

YÖNETİM VE EKONOMİ YÖNEKO

Yıl: 2018 Cilt: 25 Sayı: 1

ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS JOME

Year: 2018 Volume: 25 Issue: 1 ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

MANISA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
MANISA CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL



YÖNETİM VE EKONOMİ YÖNEKO

Yıl: 2018 Cilt: 25 Sayı: 1

ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS JOME

Year: 2018 Volume: 25 Issue: 1 ISSN:1302-0064
E-ISSN-2458-8253

MANISA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
MANISA CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL



YÖNETİM

VE

EKONOMİ (E-ISSN-2458-8253) / (ISSN-1302-0064)

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekanı
Prof. Dr. Mustafa MIYNAT

Editörler:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT Doç. Dr. Serkan CURA

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ Prof. Dr. Mustafa MIYNAT
Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ Prof. Dr. Sibel SELİM
Doç. Dr. C. Erdem HEPAKTAN Prof. Dr. Serhat BAŞTAN
Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL Doç. Dr. İlyak DİLBER

Sekreteryası:

Araş. Gör. Osman GÜLDEN

Hakem Kurulu

◆ Prof. Dr. İbrahim Atilla ACAR(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Doç. Dr. Nejla ADANUR AKLAN(Uludağ Üniv.) ◆ Doç. Dr. Yılmaz AKGÜNDÜZ(DEÜ),
◆ Prof. Dr. Belgin AKIN(Selçuk Üniv.) ◆ Prof. Dr. C.Can AKTAN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Rabia AKTAŞ(MCBÜ),
◆ Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDÜ), ◆ Doç. Dr. Volkan ALPTEKİN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Asuman ALTAY(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Nilgün ANAFARTA(Akdeniz Üniv.), ◆ Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(YBÜ), ◆ Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆ Prof. Dr. Canan AY(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆ Prof. Dr. Oğuzhan AYDEMİR(Namik Kemal Üniv.) ◆ Doç. Dr. Serhat BAŞTAN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆ Prof. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆ Prof. Dr. Tülin CANBAY(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. A.Güldem CERİT(DEÜ), ◆ Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆ Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.), ◆ Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Üniv), Prof. Dr. Ertuğrul DELİKTAŞ(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆ Doç. Dr. İlyak DİLBER(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Binyamin DURAN(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Oktay EMİR(Anadolu Üniv.), ◆ Doç. Dr. Birol ERKAN(Uşak Üniv.) ◆ Prof. Dr. İbrahim EROL(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆ Doç. Dr. Sedef EYLEMER(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Prof. Dr. M.Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆ Doç. Dr. Senay GÖKBAYRAK(Ankara Üniv.), ◆ Doç. Dr. Gürol DURAK(Yaşar Üniv.), ◆ Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(MCBÜ), Doç. Dr. Mehmet GÜÇLÜ(Ege Üniv.) ◆ Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(Yaşar Üniv.), ◆ Prof. Dr. Turan GÜNDÜZ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆ Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆ Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆ Doç. Dr. C.Erdem HEPAKTAN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Sayım İŞİK(Akdeniz Üniv.), ◆ Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆ Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.), ◆ Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆ Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆ Prof. Dr. Oğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆ Prof. Dr. Fehmi KARASIOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆ Doç. Dr. Kadir KARAGÖZ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Mahmut KARGİN(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Sibel KARGİN(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Burak KARTAL(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Koray KAYALIDERE(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Gül KAYALIDERE(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOÇ(CEÜ), ◆ Prof. Dr. Birol KOVANCILAR(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Sasho KOZUHAROV (Uni. of Tourism and Management), ◆ Prof. Dr. Sevinç KÖSE(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Aslibek KULMIRZAEV(Kyrgyz Turkish Manas Uni.), ◆ Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆ Doç. Dr. Önder MET(Balıkesir Üniv.), ◆ Doç. Dr. Sema OĞLAK(ADÜ) ◆ Prof. Dr. Mustafa MIYNAT(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Sinan NARDALI(Katip Çelebi Üniv.), ◆ Doç. Dr. Abdülmeccid NUREDİN (Int. Vision Uni), ◆ Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. S. Mustafa ÖNEN(İnönü Üniv.), ◆ Prof. Dr. Nimet ÖNÜR(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆ Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆ Doç. Dr. Hatice ÖZKOÇ(Muğla Üniv.), ◆ Doç. Dr. Nezihe Metin ÖZMUTFA(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Mustafa SAKAL(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Mehmet SARIŞIK(Sakarya Üniv.), ◆ Doç. Dr. Alper ARISOY(DEÜ) ◆ Prof. Dr. Sibel SELİM(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Cemal SEZER(Sakarya Üniv.), ◆ Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Şebnem SOYGÜDER(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆ Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆ Doç. Dr. Hande ŞAHİN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Mirko TRIFUNOSKI (Fon Uni), ◆ Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆ Doç. Dr. Oğuz TÜRKAY(Sakarya Üniv.), Doç. Dr. Mehmet UMUTLU(Yaşar Üniv.) ◆ Prof. Dr. Anaruk URDALETOVA (Kyrgyz Turkish Manas Uni.), ◆ Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Doğan UYSAL(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆ Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Agah Sinan ÜNSAR(Trakya Üniv.), ◆ Doç. Dr. Aylin ÜNAL(CBÜ), ◆ Prof. Dr. Seyfettin ÜNAL(DPÜ), ◆ Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆ Doç. Dr. Ketii VENTURA(Ege Üniv.), ◆ Doç. Dr. Selçuk YALÇIN(DPÜ), ◆ Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆ Prof. Dr. Atilla YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆ Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ(Uşak Üniv.), ◆ Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.), Doç. Dr. Yusuf ZORBA(DEÜ).

