40).
- Türe, M., Tokatlı, F., & Kurt, Ü. (2009). Using Kaplan-Meier Analysis Together with Decision Tree Methods (C&RT, CHAID, QUEST, C4.5 and ID3) In Determining Recurrence-Free Survival of Breast Cancer Patients. *Expert Systems with Applications*, 36(2): 2017-2026.
- Uğurluoğlu, Ö., Demir, İ. Ürek, D. (2019) Sağlık kurumlarında stratejik yönetim. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ülgen, H., Mirze, S. K. (2010). İşletmelerde stratejik yönetim. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A. Ş.
- Üngüren, E. Doğan, H. (2010). Beş yıldızlı konaklama işletmelerinde çalışanların iş tatmin düzeylerinin chaid analiz yöntemi ile değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(2), 19-52.
- Wright, P. Ferris, S. P. (1997). Agency conflict and corporate strategy: The effect of divestment on corporate value. *Strategic management journal*, 18(1), 77-83.

- Yamane, T. (2001). Temel örnekleme yöntemleri. Çeviren: A. Esin. M. A. Bakır, C. Aydın. E. Gürbüzel. İstanbul: Litaratür Yayınları.
- Yılmaz, Ş. K. (2008). Veri madenciliği: istanbul menkul kıymetler borsası örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 432-451

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 23.06.2022

Accepted / Kabul: 29.10.2022

TÜRKİYE'DE DIŞLAMA ETKİSİNİN VARLIĞINA DAYALI BİR SINAMA

Pelin KARATAY GÖGÜL¹

Hamdullah ADIYAMAN²

Öz

Devletin ekonomide istikrar sağlamak amacıyla ekonomik hayata müdahalede bulunması, kamu yatırım harcamalarının özel yatırım harcamalarını dışlaması (crowding-out) sorunu ortaya çıkmaktadır. Kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırım harcamaları üzerindeki etkisi, kamu harcamalarının finansman şekline bağlı olmaktadır. Türkiye'de kamu harcamalarının 1980'li yıllardan sonra uygulanan politikalar sonucu azalma trendine girmesine bağlı olarak, özel sektör harcamalarının artma eğilimi göstermesi Türkiye'de dışlanma etkisi varlığına dayalı öngörüye yol açarak bu konuda ampirik bir çalışmaya ihtiyaç duyulmuştur. Bu nedenle çalışmada 1986-2018 dönemindeki kamu sabit sermaye yatırım harcamalarının, özel sabit sermaye yatırım harcamalarını dışlayıp dışlamadığı analiz edilmiştir. Analizde serilerin durağanlıkları Artırılmış Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Peron (PP) birim kök testiyle araştırılmış ve durağanlık sonuçlarına göre Johansen eş bütünleşme testi ile uzun dönemli ilişki test edilmiştir. Uzun dönem katsayıları Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS) ve Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS) metotları kullanılarak elde edilmiş ve kamu sabit sermaye yatırımlarının özel sabit sermaye yatırımlarını dışladığı sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dışlama Etkisi, Kamu Yatırım Harcaması, Özel Sektör Yatırım Harcaması.

Jel Kodları: C22, E62, H50.

¹ Doç. Dr. Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, E-posta: pelinkaratay@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-8285-3688.

² Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Yüksek Lisans Öğrencisi, E-posta: hamdullahadiyaman@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7103-6375.

Atf/Citation

Karatay Gögül, P., & Adıyaman, H. (2022). Türkiye'de dışlama etkisinin varlığına dayalı bir sınama. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 432-451.

A TEST BASED ON EXISTENCE OF CROWDING OUT EFFECT IN TURKEY

Abstract

As a result of the state's intervention in economic life in order to stabilize the economy, the problem of crowding-out of public investment expenditures arises. The effect of public investment expenditures on private sector investment expenditures arises depending on the financing method of public expenditures. An empirical study was needed, assuming that the private sector expenditures tend to increase due to the decreasing trend of public expenditures in Turkey as a result of the policies implemented after the 1980s. In this study, it is analyzed whether public fixed capital investment expenditures in the 1986-2018 period exclude private fixed capital investment expenditures. In the analysis, the stationarities of the series were investigated with the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Peron (PP) unit root test, and the long-term relationship was tested with the Johansen cointegration test according to the stationarity results. Long-run coefficients were obtained using Dynamic Least Squares Method (DOLS) and Fully Corrected Least Squares Method (FMOLS) and it was concluded that public fixed capital investments exclude private fixed capital investments.

Keywords: Crowding Out Effect, Public Expenditure, Private Sector Expenditure.

Jel Codes: C22, E62, H50.

1. GİRİŞ

Bir ekonomide kamu müdahalesi sonucu uygulanan maliye politikaları bir ülke ekonomisinde ücretleri, istihdamı, enflasyonu, çıktı miktarını, faiz oranlarını ve döviz kurlarını etkilemesinin yanında gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde hemen hemen tüm iktisadi ajanları etkilemektedir (Langdana, 2016, s:1). Kamu müdahalesinin gerekli olup olmadığı, kamu müdahalesinin ekonomideki payının hangi derecede olması gerektiği, devletin harcamaları ve bu harcamaların finansmanı şekli bu noktada önem kazanmaktadır. Devletin ekonomiye müdahalesi konusundaki en önemli tartışmalardan biri ise kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırım harcamaları üzerindeki etkisi özelinde ortaya çıkan, dışlanma konusu olmaktadır. Dışlanma (crowding-out); kamu harcamalarının bir sonucu olarak, ekonomideki kaynakların kamu kesimine aktarılmasıyla özel sektör yatırımlarını dışlaması şeklinde tanımlanmaktadır.

Dışlama etkisi iktisadi yaklaşımlar tarafından farklı yönlerden analiz edilmiş bu konuda çeşitli eleştiriler söz konusu olmuştur. Klasik iktisadi yaklaşımda devletin ekonomiye müdahalesi gereksiz olarak görülmüş, kamunun her alandaki harcamalarının özel kesim harcamalarını etkilediği ve bu etkinin dışlanma şeklinde olduğu savunulmuştur. Neo-klasik yaklaşım perspektifinde dışlanma etkisi konusundaki görüş, klasik yaklaşımla paralellik göstermektedir. 1929 Ekonomik Buhranıyla klasik iktisadi varsayımlar eleştirilere maruz kalarak terk edilmeye başlamıştır. Bu dönemde ortaya çıkan ve devletin yaptığı harcamalarla toplam talebi canlandırabileceğini varsayan Keynes, kamu harcamalarının özel harcamaları dışlamadığını, aksine tamamlayıcı bir özellik gösterdiğini savunmuştur. 1980 petrol kriziyle

stagflasyon krizi sonrası, devletin ekonomideki yeri tekrar tartışma konusu oluşturarak kamu harcamalarının özel harcamaları dışladığını savunan Parasalcı yaklaşımla, dışlanma hipotezi teorik olarak ortaya atılmıştır. Son olarak Ricardian yaklaşım kamu harcamalarının ve kamu harcamaların finansmanının, ekonomide herhangi bir etkisi olmadığını savunmuştur.

Literatürde dışlanma konusunda yapılan çalışmalara bakıldığında gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklı sonuçlar elde edildiği görülür. Bazı ülkeler için dışlanma etkisinin varlığına dayalı sonuçlar elde edilirken, bazı ülkeler için ise tamamlayıcılık ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Nazmi ve Ramirez (1997) Meksika ekonomisi için yaptıkları çalışmada kamu ve özel yatırım harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Yapılan ekonometrik analiz sonucunda kamu ve özel yatırımların ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu, kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırım harcamalarını dışladığı sonucuna varmışlardır.

Rossiter (2002) ABD ekonomisi için yaptığı bir çalışmada ABD ekonomisi için dışlanma ve çekme etkisini yapısal eş bütünlüşme testini kullanarak test etmiştir. Ampirik analiz sonucunda kamu altyapı yatırımlarının özel sektör yatırımları arasında çekme etkisi geçerli iken kamu donanım malları yatırımları özel sektör yatırımlarını dışladığı sonucuna varmıştır.

Erden ve Helcombe (2006) 19 tane gelişmekte olan ülkelerde panel veri ve eş bütünlüşme testi uygulanarak 1980-1997 periyodunda kamu yatırımları ve özel yatırımlar arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Analiz sonuçları uzun dönemde kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırımlarını tamamladığını, kısa dönemde ise bu etkinin düşük düzeyde kaldığını saptayarak kamu yatırımları ve özel yatırım harcamaları arasında çekme etkisinin olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Ayrıca çalışmada faiz oranının yatırım düzeyine etki etmediği ve istatistiksel olarak anlamlı olmadığını ancak özel sektöre açılan kredi miktarının özel yatırımları etkilediği sonucuna varmışlardır.

Mitra (2006) 1965-2005 periyodunda ADF ve Johansen eş bütünlüşme testini uygulayarak Hindistan da dışlanma etkisini test etmiştir. Analiz sonucunda Hindistan da ilgili dönemde kamu yatırım harcamalarının özel yatırım harcamalarını dışladığı sonucunu test etmiştir.

Muyambiri, Chiwira, Chiranga ve Michael (2011) Zimbabve'de kamu ve özel yatırımlar arasındaki nedensellik ilişkisini eş bütünlüşme ve VEC modeli kullanılarak 1967-2004 periyodundaki veriler kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda ulaşılan ampirik sonuçlar kamu yatırımları ve özel yatırımlar arasındaki nedensellik ilişkisinin anlamsız olduğu ve nedensellik derecesinin tek yönlü olduğu sonucuna varmışlardır.

Gjini ve Kukeli (2012) Doğu Avrupa ülkeleri üzerinde 1991-2009 dönemini kapsayan verilerle panel veri analizi aracılığıyla dışlanma etkisini test etmiştir. Analizde kamu yatırımlarının marjinal etkisi, özel kesimin kullanabileceği mevcut banka kredilerini, enflasyon ve reel faiz oranları kullanılarak özel sektöre etkisi analiz edilmiştir. Ampirik sonuçlar ilgili dönemde kamu yatırımlarının özel sektör yatırımlarını dışlamadığı aksine tamamladığı sonucuna varmıştır. Ayrıca çalışmada kamu yatırımlarının marjinal etkisi pozitif ve anlamlı olmakla beraber bu etkinin az gelişmiş ülkelere daha gelişmiş ülkelere doğru azaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye için yapılan çalışmalarda da şu ana kadar yapılan çalışmalarda dışlanma veya tamamlayıcılık ilişkisi net olarak görüş birliğine varılamamıştır. Uysal ve Mucuk (2000) Türkiye de 1975-2000 döneminde dışlanma etkisinin analizi için standart en küçük kareler (EKK) analizi yardımıyla kamu yatırımlarının özel yatırımları dışlanma etkisini test etmişlerdir. Yapılan test sonucunda kamu yatırımlarının özel yatırım harcamalarını dışladığı sonucuna varmışlardır.

Yavuz (2005) Türkiye de kamu harcamalarının özel sektör yatırım harcamalarının dışlanma etkisini analiz etmek için ADF ve Phillips-Peron (PP) birim kök testleri ve Johansen eş bütünleşme testi ve hata düzeltme modeli çerçevesinde Granger nedensellik testleriyle 1980-2013 periyodu verileriyle analiz edilmiştir. Analiz sonucunda uzun dönemde kamu yatırım harcamaları ve özel yatırım harcamaları arasında çekme etkisi olduğu sonucuna varmışlardır.

Günaydın (2006) 1987-2004 periyodunda Türkiye de koentegrasyon ve Granger nedensellik metodunun Hsiao versiyonunu kullanarak kamu yatırımlarının özel yatırımlar üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Analiz sonucunda kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırım harcamalarını tamamladığı yani bir çekme etkisi olduğu sonucuna varmıştır.

Başar ve Temurlenk (2007) Türkiye de 1980’li yıllardan sonraki dönemler için kamu harcamaları ve özel yatırımlar arasındaki dışlanma ve çekme etkisini yapısal var modeli ve eş dönemli parametre tahminlerine göre test etmiştir. Test sonucunda kamu harcamalarının özel yatırım harcamalarını dışladığı yani dışlanma etkisinin var olduğunu sonucunu göstermiştir.

Kural, Eriçok ve Yılcı (2009) kamu yatırım harcamalarının özel yatırım harcamaları üzerindeki etkisini Türkiye de 1970-2009 dönem aralığında birim kök ve eş bütünleşme testleriyle analiz etmişlerdir. Test sonucunda kamu yatırımlarının özel yatırımları tamamladığı yönde bir sonuca varmışlardır.

Altunç ve Şentürk (2010) Türkiye de 1980- 2009 döneminde kamu yatırımlarının özel yatırım harcamalarını dışlama ve tamamlama ilişkisini ARDL Sınır testi aracılığıyla analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda kamu yatırımlarının özel yatırımları tamamladığı sonucuna varmışlardır.

Felor (2013) Türkiye de 1980-2012 periyodunda kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırım harcamaları üzerindeki etkisini ADF ve Johansen eş bütünleşme testleri aracılığıyla analiz etmiştir. Yapılan ekonometrik analiz sonucunda Türkiye de ilgili yıllarda kamu yatırım harcamalarının özel yatırımları dışlamadığı aksine tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde olduğunu test etmiştir.

Tülümce ve Buyrukoğlu (2013) Türkiye de kamu ve özel yatırımlar arasındaki ilişkinin ampirik analizini 1980-2010 zaman aralığında Johansen eş bütünleşme ve Granger nedensellik testleri ile analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda uzun dönemde faiz oranları ve özel yatırımlar arasında dışlama etkisinin olduğu sonucuna varmışlardır.

Kesbiç, Dündar ve Devrim (2015) Türkiye de kamu yatırım harcamalarının özel yatırım harcamaları üzerindeki etkisini 1986-2014 periyodunda Johansen eş bütünleşme testi, en küçük kareler yöntemi ve Engle Granger nedensellik testi yardımıyla analiz etmişlerdir. Yapılan analiz sonucunda kamu sabit sermaye yatırımlarının özel sektör sabit sermaye yatırımlarını dışladığı sonucuna varmışlardır.

Demir (2016) Türkiye de 1983-2013 döneminde iki yapısal kırılmaya imkân veren Lee-Strazicich birim kök testi ve ARDL sınır testiyle dışlanma etkisini analiz etmiştir. Ampirik bulgular sonucunda dışlanma etkisinin olmadığı aksine bir çekme etkisinin olduğu sonucuna varmışlardır.

Kaytancı (2017) Türkiye de 1985-2016 periyodunda ARDL sınır testi yaklaşımıyla kamu harcamalarının özel yatırımları dışlayıcılık ve tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde analiz etmiştir. Analiz sonucunda hem uzun dönemde hem de kısa dönemde dışlanma etkisinin var olduğu sonucuna varmıştır.

Türkiye için yapılan çalışmalara bakıldığında, dışlanma etkisinin varlığı konusunda şu ana kadar herhangi bir fikir birliğine varılamamıştır. Türkiye ekonomisi için yapılan bu çalışmada 1980 sonrası dönemde liberalleşme süreciyle kamu harcamalarının azaldığı ve özel harcamaların arttığı görülmekte ve bu iki değişken arasında eş bütünleşik ilişkinin varlığı öngörülmektedir. Bu noktadan hareketle çalışmada, ilk olarak dışlanma etkisi teorik çerçevede ele alınmış, daha sonra birim kök ve eş bütünleşme testlerinden faydalanılarak özel

sektör yatırım harcamaları ile kamu sektörü yatırım harcamaları arasındaki uzun dönemli ilişki araştırılmıştır. Türkiye’de 1986-2018 döneminde kamu sabit sermaye yatırımları ve özel sabit sermaye yatırımları arasındaki ilişki birim kök testi, Johansen eş bütünleşme testi ve en küçük kareler yöntemiyle analiz edilmiştir. Sonrasında uzun dönem katsayıları DOLS ve FMOLS metotları kullanılarak analiz edilerek yorumlanmıştır. Bu yönüyle çalışmanın ilgili zaman aralığı ve kullanılan metot açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir

2. TEORİK ÇERÇEVE

Mali politikanın bir ayağı olan tüketim, yatırım, sosyal ve transfer harcamaları şeklinde yapılan kamu harcamalarının, ekonomiye finansman kaynakları noktasında getirdiği yüklerin özel sektör yatırımları üzerinde bazı etkileri ortaya çıkarmaktadır. Dışlanma etkisi; kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırım harcamalarını dolaylı ve doğrudan olmak üzere çeşitli aktörler aracılığıyla etkileyerek, özel sektör yatırım harcamalarının ekonomideki nispi oranının azalmasıyla ortaya çıkan dışlayıcılık olarak tanımlanabilir (Altunç ve Şentürk 2010: 535). Bu noktada maliye politikası çerçevesinde yürütülen politikaların ekonomide para politikası ile eş güdümlü bir şekilde uygulanması ekonomilerin temel sorunu olan fiyat istikrarının sağlanması açısından da önem kazanmaktadır (Yavuz 2005: 270).

Genel olarak literatürde üç çeşit dışlama etkisinden söz edilmektedir. Birincisi, kamu yatırımlarındaki artışla beraber kamu mallarının özel malları ikame etmesi, yani kamu sektörünün özel sektöre rakip olmasının bir sonucu olarak ortaya çıkan doğrudan dışlanmadır. Devletin özel sektöre rakip olarak kamu mallarını ikame etmesi kamu sektörünün rekabet avantajı elde etmesi, özel yatırım harcamalarının maliyet açısından karlılığının ve akabinde ekonomik büyüme içerisindeki payının azalmasıyla ortaya çıkmaktadır. Kamu yatırım harcamalarının vergi yükünden muaf olması kamu açısından maliyet avantajı sağlamakta, oysa özel sektör için bu durum özellikle sabit sermaye yatırım harcamaları olarak bilinen mal ve hizmet üretiminde kullanılan taşınmaz araçların maliyetini artırması sebebiyle özel sektör yatırımlarını dışlamaktadır. İkinci olarak, çıktı miktarında bir artışın meydana gelmesi para talebini artırmakta ve para talebindeki bu artışlar faiz oranlarının yukarı doğru çıkmasını baskılamaktadır. Faiz oranlarının artması özel sektör tarafından finansal kaynakların maliyet açısından artmasına mahal vererek özel sektör yatırımlarının dışlanmasına neden olmaktadır. Bu durumda para politikası gereği para talebi karşılanmazsa faiz oranları yukarı doğru baskıyı devam ettirerek ekonomide belirsizliklere neden olmasıyla özel yatırımların dışlanma hacminin artmasına yol açabilmektedir. Üçüncü olarak, kamu harcamalarındaki artışın kamu gelirleriyle karşılanamadığı durumda ortaya çıkan bütçe açıkları nedeniyle kamunun

borçlanma politikası gereğinin bir sonucu olarak ulusal tasarrufların kamuya aktarılması faiz oranlarının artmasına ve bu durum ise özel sektör yatırımlarının dışlanmasına yol açmaktadır. Ayrıca kamu yatırımlarının özel sektör yatırımlarını ülke düzeyinde bir bütün olarak dışlanmasının yanı sıra firma düzeyinde de bir dışlanma etkisinin söz konusu olabileceği konusunda bazı görüşler mevcuttur (Gjini ve Kukeli, 2012: 269).

Dışlama etkisi analizine, kamu harcamalarının vergi yoluyla finansmanının, harcamaların ekonomi üzerindeki çarpan etkisini azaltması yönüyle de bakmak gerekmektedir. Yine kamu gelirlerinin en önemli ayağı olan vergi politikalarıyla da özel sektör yatırımlarının dışlanması söz konusu olmaktadır. Artan vergi oranları özellikle karlılığı azaltarak, yatırım kararlarından bir caydırma etkisi yaratarak, özel yatırımların dışlanmasına yol açmaktadır. Bu durum özellikle ithal edilen yatırım mallarında uygulanan gümrük vergilerinin yüksek olmasına bağlı olarak daha da görünür bir hal almaktadır. Görüldüğü üzere dışlanma etkisi kamu yatırım harcamalarının özel yatırımlar üzerindeki etkisi yanında, devletin yatırım harcamalarını finansman politikaları ile birlikte ele alınmalıdır (Tülümce ve Buyrukoğlu, 2010: 62).

Bir diğer yandan devletin yaptığı altyapı harcamalarının (altyapı, eğitim, sağlık, adalet, güvenlik, iletişim, ulaşım, gibi) özel sektöre olumlu dışsallık yaratarak, yani kamu harcamalarının özel yatırımları tamamladığını savunan çalışmalar da mevcuttur. Ayrıca devletin kamu harcamaları yoluyla toplam talep dengesini sağlamasının ve ekonomideki belirsizlikleri azaltarak ekonomide istikrar sağlamaya yönelik politikaları izlemesinin, devletin bir risk üstlenici rolünün özel yatırım harcamaları üzerinde bir tamamlayıcılık etkisi sağladığını söylemek mümkün olmaktadır.

Maliye politikası açısından devletin ekonomiye müdahalesi, ekonomik büyüme hedefi bakımından farklı iktisadi görüşler çerçevesinde birtakım eleştirilere uğramıştır. Dışlanma etkisi iktisadi ekoller tarafından farklı yaklaşımlar perspektifinde farklı şekillerde açıklanmaya çalışılmıştır. Klasik yaklaşım dışlanma noktasında devletin ekonomiye müdahalede bulunması sonucu ortaya çıkabileceğini iki yaklaşımla ortaya koymuşlardır. İlk olarak kamu harcamalarının veya kamu yatırım harcamalarının finansmanı için vergi gelirlerine başvurması hem özel yatırım harcamalarını maliyetli hale getirerek karlılığın azalmasına ki bu durum sermaye birikiminin azalmasına neden olmakta hem de özel yatırım harcamalarının caydırılması noktasında etkide bulunarak kamu yatırım harcamalarının özel sektör yatırım harcamalarını dışladığı hipotezini desteklemektedirler. İkinci nokta ise kamu yatırım harcamalarının finansmanı noktasında vergilerin yeterli olmayışı, bütçe açığı sorununu meydana getirmekte ve bu bütçe açıklarının finansmanı için iç borçlanmaya

gidilmesi, faiz oranlarını arttırmaktadır. Böylece ulusal tasarrufların kamu sektörüne aktarılmasıyla beraber, özel kesim tarafından ihtiyaç duyulan finansman kaynakları azalmaktadır.

Neo-klasikler, klasik yaklaşımın temel varsayımlarını benimsemekle beraber kamu yatırım harcamalarının finansmanı noktasında, vergi ve borçlanma politikasının bir sonucu olarak dışlanmanın ortaya çıktığına vurgu yapmışlardır. Devletin normal işleyiş sürecinde olan ekonomiye müdahalesinin denge bozucu bir etki yarattığı hususunu benimsemişlerdir. Bu durumun, kamunun ekonomideki büyüklüğüne bağlı olarak, dışlanma etkisini değişik seviyelerde ortaya çıkarabileceğini savunmuşlardır.

Keynesyen yaklaşım, kamu yatırım harcamaları ve özel yatırım harcamaları arasında dışlanma ilişkisinin olmadığı, aksine tamamlayıcılık ilişkisi içerisinde olduğunu ve kamu yatırım harcamalarının, özel sektör yatırım harcamalarını artırdığını varsaymıştır (Cural vd, 2012: 74).

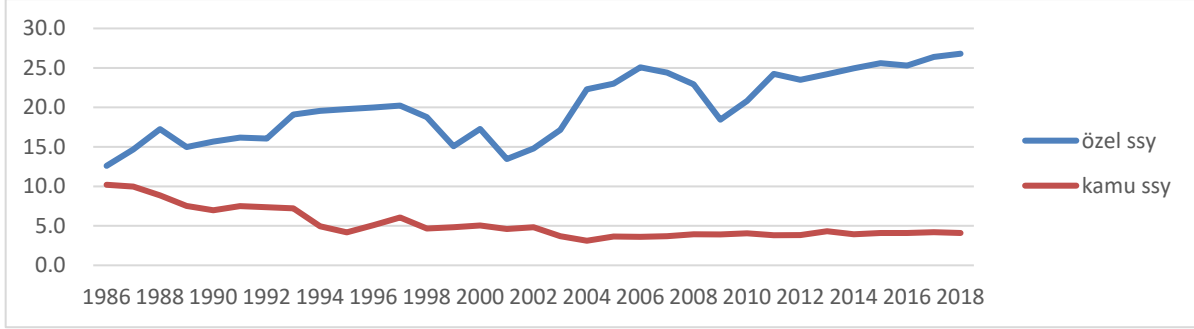
Ricardocu Denklik Hipotezi (RDH) olarak literatürde yer edinmiş olan Ricardien yaklaşım ise kamu harcamalarının ve kamu harcamalarının finansman türlerinin ekonomide herhangi bir etki oluşturmadığı yönünde görüş ortaya koymuştur. Barro (1974) kamu harcamalarının artması sonucu ortaya çıkan bütçe açıkları ve bütçe açıklarının finansmanı için vergi ya da borçlanma araçlarının kullanılmasının, özel kesim harcamaları üzerinde herhangi bir etki yaratmayacağını savunmuştur. Bu yaklaşımda bireylerin ileri görüşlü olmasına bağlı olarak, artan kamu harcamalarının, gelecek zamanda vergi artışlarıyla karşılanacağı yönünde bir algı oluşturmasına dikkat çekilmiştir. Böylece özel tasarruf miktarında artış meydana geleceği ve artan tasarruf oranlarının faiz oranlarını değiştirmeyerek, gerek ekonomide, gerek toplam talepte ve gerekse özel kesim harcamalarında bir değişim ortaya çıkarmayacağı savunulmuştur.

Son olarak Parasal yaklaşım dışlanma noktasında klasiklerle aynı görüşe sahip olmakla birlikte, dışlanma etkisinin her türlü kamu harcamasının, hem özel sektörle rekabet halinde olması, hem de harcamaların finansmanı noktasında vergi ve borçlanmayla özel sektörü dışladığını savunmuştur.

3. TÜRKİYE DE DIŞLANMA ETKİSİNİN ANALİZİ

1980 yıllarından sonra tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye’de de ekonomide serbestleşme hareketleri başlamıştır. 24 Ocak kararlarıyla benimsenen serbest piyasa ekonomisi gereği toplam yatırımlar içerisinde özel sektör yatırımlarının payının arttığını görmek mümkündür.

Çalışmanın bu bölümünde kamu sabit sermaye yatırım harcamaları, özel sabit sermaye yatırım harcamaları ve bütçe açıkları verileri ve iç borçlanma da uygulanan faiz oranları verileri dikkate alınarak Türkiye’de dışlama etkisinin varlığına dair öngörü yapılmasına karar verilmiştir. Aşağıda şekilde kamu sabit sermaye yatırımları ve özel sabit sermaye yatırımlarını yıllara göre değişimi birlikte gösterilmiştir.



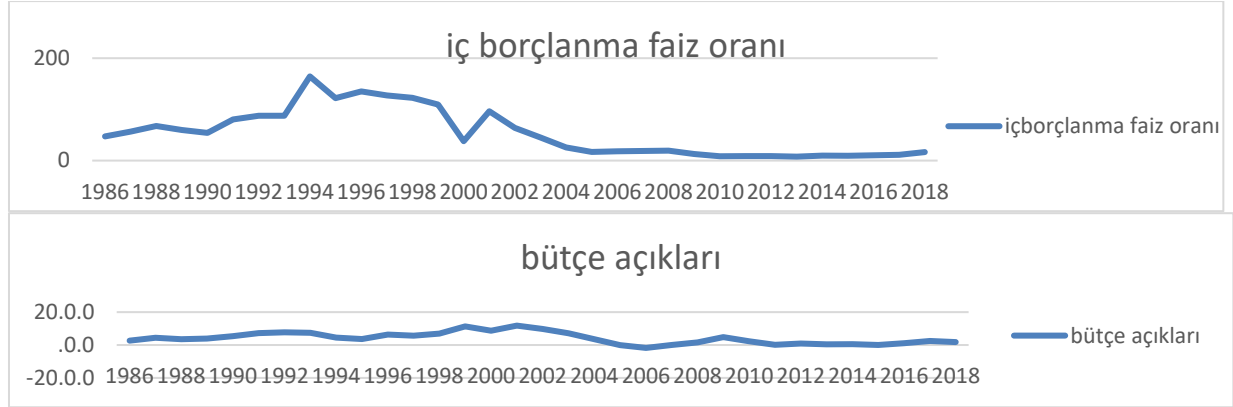
Şekil 1. Kamu ve Özel Sabit Sermaye Yatırımlarının Yıllara Göre Değişimi

Şekilden anlaşılacağı üzere özel sabit sermaye yatırımları 1980 yıllardan sonra bir artış eğilimi göstermiştir. 1980 yıllarda yatırım politikalarında köklü değişimler yapılarak, kamu tarafından yapılan yatırım harcamaları altyapıya yönlendirilmiş ve serbest piyasaya geçiş ile birlikte yatırımların özel sektöre devredilmesi söz konusu olmuştur (Kılıçbay 1991: 50 akt Altunç ve Şentürk 2010: 533). 2001 krizinde azalma eğilimi gösteren özel sabit sermaye yatırımları 2001 sonrası dönemde IMF ile imzalanan stand by antlaşması ve IMF ile anlaşma gereği yatırımların özel sektöre aktarılmasıyla özel sabit sermaye yatırımlarının tekrar bir artış trendine girdiği, kamu sabit sermaye yatırımlarının ise azaldığı görülmektedir. 2001 krizi sonrası Türkiye için uluslararası piyasalardan kaynaklanan muazzam bir finansal genişleme ve buna bağlı olarak bol finansal kaynak sağlanması kriz sonrası dönemde ekonominin istikrar kazanması yönünden pozitif sayılabilecek bir gelişme olmuştur. Ancak bu finansman bolluğu Türkiye de dış borcun artmasına yol açtığı görülmüştür.

Dış borcun yanında diğer önemli bir etken ise Türkiye’nin toplam dış borcunun içinde özel kesimin borç miktarında önemli bir yer tutması ve borcun önemli bir kesimine sahip olması başka bir sorun oluşturmaktadır. Bununla beraber Türkiye de 2007 küresel krizinin başlangıç aşamasıyla özel sabit sermaye yatırımlarının tüm dünyada olduğu gibi Türkiye de de tekrar bir azalma trendine girdiği anlaşılmaktadır. Bunun en önemli nedeni 2008 kriziyle beraber dış borç olanaklarının azalması olmuştur. Diğer yandan şirketlerin bilançolarında yüksek oranlı ve döviz cinsinden olan dış borçları, 2008 krizi ve beraberinde döviz kurlarındaki

dalgalanmalar ve azalan kredi imkanları özel kesim harcamalarının azalmasına yol açmıştır (Yeldan, 2009: 18).

Türkiye’de dışlama etkisinin analizine, kamu gelir ve gider dengesi ve kamu açığının finansman şekli açısından bakmanın yararlı olacağı düşünülmüş ve Şekil 2’de, iç borç faiz oranları ile birlikte bütçe açıkları gösterilmiştir.



Şekil 2. Bütçe Dengesi ve İç borçlanma Faiz Oranı Verileri

Şekilden görüldüğü üzere, Türkiye’de iç borç faiz oranlarının 1980’lerden sonra azalma trendine girmiştir. Bu değişim, özellikle bankacılık sektöründe yapılan köklü değişimlerden kaynaklı olmuştur. 2001 kriziyle artan likidite sıkışıklığına rağmen uygulanan ekonomik istikrar politikaları ve dış ülkelere sağlanan dış borçlar finansman kaynaklarının artmasına yol açmış ve faiz oranlarında aşağı yönlü bir baskı ortaya çıkarmıştır.

İlgili değişkenlere ait verilerin Türkiye’de kamu sabit sermaye yatırımlarının özel sektör yatırım harcamalarını dışlamasına yönelik bir öngörü yapmaktan öte zaman serisi yöntemlerine başvurmayı gerekli kıldığı düşünülmüş ve çalışmanın bundan sonraki kısmında ampirik çalışmaya yer verilmiştir

4. EKONOMETRİK ANALİZ

4.1. Veri ve Model

Bu çalışma Türkiye’de kamu sabit sermaye yatırım harcamalarının, özel sektör sabit sermaye yatırım harcamaları üzerindeki etkisini incelemek amacıyla yapılmıştır. Çalışmada özel sektör sabit sermaye yatırımlarının bağımlı, kamu sabit sermaye yatırımlarının bağımsız değişken olduğu bir model çerçevesinde zaman serileri analizinden yararlanılmıştır. Bütçe açığı ve iç borç faiz oranı verilerine bağlı olarak dışlanma etkisinin gerçekleşmiş olabileceğinden hareketle çalışmada bu verilerin de kullanılması gerektiğine karar verilmiş ve model aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

$$IP = \beta_0 + \beta_1(IG) + \beta_2(BA) + \beta_3(\text{İBFO}) + \varepsilon_t$$

Yukarıdaki modelde (IP) özel sabit sermaye yatırımlarını, (IG) kamu sabit sermaye yatırımlarını, (BA) bütçe açığını, (İBFO) iç borç faiz oranını ve ε_t hata terimini ifade etmektedir. Çalışmada, TCMB Veri Dağıtım Sisteminden (EVDS) derlenmiş 1986-2018 dönemine ait kamu sabit sermaye yatırım harcamaları ve özel sektör sabit sermaye yatırım harcamaları verileri kullanılmıştır.

4.2. Yöntem

Çalışmada birim kök sınaması ve eş bütünleşme testleri için başvurulan yöntemler şunlardır:

4.2.1. Birim Kök Sınaması

Bir zaman serisinin birim kök içermesi, o serinin durağan olmadığı ve birim kök testleri uygulanarak istatistiksel olarak anlamlı ve durağan hale gelmesi gerekmektedir. Durağanlığın araştırılacağı seri Y_t olduğunda birim kök testi için regresyon denklemi aşağıdaki denklemle ifade edilmektedir.

$$Y_t = pY_{t-1} + u_t$$

Bu denklemden yola çıkarak istatistiksel olarak P parametresinin bire (p=1) eşit olması serilerin durağan olmayan bir düzeyde ve birim kök içerdiği sonucuna ulaşılmasını sağlamaktadır. Bu denklemi aşağıdaki formda da göstermek mümkündür.

$$\Delta Y_t = (p - 1)Y_{t-1} + u_t$$

$$= \delta Y_{t-1} + u_t$$

Bu denklemden anlaşılacağı üzere birim kök testlerinin sınaması için araştırılacak parametrenin δ parametresinin sıfıra eşitliği test edilerek sonuca ulaşılmasını gerekli kılar. Birim kök testleriyle durağanlığın sınaması amacıyla literatürde birden fazla test uygulanmaktadır. Bu çalışmada Artırılmış Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi ve Phillips-Peron (PP) birim kök testleri uygulanarak serilerin durağanlıkları test edilecektir. Bu çalışmada model olarak sabit ve sabit ve trendin birlikte yer aldığı modellerin kullanılmasına karar verilmiştir.

4.2.1. Eş bütünleşme testi

Bu çalışmada serilerin birinci düzeyde durağan çıkma sonucuna bağlı olarak Johansen Eşbütünleşme testinin kullanılması tercih edilmiştir. Johansen (1988) ve Johansen ve Juselius (1990) değişken setleri arasından mümkün tüm koentegre vektörlerin tahminine izin

vermektedir. Zaman serileri ile analiz yapılırken ikiden fazla değişken olması durumunda birden fazla eş bütünleştirici vektör olma olasılığı mevcuttur. Bu durum birim kök testleri sonucunda serilerin durağanlıklarını test ederken serilerin düzey değerde durağan olmaması ve bunun sonucunda serilerin birinci dereceden farklarının alınması söz konusu serilerde bilgi kaybına neden olabilmekte ve bunun sonucunda seriler arasındaki ilişkilerin anlamlılıklarını yitirmesine neden olabilir (Kesbiç vd., 2016: 84).

Bu nedenle Johansen eş bütünleşme testi seriler arasındaki ilişki kaymasını test etmekte kullanılmaktadır. Seriler arasındaki ilişkinin kayması anlamlı sonuçlar ortaya çıkmasını engellemekte ve buna bağlı olarak sahte regresyona mahal verebilmektedir. Ayrıca bu test analizi dahil olan tüm serilerin uzun dönemde bir biriyle ilişkilerine olanak tanıyan bir testtir.