İletişim Adresi:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140, Yunussemre, MANİSA URL:<http://www2.cbu.edu.tr/yonetimekonomi/>

Tel: 0 (236) 233 06 57

Fax: 0 (236) 233 27 29

e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr

Yönetim ve Ekonomi yılda üç sayı olarak yayımlanan uluslararası hakemli bir dergidir.

Dergimiz **EconLit**, **EBSCO**, **ULAKBİM Sosyal Bilimler**, **DergiPark**, **ASOS**,

DOAJ, **Index Copernicus**, **ProQuest** ve **SOBİAD** veri tabanına kayıtlıdır.

Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayınlayan kurumu bağlamaz.

©Copyright: MCBÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi – Nisan 2018

Basım Yeri: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Matbaası - MANİSA

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

(E-ISSN-2458-8253) / (ISSN-1302-0064)

Owner:

The Faculty of Dean
Prof. Dr. Mustafa MIYNAT

Editors:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Assoc. Prof. Dr. Coşkun ÇILBANT Assoc. Prof. Dr. Serkan CURA

Editorial Board:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ Prof. Dr. Mustafa MIYNAT
Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ Prof. Dr. Sibel SELİM
Assoc. Prof. Dr. C. Erdem HEPAKTAN Prof. Dr. Serhat BAŞTAN
Assoc. Prof. Dr. Tuncer ÖZDİL Assoc. Prof. Dr. İlkyar DİLBER

Secretariat:

Res. Assist. Osman GÜLDEN

Advisory Board

◆ Prof. Dr. İbrahim Atilla ACAR(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Doç. Dr. Nejla ADANUR AKLAN(Uludağ Üniv.) ◆ Doç. Dr. Yılmaz AKGÜNDÜZ(DEÜ),
◆ Prof. Dr. Belgin AKIN(Selçuk Üniv.) ◆ Prof. Dr. C.Can AKTAN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Hüseyin AKTAŞ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Rabia AKTAŞ(MCBÜ),
◆ Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDÜ), ◆ Doç. Dr. Volkan ALPTEKİN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Asuman ALTAY(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Nilgün ANAFARTA(Akdeniz Üniv.), ◆ Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(YBÜ), ◆ Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆ Prof. Dr. Canan AY(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆ Prof. Dr. Oğuzhan AYDEMİR(Namık Kemal Üniv.) ◆ Doç. Dr. Serhat BAŞTAN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆ Prof. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆ Prof. Dr. Tülin CANBAY(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. A.Güldem CERİT(DEÜ), ◆ Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆ Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.), ◆ Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Üniv), Prof. Dr. Ertuğrul DELİKTAŞ(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆ Doç. Dr. İlkyar DİLBER(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Bünyamin DURAN(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Oktay EMİR(Anadolu Üniv.), ◆ Doç. Dr. Birol ERKAN(Uşak Üniv.) ◆ Prof. Dr. İbrahim EROL(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆ Doç. Dr. Sedef EYLEMER(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Prof. Dr. M.Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆ Doç. Dr. Senay GÖKBAYRAK(Ankara Üniv.), ◆ Doç. Dr. Gürol DURAK(Yaşar Üniv), ◆ Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(MCBÜ), Doç. Dr. Mehmet GÜÇLÜ(Ege Üniv.) ◆ Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(Yaşar Üniv.), ◆ Prof. Dr. Turan GÜNDÜZ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆ Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆ Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆ Doç. Dr. C.Erdem HEPAKTAN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Sayım İŞİK(Akdeniz Üniv.), ◆ Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆ Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.), ◆ Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆ Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆ Prof. Dr. Oğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆ Prof. Dr. Fehmi KARASİOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆ Doç. Dr. Kadir KARAGÖZ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Mahmut KARĞIN(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Sibel KARĞIN(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Burak KARTAL(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Koray KAYALIDERE(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Gül KAYALIDERE(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOÇ(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Birol KOVANCILAR(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Sasho KOZUHAROV (Uni. of Tourism and Management), ◆ Prof. Dr. Sevinç KÖSE(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Aslıbek KULMIRZAEV(Kyrgyz Turkish Manas Uni), ◆ Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆ Doç. Dr. Önder MET(Balkesir Üniv.), ◆ Doç. Dr. Sema OĞLAK(ADÜ) ◆ Prof. Dr. Mustafa MIYNAT(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Sinan NARDALI(Katip Çelebi Üniv.), ◆ Doç. Dr. Abdülmeccid NUREDİN (Int. Vision Uni), ◆ Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. S. Mustafa ÖNEN(İnönü Üniv.), ◆ Prof. Dr. Nimet ÖNÜR(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆ Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆ Doç. Dr. Hatice ÖZKOÇ(Muğla Üniv.), ◆ Doç. Dr. Nezih Metin ÖZMUTAF(Katip Çelebi Üniv.) ◆ Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Mustafa SAKAL(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Mehmet SARIŞİK(Sakarya Üniv.), ◆ Doç. Dr. Alper ARISOY(DEÜ) ◆ Prof. Dr. Sibel SELİM(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Cemal SEZER(Sakarya Üniv.), ◆ Doç. Dr. Çiğdem SOFYALIOĞLU(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Şebnem SOYGÜDER(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆ Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆ Doç. Dr. Hande ŞAHİN(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Mirko TRIFUNOSKI (Fon Uni), ◆ Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆ Doç. Dr. Oğuz TÜRKAY(Sakarya Üniv.), ◆ Doç. Dr. Mehmet UMTULU(Yaşar Üniv.) ◆ Prof. Dr. Anarkül URDALETOVA (Kyrgyz Turkish Manas Uni), ◆ Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆ Prof. Dr. Doğan UYSAL(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆ Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆ Prof. Dr. Agah Sinan ÜNSAR(Trakya Üniv.), ◆ Doç. Dr. Aylin ÜNAL(CBÜ), ◆ Prof. Dr. Seyfettin ÜNAL(DPÜ), ◆ Prof. Dr. Sevinç ÜRETN(Başkent Üniv.), ◆ Doç. Dr. Ketil VENTURA(Ege Üniv.), ◆ Doç. Dr. Selçuk YALÇIN(DPÜ), ◆ Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆ Prof. Dr. Atilla YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆ Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆ Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(MCBÜ), ◆ Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(MCBÜ), ◆ Doç. Dr. Hüseyin YILMAZ(Uşak Üniv.), ◆ Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.), ◆ Doç. Dr. Yusuf ZORBA(DEÜ).

Contact:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Manisa Celal Bayar University
The Faculty of Economic and Administrative Sciences
Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140, Yunussemre, MANİSA
TURKEY

Tel: 0 (236) 233 06 57
Fax: 0 (236) 233 27 29
e-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr
URL: <http://www2.cbu.edu.tr/yonetimekonomi/>

The Journal of Management and Economics is an international refereed journal published thrice a year.

The Journal of Management and Economics is indexed in EconLit, EBSCO, ULAKBİM, DergiPark, ASOS, DOAJ, Index Copernicus, ProQuest and SOBIAD.

The author(s) is (are) the sole responsible for the opinion and views stated in the articles.

©Copyright: MCBU The Faculty of Economic and Administrative Sciences - April 2018

YÖNETİM VE EKONOMİ

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2018 Cilt: 25 Sayı: 1 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

Ahmet TEKİN Taner GÜNEY Ersin Nail SAĞDIÇ	Ekonomik Özgürlüğün Vergi Kaçakçılığı ve Sosyal Refah Üzerine Etkisi.....	1
Araz ASLANLI	Türkiye-Azerbaycan Ekonomik İlişkileri.....	15
Aşır ÖZBEK	BİST’te İşlem Gören Faktoring Şirketlerinin Mali Yapılarının Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri İle Değerlendirilmesi.....	29
BİROL ERKAN Naib ALAKBAROV	Azerbaycan’ın İhracatında Uzmanlaşma ve Rekabet Yapısı: Türkiye İle Karşılaştırmalı Analiz.....	55
Cem Harun MEYDAN Deniz DİRİK İnan ERYILMAZ	Liderin Güç Kaynakları ve İş Performansı Arasındaki İlişkide Pelz Etkisinin Düzenleyici Rolü.....	75
H. Mustafa PAKSOY İsmail GÜVENÇ	Akademisyenlerin Mesleğe Yönelik Algıları: Kilis 7 Aralık Üniversitesi ve Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi’nde Bir Araştırma.....	93
Haluk TANRIVERDİ Gelengül KOÇASLAN Nurdan OSMANOĞLU TAŞTAN	Psikolojik Şiddet Algısı, Tükenmişlik Sendromu Ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki: Banka Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma.....	113
Hande ŞAHİN	Yoksulluğun Gündelik Hayat Üzerinden Analiz Edilmesinde Anahtar Bir Kavram: Hayatta Kalma Stratejileri Üzerine Yapısal Bir Çalışma....	133
Mahmut KARĞIN Hüseyin AKTAŞ Ramazan GÖKBUNAR	Üniversitelerde Sosyal Girişimcilik: Fırsatlar ve Öneriler.....	155
Mehmet YAŞAR Ender GEREDİ	Türkiye Havayolu İç Hat Şehir Çiftlerindeki Pazar Yapılarının Piyasa Yoğunlaşması Ölçütleri ile Belirlenmesi.....	171
Neslihan YALÇINKAYA	Türkiye’deki Siyasi Partilerin Dijital Pazarlama Kanallarını Kullanımı...	199
Osman TÜZÜN Ramazan EKİNCİ Fatih CEYLAN Hakan KAHYAOĞLU	Türkiye Elektrik Fiyatlarındaki Ani Sıçramaların Markov Rejim Değişim Modelleriyle Analizi.....	217
Seçil Gül MEYDAN YILDIZ Hayriye ŞENGÜN	Dünya Ticaret Örgütü’nün Çevre Koruma Politikaları.....	233
Selim DURAMAZ İbrahim EROL	Banka Müşterilerinin Katılım Bankası Tercihlerine Yönelik Bir Araştırma: Ege Bölgesi Örneği.....	251
Sühal ŞEMSİT	Avrupa Birliği Politikaları Bağlamında Uluslararası Göç Olgusu ve Türleri: Kavramsal Bakış.....	269
Yusuf SOYUPEK	Eğitim, Sağlık, Ekonomi ve Bireysel Özgürlüklerin Yönetişime Etkisi...	291
YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ.....		309