4.3. Bulgular ve Tartışma

4.3.1. Durağanlık Analizi Sonuçları

Seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin sınanmasının ilk aşaması olarak serilerin durağanlığı test edilmiş ve ADF ve PP birim kök sınamalarına başvurulmuştur. Elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir.

Tablo 1. ADF Birim Kök Test Sonuçları

Düzye I(0)						
SERİLER	DETERMİNİSTİK BİLEŞEN	T İSTATİSTİK	KRİTİK DEĞERLER			
			%1	%5	%10	
	SABİT	-1.562810 (0)	-3.65	-2.95	-2.61	
IP	SABİT VE TREND	-2.670388 (0)	-4.27	-3.55	-3.21	
	SABİT	-2.971261 (0)	3.65	-2.95 **	-2.61 ***	
IG	SABİT VE TREND	-2.304209 (0)	-4.27	-3.55	-3.21	
	SABİT	-1.659638 (0)	3.65	-2.95	-2.61	
BA	SABİT VE TREND	-2.305664	-4.27	-3.55	-3.21	
	SABİT	-0.820490 (1)	3.65	-2.95	-2.61	
İBFO	SABİT VE TREND	-3.696423 (5)	-4.33	-3.58 **	-3.22 ***	
Birinci Fark I(1)						
SERİLER	DETERMİNİSTİK BİLEŞEN	T İSTATİSTİK	KRİTİK DEĞERLER			
			%1	%5	%10	
	SABİT	-5.458444 (0)	-3.65	-2.95	-2.61	
IP	SABİT VE TREND	-5.362322 (0)	-4.27	-3.55	-3.21	
	SABİT	-5.132453 (1)	3.65	-2.95	-2.61	
IG	SABİT VE TREND	-5.992984 (1)	-4.27	-3.55	-3.21	

	SABİT	-4.968675	(0)	3.65	-2.95	-2.61
BA	SABİT VE TREND	-4.892902	(0)	-4.27	-3.55	-3.21
	SABİT	-8.203350	(0)	3.65	-2.95	-2.61
İBFO	SABİT VE TREND	-8.168029	(0)	-4.33	-3.58	-3.22

Not: *,**,*** sırasıyla %1 %5 %10 da anlamlılığı göstermektedir. Kritik değerler MacKinnon (1996)dan alınmıştır. Maksimum gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterinden alınmıştır. Serilerden İG sabit modelde ve İBFO sabit ve trend modelinde düzey değerinde %5 ve %10 anlamlı bulunmuştur.() parantez içindekiler gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Yukarıdaki serilerin ADF birim kök test sonuçlarına göre serilerin birim kök içerdikleri ve düzey değerinde durağan olmadıkları anlaşılmaktadır. Hesaplanan test istatistikleri Mackinnon (1996) tarafından belirlenen kritik değerlerden büyük çıkması temel H_0 hipotezinin kabul edilmesi alternatif hipotez H_1 hipotezinin ret edilmesi serilerin durağan olmadıklarını göstermektedir.

Serilerin birinci dereceden farkları alındığında tüm serilerin durağan hale geldikleri görülmektedir. Hesaplanan test istatistiği kritik değerlerden küçük çıkması alternatif hipotez olan H_1 hipotezinin kabul edilmesiyle serilerin birim kök içermediği ve durağan hale geldikleri görülmektedir.

Bu çalışmada ADF birim kök test istatistiğinin yanında Philips-Peron birim kök testi de uygulanarak serilerin durağanlıkları test edilmesine karar verilmiştir. Aşağıda serilerin düzey değerinde PP birim kök test sonuçları verilmiştir.

Tablo 2. PP Birim Kök Test Sonuçları

Düzye I(0)						
SERİLER	DETERMINİSTİK BİLEŞEN	T İSTATİSTİK	KRİTİK DEĞERLER			
			%1	%5	%10	
	SABİT	-1.601483 (1)	-3.65	-2.95	-2.61	
IP	SABİT VE TREND	-2.800483 (1)	-4.27	-3.55	-3.21	
	SABİT	-4.939853 (15)	3.65 *	-2.95**	-2.61***	
IG	SABİT VE TREND	-2.543351 (25)	-4.27	-3.55	-3.21	
	SABİT	-1.782057 (1)	3.65	-2.95	-2.61	
BA	SABİT VE TREND	-2.305664 (0)	-4.27	-3.55	-3.21	
	SABİT	-1.329930 (3)	3.65	-2.95	-2.61	
İBFO	SABİT VE TREND	-2.494220 (3)	-4.27	-3.55	-3.21	
Birinci Fark I(1)						
SERİLER	DETERMINİSTİK BİLEŞEN	T İSTATİSTİK	KRİTİK DEĞERLER			
			%1	%5	%10	
	SABİT	-5.485329 (4)	-3.65	-2.95	-2.61	

IP	SABİT VE TREND	-5.379796	(4)	-4.27	-3.55	-3.21
	SABİT	-4.869755	(19)	3.65	-2.95	-2.61
IG	SABİT VE TREND	-7.441347	(16)	-4.27	-3.55	-3.21
	SABİT	-4.971360	(1)	3.65	-2.95	-2.61
BA	SABİT VE TREND	-4.896497	(1)	-4.27	-3.55	-3.21
	SABİT	-7.970814	(3)	3.65	-2.95	-2.61
İBFO	SABİT VE TREND	-7.976456	(3)	-4.27	-3.55	-3.21

Not: *,**,*** sırasıyla %1,%5 ve %10 da anlamlılığı ifade etmektedir.() parantez içindekiler Bandwith Genişliği Newey-West yöntemi ile belirlenmiştir. Kritik değerler MacKinnon(1996) dan alınmıştır. Serilerde IG sabit modelinde %1 %5 ve %10 da anlamlıdır.

PP test sonuçlarına göre hesaplanan test istatistikleri kritik değerlerden büyük olması H_0 hipotezinin kabul ve alternatif hipotez H_1 red edildiğini göstermektedir. Serilerin birinci dereceden farkları alındığında, hesaplanan test istatistiği kritik değerlerden küçük olduğundan birim kök içermediği ve durağanlığını savunan alternatif H_1 hipotezi kabul edilmiştir. PP birim kök testi sonuçlarına göre serilerin birinci dereceden farkları alınarak durağan hale geldikleri için serilerin birinci dereceden ($I=1$) entegre sürecinde oldukları sonucuna varılmaktadır.

4.3.2. Eş bütünleşme Testi Sonuçları

Birim kök testi sonrası tüm serilerin birinci dereceden entegre olması seriler için Johansen eş bütünleşme testinin uygulanmasına imkân tanımaktadır. Tablo 3’te Johansen eş bütünleşme testi ve sonuçları verilmiştir. İlk olarak gecikme uzunluğunun bilgi kriterlerine göre gecikme değeri verilmiştir.

Tablo 3. Johansen Eş Bütünleşme Testi Sonuçları

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-350.7239	NA	102129.1	22.88541	23.07044	22.9457
1	-273.9561	128.7718	2048.306	18.96491	19.89006*	19.2664
2	-253.5505	28.96283*	1632.608*	18.68068*	20.34595	19.22351*

Not: *gecikme uzunluğu

Modeldeki uygun gecikme uzunluğu bilgi kriterleri sonucunda iki gecikme uzunluğunda olması tercih edilmiş ve model üç (intercept no trend) kullanılmıştır. Tablo 4’te Johansen eş bütünleşme test sonuçları iz istatistiğine göre (Trace) verilmiştir.

Tablo 4. Johansen Eş Bütünleşme Testinin Trace Değerleri

	Eigenvalue	Trace İstatistiği	%5 Kritik Değer	Prob.**	Hipotez

None *	0.719889	58.76260	47.85613	0.0034	H ₀ RED
At most 1	0.416035	20.58555	29.79707	0.3840	H ₀ KABUL
At most 2	0.100243	4.448126	15.49471	0.8643	H ₀ KABUL
At most 3	0.041743	1.279193	3.841466	0.2580	H ₀ KABUL

Not: *%5 anlamlılık düzeyinde bir eş bütünleşme ilişkisi olduğunu göstermektedir. Kritik değerler MacKinnon-Haug-Michelis (1999) dan alınmıştır.

İz (Trace) istatistiğine göre seriler arasında uzun dönemde bir adet eş bütünleşme ilişkisi olduğu sonuca varılmıştır. Elde edilen iz istatistik değerleri kritik değerlerden büyük olduğu için H₁ alternatif hipotezinin kabul edilmesiyle seriler arasında uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır yani seriler arasında bir adet koentegre vektörünün var olduğu sonucuna varılmıştır. Aşağıdaki tabloda maksimum özdeğer (Eigenvalue) değerlerine göre eş bütünleşme istatistiği verilmiştir.

Tablo 5. Johansen Eş Bütünleşme Testinin Maximum Özdeğer Değerleri

	Eigenvalue	Max- Eigen İstatistiği	%5 Kritik Değer	Prob.**	Hipotez
None *	0.719889	38.17705	27.58434	0.0015	H ₀ RED
At most 1	0.416035	16.13742	21.13162	0.2169	H ₀ KABUL
At most 2	0.100243	3.168933	14.26460	0.9348	H ₀ KABUL
At most 3	0.041743	1.279193	3.841466	0.2580	H ₀ KABUL

Not: *%5 anlamlılık düzeyinde bir eş bütünleşme ilişkisi olduğunu göstermektedir. Kritik değerler MacKinnon-Haug-Michelis (1999) dan alınmıştır

Elde edilen Max-Eigenvalue istatistikleri kritik değerlerinden büyük olduğu için H₁ alternatif hipotezinin kabul edilmesiyle seriler arasında uzun dönemli bir eş bütünleşme ilişkisi olduğu yani seriler arasında bir adet koentegre vektörünün var olduğu sonucuna varılmıştır. Eş bütünleşme sonrasında modelin yeterliliklerini yerine getirmek amacıyla yapılan oto korelasyon, değişen varyans ve normallik testleri sonucu otokorelasyon olmadığı serilerin sabit varyansa sahip olduğu ve normal dağılım gösterdikleri sonucuna varılmıştır.

4.3.3. Uzun Dönemli Katsayıların Tahmin Sonuçları

Eş bütünleşme ilişkisinin tespitini takip eden süreçte koentegre vektörün tahmini gerekli görülmektedir. Uzun dönemli katsayıların tahmininin sıradan en küçük kareler metodu uygulanarak tahmin edilmeye çalışılması otokorelasyon ve içsellik sorunlarından dolayı yanlış sonuçlara ulaşılmasına neden olmaktadır (Küçükaksoy vd., 2015: 714). Bu nedenle sıradan en küçük kareler metodunun yerine kullanılan ve Phillips ve Hansen (1990) tarafından ortaya

atılan “Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS)” ile Saikkonen (1992) ve Stock ve Watson (1993) tarafından geliştirilen “Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS)” yöntemleri yardımıyla uzun dönemli katsayıların tahmini tercih edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS) Sonuçlar

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
IG	-1.301556	0.21592	-6.027947	0.0000
BA	-0.856331	0.10794	-7.933431	0.0000
İBFO	0.013085	0.006647	1.968594	0.0623
C	29.57608	1.246695	23.72359	0.0000

Not: DOLS’de uzun dönemli kovaryans tahmininde Newey-West bant genişliği kullanılmış ve öncül-gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriterine maksimum 2 olarak alınmıştır.

Tablo 6’da görüldüğü üzere, Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS) tahmin sonuçlarına göre, kamu sabit sermaye yatırım harcamaları ve özel sabit sermaye yatırım harcamaları arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Katsayı tahminine göre kamu sabit sermaye yatırım harcamalarındaki bir birimlik artış özel sabit sermaye yatırım harcamalarını % 1.30 oranında azaltmaktadır. Bütçe açığı ve özel sabit sermaye yatırım harcamaları arasındaki ilişkinin negatif olduğu bütçe açığındaki bir birimlik artışın özel sabit sermaye yatırım harcamalarını % 0.85 oranında azalttığı sonucuna varılmıştır. Bir diğer değişken olan iç borç faiz oranı ve özel sabit sermaye yatırım harcamalarını arasındaki ilişki %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır. Aşağıdaki tabloda FEMOLS metoduna göre katsayı tahminleri verilmiştir.

Tablo 7. Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS) Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
IG	-1.182932	0.253324	-4.669643	0.0001
BA	-0.801442	0.146580	-5.467612	0.0000
İBFO	0.006618	0.011371	0.582012	0.5652
C	29.09964	1.233743	23.58647	0.0000

Not: FMOLS uzun dönemli kovaryans tahmininde bant genişliği ve gecikme uzunluğu Newey-West otomatik metodu kullanılmıştır.

Elde edilen bulgulara göre kamu sabit sermaye yatırım harcamaları ve özel sabit sermaye yatırım harcamaları arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Katsayı tahminine göre kamu

sabit sermaye yatırım harcamalarındaki bir birimlik artış özel sabit sermaye yatırım harcamalarını % 1,18 oranında azaltmaktadır. Bütçe açığı ve özel sabit sermaye yatırım harcamaları arasındaki ilişkinin negatif olduğu, bütçe açığındaki bir birimlik artışın özel sabit sermaye yatırım harcamalarını % 0.80 oranında azalttığı sonucuna varılmıştır. Bir diğer değişken olan iç borç faiz oranı ve özel sabit sermaye yatırım harcamaları arasındaki ilişki %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS)'n den elde edilen sonuçların Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS)'n den elde edilen sonuçlar ile paralel olduğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırma sonuçlarının, Türkiye'de ilgili dönemde kamu sabit sermaye yatırım harcamalarının, özel sabit sermaye yatırım harcamalarını azaltarak dışlama etkisinin varlığına dayalı hipotezi güçlendirdiği söylenebilir. Ayrıca iç borçlanma faiz oranı katsayısının her iki metotta anlamlı bulunamaması, özellikle 2001 krizinden sonra harcamalar için dış finansal kaynakların kullanılması, kamu ve özel kesim harcamaları için gerekli kaynakların bolluğundan kaynaklı olduğunu düşündürmektedir.

5. SONUÇ

Türkiye'de dışlama etkisinin varlığına dayalı yapılan bu sınıamada, kamu ve özel sabit sermaye yatırımları arasındaki ilişki Türkiye için 1986-2018 dönemini kapsayan dönem için analiz edilmiştir. İlk olarak zaman serilerinin istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar vermesi için serilerin durağanlıkları Artırılmış Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Peron (PP) birim kök testi uygulanmıştır. ADF ve PP test istatistiği sonuçlarına göre serilerin düzeyde durağan olmadıkları ve durağan hale gelmesi amacıyla birinci dereceden farkları alınarak durağan hale geldikleri görülmüştür.

Analizde kullanılan tüm serilerin birinci dereceden entegre sürecinde olmasına karar verilmiş ve tüm serilerin aynı mertebeden durağan hale gelmesi sonucu Johansen eş bütünleşme testinin uygulanmasını mümkün kılmıştır. Johansen testinden önce uygun gecikme uzunluğu iki olarak bilgi kriterleri aracılığıyla kararlaştırılmıştır. Sonrasında Johansen testi iz istatistiği ve max-özdeğer istatistikleri sonucu seriler arasında bir adet koentegre vektörünün var olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durum seriler arasında uzun dönemde bir ilişki olduğu sonucunu doğurmaktadır. Johansen eş bütünleşme testi sonrası uzun dönem katsayıların tahmini için Tam Düzeltilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS) ve Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS) metodu kullanılarak analiz edilmiştir. DOLS analiz sonuçlarına göre kamu sabit sermaye yatırım harcamalarındaki bir birimlik artış özel sabit sermaye yatırım harcamalarını % 1.30 oranında azalttığı bütçe açıklarının da artış özel sabit sermaye yatırım

harcamaların % 0.85 oranında azalttığı sonucuna varılmıştır. Ancak iç borç faiz oranı ve özel sabit sermaye yatırım harcamalarını arasındaki ilişki % 5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır. FMOLS analiz sonuçlarına göre göre kamu sabit sermaye yatırım harcamalarındaki bir birimlik artış özel sabit sermaye yatırım harcamalarını % 1.18 oranında azaltmaktadır. Bütçe açığı ve özel sabit sermaye yatırım harcamaları arasındaki ilişkinin negatif olduğu bütçe açığındaki bir birimlik artışın özel sabit sermaye yatırım harcamalarını % 0.80 oranında azalttığı sonucuna varılmıştır. Bir diğer değişken olan iç borç faiz oranı ve özel sabit sermaye yatırım harcamaları arasındaki ilişki %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır. Kullanılan her iki yöntemde ulaşılan sonuçlar birbirine benzer durumdadır.

Türkiye’de ilgili dönemde kamu sabit sermaye yatırım harcamalarının, özel sabit sermaye yatırım harcamalarını azaltarak dışlama etkisinin varlığına dayalı hipotezi güçlendirdiği söylenebilir. İç borçlanma faiz oranı katsayısının her iki metotta anlamlı bulunamaması, özellikle 2001 krizinden sonra harcamalar için dış finansal kaynakların kullanılması, kamu ve özel kesim harcamaları için gerekli kaynakların bolluğundan kaynaklı olduğunu düşündürmektedir. Elde edilen sonuçlar, Klasik, Neo-klasik ve Parasalcı ekonomik yaklaşımların varsayımını destekleyici sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Böylece kamu harcamaların iç borçlanma ve faiz mekanizması aracılığı ile finansmanının özel sektör yatırım harcamalarını baskılayarak uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etki edeceğine dair öngörü güçlenmektedir.

KAYNAKÇA

- Altunç Ö. ve Şentürk B. (2010) Türkiye’de Özel Yatırımlar ve Kamu Yatırımları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Sınır Testi Yaklaşımı. *Maliye Dergisi*. (531-546)
- Altın Gjini ve Albania Agim Kukeli (2012) Crowding-Out Effect Of Public Investment On Private Investment: An Empirical Investigation. *Journal of Business & Economics Research* (269-276)
- Aytaç D.ve M. Sağlam (2014) Kamu Açıkları, İç Borç ve Faiz Oranı İlişkisi: Türkiye Örneği *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi* 131- 149)
- Başar S. ve S. Temurlenk (2007) Investigating Crowding-Out Effect Of Government Spending For Turkey: A Structural Var Approach Atatürk Üniversitesi, İİBF Dergisi Cilt: 21. (95-104)
- Brian Muyambiri, Oscar Chiwira, Ngonidzashe Chiranga ve Enowbi Batuo Michael The Causal Relationship between Private and Public Investment in Zimbabwe. *British Journal of Economics, Management*

- Bülent U ve Kaytancı (2017) Türkiye’de Kamu Harcamalarının Dışlayıcılık ve Tamamlayıcılık Etkilerinin Araştırılması. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (1-14)
- Cural M., R. E. Eriçok ve V. Yılcı (2012) Türkiye’de Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımları Üzerindeki Etkisi: 1970-2009. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (73-87)
- Demir F. (2017) Türkiye’de Dışlanma Etkisinin İncelenmesi: 1983-2013 Dönemi İçin Bir Uygulama. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 52. Sayı (75-87)
- Erden L. (2006) Hacettepe University ve Randall G. Holcombe Florida State University The Linkage Between Public And Private Investment: A Co-Integration Analysis Of A Panel Of Developing Countries. *Eastern Economic Journal* (479-492)
- Felor E. (2013) The Effect of Public Investment Expenditure on Private Investment in Turkey. *Munich Personal RePEc Archive*. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/77896/>
- Günaydın İ. (2006) Türkiye’de Kamu ve Özel Yatırımlar Arasındaki İlişki: Ampirik Bir Analiz. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: (177-195)
- Kesbiç Y, Ö. Dündar, A. Devrim (2016) Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımlarını Dışlama Etkisi: Türkiye Örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* Cilt:31 (59-94)
- Kılıçbay A.(1991), Türk Ekonomisinin Son 10 Yılı, Milliyet Yayınları (Aktaran Ömer F. Altunç ve B. Şentürk Türkiye’de Özel Yatırımlar ve Kamu Yatırımları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Sınır Testi Yaklaşımı. *Maliye Dergisi*. (531-546)
- Küçükaksoy İ, Çifçi İ. ve Özbek R. (2015) İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi: Türkiye Uygulaması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (691-720)
- Langdana, Farrokh K. (2016) Macroeconomic Policy. Demystifying Monetary and Fiscal Policy. 3. Edition *Springer Texts in Business and Economics* DOI 10.1007/978-3-319-32854-6 <http://www.springer.com/series/10099>
- Nader N. ve Miguel D. Ramirez (1997). Public And Private Investment And Economic Growth In Mexico. *Western Economic Association International Contemporary Economic Policy* (65-75)
- Rosemary Rossiter (2002). Structural Cointegration Analysis of Private and Public Investment. *International Journal of Business and Economics*, 2002 (59-67)
- Uysal D. ve Mucuk. (2003) Crowding -out (Dışlanma) Etkisi: Türkiye Örneği (1975-2000) *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi* (159-1171)
- Yaraşır S., Tülümce, Buyrukoğlu (2013). Türkiye’de Kamu ve Özel Yatırımlar Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Dışlanma Etkisi (1980-2010). *Mali Çözüm İki Alık Mesleki Dergisi* (59-77)

-
- Yavuz N. (2005) Türkiye’de Kamu Harcamalarının Özel Sektör Yatırım Harcamalarının Dışlanma Etkisinin Testi (1980-2003). *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*. (269-284)
- Yeldan E. (2009) Kapitalizmin Yeniden Finansmanı ve 2007-2008 Krizi: Türkiye Neresinde. *Çalışma ve Toplum Dergisi* (11-28)



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 452-479

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 13.06.2022

Accepted / Kabul: 31.10.2022

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE EKONOMİK BÜYÜME: CES VE TRANSLOG ÜRETİM FONKSİYONU YAKLAŞIMI*

Hülya BAŞEĞMEZ¹

Öz

Bu çalışma, temelde üretim sürecinde kullanılan emek girdisi artırılarak dış borç alma gereksiniminin bir dereceye kadar azaltılabileceği varsayımına dayanmaktadır. Çalışmada, CES üretim fonksiyonu ve translog üretim fonksiyonunu kullanarak sermaye, emek ve enerji tüketimi girdi faktörleri ile gelişmekte olan 22 ülke için ekonomik girdi faktörlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmak amaçlanmıştır. Çalışmada analiz için 1980-2016 dönemine ait veri seti kullanılmıştır. Translog üretim fonksiyonuna ait parametrelerin kestirimi için Ridge regresyon yöntemi, CES üretim fonksiyonuna ait parametrelerin kestirimi için ise doğrusal olmayan optimizasyon tekniklerinden faydalanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda, gelişmekte olan ülkelerdeki yetersiz sermaye birikiminin dış borç kullanılarak telafi edilmesinin doğru olmayacağı söylenebilir. Bu bağlamda, gelişmiş ülkelere ait üretim fonksiyonunda yer alan sermaye – emek – enerji tüketimi gereksinimlerinin gelişmekte olan ülkelerde farklı ağırlıklarda düşünülebilir. Böylece, dış borç alma gereksinimi azaltılabilir.

Anahtar Kelimeler: Üretim Fonksiyonu, Panel Veri Analizi, Ekonomik Büyüme, Dış Borç, Gelişmekte Olan Ülkeler.

Jel Kodları: C01, C02, C13, C23.

*Bu çalışma, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Prof. Dr. İsmail Hakkı Armutlulu danışmanlığında hazırlanan "Üretim Fonksiyonunun Kestirimi Üzerine Bir Çalışma" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

¹Dr. Öğr. Üyesi Hülya BAŞEĞMEZ, Beykent Üniversitesi, E-posta: hulyabasegmez@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7768-1666.

Atıf/Citation

Başegmez, H. (2022). Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme: CES ve Translog üretim fonksiyonu yaklaşımı. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 452-479.

ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPING COUNTRIES: CES AND TRANSLOG PRODUCTION FUNCTION APPROACH

Abstract

This study is based on the assumption that the need for external borrowing can be reduced to some extent by increasing the labor input used in the production process. In the study, it is aimed to investigate the effect of capital, labor and energy consumption input factors and economic input factors on economic growth for 22 developing countries by using the CES production function and the translog production function. In the study, dataset for the period 1980-2016 were used for analysis. Ridge regression method was used for the estimation of the parameters of the Translog production function, and nonlinear optimization techniques were used for the estimation of the parameters of the CES production function. As a result of the analysis, it can be said that it would not be correct to compensate for the insufficient capital accumulation in developing countries by using foreign debt. In this context, the capital - labor - energy consumption requirements in the production function of developed countries can be considered in different weights in developing countries. Thus, the need for external borrowing can be reduced.

Keywords: Production Function, Panel Data Analysis, Economic Growth, Developing Countries.

Jel Codes: C01, C02, C13, C23.

1. GİRİŞ

Üretim, en geniş tanımıyla mal ve hizmetleri kullanarak yeni mal ve hizmet üretme eylemidir (Eğilmez, 2016: 110). Üretim sürecinde kullanılan ve üretimin yapılmasına imkan veren kaynaklar ise üretim faktörleri olarak adlandırılır (Besanko ve Braeutigam, 2010). Neoklasik gelenekte üretim faktörlerinin çıktılara dönüştürülmesi için kullanılan matematiksel ifadelerle üretim fonksiyonu adı verilmektedir (Songur, 2019). Üretim fonksiyonları, bir işletmede yer alan çeşitli üretim tekniklerinden en etkin olanının seçilmesi varsayımına dayanır. Buna göre, üretimin artırılabilmesi bu faktörlerden en az birinin artırılması ile mümkündür.

Üretim fonksiyonu kavramı, önemli birçok kavramı da bünyesinde barındırmaktadır. Bu kavramlar içerisinde en önemli olanlardan biri fonksiyonun homojenlik derecesine göre belirlenen ölçeğe göre getiri kavramıdır. Bir üretim fonksiyonunun homojenlik derecesi, iktisadi olarak ele alındığında, bütün girdilerin belli bir oranda artırılması durumunda toplam üretimde meydana gelen nihai artışa göre belirlenmektedir. Bir diğer önemli kavram çıktı esnekliği olup, bu kavram kullanılan diğer üretim faktörlerinin miktarları sabit tutulduğunda üretim faktörlerinden birindeki oransal değişimin üretimde meydana getirdiği oransal değişime oranı olarak tanımlanmaktadır. Önemli olan bir başka kavram ise girdilerin birbiri ile ikame ilişkilerini ifade eden ikame esnekliği kavramıdır (Taşdemir, 2006). Bir firma ya da bir ülke ekonomisi için bir üretim faktörü yerine başka bir üretim faktörünün kullanılıp kullanılmayacağı ve aralarındaki tamamlayıcılık ilişkisinin bilinmesi önemlidir. İkame esnekliği kavramı, talep edilen mal ve hizmetleri üretebilmek için, bir üretim faktörünü diğer

üretim faktörü ile ikame etmenin – birini diğerinin yerine getirmenin – kolaylığını ölçmekte kullanılır (Piketty, 2014: 232).

Güncel basında ve finansal piyasalarda sıklıkla gelişmekte olan ülkelerde sermayeye ihtiyaç olduğu ve bunun için de dış borç almanın zorunlu olduğu, dış borç almadan kalkınmanın olmayacağı iddia edilmektedir. Bu iddianın doğru olup olmadığı üretim faktörleri arasındaki ikame esnekliklerinin kestirimi ile görülebilir. Bu bağlamda düşünüldüğünde, çalışma üretim sürecinde kullanılan emek girdisi artırılarak dış borç alma gereksiniminin bir dereceye kadar azaltılabileceği varsayımına dayanmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, iki yönlüdür. İlk olarak gelişmekte olan ülkeler için sermaye, emek ve enerji tüketimi girdi faktörleri kullanılarak gelişmekte olan ülkeler için translog ve sabit ikame esneklikli (CES; constant elasticity substitution) üretim fonksiyonlarının kestirimini yapmak, bu kestirimlerden hareketle son yıllarda geliştirilen ekonometrik yöntemlerle ikame esneklikleri, çıktı esneklikleri ve ölçek esnekliklerinin kestirimini yapmaktır. İkinci bir amaç ise, ekonomik girdi faktörlerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmaktır. Dolayısıyla, girdiler arasındaki ilişkileri ve her bir girdinin çıktı üzerine katkılarını araştırmak ve bu bağlamda üretim fonksiyonları bazında karşılaştırmalar yapmaktır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, üretim fonksiyonlarının parametre kestirimleri yapılırken literatürde yer alan güncel ekonometrik yöntemler tercih edilmiştir. Bu kapsamda, çalışmada analiz için, 1980 - 2016 dönemini kapsayacak şekilde gelişmekte olan 22 ülkeye ait veriler kullanılmıştır. Çalışmada üretim fonksiyonlarında üç farklı girdi kullanılmıştır. Bunlar üretim fonksiyonunda mutlaka yer alması gereken sermaye (C) ve emek (L) girdileri ile enerji tüketimi (E) girdisidir. Çıktıyı temsilen ülkelerin ekonomik büyümesinin bir göstergesi olan gayri safi yurtiçi hasıla (GDP) değerleri kullanılmıştır. Çalışmada yapılan analizler, doğrusal olmayan panel veri analiz teknikleri yardımıyla gerçekleştirilmiştir.

Makalenin geri kalanı şu şekilde düzenlenmiştir. İkinci bölümde, üretim fonksiyonları hakkında genel bilgi verilmiş ve çalışmada kullanılacak üretim fonksiyonları tanıtılmıştır. Üçüncü bölümde, ilk olarak çalışmada kullanılan veri seti tanıtılmıştır ardından çalışmamızda kullanılan metodoloji ve bulgulara yer verilmiştir. Dördüncü bölüm çalışmanın sonuç bölümüdür.

2. ÜRETİM FONKSİYONU

İktisat teorisinde üretim fonksiyonu, en basit şekliyle ekonomik girdiler ile çıktılar arasındaki teknik ilişki olarak tanımlanmaktadır (Cheng ve Han, 2017). Ayrıca, üretim fonksiyonu belirli bir üretim tekniği kullanarak, emek, sermaye, girişim ve doğal kaynakların üretim sırasında bir araya getirilmesi sonucu üretebilecekleri maksimum çıktı miktarı olarak da tanımlanmaktadır. Bu koşullar altında, toplam üretim Q , sermaye C ve emek miktarı L olmak üzere, üretim fonksiyonu,

$$Q = f(C, L) \quad (1)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Buna göre bir üretim birimindeki çıktı miktarını, o üretim biriminde kullanılan sermaye ve emek miktarındaki değişiklikler belirler. Dolayısıyla, kısa dönemde üretim miktarını artırmanın yolu, sermaye miktarını ve/veya emek miktarını artırmaktan geçer. f fonksiyonu için farklı fonksiyonel tanımlar bulunmaktadır ve yaygın kullanılan üretim fonksiyonlarından bazıları Tablo 1’de özetlenmiştir.

Tablo 1. Üretim Fonksiyonunun Farklı Fonksiyonel Yapıları

Cobb - Douglas üretim fonksiyonu	$Q = AC^\alpha L^\beta$, $\alpha + \beta = 1$
Sabit ikame esneklikli (CES) üretim fonksiyonu	$Q = \gamma[\delta C^{-\rho} + (1 - \delta)L^{-\rho}]^{-\theta/\rho}$
Değişken ikame esneklikli (VES) üretim fonksiyonu	$Q = \gamma C^{\alpha(1-\delta\rho)}[L + (\rho - 1)C]^{\alpha\delta\rho}$
Translog üretim fonksiyonu	$\ln Q = \alpha_1 \ln C + \alpha_2 \ln L + \beta_{11}(\ln C)^2 + \beta_{12} \ln C \cdot \ln L + \beta_{22}(\ln L)^2$
Polinom (kübik) üretim fonksiyonu	$Q = \alpha_1 C + \alpha_2 C^2 + \alpha_3 C^3 + \beta_1 L + \beta_2 L^2 + \beta_3 L^3$
Leontief üretim fonksiyonu	$Q = \min[\alpha C, \beta L]$

2.1. Translog Üretim Fonksiyonu

Translog üretim fonksiyonu (Transandantal logaritmik fonksiyon) Christensen vd. (1973) tarafından geliştirilmiştir. İkinci dereceden yanıt yüzey yöntemine (response surface methodology) dayanan Translog üretim fonksiyonu, bir şirketin, bir endüstrinin ya da bir ülkenin üretim yapısını analiz etmek için kullanılan önemli bir araçtır. Bu fonksiyonda, iki veya daha fazla üretim faktörü girdi olarak kullanılabilir. Böylece, hem doğrusal hem de karesel (kuadratik) terimlere sahiptir ve ikinci dereceden Taylor serileri yardımı ile yaklaşık olarak hesaplanabilmektedir (Lin ve Liu, 2017). Translog üretim fonksiyonu açıklayıcı

değişkenlerin ikame etkisini tespit etmek için yaygın olarak kullanılmaktadır. İlgili sistemin bileşenleri arasındaki etkileşimler, ikinci dereceden bir yanıt yüzeyi olarak,

$$\hat{y} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_{12}x_1x_2 + a_{12}x_1x_2 + a_{13}x_1x_3 + a_{23}x_2x_3 + a_{11}x_1^2 + a_{22}x_2^2 + a_{33}x_3^2 \quad (2)$$

biçiminde tanımlanabilir. Genel olarak, n –değişkenli yanıt yüzeyi fonksiyonunda katsayılar en küçük kareler yöntemine göre belirlenir. k adet gözlem noktası olduğunu varsayalım. Bu durumda,

$$\mathbf{Q} = \begin{bmatrix} \ln(Q_1) \\ \ln(Q_2) \\ \vdots \\ \ln(Q_k) \end{bmatrix}$$

$$\mathbf{X} = \begin{bmatrix} 1 & \ln X_{11} & \cdots & \ln X_{1n} & (\ln X_{11})^2 & \cdots & (\ln X_{1n})^2 & \ln X_{11} \ln X_{12} & \cdots & \ln X_{1n} \ln X_{1n-1} \\ 1 & \ln X_{21} & \cdots & \ln X_{2n} & (\ln X_{21})^2 & \cdots & (\ln X_{2n})^2 & \ln X_{21} \ln X_{22} & \cdots & \ln X_{2n} \ln X_{2n-1} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ 1 & \ln X_{k1} & \cdots & \ln X_{kn} & (\ln X_{k1})^2 & \cdots & (\ln X_{kn})^2 & \ln X_{k1} \ln X_{k2} & \cdots & \ln X_{kn} \ln X_{kn-1} \end{bmatrix}$$

$$\boldsymbol{\beta} = [\beta_0 \quad \beta_1 \quad \cdots \quad \beta_n \quad \beta_{11} \quad \cdots \quad \beta_{nn} \quad \beta_{12} \quad \cdots \quad \beta_{n,n-1}]^T$$

$$\boldsymbol{\varepsilon} = [\varepsilon_1 \quad \varepsilon_2 \quad \cdots \quad \varepsilon_k]^T$$

olmak üzere, $\mathbf{Q} = \mathbf{X}\boldsymbol{\beta} + \boldsymbol{\varepsilon}$ dir. Gerekli düzenlemeler yapırsa, $\hat{\boldsymbol{\beta}} = (\mathbf{X}^T \mathbf{X})^{-1} \mathbf{X}^T \mathbf{Q}$ elde edilir. Buna göre, X_i ye göre çıktı esnekliği,

$$f_i = \frac{\partial Q}{\partial X_i} \frac{X_i}{Q} = \beta_i + \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \ln X_j \quad (3)$$

X_i girdisinin marjinal çıktısı,

$$y_i = \frac{\partial Q}{\partial X_i} = \left[\beta_i + \sum_{j=1}^n \beta_{ij} \ln X_j \right] \cdot \frac{Q}{X_i} \quad (4)$$

şeklindedir.

Sermaye, emek ve enerji tüketimini içeren üç girdiye sahip $Q = f(C, L, E)$ Translog üretim fonksiyonu,

$$\begin{aligned} \ln(Q_t) = & \beta_0 + \beta_K \ln C_t + \beta_L \ln L_t + \beta_E \ln E_t + \beta_{KK} (\ln C_t)^2 + \beta_{LL} (\ln L_t)^2 \\ & + \beta_{EE} (\ln E_t)^2 + \beta_{KL} (\ln C_t \cdot \ln L_t) + \beta_{KE} (\ln C_t \cdot \ln E_t) \\ & + \beta_{LE} (\ln L_t \cdot \ln E_t) \end{aligned} \quad (5)$$

biçiminde tanımlanmaktadır. Translog üretim fonksiyonu için girdi faktörlerine göre çıktı esnekliklerine bakıldığında ise, sırasıyla, sermaye, emek ve enerji tüketimi girdilerinin çıktı esnekliği,

$$f_C = \frac{dQ/Q}{dC/C} = \frac{d \ln Q}{d \ln C} = \beta_C + \beta_{CL} \ln L_t + \beta_{CE} \ln E_t + 2\beta_{CC} \ln C_t$$

$$f_L = \frac{dQ/Q}{dL/L} = \frac{d \ln Q}{d \ln L} = \beta_L + \beta_{LC} \ln C_t + \beta_{LE} \ln E_t + 2\beta_{LL} \ln L_t$$

$$f_E = \frac{dQ/Q}{dE/E} = \frac{d \ln Q}{d \ln E} = \beta_E + \beta_{CE} \ln C_t + \beta_{LE} \ln L_t + 2\beta_{EE} \ln E_t$$

biçiminde hesaplanmaktadır.

İkame esnekliği, girdi faktörlerinin oranındaki yüzdelerik değişimler arasındaki oranla açıklanmaktadır. İkame esnekliği, bir girdi faktörünü diğeri ile değiştirmenin ne kadar zor olduğunu gösterir. İkame esnekliğinin değeri sıfırdan sonsuza değişmektedir. Farklı girdi faktörleri arasındaki ikame esnekliğine bakıldığında ise;

- Sermaye ve emek arasındaki ikame esnekliği,

$$\sigma_{CL} = \left[1 + \left[-\beta_{CL} + \left(\frac{f_C}{f_L} \right) \beta_{LL} \right] (-f_C + f_L)^{-1} \right]^{-1}$$

- Sermaye ve enerji tüketimi arasındaki ikame esnekliği,

$$\sigma_{CE} = \left[1 + \left[-\beta_{CE} + \left(\frac{f_C}{f_E} \right) \beta_{EE} \right] (-f_C + f_E)^{-1} \right]^{-1}$$

- Emek ve enerji tüketimi arasındaki ikame esnekliği,

$$\sigma_{LE} = \left[1 + \left[-\beta_{LE} + \left(\frac{f_L}{f_E} \right) \beta_{EE} \right] (-f_L + f_E)^{-1} \right]^{-1}$$

biçiminde tanımlanmaktadır (Lin ve Ahmad, 2016; Lin ve Liu, 2017).

Panel veri anlamında Translog üretim fonksiyonunun genel fonksiyonel yapısı ise,

$$\ln Y_{it} = \beta_0 + \sum_{j=1}^J \beta_j \ln x_{jit} + \frac{1}{2} \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^J \beta_{jk} \ln x_{jit} \ln x_{kit} + \gamma_1 t^* + \frac{1}{2} \gamma_2 t^{*2} + \sum_{j=1}^J \alpha_j \ln x_{jit} t^* \quad (6)$$

şeklinde. Denklem (6)'da $i = 1, 2, \dots, n$ yatay kesit birimleri, $t = 1, 2, \dots, T$ zaman periyodu (yıl), $j, k = 1, 2, \dots, J$ girdi sayısı, $\ln Y_{it}$: t zamanında i. ülke ile ilişkilendirilen çıktının logaritması, $\ln x_{jit}$: t zamanında i. ülke ile ilişkilendirilen j. girdinin logaritması, t^* teknik değişimin zaman-trend gösterimi, β, γ ve α kestirimi yapılan parametreleri gösterir (Wesseh ve Lin, 2016). Buna göre, sermaye, emek ve enerji tüketimini içeren üç girdiye sahip $Q = f(C, L, E)$ Translog üretim fonksiyonu, panel veri anlamında,

$$\begin{aligned} \ln(Q_{it}) = & \beta_0 + \beta_C \ln C_{it} + \beta_L \ln L_{it} + \beta_E \ln E_{it} + \beta_{CC} (\ln C_{it})^2 + \beta_{LL} (\ln L_{it})^2 \\ & + \beta_{EE} (\ln E_{it})^2 + \beta_{CL} (\ln C_{it} \cdot \ln L_{it}) + \beta_{CE} (\ln C_{it} \cdot \ln E_{it}) \\ & + \beta_{LE} (\ln L_{it} \cdot \ln E_{it}) + \gamma_1 t^* + \gamma_2 t^{*2} + \alpha_C \ln C_{it} t^* + \alpha_L \ln L_{it} t^* \\ & + \alpha_E \ln E_{it} t^* \end{aligned} \quad (7)$$

biçiminde tanımlanmaktadır.

Translog üretim fonksiyonu, keyfi bir fonksiyonun ikinci mertebeden Taylor yaklaşımı olarak düşünülebilir. Bu fonksiyon, katsayılarına bakıldığında lineer regresyon modeline de benzerdir. Denklem (5)'deki gibi tanımlanan Translog üretim fonksiyonunun parametreleri, sıradan en küçük kareler yöntemi kullanılarak veya Ridge Regresyon yöntemi kullanılarak kestirilebilmektedir.

2.2. Sabit İkame Esneklikli (CES) Üretim Fonksiyonu

Sabit ikame esneklikli (Constant Elasticity of Substitution – CES) üretim fonksiyonu ilk olarak Arrow vd. (1961) tarafından geliştirilmiştir. Bu fonksiyon, Cobb - Douglas üretim fonksiyonunun bir genelleştirmesidir. CES üretim fonksiyonu tüm eş ürün eğrisi boyunca sabit olan ikame esnekliği üzerine bir kısıtlamaya sahiptir ve herhangi iki girdi arasındaki ikame esnekliğinin aynı olduğu varsayımına dayanmaktadır. CES üretim fonksiyonun makroekonomide uluslararası ticaret (Lloyd ve MacLaren, 2002), ekonomik büyüme (Papageorgiou ve Saam, 2008) ve enerji ekonomisi (McFarland vd., 2004) gibi birçok alanda uygulamaları vardır.

CES üretim fonksiyonu birçok farklı formda ifade edilmiştir. Kmenta (1967) tarafından önerilen sermaye ve emek girdilerine sahip olan CES üretim fonksiyonu, γ , δ ve ρ sabit birer parametre olmak üzere,

$$Q = \gamma[\delta C^{-\rho} + (1 - \delta)L^{-\rho}]^{-\vartheta/\rho} \quad (8)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Q toplam çıktı değerini, L yıllık (veya saatlik) kişi başı ölçülen emek girdisini, C para birimi olarak ölçülen sermaye girdisini ifade etmektedir. Ayrıca, $\gamma \in [0, \infty)$ etkinlik parametresi olup üretimi (teknolojik üretim seviyesini), $\delta \in [0, 1]$ dağıtım parametresi olup girdilerin optimal dağılımını, $\rho \in [-1, 0) \cup (0, \infty)$ ikame esnekliğini ve $\vartheta = C/L \in (0, \infty)$ fonksiyonun homojenlik derecesini ya da ölçeğe göre getiri oranını ifade etmektedir.

CES üretim fonksiyonunda, ϑ parametresi $\vartheta = 1$ olarak alınır. $\vartheta = 1$ ise ölçeğe göre sabit getiri, $\vartheta < 1$ ise ölçeğe göre azalan getiri ve $\vartheta > 1$ ise ölçeğe göre artan getiri söz konusudur.

CES üretim fonksiyonunun ikame esnekliği,

$$\sigma = \frac{\partial \ln(C/L)}{\partial \ln(MP_L/MP_C)} = \frac{1}{1 + \rho} \geq 0 \quad (9)$$

formülü yardımıyla hesaplanmaktadır. CES üretim fonksiyonunun logaritmik formu ise,

$$\log Q = \log \gamma - \frac{\vartheta}{\rho} \log[\delta C^{-\rho} + (1 - \delta)L^{-\rho}] \quad (10)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Uzawa (1962) ve McFadden (1963), CES üretim fonksiyonunu n –girdiye sahip üretim fonksiyonlarına genişletmeyi denemişlerdir.

CES üretim fonksiyonunda emeğin marjinal verimliliği,

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = \frac{Q_L}{Q} = (1 - \delta) A^{-\rho} \left(\frac{Q}{L}\right)^{\rho+1} \quad (11)$$

şeklinde, sermayenin marjinal verimliliği ise,

$$\frac{\partial Q}{\partial C} = \frac{Q_C}{Q} = \delta A^{-\rho} \left(\frac{Q}{C}\right)^{\rho+1} \quad (12)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Denklem (11)'de eşitliğin her iki tarafının logaritması alınırsa,

$$\log(Q_L/Q) = \log((1 - \delta)A^{-\rho}) + (\rho + 1)\log(Q/L) \quad (13)$$

elde edilir. Denklem (13), nominal ücret, üretimin pazar fiyatı ve ortalama üretim arasındaki ilişkiyi temsil etmektedir.

Sermaye, emek ve enerji tüketimi girdilerini içeren yuvalanmış (nested) üretim fonksiyonu ise,

$$Q_t = \gamma e^{\lambda t} \left[\delta(\delta_1 C_t^{-\alpha} + (1 - \delta_1)E_t^{-\alpha})^{\beta/\alpha} + (1 - \delta)L_t^{-\beta} \right]^{-1/\beta} \quad (14)$$

eşitliğiyle verilir (Kemfert, 1998; Henningsen vd., 2018). Üç girdili Yuvalanmış CES üretim fonksiyonunun bu özel gösteriminde ilk olarak, sermaye (C) ve enerji (E) girdileri, δ_1 paylaşım parametresi ve α ikame parametresini içeren iki girdili CES üretim fonksiyonunu kullanarak bir ara girdi ile birleştirilir. Daha sonra bu ara girdi, δ paylaşım parametresi ve β ikame parametresi yardımıyla başka bir CES üretim fonksiyonu kullanılarak emek (L) girdisi ile birleştirilir ve Q çıktısı elde edilir. Ayrıca, $\gamma \geq 0$ üretkenliği (etkinlik), λ yıllık teknik değişim oranını, t ise (yıl) zamanı ifade eder. Tek seviyeli bir CES üretim fonksiyonunda, tüm girdiler birbiriyle aynı ikame esnekliğine sahipken, yuvalanmış CES üretim fonksiyonunda girdi faktörleri arasındaki ikame esneklikleri farklılık göstermektedir.

Doğrusal olmayan en küçük kareler tekniği kullanılarak yuvalanmış CES üretim fonksiyonunun $\gamma, \lambda, \delta, \delta_1, \alpha, \beta$ parametrelerinin kestirimi,

$$\min_{\gamma, \lambda, \delta, \delta_1, \alpha, \beta} \sum_t \left(\ln Q_t - \lambda t - \ln(\gamma) + \frac{1}{\beta} \ln \left[\delta(\delta_1 C_t^{-\alpha} + (1 - \delta_1)E_t^{-\alpha})^{\beta/\alpha} + (1 - \delta)L_t^{-\beta} \right] \right)^2 \quad (15)$$

optimizasyon modeli yardımıyla yapılabilir. Kemfert (1998), yuvalanmış CES üretim fonksiyonun parametre kestirimi için SHAZAM istatistik yazılımını, Henningsen ve Henningsen (2011) ise micEconCES paketini kullanmıştır.

CES üretim fonksiyonu lineer olmayan bir fonksiyondur ve lineer hale getirilemez. Bu nedenle geleneksel lineer kestirim yöntemleri kullanılarak parametre kestirimi yapılamaz. CES üretim fonksiyonunun parametre kestiriminde, amaç fonksiyonunun yüzeyinin geniş düz bir alana ve lokal minimuma sahip olması gibi bazı zorluklar söz konusudur (Henningsen ve Henningsen, 2012). CES üretim fonksiyonunun parametre kestiriminde lineer olmayan uydurma teknikleri (non-linear fitting techniques) kullanılmaktadır. Kestirim sürecinde ya girdilerin stokastik

olmadığı varsayılır ya da stokastik ise dağılım teriminden bağımsız olduğu varsayılır (Hoff, 2002). Genel olarak, CES üretim fonksiyonu parametre kestiriminde lineer Taylor serileri yaklaşımı ve lineer olmayan en küçük kareler yaklaşımı kullanılmaktadır.

3. YÖNTEM VE BULGULAR

3.1. Veri Seti

Çalışmanın uygulama kısmında, gelişmekte olan 22 ülke için 1980 - 2016 dönemine ait yıllık verilerden yararlanılmıştır. Uygulamada, veri seti oluşturma aşamasında çalışmada kullanılan ülkelerin ilgili verilerine ulaşılabilirliği ölçüsünde seçim yapılmıştır, ele alınan dönem ve ülkeler için en kapsamlı veri seti oluşturulmuştur.

Gelişmekte olan ülkelerin ayırımında geleneksel gelir ağırlıklı ölçümlerden farklı olarak, (i) yaşam süresi, (ii) Eğitim düzeyi, (iii) İyi bir yaşam standardı sağlayacak kaynaklara sahip olma (gelir düzeyi) boyutlarına göre değerlendirme yapan İnsani Gelişmişlik Endeksi kullanılmıştır. Çalışmada, Morgen Stanley Capital International (MSCI) Endeksine göre bu şekilde sınıflandırma yapılan gelişmekte olan toplam 24 ülkeden 22 si tercih edilmiştir² (*The MSCI Emerging Market Index*, 2020). Rusya ve Çek Cumhuriyeti, kuruluş yılları itibari ile eksik veriye sahip olduğundan uzun dönemli bir veri seti ile çalışabilmek için analize dahil edilmemiştir.

Çalışmada, üretim fonksiyonlarında 3 farklı girdi tanımlanmış olup bu girdiler, sırasıyla, sermaye (C), emek (L) ve enerji tüketimi (E)'dir. Çıktı olarak ise gelişmekte olan ülkelerin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GDP) değerleri kullanılmıştır. Analizde kullanılan veriler yani, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (milyon dolar), Emek (milyon) ve Sermaye (milyon dolar) değişkenleri Penn World Table (PWT) 9.1'den elde edilmiştir.

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla ve Sermaye değişkenleri 2011 yılı dolar fiyatları (2011=1) ile reelleştirilmiştir. Emek değişkeni ise, söz konusu ülkede herhangi bir işle meşgul olan kişilerin sayısıdır. Ülkeler arasında emeğin niteliği aynı olmayabilir. Bu farklılığı en aza indirebilmek amacı ile PWT 9.1 veri setinde yer alan beşeri sermaye endeksi ile emek değişkeni çarpılmıştır. PWT 9.1 veri setinde yer alan Beşeri Sermaye veri setinde Cohen - Soto (2007) ve Barro - Lee

² Bu ülkeler; Brezilya, Kolombiya, Meksika, Peru, Şili, Birleşik Arap Emirlikleri, Güney Afrika, Katar, Macaristan, Mısır, Polonya, Türkiye, Yunanistan, Rusya, Çek Cumhuriyeti, Çin, Endonezya, Filipinler, Hindistan, Kore, Malezya, Pakistan, Tayland, Tayvan. Kaynak: <https://www.msci.com/market-cap-weighted-indexes> (Erişim tarihi: 30.04.2020).

(2013) beşeri sermaye endeksleri kullanılmıştır. Bu endeksler, eğitimin getirisini, eğitimin özel/sosyal faydalarını ve işgücünün verimliliğini içermektedir (Songur, 2019).

Enerji değişkenine ait veriler U.S. Energy Information Administration (Amerika Enerji Bilgi İdaresi) web sitesinde yayınlanan International Information Statistics (Uluslararası Enerji İstatistikleri)'den Enerji tüketim verileri olarak derlenmiştir. Bu değişken, Petrol, Primer enerji, Biyoyakıt, Kömür, Doğalgaz, Hidroelektrik ve Hidroelektrik olmayan yenilenebilir enerji tüketiminin toplamı alınarak elde edilmiştir ve Quad btu (Katrilyon İngiliz Isı birimleri) olarak düzenlenmiştir. Yapılan düzenlemeler sonrası elde edilen dengeli veri setine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler (1980-2016)

Değişken	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Min	Mak
GDP	814	865170,3	1823405	8814,254	1,75e+07
C	814	3265762	7330460	64209,74	8,71e+07
L	814	137,7638	338,0697	0,201818	2009,765
E	814	23,94555	60,63859	0,672324	554,669

3.2. Yöntem

Bu çalışmada Translog üretim fonksiyonunun kestirimi için Hoerl ve Kennard (1970) tarafından geliştirilen ve yanlı tahmincilerden birisi olan Ridge regresyon yöntemi kullanılmıştır. Çoklu doğrusal bağlantı problemi ile baş edebilmek için önerilen yanlı kestirim yöntemlerinden biri Ridge (sırt) regresyon analizidir (Hoerl ve Kennard, 1970). $\hat{\beta}$ nın yanlı bir kestiricisi olan Ridge regresyon kestiricisi,

$$\hat{\beta} = (X^T X + kI)^{-1} X^T Y,$$

eşitliği çözümlenerek elde edilmektedir. Bu eşitlikte, k , $k \geq 0$ koşulunu sağlayan yanlılık parametresi ya da Ridge parametresini, I ise birim matrisi göstermektedir. Genellikle, herhangi bir problem için optimum k değeri vardır. Ancak, Ridge çözümünün kabul edilebilir bir k değeri için yapılması arzu edilir. Küçük k değerleri çoklu doğrusal bağlantı probleminin ortadan kalkmasını sağlayarak kestirimlerin farklılığını azaltır.

Ridge regresyon sapmalı kestirim yöntemlerinden birisidir ve çoklu doğrusal bağlantı durumunda en küçük kareler yönteminin varyanslarından daha küçük varyansa sahip kestirimler elde edildiği için tercih edilir. Ridge regresyon kullanılması durumunda modelde yer alan tüm değişkenlere modelde yer verme imkanı olur. Sapmalı olmasına rağmen teorik sonuçları nedeniyle tercih edilmektedir. Ridge kestiricisi yanlı bir kestirici olmasına rağmen,

en küçük kareler kestiricisi ile kıyaslandığında genel olarak daha küçük sapma karesi ortalamasına (mean square error) sahip olduğu görülmektedir.

Çoklu doğrusal bağlantı probleminin tespit edilebilmesi için kullanılan yöntemlerden birisi, bir bağımsız değişkenin diğer bağımsız değişkenlerle olan ilişkisinin derecesini belirlemek için hesaplanan varyans artış faktörüdür (VIF – variance inflation factor). $VIF \geq 10$ olduğu durumda çoklu doğrusal bağlantı probleminin varlığından bahsedilmektedir (Büyükuysal ve Öz, 2016).

k yanlılık parametresinin değeri arttıkça VIF değeri küçülür, katsayılar daha kararlı hale gelir (NCSS Statistical Software, 2019). Bu parametrenin değerinin belirlenmesi oldukça önemlidir. Optimum k değerinin belirlenmesi için Vinod ve Ullah (1981), Kadiyala (1984), Singh vd. (1986), McDonald (2009) çeşitli önerilerde bulunmuştur. Bu yöntemler içerisinde en önemlisi McDonald (2009) tarafından önerilen Ridge iz (trace) grafiğinin kullanılmasıdır. Bu grafiğe göre, optimum yanlılık parametresinin değeri, katsayıların durağanlaştığı bölgeden seçilmektedir. Bununla birlikte en uygun k değeri seçilirken katsayıların beklentilere uygunluğu, hata kareleri toplamının minimum olması, katsayıların durağan olması ve VIF değerlerinin 1'e yaklaşması dikkat edilmesi gereken diğer kriterlerdir (NCSS Statistical Software, 2019).

Çalışmada kullanılan diğer üretim fonksiyonu olan yuvalanmış CES üretim fonksiyonu, doğrusal parametrelere sahip değildir. Bu fonksiyonlar için ikame esneklikleri, standart doğrusal olmayan kestirim yöntemleri kullanılarak kolayca elde edilemez. Doğrusal olmayan optimizasyon tekniklerine dayanan sonuçlar, çoğu durumda uygulamadaki zorluklar, yakınsama sorunları ve kararsız kestirimler gibi sorunları beraberinde getirebilir. Ancak son yıllarda CES üretim fonksiyonu ekonometrik analizlerde, özellikle Cobb – Douglas fonksiyonunun yerini aldığı makroekonomi ve büyüme teorisinde de önem kazanmıştır. Bunun sonucu olarak da CES üretim fonksiyonunun kestirimi için doğrusal olmayan kestirim yöntemleri geliştirilmiştir. Bu yöntemler içerisinde en önemlisi (Henningsen ve Henningsen, 2011) tarafından R-forge'da “micEcon” projesinin bir parçası olarak geliştirilen “micEconCES” dir³. Bu paket doğrusal olmayan kestirim yöntemleri için önemli gelişmelere yol açmıştır. Çalışmada, gelişmekte olan ülkelere ait CES üretim fonksiyonunun parametrelerinin kestirimi için micEconCES paketi kullanılmıştır. Ayrıca, optimizasyon algoritmaları ve doğrusal olmayan havuzlanmış en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır.

³ <https://r-forge.r-project.org/projects/micecon/>

Deneme yapılan optimizasyon algoritmaları içinde en iyi kestirim sonucunu elde edebildiğimiz dört farklı optimizasyon algoritması şu şekildedir:

- Kısıtsız optimizasyon için gradient tabanlı optimizasyon algoritmalarından Newton ve LM algoritması,
- Kısıtlı optimizasyon için gradient tabanlı optimizasyon algoritmalarından L – BFGS – B ve PORT algoritmalarıdır.

4. BULGULAR

4.1. Translog Üretim Fonksiyonuna ait Bulgular

Sermaye, emek ve enerji tüketimini içeren üç girdiye sahip $Q = f(C, L, E)$ Translog üretim fonksiyonunun kestirimi için oluşturulan panel veri modeli,

$$\begin{aligned} \ln(GDP_{it}) = & \beta_0 + \beta_C \ln C_{it} + \beta_L \ln L_{it} + \beta_E \ln E_{it} + \beta_{CC} (\ln C_{it})^2 + \beta_{LL} (\ln L_{it})^2 \\ & + \beta_{EE} (\ln E_{it})^2 + \beta_{CL} (\ln C_{it} \ln L_{it}) + \beta_{CE} (\ln C_{it} \ln E_{it}) \\ & + \beta_{LE} (\ln L_{it} \ln E_{it}) + \gamma_1 t^* + \gamma_2 t^{*2} + \alpha_C (\ln C_{it}) t^* + \alpha_L (\ln L_{it}) t^* \\ & + \alpha_E (\ln E_{it}) t^* \end{aligned} \quad (16)$$

biçiminde tanımlanmaktadır. Translog üretim modelinde yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. Translog Üretim Fonksiyonunda Yer Alan Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Gözlem sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min	Mak
$\ln GDP$	814	12,893	1,172	9,084	16,680
$\ln C$	814	14,238	1,126	11,070	18,282
$\ln L$	814	3,498	1,639	-1,600	7,606
$\ln E$	814	2,283	1,165	-0,397	6,318
$(\ln L)^2$	814	14,917	12,384	0,000	57,848
$(\ln C)^2$	814	203,984	32,489	122,543	334,239
$(\ln E)^2$	814	6,565	6,560	0,001	39,922
$\ln L \ln C$	814	51,275	27,184	-17,716	139,050
$\ln L \ln E$	814	9,278	8,715	-0,395	48,056
$\ln C \ln E$	814	33,626	19,633	-4,412	115,514
t	814	19	10,684	1	37
t^2	814	475	418,575	1	1369
$t \ln L$	814	70,642	55,233	-10,640	281,414
$t \ln C$	814	275,768	163,103	11,070	676,442
$t \ln E$	814	47,715	40,170	-1,116	233,780

Tablo 4. Bağımsız Değişkenler İçin VIF Değerleri

Değişken	VIF	1/VIF	Değişken	VIF	1/VIF
----------	-----	-------	----------	-----	-------

$(\ln C)^2$	21971,22	0,000046	t	1442,44	0,000693
$\ln C$	15148,42	0,000066	$(\ln E)^2$	376,58	0,002655
$\ln C \ln E$	14195,18	0,00007	$\ln L \ln E$	158,13	0,006324
$\ln L \ln C$	7301,7	0,000137	$(\ln L)^2$	154,84	0,006458
$\ln E$	6832,62	0,000146	$t \ln E$	55,88	0,017896
$\ln L$	3926,78	0,00026	$t \ln L$	37,13	0,026932
$t \ln C$	2317,92	0,000431	t^2	25,53	0,039177
Ortalama VIF	5281,74				

[0,1] aralığında değer alan k parametresi için Tablo 4’de verilen VIF değerleri ve Şekil 1(a)’da yer alan Ridge izi grafiği birlikte değerlendirilmiştir. Ridge izi grafiği incelendiğinde $k = 0,02$ değerinden itibaren değişkenlerin durağanlaştığı görülmektedir. Tablo 5’de yer alan VIF değerleri incelendiğinde ise $k = 0,02$ den itibaren tüm bağımsız değişkenler için 10’dan küçük değerler aldığı görülmektedir.

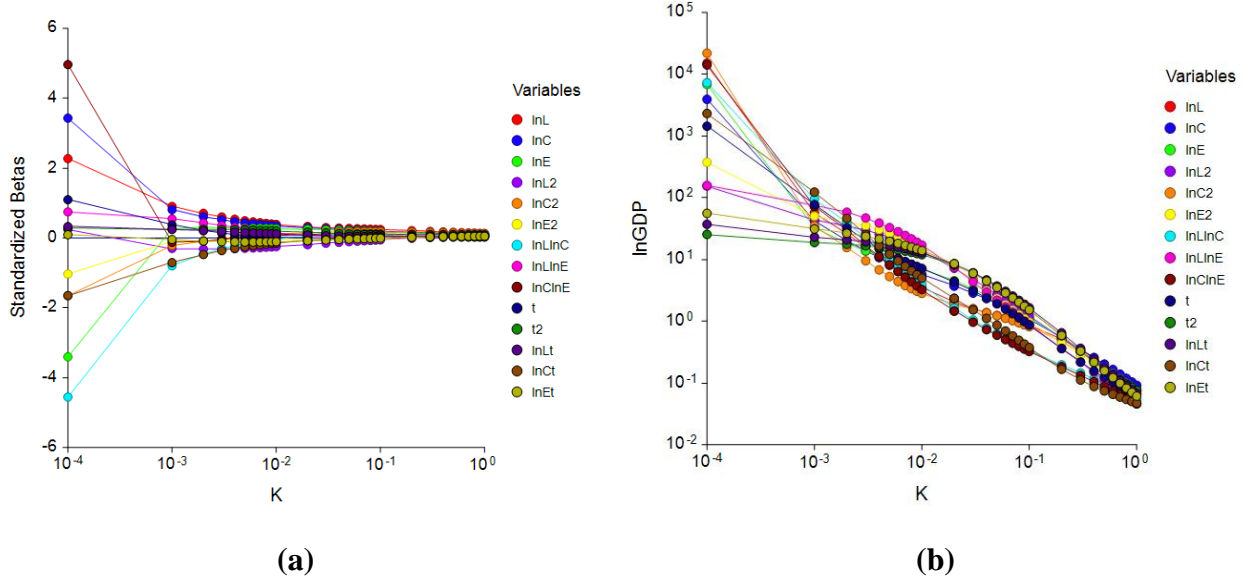
Tablo 5. VIF Değeri

k	$\ln L$	$\ln C$	$\ln E$	$(\ln L)^2$	$(\ln C)^2$	$(\ln E)^2$	$\ln L \ln C$
0,000	3926,783	15148,416	6832,622	154,837	21971,221	376,585	7301,705
0,001	42,324	57,284	32,745	43,301	35,222	50,345	95,886
0,005	9,082	8,057	10,275	22,733	5,292	26,621	10,583
0,010	5,708	3,567	7,002	13,806	2,825	15,511	3,927
0,020	3,720	2,014	4,498	7,266	1,882	7,471	1,637
0,030	2,849	1,594	3,333	4,758	1,561	4,542	1,045
0,040	2,322	1,380	2,642	3,476	1,367	3,133	0,778
0,050	1,959	1,238	2,182	2,709	1,226	2,339	0,626
0,100	1,078	0,852	1,125	1,218	0,815	0,967	0,338
0,500	0,202	0,196	0,179	0,175	0,170	0,163	0,098
1,000	0,092	0,078	0,076	0,074	0,067	0,074	0,053
k	$\ln L \ln E$	$\ln C \ln E$	t	t^2	$t(\ln L)$	$t(\ln C)$	$t(\ln E)$
0,000	158,126	14195,177	1442,436	25,525	37,131	2317,921	55,877
0,001	75,762	72,392	77,512	18,861	23,042	123,430	31,200
0,005	32,894	8,209	12,259	15,042	16,946	12,169	19,725
0,010	17,059	3,257	7,159	11,966	12,899	5,003	13,950
0,020	7,425	1,460	4,352	8,161	8,460	2,345	8,542
0,030	4,347	0,964	3,123	5,955	6,105	1,526	5,968
0,040	2,951	0,731	2,396	4,555	4,671	1,113	4,483
0,050	2,186	0,594	1,914	3,607	3,719	0,862	3,527
0,100	0,879	0,323	0,866	1,541	1,652	0,374	1,526
0,500	0,112	0,087	0,124	0,166	0,175	0,074	0,158
1,000	0,046	0,046	0,065	0,076	0,067	0,047	0,061

Şekil 1(b)’de $k = 0,02$ için varyans artış faktörleri grafiği yanlılık parametresi 10^{-1} olduğunda değişkenlerin VIF değerlerinin 1’e yaklaştığı görülmektedir.

$k = 0,02$ yanlılık parametresi için Ridge regresyon yöntemine göre elde edilen sonuçlar ve en küçük kareler yöntemine göre elde edilen sonuçlar Tablo 5’de verilmiştir. En küçük kareler

yönteminden elde edilen sonuçlar incelendiğinde, standart hataların çok yüksek çıktığı görülmektedir. Bu durum, çoklu doğrusal bağlantı problemi nedeniyle varyans değerlerinin yüksek çıkmasından kaynaklandığı için çalışmada Ridge regresyon yöntemine göre elde edilen katsayı kestirimleri kullanılmıştır. Elde edilen Ridge Regresyon katsayı kestirimlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu Tablo 6'dan görülmektedir.



Şekil 1. (a) $\ln GDP$ İçin Ridge İzi ve (b) $\ln GDP$ İçin Ridge VIF Grafiği ($k = 0,02$)

Tablo 6. $k = 0,02$ İçin Ridge Regresyon ve EKK Yöntemi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Ridge Regresyon Yöntemi $R^2 = 0,951$			En Küçük Kareler Yöntemi $R^2 = 0,974$		
	Katsayılar	Standart Hata	VIF	Katsayılar	Standart Hata	VIF
Sabit	5,5355***			-9,285		
$\ln L$	0,2046***	0,012	3,720	2,364	0,729	3926,780
$\ln C$	0,3372***	0,011	2,014	2,454	0,255	15148,420
$\ln E$	0,2454***	0,017	4,498	-3,425	0,473	6832,620
$(\ln L)^2$	-0,0177***	0,002	7,266	0,023	0,007	154,840
$(\ln C)^2$	0,0055***	0,000	1,882	-0,060	0,030	21971,220
$(\ln E)^2$	-0,0081***	0,004	7,471	-0,184	0,020	376,580
$\ln L \ln C$	0,0022***	0,000	1,637	-0,196	0,021	7301,700
$\ln L \ln E$	0,0092***	0,003	7,425	0,100	0,010	158,130
$\ln C \ln E$	0,0061***	0,001	1,460	0,296	0,040	14195,180
t	-0,0001***	0,002	4,352	0,120	0,024	1442,440
t^2	0,0005***	0,000	8,161	0,001	0,000	25,530
$t \ln L$	0,0017***	0,000	8,460	0,007	0,001	37,130
$t \ln C$	-0,0006***	0,000	2,345	-0,012	0,002	2317,920
$t \ln E$	-0,0023***	0,001	8,542	0,003	0,001	55,880

Not: *, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1'lik güven düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Tablo 6’da yer alan Ridge regresyon katsayıları kullanılarak elde edilen Translog üretim fonksiyonu,

$$\begin{aligned} \ln GDP = & 5,5355 + 0,3372 \ln C + 0,2046 \ln L + 0,2454 \ln E - 0,0177 (\ln L)^2 \\ & + 0,0055 (\ln C)^2 - 0,0081 (\ln E)^2 + 0,0022 \ln L \ln C \\ & + 0,0092 \ln L \ln E + 0,0061 \ln C \ln E - 0,0001 t + 0,0005 t^2 \\ & + 0,0017 t \ln L - 0,0006 t \ln C - 0,0023 t \ln E \end{aligned} \quad (17)$$

şeklinde yazılabilir.

Tablo 7. $k = 0,02$ için Varyans Analizi (ANOVA)

Değişkenlik kaynağı	Serbestlik Derecesi	SS	MS	F-oranı	p –değeri
Sabit	1	135321,1	135321,1		
Model	14	1061,565	75,8261	1106,9814	0,0000
Hata	799	54,730	0,0685		
Toplam (Düzeltilmiş)	813	1116,295	1,3731		
Örnek ortalaması	12,8935				
Standart Hata	0,2617				
R^2	0,951				
Varyasyon katsayısı	0,0203				

Tablo 8. Translog Üretim Fonksiyonuna Göre Her Bir Girdinin Çıktı Esneklikleri

	Sermayenin çıktı esnekliği	Emeğin çıktı esnekliği	Enerji tüketiminin çıktı esnekliği
Birleşik Arap Emirlikleri	0,4961	0,2409	0,2678
Brezilya	0,5049	0,2542	0,2445
Çin	0,5558	0,0651	0,2830
Endonezya	0,5241	0,1129	0,3003
Filipinler	0,4984	0,1353	0,3029
Güney Afrika	0,5093	0,1800	0,2708
Hindistan	0,5398	0,0767	0,2968
Katar	0,4630	0,2737	0,2621
Kolombiya	0,4964	0,1595	0,2948
Kore	0,5174	0,1540	0,2763
Macaristan	0,4903	0,1886	0,2859
Meksika	0,4951	0,1765	0,2838
Malezya	0,5245	0,1447	0,2831
Mısır	0,4926	0,1633	0,2800
Pakistan	0,4974	0,1428	0,2932
Peru	0,4820	0,1581	0,2980
Polonya	0,5048	0,1596	0,2758
Şili	0,4832	0,1832	0,2866
Tayland	0,5110	0,1386	0,2953
Tayvan	0,5060	0,1780	0,2783

Türkiye	0,5100	0,1666	0,2846
Yunanistan	0,4965	0,1965	0,2841
Gelişmekte olan ülkeler	0,5045	0,1658	0,2831

Not: İtalik olarak yazılan değerler minimum, italik ve koyu olarak yazılan değerler maksimum değerlerdir.

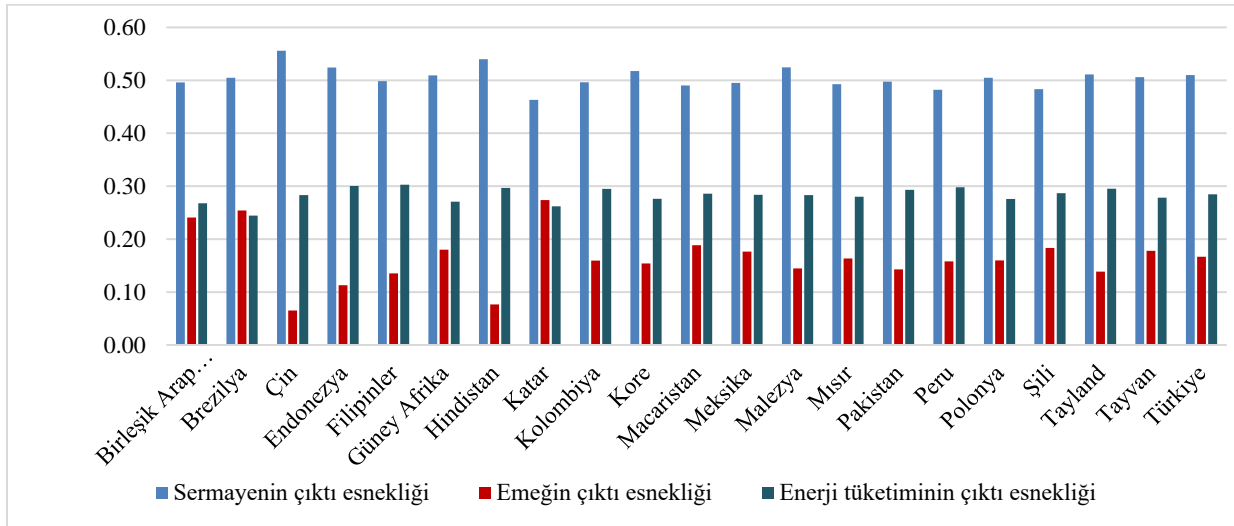
Tablo 7’de $k = 0,02$ yanlılık parametresine ait Ridge regresyon yöntemi sonuçlarına dayanan ANOVA tablosu yer almaktadır. Translog üretim fonksiyonu modelinde $F_{hesaplanan} = 1106,9814$ değeri $\alpha = 0,05$ anlam düzeyinde $F_{(0,05;1;14)} = 4,6001$ değerinden büyüktür. Ancak Ridge regresyon yanlı kestirimler verdiği için F –oranı geçerli bir test değildir (NCSS Statistical Software, 2019). $R^2 = 0,951$ olup, modelde yer alan bağımsız değişkenler GDP deki değişkenliğin yaklaşık %95,1 ini açıklamaktadır. Hata kareleri ortalamasının karekökünü, bağımlı değişkenin ortalamasına bölerek elde edilen nispi bir dağılım ölçüsü olan varyasyon katsayısı, %2 olarak hesaplanmış olup, %5 kritik değerinden küçük olduğu için kabul edilebilirdir.

Tablo 9. Translog Üretim Fonksiyonuna Göre Her Bir Girdinin İkame Esneklikleri

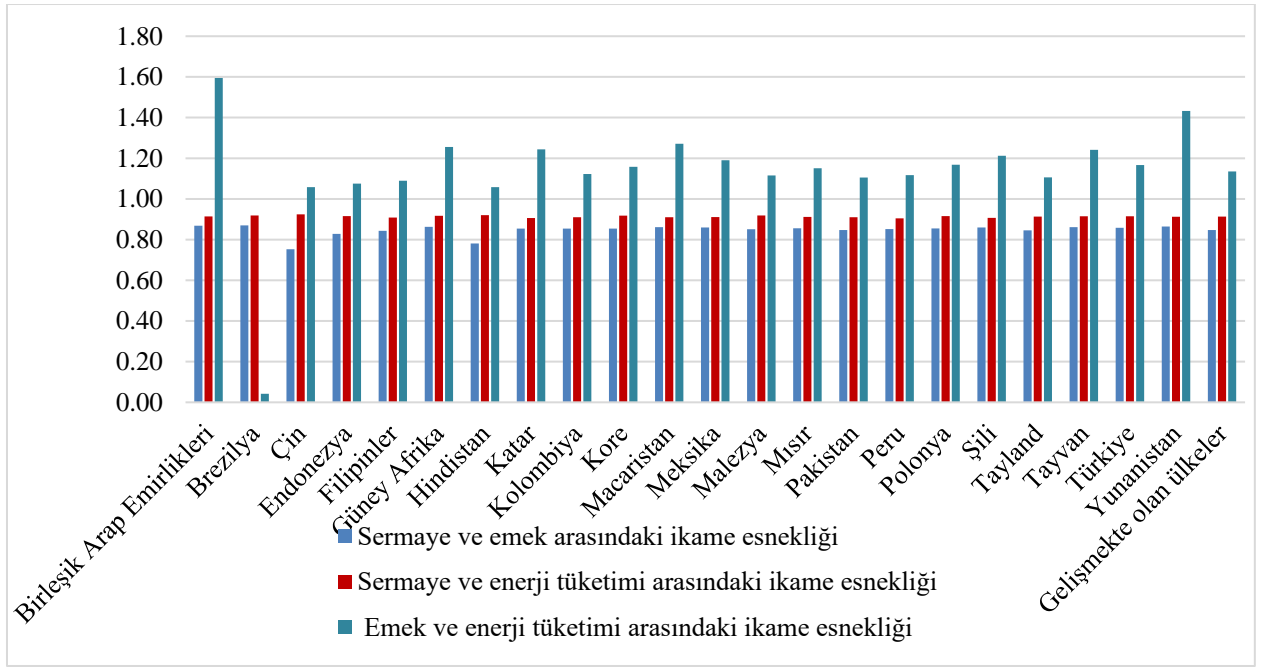
	Sermaye ve emek arasındaki ikame esnekliği	Sermaye ve enerji tüketimi arasındaki ikame esnekliği	Emek ve enerji tüketimi arasındaki ikame esnekliği
Birleşik Arap Emirlikleri	0,8683	0,9142	1,5946
Brezilya	0,8701	0,9188	0,0420
Çin	0,7523	0,9243	1,0579
Endonezya	0,8284	0,9158	1,0755
Filipinler	0,8428	0,9084	1,0894
Güney Afrika	0,8626	0,9172	1,2558
Hindistan	0,7809	0,9199	1,0576
Katar	0,8538	0,9060	1,2441
Kolombiya	0,8544	0,9099	1,1226
Kore	0,8541	0,9177	1,1582
Macaristan	0,8611	0,9103	1,2716
Meksika	0,8597	0,9110	1,1905
Malezya	0,8509	0,9190	1,1158
Mısır	0,8553	0,9115	1,1511
Pakistan	0,8469	0,9101	1,1049
Peru	0,8519	0,9043	1,1171
Polonya	0,8547	0,9157	1,1681
Şili	0,8594	0,9071	1,2120
Tayland	0,8454	0,9129	1,1058
Tayvan	0,8614	0,9150	1,2415
Türkiye	0,8583	0,9150	1,1668
Yunanistan	0,8641	0,9121	1,4323
Gelişmekte olan ülkeler	0,8471	0,9135	1,1352

Not: İtalik olarak yazılan değerler minimum, italik ve koyu olarak yazılan değerler maksimum değerlerdir.

Translog üretim fonksiyonuna ait katsayılar Ridge regresyon yöntemi ile elde edildikten sonra, her bir girdi faktörüne ait çıktı esnekliklerini ve ikame esnekliklerini hesaplayabiliriz. Tablo 6’da yer alan parametre kestirimlerine dayanarak, her bir ülke için ayrı ayrı hesaplanan sermaye, emek ve enerji tüketimi girdi faktörlerine ait çıktı esneklikleri Tablo 8 ve Şekil 3’te gösterilmiştir. Çıktı esneklikleri tüm ülkeler için pozitif ve birden küçük olarak elde edilmiştir. Tablo 8 incelendiğinde, sermayenin çıktı esnekliği en yüksek olan ülke 0,5558 ile Çin, en düşük olduğu ülke ise 0,4630 ile Katar’dır. Emegın çıktı esnekliği en yüksek olan ülke 0,2737 ile Katar, en düşük olan ülke 0,0651 ile Çin’dir. Enerji tüketiminin çıktı esnekliği en yüksek olan ülke 0,3029 değeri ile Filipinler, en düşük olduğu ülke ise 0,2445 değeri ile Brezilya’dır. Tablo 8’de yer alan her bir girdiye ait çıktı esnekliğinin birden küçük olması ortalama fiziksel ürününün, marjinal fiziksel üründen büyük olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, sermaye, emek ve enerji tüketimi girdi faktörlerinin azalan verimler bölgesinde olduğunu söylemek mümkündür.



Şekil 2. Sermaye, Emek ve Enerji Tüketimi Girdilerinin Çıktı Esneklikleri



Şekil 3. Sermaye, Emek ve Enerji Tüketimi Girdilerinin İkame Esneklikleri

Sermaye ve emek, sermaye ve enerji tüketimi, emek ve enerji tüketimi arasındaki ikame esneklikleri her bir ülke için hesaplanmış, Tablo 9 ve Şekil 3'te gösterilmiştir. Tablo 9 incelendiğinde, sermaye ve emek arasındaki ikame esnekliği en yüksek olan ülke 0,8701 ile Brezilya ve en düşük olan ülke 0,7523 değeri ile Çin olduğu görülür. Benzer şekilde, sermaye ve enerji tüketimi arasındaki ikame esnekliği en yüksek olan ülke 0,9248 değeri ile Çin ve en düşük olduğu ülke 0,9043 değeri ile Peru, emek ve enerji tüketimi arasındaki ikame esnekliği en yüksek olan ülke 1,5946 değeri ile Birleşik Arap Emirlikleri, 0,0420 değeri ile Brezilya olduğu görülmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler için sermaye, emek ve enerji tüketimi girdilerinin çıktı esnekliği, sırasıyla, 0,5045, 0,1658 ve 0,2831 olarak elde edilmiştir. Ayrıca, sermaye ve emek arasındaki ikame esnekliği 0,8471, sermaye ve enerji tüketimi arasındaki ikame esnekliği 0,9135, emek ve enerji tüketimi arasındaki ikame esneklikleri ise 1,1352 olarak elde edilmiştir.

Kestirilen Translog üretim fonksiyonuna göre, Türkiye'nin 2016 yılı için emek girdisi %10 artırılsa, enerji tüketimi girdisi sabit tutularak aynı üretim çıktısını elde etmek için sermaye girdisi 0,967 katına çıkmalıdır. Tersine, enerji tüketimi girdisi sabit tutularak sermaye girdisi %10 azaltılırsa, bu durumda aynı üretim çıktısını elde etmek için emek girdisinin 1,171 kat artırılması gerekir. Kullandığımız veri setinde, Türkiye'de 2016 yılına ait 15 yaş ve üzerindeki herhangi bir işle çalışan kişi sayısı 25,85 milyon olup, aynı yıla ait beşeri sermaye endeksi 2,41'dir. Emek girdisinin 1,171 kat artırılması durumunda 15 yaş ve üzerinde olan çalışan sayısı

25,85*1,171=30,270 milyon kişi olur. Her ne kadar çalışmanın giriş kısmında yer alan iddiamızda sermaye ve emek girdisinin birbirini ikame edebileceğini ifade etsek de bu iddianın geçerliliği çalışabilir insan sayısı ile sınırlıdır. Buradan çıkarılan sonuç, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde sermayenin yetersizliği dış borç almayı zorunlu kılmaz şeklindedir. Yetersiz sermaye, emek ile ve/veya enerji tüketimi ile telafi edilebilir. Türkiye gibi ülkelerde enerji de ithal edildiği için girdilerdeki açık emek ile kapatılmak zorundadır.

Translog üretim fonksiyonu kestirimi için MAPE değeri 0,015 olarak hesaplanmıştır. Bu değer %10'dan küçük olduğu için Translog üretim fonksiyonu modelinin gelişmekte olan ülkelerin GDP değerlerinin kestirimi için uygun olduğu söylenebilir.

4.2. CES Üretim Fonksiyonuna ait Bulgular

Denklem (14)'de verilen üç girdili yuvalanmış CES üretim fonksiyonu,

$$Q_t = \gamma e^{\lambda t} \left[\delta (\delta_1 C_t^{-\alpha} + (1 - \delta_1) E_t^{-\alpha})^{\beta/\alpha} + (1 - \delta) L_t^{-\beta} \right]^{-\frac{1}{\beta}}$$

şeklinde tanımlı olup (Sato, 1967), doğrusal olmayan en küçük kareler tekniği kullanılarak yuvalanmış CES üretim fonksiyonunun $\gamma, \lambda, \delta, \delta_1, \alpha, \beta$ parametrelerinin kestirimi,

$$\min_{\gamma, \lambda, \alpha, \beta, \delta, \delta_1} \sum_t \left(\ln Q_t - \lambda t - \ln(\gamma) + \frac{1}{\beta} \ln \left[\delta (\delta_1 C_t^{-\alpha} + (1 - \delta_1) E_t^{-\alpha})^{\beta/\alpha} + (1 - \delta) L_t^{-\beta} \right] \right)^2 \quad (18)$$

optimizasyon modeli yardımıyla yapılabilir. Bu çalışmada, Denklem (18) de verilen optimizasyon modelinin parametrelerinin kestirimi için Hennigsen ve Hennigsen (2011) tarafından geliştirilen micEconCES paketi kullanılmıştır.

CES üretim fonksiyonunun kestiriminde, elde edilen parametre kestirimlerinin hem iktisadi olarak hem de istatistiksel olarak anlamlı olması oldukça önemlidir. Yeniden hatırlatmak gerekirse, $\gamma \in [0, \infty)$ etkinlik parametresi olup üretimi (teknolojik üretim seviyesini), $\delta \in [0, 1]$ dağıtım parametresi olup girdilerin optimal dağılımını, $\rho \in [-1, 0) \cup (0, \infty)$ ikame esnekliğini ve $\vartheta = C/L \in (0, \infty)$ fonksiyonun homojenlik derecesini ya da ölçeğe göre getiri oranını ifade eder. CES üretim fonksiyonunda ϑ parametresi $\vartheta = 1$ olarak alınır. $\vartheta = 1$ ise ölçeğe göre sabit getiri, $\vartheta < 1$ ise ölçeğe göre azalan getiri ve $\vartheta > 1$ ise ölçeğe göre artan getiri söz konusudur.

Çalışmada en iyi kestirim sonucunu elde edebildiğimiz dört farklı optimizasyon algoritması kullanılmıştır. Bunlar, kısıtsız optimizasyon için gradient tabanlı optimizasyon algoritmalarından Newton ve LM algoritması ile kısıtlı optimizasyon için gradient tabanlı optimizasyon algoritmalarından L – BFGS – B ve PORT algoritmalarıdır.

Tablo 10. LM Algoritması Yardımıyla Elde Edilen Kestirim Sonuçları

Katsayılar	Kestirim	Standart Hata	t değeri	Pr(> t)
γ	17140,000	752,900	22,762	0,000 ***
λ	0,004	0,001	3,596	0,000 ***
δ_1	0,000	0,000	0,082	0,935
δ	0,823	0,022	37,901	0,000 ***
α	-5,224	1,038	-5,034	0,000 ***
β	0,009	0,136	0,068	0,946
$\sigma_{(KE)L}$	0,9909	0,1332	7,437	0,000 ***
RSE	232728			
R^2	0,9836			

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade emektedir. RSE ise kalıntı standart hatalarıdır.

Denklem (14) deki gibi tanımlanan Yuvalanmış CES üretim fonksiyonunun gelişmekte olan ülkeler için LM algoritması kullanılarak elde edilen kestirim sonuçları Tablo 10’da verilmiştir. Tablo 10 incelendiğinde, modelde yer alan parametre kestirimlerinden dört tanesinin anlamlı olduğu görülür. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere ait ikame esnekliği 0,9909 olarak elde edilmiştir. İkame esnekliğinin girdi oranlarındaki yüzde değişimin, görelî girdi fiyatları oranındaki yüzde değişim oranı olduğunu hatırlarsak, LM algoritması kullanılarak elde edilen kestirime göre gelişmiş ülkelerde girdi oranlarındaki yüzde değişimin, görelî girdi fiyatlarındaki yüzde değişime neredeyse eşit olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca görelî girdi fiyatları oranında meydana gelebilecek %1’lik bir değişim, girdi oranlarını da yaklaşık %1 arttırmaktadır.

Tablo 11. Newton Algoritması Yardımıyla Elde Edilen Kestirim Sonuçları

Katsayılar	Kestirim	Standart Hata	t değeri	Pr(> t)
γ	3262,000	3281,000	0,994	0,320
λ	0,000	0,001	0,028	0,978
δ_1	0,005	0,019	0,279	0,780
δ	0,707	0,211	3,354	0,001 ***
α	-0,535	0,302	-1,772	0,076 *
β	-0,660	0,174	-3,788	0,000 ***
$\sigma_{(KE)L}$	2,942	1,509	1,950	0,0512 **
RSE	236783,8			
R^2	0,9831162			

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade emektedir. RSE ise kalıntı standart hatalarıdır.

Denklem (14) deki gibi tanımlanan Yuvalanmış CES üretim fonksiyonunun gelişmekte olan ülkeler için Newton algoritması kullanılarak elde edilen kestirim sonuçları Tablo 11’de verilmiştir. Tablo 11 incelendiğinde, modelde yer alan parametre kestirimlerinden üç tanesinin anlamlı olduğu görülür. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere ait ikame esnekliği 2,942 olarak elde edilmiştir. Newton algoritması kullanılarak elde edilen kestirime göre gelişmiş ülkelerde girdi oranlarındaki yüzde değişimin, görel girdi fiyatlarındaki yüzde değişimden büyük olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca görel girdi fiyatları oranında meydana gelebilecek %1’lik bir değişme girdi oranlarını da yaklaşık %2,94 arttırmaktadır.

Denklem (14) deki gibi tanımlanan Yuvalanmış CES üretim fonksiyonunun gelişmekte olan ülkeler için L – BFGS – B algoritması kullanılarak elde edilen kestirim sonuçları Tablo 12’de verilmiştir. Tablo 12 incelendiğinde, modelde yer alan parametre kestirimlerinden iki tanesinin anlamlı olduğu görülür. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere ait ikame esnekliği 1.478 olarak elde edilmiştir. L – BFGS – B algoritması kullanılarak elde edilen kestirime göre gelişmiş ülkelerde girdi oranlarındaki yüzde değişimin, görel girdi fiyatlarındaki yüzde değişimden büyük olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca görel girdi fiyatları oranında meydana gelebilecek %1’lik bir değişme girdi oranlarını da yaklaşık %1,48 arttırmaktadır.

Tablo 12. L-BFGS-B Algoritması Yardımıyla Elde Edilen Kestirim Sonuçları

Katsayılar	Kestirim	Standart Hata	t değeri	Pr(> t)
γ	3262,000	3700,000	0,881	0,378
λ	0,008	0,002	4,306	0,000 ***
δ_1	0,027	0,126	0,215	0,830
δ	0,423	0,666	0,635	0,525
α	-0,324	0,400	-0,808	0,419
β	-1,000	0,189	-5,281	0,000 ***
$\sigma_{(KE)L}$	1,4782	0,8743	1,691	0,0909 *
RSE	296008,5			
R^2	0,9736139			

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade emektedir. RSE ise kalıntı standart hatalarıdır.

Denklem (14) deki gibi tanımlanan Yuvalanmış CES üretim fonksiyonunun gelişmekte olan ülkeler için Port algoritması kullanılarak elde edilen kestirim sonuçları Tablo 13’de verilmiştir. Tablo 13 incelendiğinde, modelde yer alan parametre kestirimlerinden dört tanesinin anlamlı olarak elde edildiği görülür. Ayrıca gelişmekte olan ülkelere ait ikame esnekliği 2,148 olarak elde edilmiştir. Port algoritması kullanılarak elde edilen kestirime göre gelişmekte olan ülkelerde girdi oranlarındaki yüzde değişimin, görel girdi fiyatlarındaki yüzde değişimden

büyük olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca görelî girdi fiyatları oranında meydana gelebilecek %1'lik bir değişme, girdi oranlarını yaklaşık %2,15 arttırmaktadır.

Tablo 13. Port Algoritması Yardımıyla Elde Edilen Kestirim Sonuçları

Katsayılar	Kestirim	Standart Hata	t değeri	Pr(> t)
γ	8427,000	2832,000	2,976	0,003 ***
λ	0,000	0,001	0,275	0,783
δ_1	0,000	0,000	0,277	0,781
δ	0,840	0,030	28,070	0,000 ***
α	-1,000	0,304	-3,291	0,001 ***
β	-0,534	0,184	-2,912	0,004 ***
$\sigma_{(KE)L}$	2,1480	0,8467	2,537	0,0112**
RSE	235302,1			
R^2	0,9833268			

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade emektedir. RSE ise kalıntı standart hatalarıdır.

Gelişmiş ülkelere ait CES üretim fonksiyonu yardımıyla L – BFGS – B, Newton, LM ve Port algoritmaları kullanılarak elde edilen kestirim sonuçları Tablo 14’de sunulmuştur. Sonuçlar incelendiğinde genel anlamda tutarlı olmadığı görülmektedir. Ancak LM algoritmasında kalıntı standart hataları en küçük çıktığı için ve R^2 değeri diğer algoritmalara göre daha büyük olduğu için, diğer algoritmalara göre tercih edilebilir olur. Bu algoritmaya göre, yuvalanmış CES üretim fonksiyonundan elde edilen ikame esnekliği kestirimi 0,9909 olup, bu değer gelişmekte olan ülkelerde sermaye ve enerji tüketimi ile emek arasındaki ikame ilişkisinin neredeyse eşit olduğunu göstermektedir.

Tablo 14. Gelişmiş Ülkelere Ait CES Üretim Fonksiyonu Yardımıyla Elde Edilen Kestirim Sonuçları

Katsayılar	L-BFGS_B	Newton	LM	Port
γ	3262,000 (0,378)	3262,000 (0,320)	17140,000 (0,000)***	8427,000 (0,003)**
λ	0,008 (0,000)***	0,000 (0,978)	0,004 (0,000)***	0,000 (0,783)
δ_1	0,027 (0,830)	0,005 (0,780)	0,000 (0,935)	0,000 (0,781)
δ	0,423 (0,525)	0,707 (0,001)***	0,823 (0,000) ***	0,840 (0,000) ***
α	-0,324 (0,419)	-0,535 (0,076) *	-5,224 (0,000) ***	-1,000 (0,001)***
β	-1,000 (0,000)***	-0,660 (0,000)***	0,009 (0,946)	-0,534 (0,004)**
$\sigma_{(KE)L}$	1,4782 (0,0909),	2,942 (0,0500)**	0,9909 (0,000)***	2,1480 (0,0112)*
RSE	296008,5	236783,8	232728	235302,1
R^2	0,9736	0,9831	0,9837	0,9833

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade emektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerini göstermektedir. RSE ise kalıntı standart hatalarıdır.

Tablo 10’da yer alan LM algoritması kullanılarak elde edilen parametre kestirimlerine göre, CES üretim fonksiyonu,

$$GDP_t = 17140e^{0.004t} \left[0.8225 \left((4.54 * 10^{-7}) C^{5.224} + (1 - (4.54 * 10^{-7})) E^{5.224} \right)^{-0.0018} + 0.1775 L^{-0.009} \right]^{-108.34} \quad (19)$$

şeklinde yazılabilir. Kestirilen bu modele göre, Türkiye'nin 2016 yılı için modelden hesaplanan GDP değeri 1 394 141 olup, sermayeye ait girdi değişkeninin değerini %10 azaltıp, enerji girdisinin değeri sabit tutulduğu zaman aynı model çıktısını elde edebilmek için emek girdisini 1,718 kat artırmamız gerektiği bulunmuştur.

Kullandığımız veri setinde, Türkiye'de 2016 yılına ait 15 yaş ve üzerindeki herhangi bir işle çalışan kişi sayısı 25,85 milyon olup, aynı yıla ait beşeri sermaye endeksi 2,41'dir. Emek girdisinin 1,718 kat artırılması durumunda 15 yaş ve üzerinde olan çalışan sayısı $25,85 * 1,718 = 44,41$ milyon kişi olur. Her ne kadar çalışmanın giriş kısmında yer alan iddiamızda sermaye ve emek girdisinin birbirini ikame edebileceğini ifade etsek de bu iddianın geçerliliği çalışabilir insan sayısı ile sınırlıdır. Bu durumda, sermaye girdisinin %10 azaltılması durumunda 44,41 milyon kişinin çalışması gerekir. Bu ise bir dereceye kadar mümkündür.

CES üretim fonksiyonu kestirimi için MAPE değeri 0,263 olarak hesaplanmıştır. Bu değer %10'dan küçük olduğu için CES üretim fonksiyonu modelinin gelişmekte olan ülkelere ait GDP değerlerinin kestirimi için uygun olduğu söylenebilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada, gelişmekte olan ülkelere ait ekonomik büyüme; sermaye, emek ve enerji tüketimi değişkenleri kullanılarak translog üretim fonksiyonu ve CES üretim fonksiyonu yaklaşımıyla incelenmiştir. Bu incelemede gelişmekte olan 22 ülkenin 1980-2016 arasındaki 37 yıllık verisi ile elde edilen panel veriler kullanılmıştır. Panel veri analizi için kurulan modellerde, GDP bağımlı değişken olarak, sermaye, emek ve enerji tüketimi ise bağımsız değişkenler olarak alınmıştır.

Translog üretim fonksiyonu modeli için yapılan analizler sonucunda modelde yer alan değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı problemi tespit edilmiştir. Bu nedenle havuzlanmış en küçük kareler yöntemi yerine Ridge regresyon yöntemi kullanılarak Translog üretim fonksiyonuna ait parametre kestirimleri istatistiksel ve iktisadi olarak anlamlı bir şekilde elde edilmiştir. Kestirilen Translog üretim fonksiyonuna göre, Türkiye'nin 2016 yılı için emek girdisi %10 artırılsa, enerji tüketimi girdisi sabit tutularak aynı üretim çıktısını elde etmek için sermaye girdisi 0,967 katına çıkmalıdır. Tersine, enerji tüketimi girdisi sabit tutularak sermaye

girdisi %10 azaltılırsa, bu durumda aynı üretim çıktısını elde etmek için emek girdisinin 1,171 kat artırılması gerekir. Kullandığımız veri setinde, Türkiye’de 2016 yılına ait 15 yaş ve üzerindeki herhangi bir işte çalışan kişi sayısı 25,85 milyon olup, aynı yıla ait beşeri sermaye endeksi 2,41’dir. Emek girdisinin 1,171 kat artırılması durumunda 15 yaş ve üzerinde olan çalışan sayısı $25,85 * 1,171 = 30,270$ milyon kişi olur. Her ne kadar çalışmanın giriş kısmında yer alan iddiada sermaye ve emek girdisinin birbirini ikame edebileceğini ifade edilse de bu iddianın geçerliliği çalışabilir insan sayısı ile sınırlıdır.

Yuvalanmış CES üretim fonksiyonu doğrusal parametrelere sahip değildir. Çalışmada, bu nedenle doğrusal olmayan optimizasyon tekniklerine dayanan kestirim yöntemlerinden yararlanılarak CES üretim fonksiyonunun parametrelerinin ve ikame esnekliklerinin kestirimi elde edilmiştir. Bu çerçevede, Henningsen ve Henningsen (2011) tarafından geliştirilen “micEconCES” paketi kullanılmıştır. İstatistiki ölçütlere göre, çalışmada kullanılan optimizasyon algoritmaları içerisinde en iyi algoritma LM algoritması olup, model parametreleri bu algoritma kullanılarak kestirilmiştir. LM algoritmasına göre, yuvalanmış CES üretim fonksiyonundan elde edilen ikame esnekliği kestirimi 0,9909 olup, gelişmekte olan ülkelerde sermaye ve enerji tüketimi ile emek arasındaki ikame ilişkisinin neredeyse eşit olduğu söylenebilir.

Translog üretim fonksiyonunda olduğu gibi CES üretim fonksiyonunda da kestirilen bu modele göre, Türkiye’nin 2016 yılı için modelden hesaplanan GDP değeri 1 394 141 olup, sermayeye ait girdi değişkeninin değeri %10 azaltılarak enerji girdisinin değeri sabit tutulursa, aynı model çıktısını elde edebilmek için emek girdisinin 1,718 kat artırılması gerektiği bulunmuştur. Kullandığımız veri setinde, Türkiye’de 2016 yılına ait 15 yaş ve üzerindeki herhangi bir işle çalışan kişi sayısı 25,85 milyon olup, aynı yıla ait beşeri sermaye endeksi 2,41’dir. Emek girdisinin 1,718 kat artırılması durumunda 15 yaş ve üzerinde olan çalışan sayısı $25,85 * 1,718 = 44,41$ milyon kişi olur. Çalışmanın giriş kısmında yer alan iddiada sermaye ve emek girdisinin birbirini ikame edebileceği ifade edilse de, bu iddianın doğruluğu çalışabilecek insan sayısı ile sınırlıdır. CES üretim fonksiyonu kestirimine göre, sermaye girdisinin %10 azaltılması durumunda 44,41 milyon kişinin çalışması gerekir. Bu ise bir dereceye kadar mümkün olabilir.

Güncel basında ve özellikle finansal piyasalarda, gelişmekte olan ülkelerde sermayenin yetersiz olduğu ve bu nedenle dışardan borç bulmanın kaçınılmaz olduğu vurgulanır. Sadece, finansal açıdan ele aldığımızda bu çıkarımın doğruluğu görünebilir. Ancak, iktisat bilimi açısından ele aldığımızda bu iddianın doğruluğu tartışılır. Çünkü, sermayenin aslında birikmiş emek

olmasına ilave olarak iktisadi problemler tek başına sermaye dikkate alınarak çözümlenemez. Bir ülkede birikmiş emek az olabilir ama özellikle o ülkenin genç nüfusu fazla ise sermayeyi emek girdisi ile telafi etmek bir dereceye kadar mümkün olur. Dolayısıyla, sermaye azlığı, emek girdisinin çokluğu ile de telafi edilebilir. Yapılan analizlerden sermaye-emek arasındaki ikame esnekliği CES üretim fonksiyonu yaklaşımına göre 0,9909, translog üretim fonksiyonu yaklaşımına göre ise 0,8471 olarak kestirilmiştir. Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelerin emek yoğun sektörlerle yatırım yapması gerekir şeklinde bir yorum yapmak doğru olmayacaktır.

Sonuç olarak, sermaye birikimi yetersiz olan gelişmekte olan ülkelerde bu yetersizliği dış borç kullanılarak telafi edilmesinin doğru olmayacağı söylenebilir. En azından gelişmiş ülkeler için üretim fonksiyonlarında yer alan sermaye – emek – enerji tüketimi gereksinimleri gelişmekte olan ülkeler için farklı ağırlıklarda düşünülebilir. Böylelikle, dış borç alma gereksinimi azaltılabilir.

KAYNAKÇA

- Arrow, K. J., Chenery, H. B., Minhas, B. S., & Solow, R. M. (1961). Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency. *The Review of Economics and Statistics*, 43(3), 225–250. <https://doi.org/10.2307/1927286>
- Barro, R. J., & Lee, J. W. (2013). A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010. *Journal of Development Economics*, 104, 184–198.
- Besanko, D. A., & Braeutigam, R. R. (2010). *Microeconomics* (4 th.). John Wiley & Sons, Inc.
- Büyükuysal, M. Ç., & Öz, İ. İ. (2016). Çoklu Doğrusal Bağlantı Varlığında En Küçük Karelere Alternatif Yaklaşım: Ridge Regresyon. *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 110–114.
- Cheng, M., & Han, Y. (2017). Application of a New Superposition CES Production Function Model. *Journal of Systems Science and Information*, 5(5), 462–472. <https://doi.org/10.21078/JSSI-2017-462-11>
- Christensen, L. R., Jorgenson, D. W., & Lau, L. J. (1973). Transcendental Logarithmic Production Frontiers. *The Review of Economics and Statistics*, 55(1), 28–45. <https://www.jstor.org/stable/pdf/1927992>
- Cohen, D., & Soto, M. (2007). Growth and Human Capital: Good Data, Good Results. *J Econ Growth*, 12, 51–76. <https://doi.org/10.1007/s10887-007-9011-5>
- Eğilmez, M. (2016). *Mikroekonomi: Güncel Örneklerle* (2nd ed.). Remzi Kitapevi.
- Henningsen, A., & Henningsen, G. (2012). On Estimation of The CES Production Function-Revisited. *Economics Letters*, 115(1), 67–69. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.12.007>
- Henningsen, A., Henningsen, G., & Van Der Werf, E. (2019). Capital-Labour-Energy

- Substitution in a Nested CES Framework: A Replication and Update of Kemfert (1998). *Energy Economics*, 82, 16–25. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2017.12.019>
- Henningsen, G., & Henningsen, A. (2011). *Econometric Estimation of the “Constant Elasticity of Substitution” Function in R: Package micEconCES* (FOI Working Paper 2011 / 9). Frederiksberg: Institute of Food and Resource Economics.
- Hoerl, A. E., & Kennard, R. W. (1970). Ridge Regression: Biased Estimation for Nonorthogonal Problems. *Technometrics*, 12(1), 55–67. <https://doi.org/10.1080/00401706.1970.10488634>
- Hoff, A. (2002). *The translog approximation of the constant elasticity of substitution production function with more than two input variables* (Issue 14). Fødevareøkonomisk Institut. <http://curis.ku.dk/ws/files/135535225/14.pdf>
- Kadiyala, K. (1984). A Class of Almost Unbiased and Efficient Estimators of Regression Coefficients. *Economics Letters*, 16(3–4), 293–296. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(84\)90178-2](https://doi.org/10.1016/0165-1765(84)90178-2)
- Kemfert, C. (1998). Estimated substitution of a nested CES production function approach for Germany. *Energy Economics*, 20, 249–264.
- Kmenta, J. (1967). On Estimation of the CES Production Function. *International Economic Review*, 8(2), 180–189.
- Lin, B., & Ahmad, I. (2016). Energy substitution effect on transport sector of Pakistan based on trans-log production function. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 56, 1182–1193. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2015.12.012>
- Lin, B., & Liu, W. (2017). Estimation of energy substitution effect in China’s machinery industry–based on the corrected formula for elasticity of substitution. *Energy*, 129, 246–254. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2017.04.103>
- Lloyd, P. J., & MacLaren, D. (2002). Measures of trade openness using CGE analysis. *Journal of Policy Modeling*, 24(1), 67–81. [https://doi.org/10.1016/S0161-8938\(01\)00096-5](https://doi.org/10.1016/S0161-8938(01)00096-5)
- McDonald, G. C. (2009). Ridge regression. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Computational Statistics*, 1(1), 93–100. <https://doi.org/10.1002/wics.14>
- McFadden, D. (1963). Constant elasticity of substitution production functions. *The Review of Economic Studies*, 30(2), 73–83. <https://www.jstor.org/stable/2295804>
- McFarland, J. R., Reilly, J. M., & Herzog, H. J. (2004). Representing energy technologies in top-down economic models using bottom-up information. *Energy Economics*, 26(4), 685–707. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2004.04.026>
- NCSS Statistical Software. (2019). *Ridge Regression* (pp. 1–21). NCSS.com.
- Papageorgiou, C., & Saam, M. (2008). Two-level CES production technology in the solow and diamond growth models. *Scandinavian Journal of Economics*, 110(1), 119–143. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2008.00529.x>
- Piketty, T. (2014). *Yirmi Birinci Yüzyılda Kapital (Çeviren: Hande Koçak)* (2. baskı). Türkiye

İş Bankası Kültür Yayınları.

- Sato, K. (1967). A Two-Level Constant-Elasticity-of-Substitution Production Function. *Source: The Review of Economic Studies*, 34(2), 201–218. <https://www.jstor.org/stable/pdf/2296809.pdf>
- Singh, B., Chaubey, Y. P., & Dwivedi, T. D. (1986). An Almost Unbiased Ridge Estimator. *Indian Statistical Institute*, 48(3), 342–346. <https://about.jstor.org/terms>
- Songur, M. (2019). Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Emek-Sermaye-Enerji Faktörlerinin İkame Esnekliği ve Çıktı Esneklikleri. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(3), 757–784.
- Taşdemir, M. (2006). Üretim Fonksiyonu Tahminlerinde Karşılaşılan Problemler ve Eşanlı Denklem Sapması: Alternatif Tahmin Yöntemleri. *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları*, 23–31. <http://web.firat.edu.tr/daum/docs/43/06> Üretim Fonksiyonu Tahminlerinde Karşılaşılan---M. TAŞDEMİR(mtaskin)--9 syf(PA)--23-31.doc
- The MSCI Emerging Market Index*. (2020). <https://www.msci.com/market-cap-weighted-indexes>
- Uzawa, H. (1962). Production Functions with Constant Elasticities of Substitution. *The Review of Economic Studies*, 29(4), 291. <https://doi.org/10.2307/2296305>
- Vinod, H. D., & Ullah, A. (1981). Recent Advances in Regression Methods. In *Marcel Dekker Incorporated*.
- Wesseh, P. K., & Lin, B. (2016). Output and Substitution Elasticities of Energy and Implications for Renewable Energy Expansion in the ECOWAS Region. *Energy Policy*, 89, 125–137. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2015.11.007>



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 480-498

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 29.06.2022

Accepted / Kabul: 31.10.2022

SINIFLANDIRMA AMAÇLI DEĞİŞKEN ALT KÜMESİ SEÇİMİ: BİR BANKACILIK UYGULAMASI*

Emrah SEZER¹

Özgür ÇAKIR²

Öz

Teknolojik gelişmelerin etkisi ile kaydedilen operasyonel veriler giderek artmaktadır. Veri miktarı ve çeşitliliğindeki artış nedeni ile analiz aşamasında ve analiz sonuçlarının değerlendirilmesi aşamasında birçok zorluk yaşanmaktadır. İlgili ve ilgisiz birçok verinin analiz aşamasına aktarılmasının sonucunda analizlerin yapılabilmesi için gerekli zaman ve kaynak gereksinimleri artmaktadır. Kaynakların ve zamanın daima sınırlı olacağı aşikardır. Bu çalışmanın amacı, bankacılık müşteri verileri üzerinde sınıflandırma amaçlı değişken seçimi uygulamaları yaparak ilgisiz değişkenleri elemek ve sınıflandırma çalışmasına katkıda bulunmaktır. Farklı değişken seçimi yöntemleri kullanılarak seçilen değişken alt kümeleri üzerinde sınıflandırma uygulaması yapılmıştır. Sınıflandırma sonuçları karşılaştırılarak değişken seçim yöntemlerinin başarısı ölçülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Veri Madenciliği, Sınıflandırma, Değişken Seçimi, Korelasyon Bazlı Değişken Seçimi, Sezgisel Arama.

Jel Kodları: C00, C02, C60, C61.

* Bu çalışma, "Sınıflandırma sorunu için en uygun değişken alt kümesi seçimi üzerine bir uygulama" başlıklı tez'den üretilmiştir.

¹İstanbul Üniversitesi, E-posta: emrah.sezer@ogr.iu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5078-9463.

²Doç.Dr. , Marmara Üniversitesi, E-posta: ocakir@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1410-8162.

Atıf/Citation

Sezer, E. & Çakır, Ö. (2022). Sınıflandırma amaçlı değişken alt kümesi seçimi: bir bankacılık uygulaması. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 480-498.

A FEATURE SELECTION APPLICATION FOR CLASSIFICATION: A BANKING APPLICATION

Abstract

Operational data is gradually increasing with the effect of technological developments. Due to the increase in the amount and diversity of data, many difficulties are faced in data analysis and the evaluation of its results. Since the data transferred to the analysis stage consists of both relevant and irrelevant variables, time and resources required for analysis increases. It is obvious that resources and time are always limited. The aim of this study is to increase the success of classification methods under the limitation of time and resources by applying various feature selection methods. Feature selection methods were used on a set of banking customer data in order to determine the appropriate subsets for classification. Then, a classification method was applied on these selected subsets of features. By comparing the classification results, the contribution of the feature selection methods to the classification success was measured.

Keywords: Data Mining, Classification, Feature Selection, Correlation Based Feature Selection, Heuristic Search.

Jel Codes: C00, C02, C60, C61.

1. GİRİŞ

Son birkaç on yılda, hem üretilen verilerin boyutlarının ve çeşitliliğinin artması hem de bu verilerin saklanmasıyla ilişkin maliyetlerin azalması nedeniyle işletmeler mümkün olan tüm kayıtları saklama eğilimindedirler. İşletmelerde kaydedilen büyük miktarlardaki verilerden anlamlı ve ilgi çekici bilgi çıkarımı veri madenciliğinin konusudur. Veri madenciliği ile tanımlayıcı çalışmalar yapılabildiği gibi öngörü modelleri de üretilebilmektedir.

Sınıflandırma, gerçekleşmiş verilerden hareketle kategorik bir hedef değişkene yönelik öngörü modelleri üretmek amacıyla kullanılan bir veri madenciliği yöntemidir. Sınıflandırma uygulamasında kategorik ve sürekli verilerle çalışma imkanı bulunmaktadır. Sınıflandırma, karar ağaçları, yapay sinir ağları, lojistik regresyon, destek vektör makinesi gibi farklı yapılarda algoritmalarla yapılabilmektedir.

İşletme verileri, sınıflandırma analizi için bir araya getirildiğinde analizi olumsuz etkileyebilecek birçok handikap barındırabilmektedir. İşletme tarafından kullanılan ilişkisel veri tabanları ve veri ambarları gibi kaynaklardan analiz için oluşturulan veri kümesinde hedef değişken ile alakasız veya hedef değişkeni açıklayıcılığı çok düşük değişkenler de bulunabilmektedir. Bu açıklayıcı olmayan değişkenlerin ayıklanması amacıyla yine bir veri madenciliği uygulaması olan değişken seçimi algoritmaları kullanılmaktadır. Gereksiz değişkenlerin elenmesi ile sınıflandırma modelinin başarısını arttırmak, ortaya çıkan modelin

daha sade ve anlaşılabilir olmasını sağlamak ve sınıflandırma analizi için gerekli olan analiz süresini kısaltmak mümkündür.

Ancak geniş bir veri kümesinde bulunan birçok değişkenden hangilerinin seçilmesi gerektiğine karar vermek değişken seçimi algoritmaları için de her zaman çok kolay olmamaktadır. Değişken uzayının her bir alt kümesinin ideal değişken alt kümesi olma ihtimali bulunmaktadır ve geniş veri kümelerinde bu uzay çok büyük olabilmektedir. Bu kadar fazla alternatifi değerlendirmeye dayalı yöntemler bulunmasına karşın zaman ve kaynak kısıtları nedeniyle çoğu durumda kullanışlı değildirler. Bu aşamada, sorunun bir optimizasyon problemine dönüşmesi ve sezgisel (heuristic) ya da rastgele arama yöntemlerine dayalı algoritmaların kullanılması gündeme gelmektedir. Bu algoritmaların temel prensibi, değişken uzayının sınırlı bir bölümü üzerinde değerlendirme yapılarak hedef değişken üzerinde açıklayıcılık düzeyi en yüksek değişken alt kümesinin sınıflandırma modeli için önerilmesidir.

Bu çalışmanın ikinci bölümünde değişken alt kümesi seçimi yaklaşımları hakkında bilgi verilecektir. Üçüncü bölümde ise değişken alt kümesi seçiminde kullanılan modeller anlatılacaktır. Son olarak dördüncü bölümde ise, bir bankacılık müşteri veri kümesi üzerinde gerçekleştirilmiş farklı değişken alt kümesi seçimi uygulamaları karşılaştırılmalı olarak anlatılacaktır.

2. DEĞİŞKEN ALT KÜMESİ SEÇİMİ

Daha fazla sayıda açıklayıcı değişken kullanılması teoride daha yüksek düzeyde sınıflandırma başarısı elde etmeyi mümkün kılsa bile pratikte öğrenme sürecini yavaşlatacağı gibi alakasız değişkenlerin dikkate alınması nedeniyle sınıflandırıcının öğrenme verilerine aşırı uyum göstermesine de neden olabilir (Yu & Liu 2004).

Veri madenciliği süreçlerinde değişken seçiminin nedenleri şu üç başlıkta özetlenebilir (Liu & Motoda 1998b);

- **Hesaplama Süresi (Computing Time):** Veri madenciliği süreci öncesinde gereksiz değişkenlerin ayıklanması, veri madenciliği sürecindeki işlem süresini, işlemci ve bellek kullanımını düşürecektir.
- **Öngörü Doğruluğu (Predictive Accuracy):** Alakasız değişkenlerin, oluşturulan süreci yanlış yönlendirmesi söz konusu olabilmektedir. Sadece ilgili değişkenlerin sürece dahil edilmesi ile modelin öngörü doğruluğunun artması beklenir.

- **Sonuçların Sunumu:** Sadece ilgili değişkenlerden oluşturulacak bir model, daha sade sonuçlar üreterek daha anlaşılır bir öğrenme sürecinin gerçekleşmesini sağlayacaktır.

Bu üç değerlendirme kriterinin aynı anda sağlanabilmesi ideal durumdur. Ancak gerçek veri ile çalışılırken her zaman ideal çözüm elde edilemeyebilir. Çalışmanın amacı ve öncelikleri göz önünde bulundurularak bu kriterlerin bazılarında belirli ölçülerde feragat edilebilir (Kantardzic 2011).

Sıralanmış bir değişken listesi oluşturan tipteki algoritmalar, bir alt kümeyi vermek yerine gerekli değişkenleri diğerleri ile karşılaştırmaktadırlar. Bu şekilde bir kullanım akılcı olmayabilir ve en küçük değişken alt kümesinin elde edilmesinin amaçlandığı çalışmalar için önerilmez (Guyon & Elisseeff 2003).

Değişkenleri sadece sıralamaktan ibaret olan algoritmalar yerine daha farklı algoritmalara ihtiyaç duyulabilmektedir. Bu noktada en küçük alt küme algoritmaları kullanılmaktadır. Bu algoritmalar, ilgili değişkenleri barındıran en küçük değişken alt kümesini üretir (Liu & Motoda 1998b).

k , bir veri kümesindeki değişkenlerin sayısı ise 2^k adet değişken alt kümesinin söz konusu olacağını biliyoruz. Arama yönleri, değişken alt kümesinin oluşturulması ile yakından ilgilidir. Arama yönleri genel olarak üç şekilde gruplanabilir;

- (1) İleri Yönlü Arama: Boş bir değişken alt kümesi ile başlar. Her seferinde belirli bir kritere göre en iyi olduğuna karar verilen tek bir değişken kümeye eklenir.
- (2) Geri Yönlü Arama: Tüm değişkenleri içeren küme ile başlar. Her seferinde belirli bir kritere göre en az öneme sahip olan tek bir değişken kümeden çıkarılır.
- (3) İki Yönlü Arama: Her iki yönde başlar ve eş zamanlı olarak devam eder. Bir yöndeki arama en iyi değişken alt kümesini bulduğu ya da her iki arama da sürecin ortasına geldiği zaman sona erer (Liu & Motoda 1998a).

Arama yöntemleri, tüm değişken uzayından iyi bir değişken alt kümesi bulana kadar gezinir. Yöntemin başarısı, değişken alt kümesi değerlendirme algoritması tarafından belirlenir.

Sıralayıcı arama (Ranker) yöntemleri, bir değişken alt kümesi üretmek yerine değişkenlerin sıralaması şeklinde bir çıktı verdiklerinden dolayı önceleri bir arama yöntemi olarak kabul

edilmezdi. Bu yöntemler, her bir değişken için ayrı ayrı skor üreterek önem sırasına göre sıralanmasını sağlarlar.

Tam arama (Complete Search), boş kümeden başlayarak tüm değişkenleri içeren kümeye kadar tüm değişken kümelerini taranarak en iyi değişken alt kümesinin bulunmasını sağlar. Diğer algoritmalara nazaran daha fazla kaynak ve zaman kullanarak ideal çözümü bulabilmektedir. Sezgisel (heuristic) yöntemler ise daha hızlı çözüm üretirler ancak tam arama ile elde edilebilecek olan ideal çözümü elde etmeyi garanti etmezler. Daha kısa zamanda ve daha az kaynak kullanarak ideal çözüme en yakın çözüme ulaşmak isteniyorsa sezgisel arama kullanılabilir.

Sıralı arama (rank search), kendi içerisinde bir adet sıralayıcı (ranker) değişken değerlendirme algoritması seçilir. Bu seçilen algoritma değişkenler için bir sıralama oluşturur. Oluşturulan bu sıralama, seçilen bir değişken alt kümesi seçme algoritması tarafından kullanılarak sıralamadaki en iyi, akabinde ikinci en iyi gelecek şekilde ilerleyen bir arama süreci izlenir ve sürecin sonunda değişken alt kümesi seçim algoritmasının kriterlerine göre bir değişken alt kümesi seçilir (Witten, Frank & Hall 2011).

Rastgele arama, önceki arama yöntemlerinin tamamı aynı sırayı takip ederek çalışan ve ilk çalıştırmanın akabinde tekrar çalıştığında ilk sonuç ile aynı sonucu üreten yöntemlerdir. Rastgele arama (Nondeterministic Search) ise belirli bir sırayı takip etmeksizin çalışır ve her çalıştırılışında farklı bir sonuç üretir (Dash & Liu 1997). Bu çalışma prensibinden dolayı iyi bir sonuç üretebilir ancak en iyi sonucu ıskalama ihtimali kabul edilerek uygulanır (Liu & Motoda 1998b).

Sınıflandırma algoritmalarında kullanılmak üzere değişken alt kümesi seçme yöntemleri filtreleyici ve sarmalayıcı olmak üzere iki farklı grupta ele alınmıştır. Sarmalayıcı yöntemler değerlendirme ölçüsü olarak sınıflandırma hata oranını kullanırken, filtreleyici yöntemler ise dolaylı yollardan ölçüm yapmayı sağlayan, sınıflandırma doğruluğundan farklı bir değerlendirme ölçüsü kullanmaktadırlar (Blum & Langley 1997).

Son şekli ile ölçü değerlendirme fonksiyonları aşağıdaki gibi beş farklı başlık altında incelenmektedir;

- Mesafe (Distance)
- Bilgi (Information)

-
- Korelasyon (Correlation)
 - Tutarlılık (Consistency)
 - Sınıflandırma Hata Oranı (Prediction error rate)

Başegmez ve arkadaşları, yumurtalık kanseri tespitinde gen seçimi üzerine, literatürde bulunan farklı değişken alt kümesi seçim yaklaşımlarından faydalanarak hibrit denemede bulunmuşlardır (Başegmez et al. 2021).

Haldorai ve arkadaşları, kentsel sürdürülebilirlik için, kanonik korelasyon bazlı değişken seçimine dayalı yapay sinir ağları sınıflandırma çalışması gerçekleştirmişler. Bu yaklaşımlarında, Mark Hall tarafından ortaya atılan geleneksel korelasyon bazlı değişken seçimi yaklaşımından faydalanmamışlardır (Haldorai et al. 2021).

Mansour ve arkadaşları, COVID-19 tespitinde, korelasyon ve Naive Bayes tabanlı bir sınıflandırma yaklaşımını, genetik algoritma ile çalışan bir sarmalayıcı değişken seçimi çalışması olarak kullanmışlardır (Mansour et al. 2022).

Omuya ve arkadaşları, temel bileşenler analizi (PCA) ve bilgi kazanımından faydalanarak ortaya koydukları değişken seçimi yaklaşımı, literatürde bulunan diğer algoritmaların performansları ile karşılaştırmışlardır. Bu karşılaştırmalarda, ortaya koydukları yaklaşım ile süre ve sınıflandırma başarısı açısından iyi sonuçlar elde ettiklerini belirtmişlerdir (Omuya et al. 2021).

SaiSindhu ve Shyam, bulut bilişim ortamında DoS saldırı tespiti için meta-sezgisel algoritma tabanlı değişken seçimi ve yinelemeli yapay sinir ağları kullanarak bir sınıflandırma çalışması gerçekleştirmişlerdir. KDD cup 99 veri kümesi üzerinde dört farklı yaklaşımı uygulamış ve sonuçlarını karşılaştırmışlardır (SaiSindhu & Shyam 2021).

Sun ve arkadaşları, çok etiketli sınıflandırma problemleri için, bulanık komşuluk kaba kümelerine (Multilabel Fuzzy Neighborhood Rough Sets) ve maksimum ilişki minimum yedekliliğe (Maximum Relevance Minimum Redundancy) dayalı yeni bir değişken seçim yöntemi önermiştir. Önerdikleri yöntemi 20 farklı veri kümesi üzerinde uygulamışlardır ve sonuçlarını farklı yaklaşımlarla elde edilen sonuçlarla karşılaştırmışlardır (Sun et al. 2021).

Song ve arkadaşları, Yüksek boyutlu veriler için korelasyon güdümlü kümelemeye ve parçacık sürüsü optimizasyonuna dayalı bir değişken seçimi yaklaşımı önermişlerdir. Bu

yaklaşımlarını, 18 farklı veri kümesi üzerinde uygulamışlar ve sonuçlarını karşılaştırmalı olarak incelemişlerdir (Song et al. 2021).

Thaseen ve arkadaşları, saldırı tespitinde korelasyon bazlı bir değişken seçimi ve yapay sinir ağları kullanmışlardır. Çok sınıflı bir veri üzerinde gerçekleştirdikleri değişken seçimi çalışmalarında, seçilmiş değişken alt kümesi ve değişken seçimi öncesindeki veri ile gerçekleştirdikleri sınıflandırma çalışmalarına ait sonuçları, sınıf etiketleri bazında performans karşılaştırması ile yorumlamışlardır (Thaseen et al. 2021).

Sun ve arkadaşları, Çok etiketli sınıflandırma çalışmalarında karşılaşılan sorunların üstesinden gelmek için, Fisher skorunu ve çok etiketli komşuluk kaba kümelerini (multilabel neighborhood rough sets) kullanan yeni bir değişken seçim yöntemi önermişlerdir (Sun et al. 2021).

Wang ve arkadaşları, seçilmiş değişken sayısının minimize edilmesi ve sınıflandırma başarısının maksimize edilmesini amaçlayan çok hedefli optimizasyon yaklaşımını karınca kolonisi algoritması ile birlikte kullanarak bir yaklaşım geliştirmişlerdir. 13 ayrı veri kümesi üzerinde test ettikleri yaklaşımlarının ve literatürdeki diğer yaklaşımlarla performans karşılaştırmalarını raporlamışlardır (Wang et al. 2022).

3. DEĞİŞKEN SEÇİM MODELLERİ

Değişken seçim algoritmaları genel olarak sarmalayıcı ve filtreleyici olarak iki ana grupta incelenmektedir.

Değişken seçim algoritmalarında performans ölçüsü olarak sınıflandırıcının doğruluğunun (accuracy) kullanılması basit bir yaklaşımdır. Bu durumda mümkün olan en yüksek sınıflandırıcı doğruluğunu elde etmeye yönelik bir sınıflandırıcı oluşturulmalıdır ve sınıflandırıcı için en uygun değişkenler seçilmelidir. Bu yöntem “sarmalayıcı model” olarak adlandırılır (Liu & Motoda 1998a). Sarmalayıcı yaklaşım, Kohavi ve John tarafından ortaya atılmıştır (Kohavi & John 1997).

Sarmalayıcı modellerdeki iş yükünün fazlalığı ve uzun süre gereksinimi nedeniyle dolaylı performans ölçümleri üzerinde çalışmaların yapılmasına yönelinmiştir. Genelde uzaklık, bilgi, korelasyon gibi ölçüler değişken seçimi için kullanılmıştır. Bu modeller “filtreleyici model” olarak adlandırılır. Bir filtreleyici model iki safhadan oluşmaktadır;

- (1) Sınıflandırıcıdan bağımsız olarak bilgi, uzaklık, korelasyon gibi bir ölçü ile değişken seçimi yapılan safha,
- (2) Öğrenme verisinden (training data) öğrenilen sınıflandırıcının, seçilen değişkenler ile birlikte sına kümesi üzerinde uygulandığı safha.

Ayrıca filtreleyici model bazı niteliklere sahiptir;

- Sınıflandırıcının belirli bir eğilimine dayanmak yerine verinin özünde bulunan özelliklere dayanır. Değişkenler farklı sınıflandırma tekniklerinde kullanılmak üzere seçilebilir.
- Bilgi, uzaklık, korelasyon, tutarlılık ölçüleri genel olarak sınıflandırıcı doğruluğu ölçüsüne nazaran daha az çaba gerektirir. Böylece filtreleyici yöntemler daha hızlı şekilde değişken alt kümesi oluşturabilirler.
- Ölçülerin sadeliğinden ve zaman tasarrufu sayesinde sınıflandırıcının yapabileceğinden daha geniş bir veri kümesine hakim olabilir. Bu durumda sınıflandırıcı geniş bir veri kümesinden direk öğrenilmemiş, boyut (dimension) yönünden bakıldığında da indirgenmiş bir veri kümesinden öğrenilmiş olur. Bunlarla birlikte, bir filtreleyici model tarafından seçilen değişkenlerin, öğrenme algoritmasının verinin eğilimlerinin tamamından faydalanmasına engel olması gibi bir tehlike söz konusudur (Liu & Motoda 1998b).

Büyük veri kümeleri ile çalışılırken daha az kaynak gereksiniminden dolayı filtreleyici yöntemlerin kullanılması daha avantajlı olmasına karşın, sarmalayıcı yöntemler ile sınıflandırma doğruluğunu yükseltme hedefine ulaşmak daha garantidir (Das 2001).

Filtreleyici modeller, elde edilebilecek en iyi değişken alt kümesini bulamama riskini barındırırken, sarmalayıcı yöntemler ise öğrenme kümesine aşırı bağımlı (over fitting) kalma riskini barındırırlar (Ladha & Deepa 2011).

Başlıca filtreleyici değişken seçimi yöntemleri aşağıda ifade edilmiştir.

Bilgi Kazanımı Bazlı Değişken Seçimi

Bilgi kazanımı bazlı değişken seçimi (IG), basit ve hızlı olduğundan oldukça tercih edilen bir değişken seçim algoritmasıdır. Bu algoritma, ölçü olarak entropi ölçüsünü kullanır. Her bir değişken için, değişkenin eklenmesinden önce ve sonra hesaplanan entropi değerlerinin farkı ile hesaplanan değere bilgi kazanımı adı verilir (Abraham, Simha & Iyengar 2009).

A değişkenler kümesini, C ise hedef değişkenin aldığı değerlerin kümesini göstermek üzere (1) nolu denklem ve (2) nolu denklem ile hesaplanan ve H ile ifade edilen entropi değerleri kullanılarak (3) nolu denklem ile IG ile gösterilmiş olan bilgi kazanımı değeri hesaplanır (Shahbaz et al. 2016, Hall & Holmes 2000).

$$H(C) = - \sum_{c \in C} P(c) \log_2 P(c) \quad (1)$$

$$H(C|A) = - \sum_{a \in A} P(a) \sum_{c \in C} P(c|a) \log_2 P(c|a) \quad (2)$$

$$IG_i = H(C) - H(C|A_i) \quad (3)$$

Bilgi kazanımı bazlı değişken seçimi sıralayıcı değişken seçim yöntemi olarak kullanılabilir (Alhaj et al. 2016).

Kazanç Oranı Bazlı Değişken Seçimi

Kazanç oranı değişken seçimi (GR), bilgi kazanımının bir başka versiyonu olarak ifade edilebilir. Kazanılan bilginin sınıfın entropi değerine oranı olarak hesaplanmaktadır. (3) numaralı denkleme alternatif olarak,

$$GR_i = \frac{H(C) - H(C|A_i)}{H(C|A_i)} \quad (4)$$

şeklinde ifade edilir (Abraham et al. 2009, Karegowda, Manjunath & Jayaram 2010, Priyadarsini, Valarmathi & Sivakumari 2011).

Simetrik Belirsizlik Bazlı Değişken Seçimi

Simetrik belirsizlik (SU), değişkenlerin sınıfa göre entropi değerlerini kullanarak bir ölçüm yapar. Simetrik belirsizlik hesaplaması için;

$$SU(X, C) = 2 \times \left[\frac{H(X) + H(C) - H(X, C)}{H(X) + H(C)} \right] \quad (5)$$

denklemini kullanılarak her değişken için bir değer hesaplanır ve değişkenler bu değere göre sıralanır. Bu yöntem bir değişken sıralama (ranker) yöntemi olarak kullanılmış olur (Hall & Holmes 2003, Ali & Shahzad 2012).

Çalışma öncesinde sürekli değişkenler için kesikleştirme yapılarak simetrik belirsizlik (symmetrical uncertainty) hesaplamasında Eşitlik (5)'den faydalanılır (Hall 2000).

Bir değişken için simetrik belirsizlik değerinin yüksek olması, bu değişken ile hedef değişken arasında güçlü bir ilişkinin bulunduğunu gösterir ve bu değişkenin sınıflandırmada kullanılmasının faydalı olduğu anlamına gelir (Piroonratana et al. 2010).

Korelasyon Bazlı Değişken Seçimi

Bir değişken ile hedef değişken arasındaki korelasyon, değişkenin sınıf ile ilgili olduğunu ortaya koymaya yetecek kadar yüksekse ve bu değişken sınıf ile ilgili diğer değişkenler tarafından öngörülemez durumdaysa sınıflandırma amacı için iyi bir değişken olarak kabul edilebilir (Yu & Liu 2003).

Korelasyon bazlı değişken seçimini (CFS) ortaya atan Mark Hall, yaklaşımını şu cümle ile özetlemektedir;

“İyi bir değişken alt kümesinin barındırdığı değişkenler, sınıf ile yüksek korelasyona sahip iken kendi aralarında korelasyon bulunmayanlardır (Hall 1999).”

Korelasyon bazlı değişken seçimi sarmalayıcı değişken seçimi ile karşılaştırıldığında oldukça kısa sürede ve etkili sonuçlar üretebilmektedir (Hall & Smith 1997).

Korelasyon bazlı değişken seçimi, korelasyon bazlı bir değerlendirme fonksiyonuna göre değişkenleri sıralayan basit bir algoritmadır. Bu fonksiyon, hedef değişken ile yüksek korelasyona sahip iken kendi aralarında korelasyona sahip olmayan değişkenleri seçmeye eğilimlidir. Alakasız değişkenler hedef değişken ile düşük korelasyona sahip olacaklarından göz ardı edilmelidirler.

Değişken alt kümesi S , değişken alt kümesinin eleman sayısı k , değişken ile sınıf arasındaki korelasyon \bar{r}_{cf} , değişkenler arası korelasyonların aritmetik ortalaması \bar{r}_{ff} olmak üzere, korelasyon bazlı değişken seçimine ait alt küme değerlendirme fonksiyonu;

$$M_S = \frac{k \bar{r}_{cf}}{\sqrt{k + k(k - 1)\bar{r}_{ff}}} \quad (6)$$

şeklindedir. M_S değeri korelasyon bazlı değişken seçiminin çekirdeğini oluşturur ve değişken alt kümeleri uzayında bulunan tüm olası değişken alt kümelerini sıralamak için kullanılır (Hall 1999, Sun et al. 2016).

Korelasyon bazlı değişken seçiminde, değişkenlerin kendi aralarındaki ve sınıf ile arasındaki korelasyon hesaplanır ve bu korelasyon hesaplarından yararlanılarak hesaplanan M_S değeri ile arama yönteminin değişken alt kümesi uzayına aktarılır. Arama yöntemi, en yüksek M_S

değerine sahip olan alt kümeyi öğrenme kümesi ve sına kümesi ile birlikte en son değerlendirme aşamasına gönderir (Hall 1999, Jungjit 2016).

Tutarlılık Bazlı Değişken Seçimi

Bu değişken seçim yöntemi, değişkenlerin hedef değişken ile tutarlılıklarının (consistency) göz önünde bulundurulması ile oluşturulur. Bu değişken seçim yaklaşımında, başlangıç verisinin içerisindeki alt kümelerden güçlü değişken kombinasyonları aranır. Bu yaklaşım, hedef değişken ile yüksek tutarlılıkta ve küçük kümeler oluşturmaya eğilimlidir. Değişken alt kümelerine ait tutarlılık değeri,

Bir değişken alt kümesi S, benzersiz değişken alt küme sayısı j, verinin sayısı N, veri kümesi satır indisi i, değişkenin i satırında aldığı değer gerçekleşme sayısı D_i, değişkenin i satırında aldığı değer en geniş sınıftaki kardinalitesi M_i olmak üzere,

$$C_S = 1 - \frac{\sum_{i=0}^j |D_i| - |M_i|}{N} \quad (7)$$

şeklinde elde edilir (Hall & Holmes 2003, Pedrycz, Succi & Sillitti 2016, Abraham et al. 2009).

4. SINIFLANDIRMA AMAÇLI DEĞİŞKEN ALT KÜMESİ SEÇİMİ

Bu bölümde ulusal bir bankanın veri tabanından elde edilmiş bir veri kümesi üzerinde sınıflandırma çalışması için değişken seçme uygulamaları yapılarak ve değişken seçimi ile oluşturulan değişken alt kümeleri ile sınıflandırma çalışmaları yapılarak sonuçları karşılaştırılmıştır. Bu şekilde değişken alt kümesi seçme çalışmasının sınıflandırma işlemi üzerindeki etkileri gözlemlenmeye çalışılmıştır ve farklı yöntemlerin performansları karşılaştırılmıştır. Çalışma, 1.8 GHz Dual-Core Intel Core i5 işlemci ve 4 GB 1600 MHz DDR3 bellek barındıran MacBook Air (13-inch, Mid 2012) kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada Weka paket programından faydalanılarak kullanılan farklı yöntemler Tablo 1 de gösterilmiştir. Weka içerisinde sarmalayıcı yaklaşım modeli için WrapperSubsetEval, korelasyon bazlı değişken seçimi yaklaşımı için CfsSubSetEval, Tutarlılık bazlı değişken seçimi için ConsistencySubsetEval, kazanç oranı bazlı değişken seçimi için GainRatioAttributeEval, bilgi kazanımı bazlı değişken seçimi için InfoGainAttributeEval, simetrik belirsizlik bazlı değişken seçimi için SymmetricalUncertAttributeEval algoritmaları kullanılmıştır.

Tablo 1. Kullanılan Değişken Seçim Yöntemleri

	Değişken alt kümesi seçim yöntemi	Arama Yöntemi	Arama Biçimi
Yöntem-1	WrapperSubsetEval	BestFirst	İleri yönlü
Yöntem-2	WrapperSubsetEval	BestFirst	Geri yönlü
Yöntem-3	CfsSubSetEval	BestFirst	İleri Yönlü
Yöntem-4	CfsSubSetEval	RankSearch	GainRatioAttributeEval
Yöntem-5	CfsSubSetEval	RankSearch	InfoGainAttributeEval
Yöntem-6	CfsSubSetEval	RankSearch	SymmetricalUncertAttributeEval
Yöntem-7	ConsistencySubsetEval	BestFirst	İleri Yönlü

Yine Tablo 1 ile gösterilen yöntemlerde, sezgisel arama yöntemi için ileri veya geri yönlü olarak BestFirst, sıralı arama için RankSearch algoritmaları Weka içerisinde seçilmiştir.

Elde edilen yedi farklı değişken alt kümeleri ve tüm değişkenleri içeren veri kümesi için ayrı ayrı Weka'da bulunan C4.5 karar ağacı algoritmasının bir versiyonu olan J48 algoritması ile sınıflandırma çalışması yapılarak sekiz farklı karar ağacı oluşturulmuştur. Bu oluşturulan karar ağaçlarına ait detaylar Tablo 2 ile gösterilmiştir.

Tablo 2. Karar Ağaçlarının Karşılaştırılması

	Değişken Sayısı	Ağaçtaki dal sayısı	Ağaç büyüklüğü	Model oluşturma Süresi(sn)	Doğru sınıflandırma oranı	Kappa	Ortalama mutlak hata (MAE)	Hataların ortalama karekökü (RMSE)	Mutlak bağıl hata (RAE)	Bağıl hataların karekökü (RRSE)	Doğru Sınıflandırılan Kayıt Sayısı	Hata matrisi
Seçim Öncesi Veri	100	184	252	0.52	%79.6026	0.5921	0.2596	0.406	%51.9139	%81.2069	1963	a 945 288 a = 0 215 1018 b = 1
Yöntem-1	12	15	29	0.08	%82.11	0.6423	0.283	0.3797	%56.6042	%75.9316	2025	a 934 299 a = 0 142 1091 b = 1
Yöntem-2	57	131	195	0.22	%80.6569	0.6131	0.2605	0.3908	%52.1023	%78.165	1989	a 965 268 a = 0 209 1024 b = 1
Yöntem-3	11	48	60	0.03	%81.3058	0.6261	0.2743	0.3795	%54.8627	%75.8901	2006	a 912 321 a = 0 140 1093 b = 1
Yöntem-4	9	13	18	0.03	%80.9813	0.6196	0.2913	0.3855	%58.2607	%77.0952	1997	a 898 335 a = 0 134 1099 b = 1
Yöntem-5	12	50	64	0.05	%81.2247	0.6245	0.2807	0.3849	%56.1418	%76.9853	2003	a 928 305 a = 0 158 1075 b = 1
Yöntem-6	9	27	39	0.03	%81.4274	0.6285	0.2785	0.379	%55.7008	%75.8096	2008	a 931 302 a = 0 156 1077 b = 1
Yöntem-7	21	142	188	0.09	%79.9676	0.5994	0.2783	0.4019	%55.65	%80.3899	1972	a 922 311 a = 0 183 1050 b = 1

Tablo 2 üzerinde gerçekleştirilen tüm karar ağacı uygulamalarının sonuçları yan yana getirilerek karşılaştırma imkanı oluşturulmuştur. Tablo 2 incelenerek en iyi ve en kötü sonuçları üreten algoritmalar Tablo 3 ile gösterilmiştir. Tablo 2 üzerindeki sonuçlara göre yöntemlerin sıralamaları ise Tablo 4 ile gösterilmiştir. Bu tablolara ait detaylar değerlendirme bölümünde incelenmiştir.

Tablo 3. Yöntemlerin Karşılaştırılması

	Seçim öncesi	En iyi sonuç		En kötü sonuç	
Değişken Sayısı	100	9	Yöntem-4 , Yöntem-6	57	Yöntem-2
Karar ağacındaki dal sayısı	184	13	Yöntem-4	131	Yöntem-2
Model oluşturma Süresi(Saniye)	0.52	0.03	Yöntem-3,Yöntem-4,Yöntem-6	0.22	Yöntem-2
Doğru sınıflandırma yüzdesi (%)	%79.6	%82.1	Yöntem-1	%79.96	Yöntem-7
Kappa	0.5921	0.64	Yöntem-1	0.5994	Yöntem-7
Hata matrisi a=0 isabetli sayısı	945	965	Yöntem-2	898	Yöntem-4
Hata matrisi b=1 isabetli sayısı	1018	1099	Yöntem-4	1024	Yöntem-2

Tablo 4. Yöntemlerin Sıralanması

	Değişken Sayısı	Ağaçtaki dal sayısı	Ağaç büyüklüğü	Model oluşturma Süresi(sn)	Doğru sınıflandırma oranı	Kappa	Doğru Sınıflandıran a=0	Doğru Sınıflandıran b=1	Ortalama	Medyan
Yöntem-4	1	1	1	1	5	5	7	1	2,43	1
Yöntem-1	4	2	2	5	1	1	2	3	2,71	2
Yöntem-6	1	3	3	1	2	2	3	4	2,43	3
Yöntem-3	3	4	4	1	3	3	6	2	3,29	3
Yöntem-5	4	5	5	4	4	4	4	5	4,43	4
Yöntem-7	5	6	6	6	7	7	5	6	5,86	6
Yöntem-2	6	7	7	7	6	6	1	7	5,86	7

5. DEĞERLENDİRME

Karar ağaçları incelendiğinde, değişken seçim algoritmaları yardımı ile tüm değişkenleri içeren veri kümesinde bulunan 100 değişkenin dokuz ile 57 arasında değişkene indirgenebildiği görülmektedir. Yöntem-2 ile seçilen 57 değişken dışındaki yöntemler ise dokuz ile 21 arasında değişken seçmişlerdir. Yöntem-2 algoritmasının, değişkenlerin evrensel kümesinden değişkenleri azaltarak boş kümeyle doğru bir arama süreci izlemesi, sınıflandırma doğruluğunu en yüksek yapan bir lokal maksimum değerinde aramasını kesmesi nedeni ile 100 değişkenden başlayarak 57 değişkene kadar indirgeme yaptığı ve tahmin tutarlılığını yüzde 80.6569 düzeyine getirdiğinde aramayı kestiği görülmektedir.

Oluşan karar ağaçlarının yaprak sayıları incelendiğinde, tüm değişkenlerin analize dahil edildiği durumda 184 yaprak oluşurken, oluşturulan değişken alt kümelerinin katıldığı analizler sonucunda oluşan ağaçların yaprak sayılarının 13-131 bandında olduğu görülmektedir. Değişken seçim algoritmalarının amaçlarından bir diğeri olan analizi daha anlaşılır hale getirme konusunda ise yine tüm algoritmaların başarılı olduğu söylenebilir.

Tüm değişkenleri içeren veri kümesinin sınıflandırma işlemine girdiği durumda 0.52 saniyede sonuç alınabilirken değişken sayısının azaltıldığı diğer tüm durumlarda bu süre 0.03-0.22 bandında yer almaktadır. Değişken seçimi algoritmalarının amaçlarından biri olan analiz süresini düşürme konusunda tüm yöntemlerin ürettikleri değişken alt kümeleri ile yapılan analizlerde, sürenin azaltılabildiği gözlemlenmektedir.

Sınıflandırma başarısının ise tüm değişkenler ile oluşturulan modelde, yüzde 79.6026 düzeyinde iken değişken seçme algoritmalarının oluşturduğu alt kümeler ile oluşturulan modellerde yüzde 79.9611-82.11 bandında bulunduğu gözlemlenmektedir. Değişken seçim algoritmaları kullanılırken, ortaya çıkacak modelin başarısını iyileştirmek veya düşük düzeyde kayıp ile daha sade bir model ortaya koymak olduğu için belirlenen tüm değişken alt kümelerinin bu düzeyi yakaladığı söylenebilir.

Kappa istatistiği incelendiğinde oluşturulan modeller arasında çok belirgin farklar olduğu söylenememektedir. Tüm algoritmaların seçtiği değişken alt kümelerinin ortaya koydukları modeller üzerinden hemen hemen aynı düzeylerde kappa istatistiği hesaplandığı görülmektedir.

Hata matrislerinde hedef değişkenin değerinin bir olma durumunun model tarafından doğru öngörülen adetler incelendiğinde, tüm değişkenler ile oluşturulan model için 945 iken

değişken alt kümeleri ile oluşturulan modellerde 965-898 bandında doğru öngörü sayıları gözlemlenmektedir. Hedef değişkenin sıfır olduğu durum için tüm değişkenleri içeren veri kümesinde doğru öngörülen sayı 1018 iken oluşturulan değişken alt kümeleri ile oluşturulan modellerde 1024-1099 bandında doğru öngörüldüğü gözlemlenmektedir. Yapılan çalışmada hedef değişken için bir ve sıfır değerini alan eşit sayıda örnek ile çalışıldığı göz önünde bulundurulursa değişken alt kümesi seçim algoritmalarının, hedef değişkenin değerinin sıfır olarak öngörülmesine meyilli modellerin oluşmasını sağladığı söylenebilir.

Tüm yöntemler ile gerçekleştirilen uygulamalar incelendiğinde değişken seçimi yöntemi olarak korelasyon bazlı değişken seçimi yönteminin, arama yöntemi olarak ise kazanç oranı bazlı değişken seçimini kullanan sıralayıcı arama yönteminin uygulamasının yapıldığı yöntem-4, diğer uygulamalar ile karşılaştırıldığında en kısa sürede, en az değişken ile, en sade modelin oluşturulmasını sağlamıştır. Toplam analiz süresinin fazla artmasının istenmediği durumlar için bu yöntemin oldukça makul olduğu söylenebilir.

Sınıflandırma doğruluğunun artırılmasının amaçlanması halinde ise ileri yönlü BestFirst arama yöntemini ile birlikte sarmalayıcı modeli kullanan yöntem-1 'in, uygulanan yöntemler arasındaki en iyi yöntem olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak uygulanan tüm yöntemlerin sınıflandırma doğruluğunu arttırdığı, sınıflandırma için gerekli süreyi ve oluşturulan modelin sadeleştirilmesi konusunda başarılı olduğu görülmektedir. Analiz için ayrılan süre ve kaynakların sınırlı olması durumunda kısa sürede kabul edilebilir bir iyileştirme sağladığı gözlemlenen değişken seçimi için filtreleyici modellerden korelasyon bazlı değişken seçimi uygulaması ile birlikte kazanç oranı bazlı sıralayıcı arama tercih edilmesi makul görünmektedir. Kaynakların ve analiz için ayrılan sürenin sınırlarının geniş olduğu durumlar için sarmalayıcı yöntemlerin ileri yönlü BestFirst arama yöntemi ile kullanılmasının makul olduğu söylenebilir.

6. SONUÇ

Yöntem-1 ile yapılan uygulamada diğer yöntemlere görece daha yüksek doğruluk elde etmiştir. Analiz süresinin ön plana çıkması durumunda ise, yöntem-3, yöntem-4, yöntem-6 en kısa sürede sonuç üreten yöntemler olmuşlardır. Yöntem-4 en sade modeli oluşturmuştur. Göz önünde bulundurulan değerlendirme kriterlerinin eşit ağırlıklara sahip oldukları varsayılarak yapılan karşılaştırmaların medyan değeri göz önüne alındığında Yöntem-4 ön plana çıkmıştır. Ancak gerçek bir uygulamada, değerlendirme kriterlerinin ağırlıkları uygulayıcı tarafından belirlenmesi gerektiğinden daha farklı bir yöntem de ön plana çıkabilir.

Gelecek çalışmalarda, değişken alt kümesi seçimi ile birlikte boyut indirgeme (dimension reduction) yaklaşımlarının birlikte uygulanması ile daha yüksek performans elde edilmesine çalışılabilir. Bu amaçla, doğrusal boyut indirgeme yaklaşımı olarak temel bileşenler analizi (PCA) ve doğrusal olmayan manifold öğrenme yaklaşımları kullanılabilir.

KAYNAKÇA

- Abraham, R., J. B. Simha & S. S. Iyengar (2009) Effective Discretization and Hybrid feature selection using Naïve Bayesian classifier for Medical datamining. *International Journal of Computational Intelligence Research*, 5, 116-129.
- Alhaj, T. A., M. M. Siraj, A. Zainal, H. T. Elshoush & F. Elhaj (2016) Feature Selection Using Information Gain for Improved Structural-Based Alert Correlation. *PloS one*, 11, e0166017.
- Ali, S. I. & W. Shahzad. 2012. A feature subset selection method based on symmetric uncertainty and ant colony optimization. In *Emerging Technologies (ICET), 2012 International Conference on*, 1-6. IEEE.
- Başgeçmez, H., Sezer, E., & Erol, Ç. S. (2021). Optimization for Gene Selection and Cancer Classification. *Multidisciplinary Digital Publishing Institute Proceedings*, 74(1), 21.
- Blum, A. L. & P. Langley (1997) Selection of relevant features and examples in machine learning. *Artificial intelligence*, 97, 245-271.
- Das, S. 2001. Filters, wrappers and a boosting-based hybrid for feature selection. In *ICML*, 74-81.
- Dash, M. & H. Liu (1997) Feature selection for classification. *Intelligent data analysis*, 1, 131-156.
- Guyon, I. & A. Elisseeff (2003) An introduction to variable and feature selection. *Journal of machine learning research*, 3, 1157-1182.
- Haldorai, A., & Ramu, A. (2021). Canonical correlation analysis based hyper basis feedforward neural network classification for urban sustainability. *Neural Processing Letters*, 53(4), 2385-2401.
- Hall, M. 2000. Correlation Based Feature Selection for Discrete and Numeric Class Machine Learning. In *Proc. 17th Int'l. Conf. Machine Learning*.
- Hall, M. A. 1999. Correlation-based feature selection for machine learning. The University of Waikato.
- Hall, M. A. & Holmes, G. (2000) Benchmarking attribute selection techniques for data mining.

-
- Hall, M. A., & Holmes, G. (2003) Benchmarking attribute selection techniques for discrete class data mining. *IEEE Transactions on Knowledge and Data engineering*, 15, 1437-1447.
- Hall, M. A. & L. A. Smith (1997) Feature subset selection: a correlation based filter approach.
- Jungjit, S. 2016. New Multi-Label Correlation-Based Feature Selection Methods for Multi-Label Classification and Application in Bioinformatics. University of Kent.
- Kantardzic, M. 2011. *Data mining: concepts, models, methods, and algorithms*. John Wiley & Sons.
- Karegowda, A. G., A. Manjunath & M. Jayaram (2010) Comparative study of attribute selection using gain ratio and correlation based feature selection. *International Journal of Information Technology and Knowledge Management*, 2, 271-277.
- Kohavi, R. & G. H. John (1997) Wrappers for feature subset selection. *Artificial intelligence*, 97, 273-324.
- Ladha, L. & T. Deepa (2011) Feature selection methods and algorithms. *International journal on computer science and engineering*, 3, 1787-1797.
- Liu, H. & H. Motoda. 1998a. *Feature extraction, construction and selection: A data mining perspective*. Springer Science & Business Media.
- Liu, H. & H. Motoda. 1998b. *Feature selection for knowledge discovery and data mining*. Springer Science & Business Media.
- Mansour, N. A., Saleh, A. I., Badawy, M., & Ali, H. A. (2022). Accurate detection of Covid-19 patients based on Feature Correlated Naïve Bayes (FCNB) classification strategy. *Journal of ambient intelligence and humanized computing*, 13(1), 41-73.
- Omuya, E. O., Okeyo, G. O., & Kimwele, M. W. (2021). Feature selection for classification using principal component analysis and information gain. *Expert Systems with Applications*, 174, 114765.
- Pedrycz, W., G. Succi & A. Sillitti. 2016. *Computational Intelligence and Quantitative Software Engineering*. Springer.
- Piroonratana, T., W. Wongseree, T. Usavanarong, A. Assawamakin, C. Limwongse & N. Chaiyaratana. 2010. Identification of Ancestry Informative Markers from Chromosome-Wide Single Nucleotide Polymorphisms Using Symmetrical Uncertainty Ranking. In *Pattern Recognition (ICPR), 2010 20th International Conference on*, 2448-2451. IEEE.
- Priyadarsini, R. P., M. Valarmathi & S. Sivakumari (2011) Gain ratio based feature selection method for privacy preservation. *ICTACT J. Soft Comput*, 1, 201-205.
- SaiSindhuTheja, R., & Shyam, G. K. (2021). An efficient metaheuristic algorithm based feature selection and recurrent neural network for DoS attack detection in cloud computing environment. *Applied Soft Computing*, 100, 106997.

- Shahbaz, M. B., X. Wang, A. Behnad & J. Samarabandu. 2016. On efficiency enhancement of the correlation-based feature selection for intrusion detection systems. In *Information Technology, Electronics and Mobile Communication Conference (IEMCON), 2016 IEEE 7th Annual*, 1-7. IEEE.
- Song, X. F., Zhang, Y., Gong, D. W., & Gao, X. Z. (2021). A fast hybrid feature selection based on correlation-guided clustering and particle swarm optimization for high-dimensional data. *IEEE Transactions on Cybernetics*.
- Sumaiya Thaseen, I., Saira Banu, J., Lavanya, K., Rukunuddin Ghalib, M., & Abhishek, K. (2021). An integrated intrusion detection system using correlation-based attribute selection and artificial neural network. *Transactions on Emerging Telecommunications Technologies*, 32(2), e4014.
- Sun, L., Wang, T., Ding, W., Xu, J., & Lin, Y. (2021). Feature selection using Fisher score and multilabel neighborhood rough sets for multilabel classification. *Information Sciences*, 578, 887-912.
- Sun, L., Yin, T., Ding, W., Qian, Y., & Xu, J. (2021). Feature selection with missing labels using multilabel fuzzy neighborhood rough sets and maximum relevance minimum redundancy. *IEEE Transactions on Fuzzy Systems*, 30(5), 1197-1211.
- Sun, Y., F. Wang, B. Wang, Q. Chen, N. Engerer & Z. Mi (2016) Correlation Feature Selection and Mutual Information Theory Based Quantitative Research on Meteorological Impact Factors of Module Temperature for Solar Photovoltaic Systems. *Energies*, 10, 7.
- Wang, Z., Gao, S., Zhou, M., Sato, S., Cheng, J., & Wang, J. (2022). Information-Theory-based Nondominated Sorting Ant Colony Optimization for Multiobjective Feature Selection in Classification. *IEEE Transactions on Cybernetics*.
- Witten, I. H., E. Frank & M. A. Hall (2011) *Data Mining: Practical Machine Learning Tools and Techniques*.
- Yu, L. & Liu, H. (2003). Feature selection for high-dimensional data: A fast correlation-based filter solution. In *Proceedings of the 20th international conference on machine learning (ICML-03)*, 856-863.
- Yu, L. & Liu, H. (2004) Efficient feature selection via analysis of relevance and redundancy. *Journal of machine learning research*, 5, 1205-1224.



Cilt / Volume: 12, Sayı / Issue: 24, Sayfalar / Pages: 499-529

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.07.2022

Accepted / Kabul: 02.11.2022

FİNANSMANA ERİŞİMDE KATILIM BANKACILIĞININ KULLANIMI: DİYARBAKIR İLİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

Cihan AKKAYA¹

Reşat SAKUR²

Öz

Dünyada geleneksel bankacılığın yanında uygulamada çok eski ama modern anlamda yeni bir finansal sistem olan İslami finans, kendi içinde istikrarlı bir ilerleme kaydetmektedir. Faizin yaratmış olduğu aşırı borçlanma dünyada her zaman büyük ekonomik krizlere zemin hazırlamıştır. Konvansiyonel finansal sisteme bir alternatif olarak gelişen İslami finansal sistemi, faiz odaklı bir sistem yerine varlığa dayalı bir finansman sistemi olarak yaklaşık 50 yıldır gelişim göstermektedir. Bu sistemin en önemli oyuncularında Katılım Bankacılığı yer almaktadır. Çalışmada ülkemizde katılım bankaları olarak faaliyet gösteren bu kuruluşların, üretim odaklı faaliyet gösteren firmalarla finansal ilişkileri ve Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların finansmana erişimde katılım bankacılığının rolü araştırılmıştır. Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların öncelikle demografik yapıları araştırılmış olup, yöneticilerinin Katılım Bankaları hakkında ne kadar bilgi sahibi oldukları, Katılım Bankalarının tercih nedenleri, KOBİ'lerin gelişimine katkıları yönünde analizler yapıp, hipotezler kurularak belirli sonuçlara varılmaya çalışılmıştır. Çalışmada veriler, yüz yüze yapılan anket yöntemi ile firmaların katılım bankalarının hangi finansman yöntemlerini kullandığı, karşılaştıkları finansal sorunların neler olduğu, firmaların katılım bankası algısı ve katılım bankalarının tercih nedenleri araştırılmıştır. Çalışma sonucunda faaliyet gösterilen bölgede katılım bankalarının yer almaması ve katılım bankacılığı sistemi hakkında yeterince bilgi sahibi olamadıkları gibi nedenlerden dolayı firmaların sınırlı olarak katılım bankalarıyla çalıştıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Katılım Bankacılığı, Organize Sanayi Bölgesi, Diyarbakır, İslami Finans.

Jel Kodları: G21, O16, C42.

* Bu çalışma "Finansmana Erişimde Katılım Bankacılığı Kullanımı: Diyarbakır İli Üzerine Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

¹YL Mezun Öğrenci, Şırnak Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finans A.BD., E-posta: cihan.akkaya21@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-6414-6813.

²Sorumlu Yazar, Dr. Öğr. Üyesi, Şırnak Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi, E-posta: r.sakur@sirnak.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7946-8938.

Atıf/Citation

Akkaya, C., & Sakur, R. (2022). Finansmana erişimde katılım bankacılığının kullanımı: Diyarbakır ili üzerine bir araştırma. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 499-529.

THE USE OF PARTICIPATION BANKING IN ACCESSING FINANCE: A RESEARCH ON DİYARBAKIR PROVINCE

Abstract

Besides traditional banking in the world, İslamic finance, which is a very old but modern financial system in practice, is making steady progress within itself. The excessive borrowing created by the interest has always prepared the ground for major economic crises in the world. The İslamic financial system, which developed as an alternative to the conventional financial system, has been developing for nearly 50 years as an asset-based financing system rather than an interest-based system. Participation Banking is among the most important players of this system. In the study, the financial relations of these institutions operating as participation banks in our country with production-oriented companies and the role of participation banking in access to finance of companies operating in Diyarbakır Organized Industrial Zone were investigated. First, the demographic structures of the companies operating in the Diyarbakır Organized Industrial Zone were researched and analyzes were made in terms of how much their managers knew about Participation Banks, the reasons for the preference of Participation Banks, their contribution to the development of SMEs, and certain results were tried to be reached by establishing hypotheses. In the study, the data, which financing methods the participation banks use, the financial problems they encounter, the perception of the participation banks of the companies and the reasons for the preference of the participation banks were investigated with the face-to-face survey method. As a result of the study, it was concluded that the companies limitedly work with participation banks due to reasons such as the fact that there are no participation banks in the region where they operate and they do not have enough information about the participation banking system.

Keywords: Participation Banking, Organized Industrial Zone, Diyarbakır, Islamic Finance.

Jel Codes: G21, O16, C42.

1. GİRİŞ

Faize dayalı konvansiyonel finans sisteminde hırs güdüsü daha çok kazanma arzusunu da beraberinde getirmiş, bireyler ve toplumlar bu sisteme entegre olarak yüksek riske karşılık yüksek getiri elde etmeyi amaçlamıştır. Bu aşırı hırs duygusu belirli dönemlerde beklenenin aksine finansal krizleri de beraberinde getirmiştir. Finansal krizler neticesinde ulusal ve uluslararası ekonomiler daralmaya gitmiş bunun sonucunda da şirket iflasları kaçınılmaz olmuştur. Bunun en somut örneği ülkemizi de kısmen etkisi altına alan 2008 global krizdir. Finansal krizler neticesinde riske dayalı ve temeline faizi alan konvansiyonel finans sistemine alternatif olarak varlığa dayalı finansman esasına dayalı İslami finans sistemi gelişmeye başlamıştır. Bu sistem, İslami hassasiyeti olan ve faize dayalı küresel finans sisteme dahil olmak istemeyen kesimin hem tasarruflarından getiri elde etmesi hem de tasarruflarını yatırıma dönüştürmesi açısından önemli bir sistemdir.

Temelleri İslamiyet dönemine dayanan fakat son 50 yıldır uygulama bulan İslami finans sistemi henüz gelişim aşamasında olup bu sistem her geçen gün daha çeşitlenmekte ve pazar payı gün geçtikçe artmaktadır. İslami finans sisteminin dünyada ve ülkemizde en önemli temsilcisi katılım bankalarıdır. Bireyler ağırlıklı olarak katılım bankacılığı üzerinden bu

sisteme dahil olmakta ve tasarruflarını katılım bankacılığının sunduğu finansal araçlar aracılığıyla değerlendirmekte ve/veya yatırıma dönüştürmektedir. Katılım bankaları günümüz itibarıyla ülkenin tüm coğrafyasına yayılarak kamu ve özel bankalar aracılığıyla faaliyetlerine devam etmektedirler.

Sanayinin gelişmesine bağlı olarak üretim politikaları da gelişmekte ve üretim tesisleri Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) çatısı altında bir dizi avantajlardan yararlanmak üzere kümelenmektedirler. OSB'lerde faaliyet gösteren firmalar ticari faaliyetlerinin sürdürülebilirliği için sürekli bir fona ihtiyaç duymaktadırlar. İhtiyaç duyulan bu fonlar ya öz kaynaklarla finanse edilmekte ya da bankalardan kredi olarak temin edilmektedir. İslami hassasiyete sahip firmalar da diğer firmalar gibi fon ihtiyacı duymakta fakat kredi kullanarak faiz çemberine dahil olmak istememektedir. Bu bağlamda katılım bankacılığı faizsiz finansal sistem esaslı finansal araçlarla bu firmaların ihtiyaçlarına cevap vermeye çalışmaktadır. Katılım bankacılığıyla çalışabilmenin en önemli gereksinimlerinin başında bu kuruluşların finansal politikalarını ve finansal araçlarını doğru algılama gelmektedir.

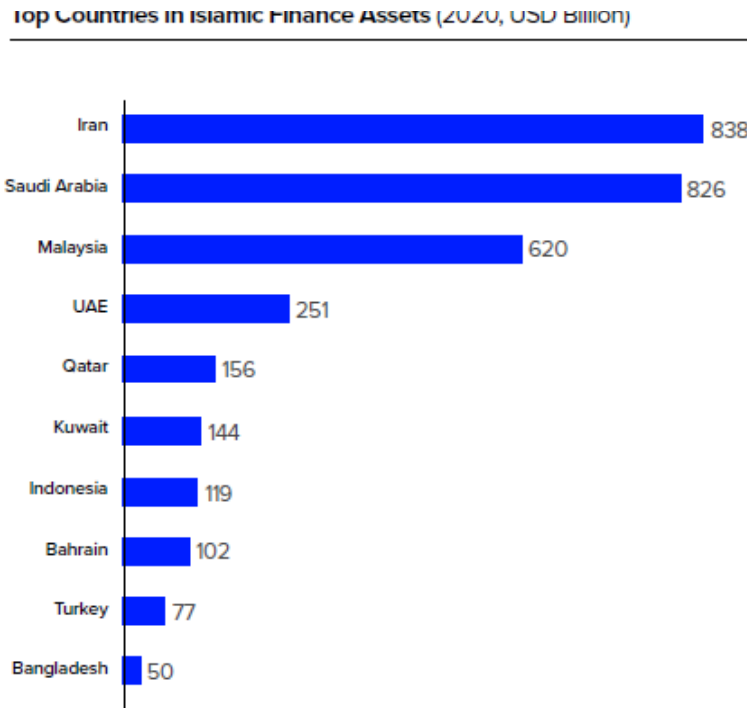
Çalışmada, katılım bankalarının Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren üretim odaklı çalışan firmalarla finansal ilişkileri ve firmaların finansmana erişimde katılım bankacılığının rolü araştırılmıştır. Çalışmada veriler, yüz yüze yapılan anket yöntemi ile elde edilmiştir. Firmaların, katılım bankalarının hangi finansman yöntemlerini kullandığı, karşılaştıkları finansal sorunların neler olduğu, firmaların katılım bankası algısı ve katılım bankalarının tercih nedenleri araştırılmıştır. Çalışmada elde edilen veriler SPSS 26.0 analiz programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada öncelikle İslami finans sistemi genel hatları ile ele alınmış, İslami finansın merkezinde yer alan katılım bankacılığı ile ilgili bilgi verilmiştir. Daha sonra katılım bankacılığının Diyarbakır'daki durumu değerlendirilerek OSB'ler ile ilgili bilgilendirmelere yer verilmiştir. Son olarak çalışmanın analizleri ve bu analizlerden elde edilen bulgular tartışılarak çalışma sonuç ve öneriler bölümü ile tamamlanmıştır.

2. İSLAMİ FİNANS

İslami finans, finansal yapıların İslam dininin emir ve yasaklarına uygun olarak hareket etmesini sağlayan bir sistem olarak tanımlanmaktadır. (Çelik, 2016). Temelleri ve teorik yapısı Peygamberimiz Hz. Muhammed dönemine dayanmakta olup son 50 yıl içerisinde gelişim göstermeye başlamıştır. İslami finansın teoriden çıkıp uygulamaya ilk geçişi Prof. Dr. Ungku Azizi tarafından temelleri atılan ve Malezyalı bir şirket olan Tabung Haji şirkettir. Bu şirketin amacı hacca gitmek amacıyla birikim yapmak isteyen Müslümanları finanse etmektir.

1959 yılında Malezya parlamentosuna sunulmuş olan bu şirket 1963 yılında resmen kurulmuştur (Kılıç ve Güçlü, 2020). Modern anlamda dünyada ilk İslami Bankacılık uygulaması ise Mısır’da Prof. Dr. Ahmed en-Neccar tarafından kurulan Mith Gmar adlı banka olarak kabul görmektedir (Ersoy, 1987). Akabinde özellikle 1975’te Dubai’de faaliyete geçen Dubai İslam Bankası’nın tarım, sanayi ve emlak gibi konularda ciddi anlamda finansman tedarik etmesi modern anlamda İslami bankacılık sisteminin ilk somut örneği olarak gösterilebilir. İslami finansın dünyadaki en önemli kuruluşu ise İslami Kalkınma bankasıdır (Çelik, 2016).

İslami Finans Asya, Avrupa, Amerika ve Ortadoğu bölgelerinde ciddi anlamda gelişim göstermektedir. İslam ekollerinin özellikle Malezya gibi ülkelerde daha liberal anlayışa sahip olması bu sistemin gelişiminin o bölgelerde hızlanmasına doğrudan etki yapmıştır. Ortadoğu bölgesinde İran, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn ve Katar gibi ülkelerde İslami finans daha hızlı gelişim göstermiştir. Bu ülkelerin İslami finansal varlık büyüklüğü Şekil 1’de gösterilmektedir.



Şekil 1. İslami Finans Varlıklarında En İyi Ülkeler (2020)

Kaynak: ICD-REFINITIV IFDR (2021)

Şekil 1’de verilen İslami Finans Kalkınma Raporu (2021) verilerine göre İslami finansal varlık hacminin %71’ine İran, Suudi Arabistan ve Malezya sahiptir. Türkiye’nin ise 77 milyarlık bir hacme sahip olduğu görülmektedir.

Asya bölgesinde ise Brunei, Endonezya, Singapur, Tayland, Bangladeş, Pakistan ve Sri Lanka gibi ülkelerde de İslami finansın gelişimi daha hızlı olmuştur (Alrifai, 2017, s.163-165). İslami Finansal Hizmetler Kurulu (IFSB) 2015 raporuna göre 2014 yılında Asya'daki İslami finans sektörünün toplam büyüklüğü 419 milyar dolardan fazladır. Bu da küresel İslam ekonomisinin %22,4'e tekabül etmektedir. Bu finansal varlıkların piyasadaki diğer ürünlere göre dağılımı incelendiğinde; %48,6'sı (203,8 milyar \$) İslami bankacılık varlıkları olan finansal varlıklar, %44,93 (188,4 milyar \$) ödenmemiş Sukuk, %5,5'i (23,2 milyar \$) İslami fonlar, %0,93 (3,9 milyar dolar) ise tekafül şeklindedir (Komijani, vd., 2018).

İslami Finans sisteminin Avrupadaki durumu incelendiğinde Avrupa, geleneksel anlamda bankacılık ve finans sisteminin en çok geliştiği yer olup, bu gelişimde İngiltere önemli bir role sahiptir (Mohammad, 2014). Gerek ülkede yaşayan yaklaşık iki milyon Müslümanın İslami Finansal ürün talebi, gerekse küresel anlamda İslami Finansa olan talebin her geçen gün artması finans merkezi olan İngiltere'nin İslami Finans alanındaki popülerliğini arttırmıştır. Amerika bölgesinde ise Birleşik devletler ve Kanada'da İslami bankalar bulunmamasına rağmen İslami finans şirketleri bu ülkelerde 1980 yılından beri varlığını sürdürmektedir. Örnek verilecek olursa Toronto'da bir grup Müslüman 1980'de İslami Konut Kooperatifi kurmuş olup bu kooperatif hala aktif bir şekilde faaliyetlerini sürdürmektedir (Alrifai, 2017, s.169-171). Ayrıca 1980'lerde Washington da kurulan The Amana Funds (Saturna Capital) ve Kaliforniya'da kurulan American Finance House-Lariba ABD'deki ilk finansal kuruluşlar olarak kabul edilmektedir.

2.1 Katılım Bankacılığı

Katılım bankacılığı faizsizlik prensibi çerçevesinde her türlü bankacılık faaliyetlerini gerçekleştiren, fon toplayan, fon kullandıran, kâr-zarar prensibine göre çalışan bir bankacılık modelidir. Bu bankaların üzerinde katılım kelimesinin kullanılmasının asıl sebebi ise bu bankaların bankacılık faaliyetlerinin bütününde kâr ve zarar katılma prensibine göre hareket etmesinden kaynaklanmaktadır. Bu bankalarda mudilerden toplanan fonlar ticaret ve sanayi gibi faaliyetlerde değerlendirilerek mudiler ile birlikte kâr ve zarar paylaşılmaktadır.

Katılım bankacılığının amaçları; dengeli bir finans sisteminin kurularak sosyal ve ekonomik hedeflere ulaşılmasını kolaylaştırmaktır. Bunun amacın yanında katılım bankacılığı, bankacılık pazarındaki payını arttırmak ve bu alanda yeni hizmetler geliştirmeyi amaçlamaktadır (Türkmenoğlu, 2007). Ayrıca dini hassasiyetleri nedeniyle yatırımlarını finansal sisteme dahil etmeyen tasarruf sahiplerinin tasarruflarını İslami prensipler

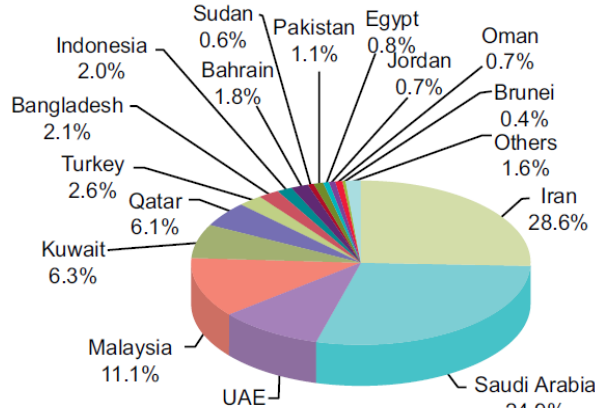
çerçevesinde piyasaya dâhil edilmesini sağlamayı da amaçlamaktadır (Okan, 2021). Katılım Bankacılığı bu amaçlar çerçevesinden konvansiyonel bankacılıktan ayrılmaktadır. Katılım bankaları ile konvansiyonel bankaların işleyişlerinde oldukça önemli farklılıklar mevcuttur. Bu farklılıklara kısaca değinildiğinde;

- Katılım bankaları hem fon toplarken hem de fon kullandırırken kâr-zarar ortaklığına göre işlem yapmaktadır. Konvansiyonel bankalarda ise çoğunlukla faize dayalı işlemler yapılmaktadır.
- Katılım bankalarında fonların nereye kullanıldığı büyük önem arz etmektedir. Yapılan işlemlerde fonların İslami kurallara uygun bir şekilde kullanılma şartı vardır. Katılım Bankalarında fonların İslam'a uygun bir şekilde kullanılıp kullanılmadığını denetleyen kurullar mevcuttur. Konvansiyonel bankalarda ise bu yönde bir hassasiyet bulunmamaktadır.
- Katılım bankalarında ticareti yapılan şey para değil maldır, bu bankaların fon toplama ve kullanmada mal ve hizmetleri esas alması nedeniyle sistem emek faktörü üzerine kurulmuş olup üretim desteklenmektedir. Konvansiyonel bankalarda ise ticarete konu olan şey paradır, temel düşünce paradan para kazanmaktır. Bankalar para piyasasında paranın dönüşümünü sağlamakta mal ve hizmet çok da ön plana çıkmamaktadır. Bu da üretimi olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Katılım bankaları faiz ile işlem yapmadıklarından dolayı faize dayalı enstrümanları da kullanmamaktadır. Bu durum, katılım bankalarını kısmen de olsa kriz dönemlerinde faizlerde meydana gelen hareketlilikten korumaktadır. Konvansiyonel bankalarda ise işlemlerin temelinde faiz yer aldığı için faizde meydana gelen dalgalanmalar konvansiyonel bankaları ciddi şekilde etkileyebilmektedir. Nitekim 2008'de meydana gelen ekonomik krizde birçok konvansiyonel banka faaliyetlerine son vermek zorunda kalmıştır (Sunbat, 2016). Bu dönemde gelişimini ve büyümesini sürdüren İslami finans sistemi konvansiyonel finansal sisteme ahlak bazlı bir alternatif sistem olarak değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda İslami finans ve bankacılık, İslami değerler ve ahlaki ilkeler sistemine uygun olarak faaliyet gösteren bir sistem olarak tanımlanabilir (Ayub, 2017, s.80-81). İslami finansın finansal sistemdeki temsilcisi ise katılım bankacılığı olarak ifade edilmektedir.

Geleneksel bankalarda sunulan enstrümanların büyük bir çoğunluğu faizle işlem yapılan sistemler üzerine kurulmuştur, İslami esaslar ile oluşturulmuş bankalarda faaliyet gösteren

enstrümanlar ise genellikle ortaklık temeline dayanmaktadır. Bu enstrümanlar Katılma Hesapları, Özel Cari Hesaplar, Mudarebe, Karz, Murabaha, Müşareke, İcara, Selem, İstisna, Sarf, Kefâlet, Teverruk, Sükuk, Tekâful ve Yatırım fonları kullanılır (TKBB, 2022). İslami bankacılığın 2019 yılının üçüncü çeyreğine ait ülkelere göre hacimsel oranlarının dağılımı



Şekil 2. Ünelere göre İslami Bankacılık

Kaynak: IFSB, 2020

Şekil 2’de verilmiştir.

Şekil 2 incelendiğinde en büyük pazar payına %28,6 ile İran sahiptir. Bunu %24,9 ile Suudi Arabistan onu da %11,1 ile Malezya takip etmektedir. Malezya’dan sonra ise %8,7 ile Birleşik Arap Emirlikleri gelmektedir. Türkiye ise %2,6 ile yedinci sırada yer almaktadır.

Türkiye’de İslami finans Osmanlı döneminde uygulanmışsa da bankacılık anlamında ilk ortaya çıkışı 1912’de Adapazarı’nda kurulan Adapazarı İslam (Ticaret) Bankası olduğu bilinmektedir. Daha sonra İslami finans uygulamaları kanun hükmünde kararnamesiyle birlikte Özel Finansal Kuruluşlar kurulmuştur. Bununla birlikte 1989’da Kuveyt Türk, 1990’da Anadolu Finans, 1995’te İhlas Finans ve 1996 yılında ise Asya Finans faaliyetlerine başlamıştır. 1999 öncesinde özel finansal kuruluşlar bankacılık kanunlarına tabi değilken ilk kez aynı yılda 4389 sayılı Bankalar Kanunu’na dâhil edilmiştir. (Canbaz, 2022). 2021 yılı itibariyle Kuveyt Türk, Albaraka Türk, Türkiye Finans olmak üzere üç özel katılım bankası Ziraat Katılım, Vakıf Katılım ve Emlak Katılım olmak üzere üç tane de Kamu katılım bankaları faaliyet göstermektedir. Bu bankaların tamamının yurt içi ve yurt dışı olmak üzere toplamda 1255 şubesi bulunmakta ve bu bankalarda görev yapan 16.849 personel bulunmaktadır. Katılım bankalarının aktif büyüklükleri ve sektör içindeki paylarının yıllar itibariyle yüzdesel değişimi Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. Katılım Bankalarının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı

KATILIM BANKALARININ AKTİF GELİŞİMİ VE SEKTÖR İÇİNDEKİ PAYI (Milyon TL, 2016-2020)			
	TOPLAM AKTİFLER	DEĞİŞİM %	SEKTÖREL PAY %
2016	132.874	10,5	4,9
2017	160.136	20,5	4,9
2018	206.806	29,1	5,3
2019	284.459	37,5	6,3
2020	437.119	53,7	7,2

Kaynak: TKBB, 2021

Tablo incelendiğinde katılım bankalarının aktif büyüklüğü 2016 yılında 132 milyar TL iken 2020 yılına gelindiğinde yaklaşık 3,5 kat artarak 437 milyar seviyelerine yükselmiştir. Bu artış beraberinde katılım bankalarının sektördeki payını da arttırmıştır.

2.1.1. Diyarbakır'da Katılım Bankacılığı

Katılım bankaları ülkenin her yerinde olduğu gibi Diyarbakır ilinde de faaliyet göstermekte ve her geçen süreçte faaliyetlerini arttırmaktadır. Yurt içinde ve yurt dışında faaliyet gösteren katılım bankalarının şubelerinin tamamı Diyarbakır'da da faaliyet göstermektedir. Diyarbakır'da faaliyet gösteren altı katılım bankasının toplamda 2022 yılı itibariyle 17 şubesi bulunmaktadır şube başına düşen nüfus sayısı 105.374 kişi olarak görülmektedir (BDDK, 2022).

3. İŞLETMELERİN FİNANSMAN YAPISI

İşletmeler, temelde mal ve hizmet üreterek toplum refahını yükseltmek, istihdamı sağlamak, işletmenin sürekliliğini sağlamak, üretim ve satışları arttırmak, işletmenin piyasadaki payını arttırmak, işletmenin kârını maksimize etmek ve firma değerini maksimize etmek gibi belli başlı amaçlara sahiptir. Bu amaçların ilk üçü sosyal, diğerleri ise son iki amaca hizmet etmektedir. İşletmelerin finansal amacı ise yakın zamana kadar kâr maksimizasyonu olsa da bu amaç, gelişen ekonomik koşullar ve değişen değer yargılarına cevap verememektedir. Bu durum işletmelerin rasyonel karar almasını engellemektedir (Aydın, 2007).

Finansal erişim bireylerin veya işletmelerin kredi, mevduat, ödeme, sigorta ve risk yönetimi gibi hizmetleri gibi finansal ihtiyaçlara erişebilme ihtiyacı olarak tanımlanabilir (Güney, 2019). Firmalar, kuruluş aşamasından itibaren faaliyetine devam ettiği her aşamada finansmana ihtiyaç duyabilmektedir. İşletmeler doğru zamanda doğru finansmanı temin ederek kârlarını maksimize edebilmektedir. Finansman ihtiyacı ve bu ihtiyacın karşılanması süreci işletmelere maliyet olarak yansımaktadır. Firmalar maliyet avantajı yaratabilmek için ihtiyaç duyabileceği finansmanın ne kadarını yabancı kaynak ile ne kadarını da öz kaynak ile

finanse edeceğini en iyi şekilde ayarlaması gerekmektedir. Bu bağlamda firmalar, varlık kaynak yönetimini en etkin bir şekilde yürüterek finansman maliyetini en aza indirebilir.

İşletmeler her dönemde fonlara ihtiyaç duymaktadır iyi bir finans yönetimi işletmenin hangi dönemde ne kadar finansmana ve bu finansmanın fonlarının hangi kaynaklardan toplanması gerektiğini iyi bilmelidir. İşletmeler, fon ihtiyaçlarını çeşitli kuruluşlardan çeşitli finansman araçları vasıtasıyla elde edebilmektedir. Bu finansal kuruluşlar, bankalar, forfaiting şirketleri, Kredi Garanti Fonu (KGF), Faktöring, Leasing, Türev araçlar, Sermaye piyasası araçları, oto finansman ve katılım bankalarıdır.

4. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN YAPISI VE GELİŞİMİ

Organize Sanayi Bölgeleri 19. yy. sonlarında sanayi devrimi ile birlikte önem kazanmaya başlamıştır. OSB'lerin ilk uygulaması 1897 yılında İngiltere'de Trafford Parkta kurulan sanayi bölgeleridir (Cansız, 2010). Bununla birlikte OSB'ler dünyanın neredeyse bütün ülkelerinde devlet desteğiyle uygulamaya konulmuştur. Türkiye'de sanayileşme Cumhuriyet dönemiyle birlikte yoğunluk kazanmış olup ekonomik kalkınma özel kesim girişimlerine bırakılmıştır. Ancak özel kesim girişimcilerin sermayelerinin yetersiz olması sonucu 1931 yılında I. Beş Yıllık Sanayi Planı devreye konulmuştur. Sanayileşmenin artmasıyla birlikte planlı ve organize sanayi bölgelerine ihtiyaç duyulmuştur bunların sonucunda OSB uygulamalarına 1962 yıllarında başlanmış olup günümüze kadar ise 213 adet OSB projesi hizmete sunulmuştur. 1962 yılından 2002 yılına kadar 70 adet OSB tamamlanmış olup 2003 ten 2021 yılına kadar ise 143 adet OSB projesi tamamlanmıştır (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2022).

4.1. Diyarbakır'da OSB'lerin Yapısı

Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi (DOSB) 16.04.2001 tarihinde tüzel kişilik kazanmış ve 4 etaptan oluşmaktadır. 4. Etapın (2.ilave) OSB alanına yönelik parselasyon ve alt yapı proje çalışmaları devam etmektedir. 1. 2. ve 3. Etaplarda 277 adet firma bulunmaktadır. Bu firmalardan 200 tanesi üretim faaliyetine devam etmektedir. Henüz faaliyet göstermeye başlamayan 33 firma inşaat aşamasında olup 34 firma proje aşamasında 10 firma da kapalı durumda bulunmaktadır (DOSB, 2021). Diyarbakır OSB'nin %83,60'ı dolu olup proje halindeki firmaların da eklenmesi durumunda bu oran %95,82 ye çıkmaktadır. Hali hazırda 7500 kişi DOSB'da istihdam edilmektedir. Atık su tesisi ve 4. Etapın devreye girmesiyle birlikte istihdamın 15000'e çıkması beklenmektedir. (DOSB, 2021).

DOSB'nin yer seçimi 1990 yılında kesinleşmiş 1991-1995 yılları arasında ise arsa kamulaştırılması yapılmıştır. 1996 yılında ilk arsa tahsisi ve 2001 yılında ise tüzel kişilik kazanmıştır (DOSB, 2022). Diyarbakır OSB'de aktif bir şekilde faaliyet gösteren 208 firma bulunmaktadır. Bu firmalar faaliyet alanları bakımından; Gıda 36, Ağaç İşleri ve Mobilya 23, Tekstil 20, Metal işleme 18, İnşaat ve İnş. Malzemeleri 15, Mermer 15, Elektrik 14, Plastik ve Kauçuk 10, Araç - Tarım Ekipmanları 7, Yapı Kimyasalları 5, Ambalaj 3, Kozmetik 3, Cam ve Cam Ürünleri 2, Seramik 2, Tıbbi Malzeme 1, diğer işletmeler ise 34 adettir (Bulut, 2022). Ayrıca Diyarbakır Tekstil İhtisas OSB'nin de 2012 yılında kuruluş çalışmalarına başlanmış olup gerekli çalışmaların tamamlanması ve Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından izin alınmasıyla 11.05.2016 yılında tüzel kişilik kazanmıştır. 3.500-20.000 m² arasında değişen büyüklüklerde 105 adet sanayi parseli bulunmakla birlikte 10.000 kişinin istihdam edilmesi beklenmektedir (DTİOSB, 2021).

5. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatürde OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların yapısı, yerleşimi, üretim türleri, finansmana erişimi, finansman yapısı konulu çok sayıda çalışma bulunsa da Katılım bankalarının finansal açıdan incelenmesine yönelik yapılan çalışma sayısı sınırlı düzeyde kalmıştır. Bu çalışmalara değinilecek olunursa;

Çağlar (2006) çalışmasında kümelenme ve OSB yapılarında yerleşme politikalarının rekabet gücü üzerinde yarattığı etkiyi değerlendirmeyi amaçlamıştır. Kök vd. (2008) NACE sınıflandırmasına bağlı olarak kümelenme analizleri çerçevesinde verimlilik ve etkinliğin değerlendirilerek analizler çerçevesinde parametrik ve non-parametrik göstergelere göre ülke içi rekabetin sürdürülebilirliği ve rekabet edilebilirliği kriterlerinin karşılaştırılması amaçlanmıştır. Yapılan analizler sonucunda Türk ekonomisinin rekabet gücünün arttığı ölçüde ulusal firmaların da rekabet gücünün arttığı, ulusal rekabet gücünün kazandırılabilmesi için artan verimlilik, azalan bağımlılık ilkesinin önemli olduğu vurgulanmıştır. İbicioğlu vd. (2008) çalışmasında OSB'lerin yönetiminin karşılaştıkları bürokratik engeller ve yasal düzenlemeler ile yönetim performansı arasında ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Mevcut yasaların yetersiz olduğu diğer yasal düzenlemelerle çeliştiği bunun da bürokrasiye neden olduğu sonucuna varılmıştır. Elde edilen veriler doğrultusunda OSB'lere ait yasal düzenlemelerin yeniden ele alınması gerektiği ortaya çıkmıştır. Öndeş ve Güngör (2013) çalışmasında KOBİ'lerin ekonomiye katkıları ve diğer kuruluşlarla olan ilişkileri incelemeyi amaçlamıştır. Yapılan çalışmanın sonucunda ankete katılan firmaların hepsinin küçük işletme olduğu, finansman temininde çok zorluk çeken KOBİ'lerin yatırımlarda leasing, barter

sistemi, forfaiting, franchising, risk yönetimi, factoring gibi alternatifleri de kullandıkları belirlenmiştir.

OSB'ler özelinde yapılan bir diğer çalışmada ise Onat vd. (2014) öncelikle risk kavramı, açıklanmış risk yönetiminin nasıl olması gerektiği ve riskten nasıl kaçılması gerektiği açıklanmıştır. Antalya-Burdur-Bucak Organize Sanayi Bölgelerinde yapılan çalışmada risk analizi, risk yönetimi ve riskten kaçınma yöntemleri incelenmiştir. Dağlar (2015) tarafından yapılan çalışmada, OSB'lerin kurumsallaşma durumu araştırılarak karşılaştıkları sorunları tespit edip çözüm önerileri geliştirme amaçlanmıştır. Araştırma sonucunda OSB'lerin önemli sorunlarının, yönetim yapısı, nitelikli eleman bulamama, enerji, mevzuat, ulaşım ve imarla ilgili sorunlar olduğu tespit edilmiştir. Kılıçlı ve Aygün (2018) tarafından yapılan çalışmada Van OSB'de faaliyet gösteren firmaların karşılaştıkları finansal sorunlar incelenerek bu sorunların çözümlerine yönelik öneriler geliştirilmiştir. Yapılan çalışmada firmaların finansal sorunları açısından en önemli sorunlarının Döviz kuru, Enflasyon ve Faiz belirsizliği, Gelir-Gider dengesizliği, Maliyetlerdeki artışlar ve Reel faizlerin yüksek olması gösterilmektedir.

Özcan (2020) Türkiye'deki Organize Sanayi Bölgelerinin tarihsel gelişimi sürecinde mekânsal analiz ve OSB'lerin ekonomik analizleri yapılarak nasıl bir gelişme gösterdikleri, OSB'lerin sanayi arzına yeterli cevap verip veremediği ve iller bazında sektörel yığılmaları araştırılmıştır. Ayrıca sanayileşmenin her ne kadar planlı bir şekilde yapıldığı buna yönelik teşviklerin verildiği belirtilmişse de sanayide kutuplaşmanın mevcut olduğu yığılmanın batı kesimlerde fazla doğuda ise daha seyrek olduğu incelenmiştir. Karadeniz ve Yılmaz (2021) Sanayileşmenin büyük bir çoğunluğunun batıda olması Doğu Anadolu bölgesinin ise sanayileşme alanında en geri kalmış bölge olmasının sanayileşmenin bölgesel anlamda bir dengesizlik yarattığını belirtilmekte olup planlı sanayileşme hamleleri için tasarlanan Organize Sanayi Bölgelerinin il ekonomisindeki önemi Erzincan Organize Sanayi Bölgesi üzerinde yapılan çalışmayla ortaya konmaya çalışılmıştır.

Diyarbakır OSB özelinde yapılan çalışmada Bulut (2022) çalışmasında Diyarbakır OSB'de faaliyet gösteren sanayi temelli firmaların üniversite ile işbirliği tespit edilerek sanayi ile üniversite işbirliğinin geliştirilmesi ve bu gelişmede ar-ge, inovasyon faaliyetleri ile rekabetçi ve yenilikçi bir yapı kazanarak mevcut kaynakları en etkin şekilde kullanılması amaçlanmıştır. Çalışmanın sonucunda üniversite ve sanayiciler arasında karşılıklı güvenin tahsis edilmesi, sanayiciler ve akademisyenler arasında daha fazla iletişimin sağlanması, sanayiye rekabetçi bir yapı kazandırılarak sanayicilerin yeniliklere açık hale getirilmesi ve akademisyenlerin endüstriyel uygulamalar hakkında bilgilendirilmesi gerektiğine

değınilmiştir. Tatlı ve Akçay (2022) ise çalışmasında Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin kurumsal yönetim anlayışında sorumluluk, adil olma, şeffaflık ve hesap verilebilirliğini incelemiştir. Çalışmanın sonucunda KOBİ'lerin kurumsal yönetim anlayışına sahip olabilmesi için büyümeleri gerektiği ve sağlıklı bir büyüme için ise mesleki danışmanlık, bilgilendirme eğitimleri, yeterli finansal desteklerin alınması gerektiği belirtilmiştir.

6. FİNANSMANA ERİŞİMDE KATILIM BANKACILIĞI'NIN KULLANIMI

Çalışmanın bu bölümünde finansmana erişimde katılım bankacılığının kullanımı firmalar üzerinde uygulama yapılarak ortaya konulmuştur. Diyarbakır OSB'de faaliyet gösteren firmalardan elde edilen veriler analiz edilerek firmaların finansmana erişiminde katılım bankalarının rolü tespit edilmeye çalışılmıştır.

6.1. Araştırmanın Amacı

Dünyada geleneksel finansal sistemlerin dışında dünyada yeni yeni kabul görmeye başlayan İslami finansal yöntemler Türkiye'de Katılım Bankaları aracılığıyla yürütülmektedir. Diyarbakır'da OSB'de faaliyet gösteren firmaların yöneticilerinin Katılım Bankaları hakkında ne kadar bilgi sahibi oldukları, karşılaşmış oldukları finansal sorunların neler olduğu ve bu sorunları çözmeye Katılım Bankaları ile ne düzeyde iletişim halinde oldukları araştırılmaktadır. Katılım Bankalarının firmaların karşılaşmış oldukları finansal sorunları çözmeye yeteri kadar ürün sunup sunmadıkları, Katılım Bankalarının kendilerini ve bankacılık sistemlerini firma yöneticilerine yeteri kadar ifade edip edemediklerinin analizleri ve araştırmaya yönelik hipotezlerin yapılması amaçlanmıştır.

6.2. Araştırmanın Sınırları ve Örneklem Büyüklüğü

Araştırmanın örnekleme Diyarbakır OSB'de ve Diyarbakır Tekstil İhtisas OSB'de faaliyet gösteren firmalardan oluşmaktadır. Örneklem büyüklüğü Diyarbakır OSB ve DTİOSB'de aktif bir şekilde faaliyet gösteren 208 firmadan meydana gelmektedir. Organize Sanayi Bölgesinde kuruluş aşamasında bulunan ve atıl durumda olan firmalar örnekleme dâhil edilmemiş olup çalışmada aktif faaliyet gösteren firmalardan 104 firma sorulan soruları cevaplamışlardır.

6.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır. Diyarbakır OSB'de faaliyet gösteren firmalarla yapılan anket dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde demografik bilgiler elde edilmeye

çalışılmış, firmaların Katılım Bankaları ile ilişkileri araştırılmıştır, bu bölümde katılımcılara daha önceden yapılan anketlerden elde edilen 34 soru yönlendirilmiştir (Barut, 2014). İkinci Bölümde firma yöneticilerinin İslami finans ve Katılım Bankacılığı algısı ölçülmeye çalışılmıştır bunun için katılımcılara İslami finans ve Katılım Bankacılığı algısını ölçmeye yönelik 8, Firmaların Katılım Bankasını tercih nedenlerine yönelik 7 ve Katılım Bankalarının KOBİ'lerin gelişimine katkılarına yönelik 6 soru sorulmuştur. Ankette yer alan sorular (Özen vd, 2016; Öndeş vd., 2018) tarafından hazırlanan anketlerden derlenmiştir. Üçüncü bölümde Katılım Bankalarının tercih edilme nedenleri araştırılmış (Ekinci vd., 2018; Uran vd., 2019) anketlerden derlenen on soru katılımcılara sorulmuştur. Son bölümde ise Katılım Bankalarının KOBİ'lerin gelişimine katkıları araştırılmıştır. Burada da (Gönen vd., 2019) anketlerden on soru derlenmiş ve katılımcılara sorulmuştur. Elde edilen veriler SPSS versiyon 26 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Ankette tek cevap verilebilen sorularda programın Frequencies bölümünden yararlanılmıştır. Birden fazla cevap verilebilen sorularda Define Multiple Response Sets bölümünden yararlanılmıştır. Likert tipi anket sorularında ise Crombach's Alpha fonksyonu kullanılmış, Hipotezlerde ise One-Way ANOVA testi yapılmış olup anlamlı farklılıkların tespit edilmesi halinde Post Hoc Tukey testi kullanılmıştır.

6.4. Araştırma Etik Beyanı

Çalışmada anket formunun bilimsel ve etik yönden uygunluğu Şırnak Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Etik Kurulundan 03.11.2021 tarih ve 2021/116 sayılı etik kurul uygunluk beyanı ile alınmıştır. Diyarbakır OSB Müdürlüğü'nden de saha araştırma izni alınmıştır.

7. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Tablo 2. Firmalar Hakkında Genel Bilgiler

Faaliyet Süresi	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
1-3 yıl arası	28	27,2	28,0	28,0
4-6 yıl arası	15	14,6	15,0	43,0
7-9 yıl arası	17	16,5	17,0	60,0
10-12 yıl arası	34	33,0	34,0	94,0
13 yıl ve üzeri	6	5,8	6,0	100,0
Toplam	100	97,1	100,0	
Hukuki Statüsü	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Şahıs Şirketi	15	14,4	14,6	14,6
Limited Şirket	60	57,7	58,3	72,8
Anonim Şirket	27	26,0	26,2	99,0
Kooperatif Şirket	1	1,0	1,0	100,0
Toplam	103	99,0	100,0	
Yıllık Ortalama Cirosu	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
0-2 Milyon Arası	18	17,3	20,2	20,2
2-5 Milyon Arası	20	19,2	22,5	42,7
5-10 Milyon Arası	19	18,3	21,3	64,0
10-50 Milyon Arası	22	21,2	24,7	88,8

50 Milyon ve Üzeri	10	9,6	11,2	100,0
Toplam	89	85,6	100,0	
Firmanın Sermayesi	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
1 Milyondan Az	24	23,1	26,7	26,7
1-3 Milyon Arası	27	26,0	30,0	56,7
3-5 Milyon Arası	12	11,5	13,3	70,0
5-10 Milyon Arası	10	9,6	11,1	81,1
10 Milyon Ve Üzeri	17	16,3	18,9	100,0
Toplam	90	86,5	100,0	
Çalışan Personel Sayısı	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
1-10 Arası	13	12,5	12,7	14,7
11-30 Arası	34	32,7	33,3	48,0
31-50 Arası	21	20,2	20,6	68,6
51-100 Arası	12	11,5	11,8	80,4
101 Ve Üzeri	20	19,2	19,6	100,0
Toplam	102	98,1	100,0	

Firmaların faaliyet süreleri incelendiğinde ankete katılan firmalardan 34 firmanın 10-12 yıl arasında faaliyet gösterdiği, bunu takip eden 28 firmanın ise 1-3 yıl arasında kurulduğu görülmektedir. 17 firmanın 7-9 yıl, 15 firmanın 4-6 yıl 6 firmanın ise 13 yıldan fazladır faaliyet gösterdiği görülmektedir. Burada firmaların büyük bir çoğunluğunun tecrübeli firmalar olduğu ve son dönemlerde yeni kurulan firmalarda bir artış gerçekleştiği görülmektedir.

Firmalar hukuki yapıları açısından incelendiğinde, ankete katılan 60 firmanın Limited Şirketi, 27 firmanın Anonim Şirketi, 15 firmanın Şahıs Şirketi ve 1 tane de Kooperatif Şirketi olarak faaliyet gösterdiği görülmektedir. Ankete katılan firmaların yıllık ortalama cirosu en yüksek olan (10-50 milyon arası) 22 firma bulunmaktadır. 0-2 milyon ile 10-50 milyon arasında yıllık cirosu bulunan firmaların sayısının birbirilerine çok yakın olduğu görülmektedir. 50 milyon cironun üzerinde ise 10 tane olduğu tespit edilmiştir. Bu da yıllık ortalama cirosu yüksek olan firmaların çok fazla olmadığı sonucunu doğurmaktadır.

Sermayesi 1 milyondan daha düşük olan 24 firma, 1-3 milyon arası ise 27 firma olduğu gözlenmektedir. Sermayesi 10 milyon ve üzeri olan firma 17 tane, 5-10 milyon arasında ise 10 firmanın olduğu görülmektedir. Firmalarda çalışan personel sayısına bakılırsa 34 firmada 11-30 personel, 21 firmada 31-50 personel, 20 firmada ise 100 üzerinde personel çalıştığı, 13 firmada 10'dan az personel istihdam edildiği, 12 firmada ise 51-100 personelin bulunduğu görülmektedir. Burada 100 personelin üzerinde çalışan firmalar toplamın yüzde 19,2'lik kısmını oluşturduğu görülmektedir.

Tablo 3. İşletme Yöneticileri Hakkında Genel Bilgiler

İŞLETME YÖNETİCİSİ			
İşletme Yöneticisi	Yöneticiler	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İşletme Sahibi	86	82,7%	82,7%
Bağımsız Profesyonel Yöneticiler	10	9,6%	92,3%

İşletme Ortağı Olan Profesyonel Yöneticiler		8	7,7%	100%
Toplam		104	100,0%	
Yönetici Yaşı	Yönetici Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
25-35 yaş arası	14	13,6	14,4	14,4
36-45 yaş arası	46	44,7	47,4	61,9
46-55 yaş arası	22	21,4	22,7	84,5
56-65 yaş arası	12	11,7	12,4	96,9
65 yaş üstü	3	2,9	3,1	100,0
Toplam	97	94,2	100,0	
Yöneticinin Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlkokul	15	14,4	16,0	16,0
Ortaokul	11	10,6	11,7	27,7
Lise	27	26,0	28,7	56,4
Lisans/Önlisans	32	30,8	34,0	90,4
Y.Lisans/Doktora	9	8,7	9,6	100,0
Toplam	94	90,4	100,0	

Tablo 3 incelendiğinde, toplam firmaların %82,7'sine denk gelen 86 firmanın işletme sahibi tarafından yönetildiği 10 firmanın profesyonel yöneticiler tarafından yönetildiği ve 8 firmanın ise işletme ortağı olan profesyonel yöneticiler tarafından yönetildiği görülmektedir. Firma yöneticilerinden 97 tanesi yaşını bildirmiştir. Firmada yönetici olanların genellikle 36 ile 45 yaş arasında yoğunlaştığı, 25 ile 35 yaş arasındaki yönetici sayısının 14, 46 ile 55 yaş arasında 22, 56 ile 65 yaş arasında ise 12 yöneticinin olduğu görülmektedir. Katılımcılar eğitim durumu açısından incelendiğinde soruya cevap veren 94 katılımcıdan %56,4'ünün ilkökul, ortaokul ve lise mezunu olduğu, toplamın %39,5'ini oluşturan 41 yöneticinin ise önlisans, lisans ve yüksek lisans mezunu olduğu görülmektedir.

Tablo 4. İşletme Faaliyetlerinin Bulunduğu Sektörler

İŞLETMENİN FAALİYETTE BULUNDUĞU SEKTÖR				
	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
İnşaat Taahhüt	3	2,9	2,9	2,9
Perakende, Toptan Ticaret	2	1,9	1,9	4,9
Tekstil ve Tekstil Ürünleri	22	21,2	21,4	26,2
Gıda, İçki ve Tütün	11	10,6	10,7	36,9
Orman Ürünleri ve Mobilya	11	10,6	10,7	47,6
Taş Toprak Ürünleri	15	14,4	14,6	62,1
Hizmet Sektörü	1	1,0	1,0	63,1
Metal Eşya Araç Gereç İmalatı	14	13,5	13,6	76,7
Kimya Petrol ve Plastik Ürünler	10	9,6	9,7	86,4
Enerji	5	4,8	4,9	91,3
Diğer Sektörler	9	8,7	8,7	100,0
Toplam	103	99,0	100,0	

Tablo 4 verilerine göre en yoğun kümelenme 22 firma ile tekstil ve tekstil ürünleri sektöründe olduğu görülmektedir. 15 firma taş ve toprak ürünleri sektöründe, 14 firma metal eşya ve araç gereç imalatı, 11'er firma da gıda, içki ve tütün ile orman ürünleri ve mobilya sektöründe faaliyet göstermektedir.

Tablo 5. Firmanın Dış Ticaret Faaliyetleri

DIŞ TİCARET FAALİYETİ VAR MI				
Dış Ticaret Faaliyeti	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hayır	54	51,9	52,4	52,4
Evet	49	47,1	47,6	100,0
Toplam	103	99,0	100,0	

Yöneticilerin Yabancı Dil Bilme Oranı

Yabancı Diller	Firma Yöneticileri	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İngilizce	31	79,5%	79,5%
Arapça	4	10,3%	89,8%
Almanca	2	5,1%	94,9%
Farsça	2	5,1%	100%
Toplam	39	100,0%	

Yıllık İhracat Oranı	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
1-3 Milyon Arası	23	22,1	46,9	46,9
3-5 Milyon Arası	10	9,6	20,4	67,3
5-10 Milyon Arası	8	7,7	16,3	83,7
10-20 Milyon Arası	2	1,9	4,1	87,8
20 Milyon ve Üzeri	6	5,8	12,2	100,0
Toplam	49	47,1	100,0	

Katılımcı firmalardan 49 tanesinin dış ticaret faaliyetinin olduğu 54 tanesinin ise dış ticaret faaliyetlerinin bulunmadığı belirlenmiştir. Firma yöneticilerinin yabancı dil bilmesi oranları incelendiğinde 31'inin İngilizce, 4'ünün Arapça, 2'sinin Almanca ve 2'sinin de Farsça bildiği görülmektedir. Dış ticaret faaliyetinde bulunan firmaların ihracat rakamları incelendiğinde ise 23 tanesinin 1-3 milyon arasında ihracat yaptığı 10 tanesinin 3-5 milyon arasında ihracat gerçekleştirdiği, 16 firmanın da 5 milyon üzeri ihracat yaptığı görülmektedir.

Tablo 6. Firmanın Yaşadığı Finansal Sorunlar

Kredi Kullanırken Karşılaşılan Güçlükler	Örneklem	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Teminat sıkıntısı	15	13,8%	13,8%
Kefil bulamama	1	0,9%	14,7%
Bankanın uyguladığı resmi prosedürlerin güçlüğü	19	17,4%	32,1%
Piyasa istihbaratı olumsuzluğu	2	1,8%	33,9%
Kredi faiz oranlarının yüksek olması	63	57,8%	91,7%
Bilanço kâr ve zarar cetveli yetersizliği	9	8,3%	100%
Toplam	109	100,0%	

NE SIKLIKLA FİNANSAL SORUN YAŞIYORSUNUZ

	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç	21	20,2	21,0	21,0
Ara Sıra	64	61,5	64,0	85,0
Sık Sık	13	12,5	13,0	98,0
Sürekli	2	1,9	2,0	100,0
Toplam	100	96,2	100,0	
Kayıp	4	3,8		
Toplam	104	100,0		

Firmanın Olası Nakit İhtiyacı	Firma Sayısı	Yüzde	Kümülatif Yüzde
-------------------------------	--------------	-------	-----------------

	Örneklem	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Şirket Sahibi	64	52,5%	52,5%
Bankalardan	48	39,3%	91,8%
Borçlanarak	7	5,7%	97,5%
Diğer	3	2,5%	100%
Toplam	122	100,0%	
Firmaların Yaşadığı Finansal Sorunlar			
Çalışma sermayesinin azalması (borçlar> varlıklar)	8	1,7%	1,7%
Kredi temininde zorluklar	11	2,4%	4,1%
Nakit giriş çıkış dengesini sağlayamama	42	9,2%	13,3%
Teminat yetersizliği	16	3,5%	16,8%
Faaliyetlerden beklenen nakdi sağlayamama	32	7,0%	23,8%
Piyasa Durgunluğu	77	16,8%	40,6%
Finansal Teşviklerin Yetersizliği	42	9,2%	49,8%
Rekabet Zayıflığı	37	8,1%	57,9%
Tam Kapasite ile Çalışamama	36	7,8%	65,7%
Maliyetlerdeki Artış	89	19,4%	85,1%
Tahsilatların Zamanında Yapılamaması	64	13,9%	98,9%
Kur Farkı	5	1,1%	100%
Toplam	459	100,0%	

Katılımcıların kredi kullanırken yaşadıkları güçlükler bakımından, Ankete katılan firmaların %57'si en çok kredi faiz oranlarının yüksek olması konusunda günlük yaşadığını, %17'sinin bankaların uyguladığı prosedürlerin güçlüğünden dolayı problem yaşadığını, yaklaşık %14'ünün teminat bulamamadan dolayı kredi kullanmada problem yaşadığını ifade etmektedir. Bununla birlikte kefil bulamama, piyasa istihbarat olumsuzluğu ile bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği de yaşanan sorunlardandır.

Katılımcılara ne sıklıkla finansal sorun yaşadıkları sorulduğunda, katılımcı firmaların 21 tanesi hiç finansal sorun yaşamadığını belirtmekte 64 tanesinin ara sıra, 13 tanesinin sık sık, 2 tanesinin ise sürekli finansal sorun yaşadığını belirtilmiştir. Bu sonuçlar firmaların aşırı derecede finansal sorun yaşamadığını göstermektedir. Firmaların olası nakit ihtiyacının nasıl tedarik edildiği ile ilgili tablo sonuçları incelendiğinde firmaların olası nakit ihtiyaç temininin büyük bir çoğunluğunun firma sahibi tarafından karşılandığı, bunun dışında banka kredileri yoluyla dafon ihtiyacının karşılandığı görülmektedir.

Ankete katılan firmaların yaşadığı en büyük finansal sorun maliyetlerdeki artışlardır (%19.4), bunu piyasadaki durgunluk (%16.8) ve tahsilatların zamanında yapılamaması (%13.9) takip etmektedir. Bununla birlikte finansal teşviklerin yetersizliği ve nakit giriş çıkış dengesinin sağlanamaması konusunda aynı oranda sorunlar yaşanmaktadır. En az sorun ise kur farkı ve çalışma sermayesinin azalmasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 7. Katılım Bankaları Hakkında

Ne kadar Süredir Katılım Bankalarıyla Çalışıyorsunuz?				
Çalışılan Yıl	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Katılım Bankaları Ürünleri Hakkında Ne Kadar Bilgi Sahibi Olunduğu				
	Firma Sayısı	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Bilgi Sahibi Değilim	44	42,3	45,4	45,4
Kısmen Bilgi Sahibi	32	30,8	33,0	78,4
Detaylıca Bilgi Sahibi	21	20,2	21,6	100,0
Toplam	97	93,3	100,0	
1	4	3,8	13,3	13,3
2	5	4,8	16,7	30,0
3	6	5,8	20,0	50,0
4	4	3,8	13,3	63,3
5	2	1,9	6,7	70,0
6	3	2,9	10,0	80,0
7	3	2,9	10,0	90,0
10	2	1,9	6,7	96,7
20	1	1,0	3,3	100,0
Toplam	30	28,8	100,0	
Katılım Bankalarının Ürün Çeşitliliği				
Kullanılan Ürünler	Firma Sayısı	Yüzde	Kümülatif Yüzde	
Taksitli Ticari Finansman	4	12,5%	12,5%	
Tedarik Finansmanı	4	12,5%	25,0%	
İşletme Finansmanı	6	18,8%	43,8%	
Kredi Garanti Fonu	8	25,0%	68,8%	
Gayri Nakdi Finansman	7	21,9%	90,7%	
(Teminat Mektubu, Akreditif)				
KOBİ Kart	1	3,0%	93,7%	
Diğer	2	6,3%	100%	
Toplam	32	100,0%		

Çalışmanın amacına yönelik yapılan önemli bölümlerden biri de firmaların katılım bankası algılarıdır. Bununla ilgili sonuçlar Tablo 7’de verilmiştir. Katılım bankaları ürünleri hakkında ne kadar bilgi sahibi olunduğu sorusunu 97 firma cevaplamıştır. Tablo incelendiğinde, katılım bankaları ürünleri hakkında ne kadar bilgi sahibi olunduğu sorusuna verilen yanıtlara göre katılımcı firmalardan 15 tanesinin 1 ile 3 yıldır katılım bankaları ile çalıştığı, 9 tanesinin 4 ile 6 yıl arasında 6 tanesinin ise 7 yıl ve üstü katılım bankaları ile çalıştığı görülmektedir. Firma yöneticilerinin 44 tanesi katılım bankacılığı hakkında bilgi sahibi olmadığı, 32 tanesinin kısmen bilgi sahibi olduğu, toplamda 97 katılımcının 21 tanesinin ise detaylıca bilgi sahibi olduğu görülmektedir. Çalışmaya katılım sağlayan 30 firma sadece katılım bankalarıyla çalışmaktadır. Katılım Bankalarının ürünlerini kullanan firmalardan 8 tanesinin KGF, 7 tanesinin gayri nakdi finansman, 6 tanesinin işletme finansmanı kullandığı görülmektedir. Taksitli ticari finansman ve tedarik finansmanı kullanan firmalar 4’er tane olup 1 firma da KOBİ kart kullanmaktadır.

Firmaların İslami Finans ve Katılım Bankacılığı Algısı Ölçümü, Firmaların Katılım Bankasının Tercih Nedenleri ve Katılım Bankacılığının KOBİ’lerin gelişimine katkıları Likert

tipi ölçeklendirmede ölçülmüştür. Likert tipi ölçeklendirmede kullanılan yöntem Cronbach's Alfa katsayısı bu katsayı bu ölçekte bulunan soruların varyanslarının toplamının bütün varyanslara oranı ile bulunan ağırlıklı standart değişimin ortalamasıdır. Ölçekte yer alan soruların homojen bir yapıyı açıklamak üzere bir bütün oluşturup oluşturmadığını araştırmaktadır.

$0,00 \leq \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir değildir

$0,40 \leq \alpha < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirliktedir

$0,60 \leq \alpha < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilirdir

$0,80 \leq \alpha < 1,00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir (Terzi, 2019).

Tablo 8. İslami Finans ve Katılım Bankacılığı Algısı Ölçümü

Güvenilirlik İstatistikleri			
Cronbach's Alpha	Standartlaştırılmış Ögelere Dayalı Cronbach's Alpha	Soru Sayısı	
0,786	0,790	8	
İstatistik Ögeleri			
İslami Finans ve Katılım Bankacılığı Algısı Ölçümü	Ortalama	Standart Sapma	Örneklem Büyüklüğü
İslami Finans sisteminde faiz yer almamaktadır	3,27	1,230	30
Katılım Bankalarını güvenilir bulmaktayım.	3,50	,861	30
İslami Bankacılık, geleneksel bankacılık sisteminin iyi bir alternatifidir	3,13	1,106	30
Katılım bankacılığının ürün çeşitliliğini yeterli buluyorum	2,60	,894	30
Katılım bankalarının iddia ettikleri gibi faizsiz işlem yürüttüklerine inanıyorum.	2,67	1,093	30
Katılım bankalarının dini hassasiyetleri gözettiklerini düşünüyorum	2,83	1,020	30
Katılım bankalarını diğer bankalarla karşılaştırdığımda hizmet kalitesinin daha iyi olduğunu düşünüyorum	2,90	,923	30
Katılım Bankaları, geleneksel bankalar gibi bilişim sistemini iyi derecede kullanmaktadır.	3,73	,828	30

Tablo 8’de yer alan likert tipi ölçek sonuçları incelendiğinde yukarıda verilen ölçek aralığına göre Cronbach’s Alpha değerinin 0,786 olması ölçeğin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir. İslami finans ve Katılım Bankacılığı algısı ölçümünde katılımcılara sorulan “*Katılım Bankaları, geleneksel bankalar gibi bilişim sistemini iyi derecede kullanmaktadır*” sorusu 3,73 ortalama ile en yüksek ortalamaya sahip bunu 3,50 ortalama ile “*Katılım Bankalarını güvenilir bulmaktayım*” cevabı gelmiştir. Yani katılım bankaları ile çalışan firmalar Katılım Bankalarının Geleneksel Bankalar gibi bilişim sistemlerini iyi kullandıklarını belirtmişlerdir ve Katılım Bankalarını güvenilir bulmaktadırlar. Katılımcılar “*Katılım Bankacılığının ürün çeşitliliğini yeterli buluyorum*” sorusuna cevap verenler 2,60 ile en düşük

ortalamaya sahipler, bunu 2,67 ortalama ile en düşük ikinci ortalamaya sahip “Katılım Bankalarının iddia ettikleri gibi faizsiz işlem yürüttüklerine inanıyorum” sorusuna verilen cevaplardır.

Tablo 9. Firmaların Katılım Bankasının Tercih Nedenleri

Güvenilirlik İstatistikleri			
Cronbach's Alpha	Standartlaştırılmış Ögelere Dayalı Cronbach's Alpha	Soru Sayısı	
,824	,821	7	
İstatistik Ögeleri			
Firmaların Katılım Bankasının Tercih Nedenleri	Ortalama	Standart Sapma	Örneklem
İki tür banka arasında seçim yapmak zorunda kalırsam, getirilerinin İslami şartlara uygunluğuna bakarak tercih yaparım.	3,43	1,165	30
İslami bankacılığa yatırım yaparken dini açıdan zorunluluk hissediyorum.	2,90	1,155	30
İslami bankacılığın bana uygun yatırım ürünleri sunduğunu düşünüyorum.	2,87	1,137	30
Katılım Bankalarının hizmet sunduğu ortam ve çalışanların samimiyeti Katılım Bankası tercihimde önemli rol oynar.	3,10	1,029	30
Her türlü finansman ihtiyacımı katılım bankacılığı aracılığıyla sağlamaktayım.	2,43	1,040	30
İslami bankacılık kredi alma konusunda geleneksel bankacılıktan daha iyi fırsatlar sunar.	2,60	1,102	30
Yatırımlarım, Katılım bankalarında geleneksel bankalara göre daha güvencedir.	2,93	1,202	30

Firmaların Katılım Bankalarının tercih nedenlerinin araştırıldığı bu ölçekte “iki tür banka arasında seçim yapmak zorunda kalırsam, getirilerinin İslami şartlara uygunluğuna bakarak tercih yaparım” sorusuna 3,43 ortalama ile en yüksek cevap verilmiştir. “Katılım Bankalarının hizmet sunduğu ortam ve çalışanların samimiyeti Katılım Bankası tercihimde önemli rol oynar” sorusuna verilen 3,10 ortalama ile ikinci en yüksek cevap verilmiştir. Katılımcılar tarafından “Her türlü finansman ihtiyacımı katılım bankacılığı aracılığıyla sağlamaktayım” sorusuna verilen cevaplar 2,43 ortalama ile en düşük ortalamaya sahiptir. “İslami bankacılık kredi alma konusunda geleneksel bankacılıktan daha iyi fırsatlar sunar” sorusuna verilen cevap ile 2,60 ortalamaya sahiptir, bir önceki ölçeklendirme de de en düşük ortalamanın Katılım Bankalarının ürün çeşitlerinin yetersiz olduğu belirtilmiş olup bu ölçeklendirmede en düşük ortalamaya sahip iki soruyla ilişkili olduğu açıktır.

Tablo 10. Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin Gelişimine Katkıları

Güvenilirlik İstatistikleri		
Cronbach's Alpha	Standartlaştırılmış Ögelere Dayalı Cronbach's Alpha	Soru Sayısı
,792	,796	6

İstatistik Ögeleri			
Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin Gelişimine Katkıları	Ortalama	Standart Sapma	Örnekle m
Katılım Bankalarının KOBİ'lere sunduğu ürün ve hizmetler yeterli düzeydedir	2,67	,959	30
Katılım Bankacılığı, KOBİ'lerin gelişimi için yeterli finansman sağlayabilme gücündedir.	2,93	,980	30
Katılım Bankaları, KOBİ'lere destek konusunda gerekli kolaylıkları sağlamaktadır.	2,90	,995	30
Katılım Bankacılığının yaygınlaşması İslami hassasiyeti olan KOBİ'lerin finansma erişim maliyetlerini düşürecektir	2,80	1,064	30
Katılım Bankacılığı KOBİ'lerin finansal açıdan daha kontrollü ilerlemesine olanak sağlamaktadır.	2,97	,850	30
Katılım Bankalarına finansman temin noktasında muhatap sorunu yaşamamaktayım.	3,47	1,008	30

Firmalara Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin gelişimine katkıları ile ilgili sorular sorulduğunda 3,47 en yüksek ortalama ile “*Katılım Bankalarına finansman temin noktasında muhatap sorunu yaşamamaktayım*” cevabı verilmektedir. Bunu 2,97 ortalama ile “*Katılım Bankacılığı KOBİ'lerin finansal açıdan daha kontrollü ilerlemesine olanak sağlamaktadır*” cevabı takip etmektedir. Katılımcılar finansman temin noktasında herhangi bir muhatap sorunu yaşamamakta ve KOBİ'lerin finansal açıdan kontrollü ilerleyeceğine inanmaktadır. Katılımcılar, 2,67 en düşük ortalama ile “*Katılım Bankalarının KOBİ'lere sunduğu ürün ve hizmetlerin yeterli düzeyde olmadığını*” düşünmektedirler, Katılım Bankaların İslami hassasiyeti olan yatırımcıların finansmana erişim maliyetini düşürecekleri noktasında 2,80 ile en düşük ikinci ortalamaya sahiptir.

7.1. Araştırmanın Hipotezleri

7.1.1. Firma Yöneticilerinin Katılım Bankacılığı Hakkındaki Bilgi Düzeyleri ile Kredi Kullanımında Çekilen Güçlükler

Ho: Firma yöneticilerinin Katılım Bankacılığı hakkındaki bilgi düzeyi ile Firmaların Kredi Kullanımında çektikleri güçlükler arasında farklılık yoktur.

H1: Firma yöneticilerinin Katılım Bankacılığı hakkındaki bilgi düzeyi ile Firmaların Kredi Kullanımında çektikleri güçlükler arasında farklılık vardır.

Tablo 11. Firma Yöneticilerinin Katılım Bankacılığı Hakkındaki Bilgi Düzeyleri ile Kredi Kullanımında Çekilen Güçlükler Üzerine Analiz

Kredi Teminde Yaşanan Zorluklar	Katılım Bankacılığı Hakkında Bilgi Düzeyi	N	X	S.S	F	P	Tukey Testi
Teminat	Bilgi Sahibi Değilim ¹	29	0,07	0,258	4,180	0,020*	3-1

Sıkıntısı	Kısmen ²	25	0,24	0,436			
	Detaylıca ³	14	0,43	0,514			
Kefil Bulamama	Bilgi Sahibi Değilim ¹	29	0,00	0,000	0,856	0,429	
	Kısmen ²	25	0,04	0,200			
	Detaylıca ³	14	0,00	0,000			
Bankanın Uyguladığı Resmi Prosedürlerin Güçlüğü	Bilgi Sahibi Değilim ¹	29	0,28	0,455	0,248	0,781	
	Kısmen ²	24	0,25	0,442			
	Detaylıca ³	14	0,36	0,497			
Piyasa İstihbaratı Olumsuzluğu	Bilgi Sahibi Değilim ¹	29	0,00	0,000	1,787	0,176	
	Kısmen ²	25	0,08	0,277			
	Detaylıca ³	14	0,00	0,000			
Kredi Faiz Oranlarının Yüksek Olması	Bilgi Sahibi Değilim ¹	30	0,87	0,346	1,404	0,253	
	Kısmen ²	25	0,96	0,200			
	Detaylıca ³	14	0,79	0,426			
Bilanço, Kar ve Zarar Cetveli Yetersizliği	Bilgi Sahibi Değilim ¹	29	0,07	0,258	0,997	0,374	
	Kısmen ²	25	0,20	0,408			
	Detaylıca ³	14	0,14	0,363			

*p<0.05

Katılımcıların grup bazında firma yöneticilerinin Katılım Bankacılığı hakkındaki bilgi düzeyleri ile kredi kullanımında çekilen güçlükler üzerine anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek için istatistiksel test teknik yöntemlerinden tek yönlü varyans analizi olan One-Way ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda Kredi teminde yaşanan zorluklardan teminat sıkıntısının Katılım Bankacılığı hakkında detaylıca bilgi sahibi olan ile bilgi sahibi olmayan firma yöneticileri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Bu nedenle teminat sıkıntısı çeken firmalar ile Katılım Bankaları hakkında detaylıca bilgi sahibi olan ile bilgi sahibi olmayan arasında anlamlı bir farklılık görülmüş olup H1 hipotezi kabul edilmiştir (F=4.180, p<0.05). Katılımcılara sorulan diğer sorularda ise anlamlı farklılıklar tespit edilmediğinden H0 hipotezi kabul edilmektedir. H1 hipotezine göre anlamlı farklılıkların görüldüğü soruların kaynağını tespit etmek için Post Hoc testlerinden Tukey Testi kullanılmış ve yapılan analizler sonucunda Katılım Bankacılığı hakkında bilgi sahibi olan (x=0.43) firma yöneticilerinin, Katılım Bankacılığı hakkında bilgi sahibi olmayan (x=0.07) firma yöneticilerine göre teminat sıkıntısı yaşamadıkları görülmüştür.

7.1.2. Firmaların Yıllık Ortalama Ciroları ile Katılım Bankaları Tercih Nedenleri

Ho: Firmaların yıllık ortalama ciroları ile Katılım Bankaları tercih nedenleri arasında bir farklılık yoktur

H1: Firmaların yıllık ortalama ciroları ile Katılım Bankaları tercih nedenleri arasında bir farklılık vardır

Tablo 12. Firmaların Yıllık Ortalama Ciroları ile Katılım Bankaları Tercih Nedenleri Analizi

Katılım Bankalarının Tercih Nedenleri	Firmaların Yıllık Ciroları	N	X	s.s	F	p	Tukey-Testi		
İki tür banka arasında seçim yapmak zorunda kalırsam, getirilerinin İslami şartlara uygunluğuna bakarak tercih yaparım.	0-2 Milyon Arası ¹	6	4	5	1,09	7	1,22	0,331	
	2-5 Milyon Arası ²	6	3	9	1,54				
	5-10 Milyon Arası ³	5	3,2	5	1,09				
	10-50 Milyon Arası ⁴	6	2,67	3	1,03				
	50 Milyon ve Üzeri ⁵	2	4	0	0				
İslami bankacılığa yatırım yaparken dini açıdan zorunluluk hissediyorum	0-2 Milyon Arası ¹	6	3,5	9	1,04	6	1,57	0,219	
	2-5 Milyon Arası ²	6	2,33	6	1,36				
	5-10 Milyon Arası ³	5	2,4	7	1,14				
	10-50 Milyon Arası ⁴	6	2,67	3	1,03				
	50 Milyon ve Üzeri ⁵	2	4	0	0				
İslami bankacılığın bana uygun yatırım ürünleri sunduğunu düşünüyorum	0-2 Milyon Arası ¹	6	3,5	9	1,04	5	1,50	0,238	
	2-5 Milyon Arası ²	6	2,67	6	1,50				
	5-10 Milyon Arası ³	5	2,8	7	0,83				
	10-50 Milyon Arası ⁴	6	2	5	1,09				
	50 Milyon ve Üzeri ⁵	2	3,5	7	0,70				
Yatırımlarım, Katılım bankalarında geleneksel bankalara göre daha güvencedir.	0-2 Milyon Arası ¹	6	4	2	0,63	3	3,95	* 0,016	3-1
	2-5 Milyon Arası ²	6	2,83	9	1,32				
	5-10 Milyon Arası ³	5	1,8	7	0,83				
	10-50 Milyon Arası ⁴	6	2,5	5	1,22				
	50 Milyon ve Üzeri ⁵	2	4	0	0				
İslami bankacılık kredi alma konusunda geleneksel bankacılıktan daha iyi fırsatlar sunar.	0-2 Milyon Arası ¹	6	3,17	9	1,32	2	2,27	0,097	
	2-5 Milyon Arası ²	6	2,33	3	1,03				
	5-10 Milyon Arası ³	5	2	5	1,22				
	10-50 Milyon Arası ⁴	6	2	2	0,63				
	50 Milyon ve Üzeri ⁵	2	4	0	0				
Her türlü finansman ihtiyacımı katılım bankacılığı aracılığıyla sağlamaktayım.	0-2 Milyon Arası ¹	6	2,67	1	1,21	2	0,38	0,819	
	2-5 Milyon Arası ²	6	2,5	8	1,37				
	5-10 Milyon Arası ³	5	2,2	5	1,09				
	10-50 Milyon Arası ⁴	6	2	2	0,63				

	50 Milyon ve Üzeri ⁵	2	2	0		
Katılım Bankalarının hizmet sunduğu ortam ve çalışanların samimiyeti Katılım Bankası tercihimde önemli rol oynar.	0-2 Milyon Arası ¹	6	3,5	7	0,83	
	2-5 Milyon Arası ²	6	2,67	1	1,21	
	5-10 Milyon Arası ³	5	2,4		1,14	1,26
	10-50 Milyon Arası ⁴	6	3,5	7	0,83	0,318
	50 Milyon ve Üzeri ⁵	2	3	4	1,41	

Katılımcıların grup bazında firmaların yıllık ortalama ciroları ile Katılım Bankası tercih nedenleri arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek için istatistiksel test tekniklerinden tek yönlü varyans analizi olan One-Way ANOVA testi kullanılmıştır. Bu analiz hem katılım bankacılığı ile çalışıp cirosunu belirten firmalar kesiştirilerek 25 firma analize dahil edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda Katılım Bankalarının tercih nedenleri arasında Yatırımlarım, Katılım Bankalarında Geleneksel Bankalara göre daha güvencedir sorusu ile yatırımcıların yıllık ciroları arasında anlamlı bir farklılık olduğu hesaplanmış olup H₁ hipotezi kabul edilmiştir. (F=3.953, p<0.05). Diğer sorular ve firmaların yıllık ciroları hakkında anlamlı bir farklılık tespit edilmediğinden H₀ hipotezi reddedilmiştir. H₁ hipoteziyle kabul edilen Katılım Bankalarında Geleneksel Bankalara göre daha güvencedir sorusu ile firmaların yıllık ciroları arasındaki anlamlı farklılığın kaynağının tespit edilmesi için Post Hoc testlerinden Tukey Testi kullanılmış ve yapılan analizler sonucunda yıllık ortalama cirosu 0 ile 2 milyon arasında olan firmaların (x=4.00), 5 ile 10 milyon arasında olan firmalara göre (x=1.80) Katılımcılar Katılım Bankalarının Geleneksel Bankalara göre daha güvende olduklarını belirtmişlerdir.

7.1.3. Firmaların Hukuki Statülerinin İslami Bankacılık ve Katılım Bankacılığı Algısı

Ho: Firmaların Hukuki Statülerinin Katılım Bankacılığı Algısı arasında bir farklılık yoktur

H₁: Firmaların Hukuki Statülerinin Katılım Bankacılığı Algısı arasında bir farklılık vardır

Tablo 13. Firmaların Hukuki Statülerinin İslami Bankacılık ve Katılım Bankacılığı Algısı

Firmaların Katılım Bankacılığı Algısı	Hukuki Statü	N	X	s.s	f	p	Tukey-Testi
İslami Finans sisteminde faiz yer almamaktadır.	Şahıs Şirketi ¹	8	3,13	1,246	1,14	0,334	
	Limited Şirket ²	12	3,67	1,231			
	Anonim Şirket ³	10	2,9	1,197			
Katılım Bankalarını güvenilir bulmaktayım.	Şahıs Şirketi ¹	8	3,75	0,707	0,59	0,561	
	Limited Şirket ²	12	3,5	0,798			
	Anonim Şirket ³	10	3,3	1,059			
İslami Bankacılık, geleneksel bankacılık sisteminin iyi bir	Şahıs Şirketi ¹	8	2,75	1,165	0,68	0,515	
	Limited Şirket ²	12	3,33	1,073			
	Anonim Şirket ³	10	3,2	1,135			

alternatifidir.							
Katılım bankacılığının ürün çeşitliliğini yeterli buluyorum.	Şahıs Şirketi ¹	8	2,63	0,744	0,01	0,995	
	Limited Şirket ²	12	2,58	0,996			
	Anonim Şirket ³	10	2,6	0,966			
Katılım bankalarının iddia ettikleri gibi faizsiz işlem yürüttüklerine inanıyorum.	Şahıs Şirketi ¹	8	1,75	0,463	5,4	0,011*	2-1
	Limited Şirket ²	12	3,17	0,835			
	Anonim Şirket ³	10	2,8	1,317			
Katılım bankalarının dini hassasiyetleri gözettiklerini düşünüyorum.	Şahıs Şirketi ¹	8	2,13	0,991	2,99	0,067	
	Limited Şirket ²	12	3,08	0,9			
	Anonim Şirket ³	10	3,1	0,994			
Katılım Bankaları, geleneksel bankalar gibi bilişim sistemini iyi derecede kullanmaktadır.	Şahıs Şirketi ¹	8	3,5	1,069	0,87	0,431	
	Limited Şirket ²	12	3,67	0,888			
	Anonim Şirket ³	10	4	0,471			

Tablo 13'te Katılımcı firmaların hukuki statüleri ile İslami bankacılık ve Katılım Bankacılığı algısı üzerinde anlamlı bir farklılığın olup olmadığını tespit edilmektedir. Farklılığın olup olmadığını tespit etmek için One-Way ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda firmaların hukuki statüleri ile İslami bankacılık ve Katılım Bankacılığı algısı bölümünde Katılım Bankalarının iddia ettikleri gibi faizsiz işlem yürüttüklerine inanıyorum arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiş olup H₁ hipotezi kabul edilmiştir (F=5.396, p<0.05). Diğer sorular ile firmaların hukuki statüleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmediğinden Ho hipotezi ile reddedilmiştir. H₁ hipotezinde kabul edilen firmaların hukuki statüleri ile İslami bankacılık ve Katılım Bankacılığı algısı bölümünde sorulan Katılım bankalarının iddia ettikleri gibi faizsiz işlem yürüttüklerine inanıyorum sorusu arasındaki anlamlı farklılığın kaynağını tespit etmek amacıyla Post Hoc testlerinden Tukey Testi kullanılmıştır. Testin sonucunda Limited Şirketlerin (x=3.17), Şahıs Şirketlerine (x=1.75) göre Katılım Bankalarının iddia ettikleri gibi faizsiz işlem yürüttüklerine daha fazla inandıkları görülmektedir.

7.1.4. Firmaların Hukuki Statülerinin Katılım Bankacılığı Tercih Nedenleri

Ho: Firmaların Hukuki Statülerinin Katılım Bankacılığı tercih nedenleri arasında bir farklılık yoktur

H₁: Firmaların Hukuki Statülerinin Katılım Bankacılığı tercih nedenleri arasında bir farklılık vardır

Tablo 14. Firmaların Hukuki Statüleri ile Katılım Bankacılığının Tercih Nedenleri

Katılım Bankalarının Tercih Nedeni	Hukuki Statü	N	X	s.s	F	P	Tukey-Testi
İki tür banka arasında seçim yapmak zorunda kalırsam, getirilerinin İslami	Şahıs Şirketi ¹	8	2,88	1,246	3,095	0,062	
	Limited Şirket ²	12	3,25	1,357			

şartlara uygunluğuna bakarak tercih yaparım.	Anonim Şirket ³	10	4,1	0,316			
İslami bankacılığa yatırım yaparken dini açıdan zorunluluk hissediyorum	Şahıs Şirketi ¹	8	1,88	0,991	8,367	0,001*	3-1
	Limited Şirket ²	12	2,92	0,9			
	Anonim Şirket ³	10	3,7	0,949			
İslami bankacılığın bana uygun yatırım ürünleri sunduğunu düşünüyorum	Şahıs Şirketi ¹	8	2,25	1,035	2,523	0,099	
	Limited Şirket ²	12	2,83	1,03			
	Anonim Şirket ³	10	3,4	1,174			
Katılım bankasını, sağladığı hizmetlerin maliyeti düşük olduğu için tercih ediyorum.	Şahıs Şirketi ¹	8	3,5	1,069	1,36	0,274	
	Limited Şirket ²	12	2,83	1,115			
	Anonim Şirket ³	10	2,7	1,059			
Her türlü finansman ihtiyacımı katılım bankacılığı aracılığıyla sağlamaktayım.	Şahıs Şirketi ¹	8	1,88	0,991	1,912	0,167	
	Limited Şirket ²	12	2,5	0,798			
	Anonim Şirket ³	10	2,8	1,229			
İslami bankacılık kredi alma konusunda geleneksel bankacılıktan daha iyi fırsatlar sunar.	Şahıs Şirketi ¹	8	2,5	1,069	0,552	0,582	
	Limited Şirket ²	12	2,42	0,9			
	Anonim Şirket ³	10	2,9	1,37			
Yatırımlarım, Katılım bankalarında geleneksel bankalara göre daha güvencedir.	Şahıs Şirketi ¹	8	2,63	1,302	0,493	0,616	
	Limited Şirket ²	12	2,92	1,084			
	Anonim Şirket ³	10	3,2	1,317			

*p<0.05

Katılımcıların grup bazında firmaların yıllık hukuki statüleri ile Katılım Bankası tercih nedenleri arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek için istatistiksel test tekniklerinden tek yönlü varyans analizi olan One-Way ANOVA testi kullanılmıştır. Yapılan varyans analizi sonucunda firmaların hukuki statüleri ile katılım Bankalarının tercih nedenlerinden İslami bankacılığa yatırım yaparken dini açıdan zorunluluk hissediyorum sorusu arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır bu nedenle H₁ hipotezi kabul edilmiştir (F=8.367: p<0.05). Katılım Bankalarının tercih nedenlerinden İslami bankacılığa yatırım yaparken dini açıdan zorunluluk hissediyorum sorusu dışındaki diğer sorular ile firmaların hukuki statüleri arasında anlamlı bir farklılığın bulunmadığı tespit edilmiş bu nedenle H₀ hipotezi ile reddedilmiştir. H₁ hipotezinde anlamlı farklılığın tespit edildiği durumun kaynağını araştırmak amacıyla Post Hoc testlerinden Tukey Testi kullanılmış ve test sonucunda Anonim Şirket yöneticilerinin (x=3.70), Şahıs Şirket yöneticilerine (x=1.88) göre yatırımlarını yaparken Katılım Bankalarını tercih etme nedenlerinden dini açıdan yatırımlarını yaparken kendilerini dini açıdan daha fazla zorunlu hissettikleri görülmektedir.

7.1.5. Firmaların Sermayesi ile Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin Gelişimine Katkıları

Ho: Firmaların Sermayesi ile Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin Gelişimine Katkıları arasında farklılık yoktur.

H₁: Firmaların Sermayesi ile Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin Gelişimine Katkıları arasında farklılık vardır.

Tablo 15. Firmaların Sermayesi ile Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin Gelişimine Katkıları Üzerinde Analiz

Katılım Bankalarının KOBİ'lerin Gelişimine Katkıları	Firmaların Sermayeleri	N	X	s.s	F	p	Tuke y Testi
Katılım Bankalarının KOBİ'lere sunduğu ürün ve hizmetler yeterli düzeydedir.	1 Milyondan Az ¹	4	3	0,816	2	0,8	0,525
	1-3 Milyon Arası ²	7	2,43	1,134			
	3-5 Milyon Arası ³	4	2,25	0,5			
	5-10 Milyon Arası ⁴	5	3,2	0,837			
	10 Milyon ve Üzeri ⁵	5	2,8	1,095			
Katılım Bankacılığı, KOBİ'lerin gelişimi için yeterli finansman sağlayabilme gücündedir.	1 Milyondan Az ¹	4	3,75	0,5	4	1,0	0,411
	1-3 Milyon Arası ²	7	2,86	1,215			
	3-5 Milyon Arası ³	4	2,5	1			
	5-10 Milyon Arası ⁴	5	3,2	1,095			
	10 Milyon ve Üzeri ⁵	5	2,8	0,447			
Katılım Bankaları, KOBİ'lere destek konusunda gerekli kolaylıkları sağlamaktadır.	1 Milyondan Az ¹	4	4	0	3,8	0,019*	1-2
	1-3 Milyon Arası ²	7	2,14	1,069			
	3-5 Milyon Arası ³	4	2,75	0,957			
	5-10 Milyon Arası ⁴	5	3,4	0,894			
	10 Milyon ve Üzeri ⁵	5	2,6	0,548			
Katılım Bankacılığının yaygınlaşması İslami hassasiyeti olan KOBİ'lerin finansmana erişim maliyetlerini düşürecektir.	1 Milyondan Az ¹	4	3	1,155	1	0,1	0,98
	1-3 Milyon Arası ²	7	2,86	1,215			
	3-5 Milyon Arası ³	4	3,25	1,258			
	5-10 Milyon Arası ⁴	5	2,8	1,304			
	10 Milyon ve Üzeri ⁵	5	3	0,707			
Katılım Bankacılığı KOBİ'lerin finansal açıdan daha kontrollü ilerlemesine olanak sağlamaktadır.	1 Milyondan Az ¹	4	3,5	1	2	0,6	0,657
	1-3 Milyon Arası ²	7	2,71	1,113			
	3-5 Milyon Arası ³	4	3	0			
	5-10 Milyon Arası ⁴	5	3,2	0,837			
	10 Milyon ve Üzeri ⁵	5	2,8	0,837			
Katılım Bankalarına finansman temin noktasında muhatap sorunu yaşamamaktayım.	1 Milyondan Az ¹	4	4,25	0,5	2	0,6	0,657
	1-3 Milyon Arası ²	7	3,43	1,134			
	3-5 Milyon Arası ³	4	4	0,816			
	5-10 Milyon Arası ⁴	5	3,6	0,894			
	10 Milyon ve Üzeri ⁵	5	2,6	0,548			

*p<0.05

Katılımcıların grup bazında firmaların sermayesi ile Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin gelişimine katkıları üzerinde anlamlı bir farklılığın olup olmadığını test etmek için tek yönlü varyans analizi olan One-Way ANOVA testi kullanılmıştır. Yapılan analizler sonucunda firmaların sermayelerinin Katılım Bankacılığının KOBİ'lerin gelişimine katkıları ile ilgili alanda sorulan Katılım Bankaları, KOBİ'lere destek konusunda gerekli kolaylıkları sağlamaktadır sorusu ile firmaların sermayeleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmuş olup H₁ hipotezi kabul edilmiştir. (F=8.367, p<0.05). Diğer sorular ile firma sermayesi arasında herhangi bir anlamlı farklılık tespit edilmediğinden Ho hipotezi ile reddedilmiştir. Anlamlı

farklılığın bulunduğu Katılım Bankaları, KOBİ'lere destek konusunda gerekli kolaylıkları sağlamaktadır sorusu ile firma sermayesindeki farklılığın kaynağını tespit etmek için Post Hoc testlerinden Tukey Testi kullanılmış ve analizler sonucunda firma sermayesi 1 milyondan az olan firmaların ($x=4.00$) sermayesi 1 ile 3 milyon arasında olan firmalardan ($x=2.14$) Katılım Bankaları, KOBİ'lere destek konusunda gerekli kolaylıkları daha fazla sağladığı belirtilmektedir.

8. SONUÇ VE ÖNERİLER

Geleneksel finansal sistemlerin dışında faaliyet gösteren İslami finansal yöntemlerin Türkiye'deki faaliyetlerini Katılım Bankaları sürdürmektedir. Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyet gösteren firma yöneticilerinin Katılım Bankacılığı algısı, bu sistem hakkında ne kadar bilgi sahibi olduğu, firmaların ne kadarının Katılım Bankaları ile çalıştığı, İslami hassasiyetlerinin yatırımlara etki edip etmediği bu çalışmada araştırılmıştır. Ankete katılan firmaların büyük bir çoğunluğunun sektöründe tecrübeli olduğu ancak son dönemlere yeni kurulan firmalarda bir artış görüldüğü tespit edilmiştir. Firmalar ağırlıklı olarak Limited Şirketlerden oluşmaktadır. Firmaların büyük çoğunluğu firma sahipleri tarafından yönetilmektedir. Yapılan anket çalışmasında sorulara cevap veren 104 firmadan 30 tanesinin Katılım Bankaları ile çalıştığı tespit edilmiştir. Katılım Bankaları ile çalışan firmalar bu bankaların bilişim sistemini iyi kullandıklarını söylemektedirler ancak neredeyse tüm ölçeklerde Katılım Bankalarının ürün çeşitlerinin az olduğu belirtilmektedir. Yöneticiler Katılım Bankalarına yatırım yaparken dini açıdan kendilerini zorunlu hissetmektedirler ve yatırımlarını İslami şartlara uygun olarak gerçekleştirmek istemektedirler. Kredi temin noktasında Katılım Bankacılığı sistemi hakkında bilgi sahibi olan yöneticiler bilgi sahibi olmayan yöneticilere göre daha kolay kredi temininde teminat gösterebilmektedirler. Firma geliri 10 ile 50 milyon arasında olan firma yöneticileri geliri 0 ile 2 milyon arasında olan yöneticilere göre Katılım Bankalarını Geleneksel Bankalara göre daha güvenilir bulmaktadır. Limited Şirket yöneticileri Şahıs Şirket yöneticilerine göre Katılım Bankalarının faizsiz işlem yürüttüklerine inanmaktadırlar. Anonim Şirket yöneticileri Şahıs Şirket yöneticilerine göre İslami Bankacılığa yatırım yaparken kendilerini daha fazla dini açıdan zorunda hissettiklerini belirtmişlerdir. Firma sermayesi 1 ile 3 milyon arasında olan firma yöneticileri, sermayesi 1 milyondan az olan yöneticilere göre Katılım Bankalarının KOBİ'lere destek noktasında gerekli kolaylıkları sağladığı belirtilmektedir. Tüm bu analizler sonucunda Katılım Bankalarının ürün çeşitlerinin artırılması gerektiği, özellikle Şahıs Şirketi statülü şirket yöneticilerinin Katılım Bankacılığı hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıklarından Katılım

Bankaları aracılığıyla daha detaylı bilgilendirmelerin yapılması gerektiği, üniversite, Diyanet İşleri Başkanlığı ve Katılım Bankaları ile birlikte Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren firmalara yönelik çalıştaylar ve bilgilendirme toplantıları düzenleyerek bu firmalarda görev alan yöneticilerin Katılım Bankacılığı hakkında bilgilendirilmesi gerektiği önem arz etmektedir. Yapılan literatür araştırmasında Organize Sanayi Bölgelerinde faaliyet gösteren firmaların katılım bankacılığı veya İslami finans algılarına yönelik bir çalışmaya rastlanılmadığından elde edilen sonuçlar literatürdeki çalışmalarla karşılaştırılamamıştır.

KAYNAKÇA

- Arifai, T. (2017). İslami finans ve yeni finansal sistem. *Ankara: Buzdağı Yayınevi*.
- Atar, A. (2017). Başlangıcından Günümüze Dünyada ve Türkiye’de İslami Bankacılığın Genel Durumu 6(4), 1029-1062.
- Aydın, N., Başar, M., & Coşkun, M. (2017). Finansal yönetim (5. Baskı). *Ankara: Detay Yayıncılık*.
- Ayub, M. (2017). İslami finansı anlamak. *İstanbul: İktisat Yayınları*.
- Barut, A. (2014). İşletmelerde Nakit Yönetimi ve Kars İlinde Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi*. (Doctoral dissertation).
- Bulut, M. Üniversite-sanayi işbirliği geliştirme üzerine bir araştırma (Diyarbakır örneği). *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (29), 234-267.
- Canbaz, M. F. Türkiye’de İslami Bankacılığın Dünden Bugüne Gelişimi. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 28-60.
- Cansız, M. (2010). Türkiye’de organize sanayi bölgeleri politikaları ve uygulamaları. *Devlet Planlama Teşkilatı Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü*.
- Çağlar, E. (2006). Türkiye’de yerelleşme ve rekabet gücü: Kümelenmeye dayalı politikalar ve organize sanayi bölgeleri. *Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu Kitabı, TEPAV Yayını, Ankara*, 305-316.
- Çelik, İ. (2016). İslâm Finans Sisteminin Geleceğinin Aksiyomları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* (49) s.159-182.
- Dağlar, H. (2015). Türkiye’de Organize Sanayi Bölgelerinin Kurumsallaşması ve Karşılaştıkları Sorunlara Çözüm Önerileri. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 615-638.
- Ekinci, S., Yılmaz, T., & Önk, K. (2018). KOBİ’lerin katılım (İslami-faizsiz) bankalarının faaliyetlerine yönelik tutumlarının tespit edilmesine yönelik bir araştırma. *International Journal of Academic Value Studies*, 4(18), 54-69.
- Ersoy, A. (1987) "Faizsiz Banka ve İşlevleri. Faizsiz Yeni Bir Banka Modeli (Faizsiz Kredileşme Sistemi)". *İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları* 12, Tartışmalı İlimi Toplantılar Dizisi 6 İstanbul.

- Gönen, İ., & Gökçen, G. (2017). Katılım bankalarının finans sektörü içindeki yeri ve katılım bankalarına yönelik müşteri algısı. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(1), 61-77.
- Güçlü, F., & Kılıç, M. (2019). İslami finansın Türkiye, ABD, İngiltere ve Malezya'da gelişimi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17(3), 271-293.
- Güney, E. (2019) Finansal Erişim, Gelişmekte Olan Finansal Piyasalar Örneği. T.C. Trakya Üniversitesi (Doctoral dissertation).
- ICD. (2021) <https://iciec.isdb.org/about> Erişim Tarihi; 25.06.2022.
- IFSB.(2020). <https://www.ifsb.org/objectif.php> Erişim Tarihi: 01.05.2021
- İbicioğlu, H., Karadal, H., Doğan, İ., & Çuhadar, M. T. (2008). Organize sanayi bölgelerinin bürokratik sorunları ve yasal düzenlemeler üzerine bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (19), 291-311.
- Karadeniz, V., & Yılmaz, Y. (2021). Sanayi Coğrafyası Açısından Bir İnceleme: Erzincan Organize Sanayi Bölgesi. *Journal of Graduate School of Social Sciences*, (4), 25.
- Kılıçlı, Y., & Aygün, M. (2018). KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Van Organize Sanayi Bölgesi üzerine bir inceleme. *Vankulu Sosyal Araştırmalar Dergisi*. (1) 135-152.
- Komijani, A., & Taghizadeh-Hesary, F. (2018). An overview of Islamic banking and finance in Asia. *Routledge Handbook of Banking and Finance in Asia*, 505-518.
- Kök, R., Duygulu, E., & Şimşek, N. (2010). Türkiye'de organize sanayi bölgelerinin performans değerlendirilmesi ve strateji geliştirme:(alt bölgeler arası karşılaştırma).
- DEÜ-DPT İleri Araştırma Projesi, Proje No: 2003K120360
- Mohammad, F. (2014). United Kingdom: Unlocking Opportunities in Islamic Finance. *The Islamic Finance Handbook*, 533-546.
- Okan, N. (2021) Katılım Bankacılığının Tarihsel Gelişimi Ve Seçilmiş Ekonomik Değişkenlerle İlişkisi: Türkiye ve Kuveyt Örneği. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi* (Master's thesis).
- Onat, O. K., Osman, A., & Eser, E. D. (2014). İşletmelerde risk kavramı farkındalığı: organize sanayi bölgesinde bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 5(11), 21-39.
- Orhan, Z. H. (2017). Türkiye'de İslam İktisadı ve Finansı Lisansüstü Programları Müfredatı. *Araştırma Raporu*, 17-22.
- Öndeş, T., Şimşek, A., & Sumer, S. (2018). Katılım bankalarının kredi kullananlar açısından tercih edilmeme sebepleri: Atatürk üniversitesi akademisyenleri üzerine bir uygulama. *Ataturk University Journal of Economics & Administrative Sciences*, 32(4).
- Özcan, K. Y. (2020). Büyüme kutupları teorisi bağlamında Türkiye'deki OSB'lerin tarihsel gelişimi ile fiziksel ve ekonomik özellikleri. *Verimlilik Dergisi*, (1), 143-181.

- Özen, E., Şenyıldız, L., & Akarbulut, K. (2016) Faizsiz bankacılık algısı: Uşak ili örneği. *Journal of Accounting Finance and Auditing Studies*, 2(4), 1-19
- Sunbat, A. (2016). *Katılım bankacılığı*. Hasan Kalyoncu Üniversitesi.(Master's thesis).
- Tatlı, U., & Akçay, A. Ö. (2022). KOBİ'lerde kurumsal yönetim farkındalığı: Van organize sanayi bölgesi örneği. *Sosyal Bilimler Akademi Dergisi*, 5(1), 98-119.
- Terzi, Y. (2019). Anket, güvenilirlik–geçerlilik analizi. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Samsun* https://personel.omu.edu.tr/docs/ders_dokumanlari/1030_32625_1500.pdf.
- Türkmenoğlu, R. E. (2007). Katılım bankacılığı ve Türkiye'deki finansal yapı, *Kırıkkale Üniversitesi* (Master's thesis).
- Uran, A. (2019). Katılım bankası müşterilerinin hizmet kalitesi algılarının ölçümlenmesi üzerine bir araştırma. *Maliye ve Finans Yazıları*, (111), 171-200.
- <https://dtiosb.org/sayfa/firmalar> Erişim Tarihi, 09.11.2021
- <https://tkbb.org.tr/sayfa/detay/faizsiz-finans-urunleri/faizsiz-finans-urunleri-406198> Erişim tarihi: 23.06.2022
- <https://tkbb.org.tr/veri/bilancoarsiv> Erişim Tarihi: 25.06.2022
- <https://www.bddk.org.tr/BultenFinTurk> Erişim Tarihi; 24.06.2022
- <https://www.diyarbakirosb.org.tr/hakkimizda--6> Erişim Tarihi, 24.06.2022
- <https://www.sanayi.gov.tr/sanayi-bolgeleri/organize-sanayi-bolgeleri-hizmetleri> Erişim Tarihi, 24.06.2022