**JOURNAL OF
MANAGEMENT AND ECONOMICS
MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL**

Year: 2018 Volume: 25 Issue: 1 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064

CONTENTS

Ahmet TEKİN Taner GÜNEY Ersin Nail SAĞDIÇ	The Effect of Economic Freedom on Tax Evasion and Social Welfare: An Empirical Evidence.....	1
Araz ASLANLI	Economic Relations Between Turkey And Azerbaijan.....	15
Aşır ÖZBEK	Evaluation of Financial Structures of Factoring Companies Traded in BIST by Multi-Criteria Decision Making Methods.....	29
Birol ERKAN Naib ALAKBAROV	Specialization and Competitive Structure in Azerbaijan Export: Comparative Analysis With Turkey.....	55
Cem Harun MEYDAN Deniz DİRİK İnan ERYILMAZ	The Moderating Role of Pelz Effect in the Relationship between Leader Power Sources and Job Satisfaction.....	75
H. Mustafa PAKSOY İsmail GÜVENÇ	Perception Of The Proficiency Among Academicians: A Research Between Kılış 7 Aralık University And Kahramanmaraş Sutcu Imam University.....	93
Haluk TANRIVERDİ Gelengül KOÇASLAN Nurdan OSMANOĞLU TAŞTAN	The Relation Between The Perception Of Psychologicalviolence (Mobbing) , Burnout Syndrome And Intention To Leave: A Research On The Bank Employees.....	113
Hande ŞAHİN	A Key Concept in Analyzing Poverty Through Everyday Life: A Structural Study on Survival Strategies.....	133
Mahmut KARĞIN Hüseyin AKTAŞ Ramazan GÖKBUNAR	Social Entrepreneurship In Universities: Opportunities And Suggestions.....	155
Mehmet YAŞAR Ender GEREDE	Identifying the market structure by market concentration measures in Turkish domestic airline city pair markets.....	171
Neslihan YALÇINKAYA	Usage of Digital Marketing Channels of Political Parties in Turkey.....	199
Osman TÜZÜN Ramazan EKİNCİ Fatih CEYLAN Hakan KAHYAOĞLU	Modelling the Sudden Jumps (Spike) In Turkish Electricity Prices with Markov Regime Switching Models.....	217
Seçil Gül MEYDAN YILDIZ Hayriye ŞENGÜN	Environmental Protection Policies Of World Trade Organization.....	233
Selim DURAMAZ İbrahim EROL	An Investigation for Islamic Banking Customers' Bank Preferences: The Case of the Aegean Region.....	251
Sühal SEMŞİT	Phenomenon and Types of International Migration in the Context of European Union Policies: Conceptual Review.....	269
Yusuf SOYUPEK	The Impact of Education, Health, Economy and Personal Freedom on Governance	291
GUIDELINES FOR SUBMITTING ARTICLES.....		309

The Effect of Economic Freedom on Tax Evasion and Social Welfare: An Empirical Evidence*

Ahmet TEKİN**

Taner GÜNEY***

Ersin Nail SAĞDIÇ****

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the effect of economic freedom on tax evasion and on social welfare level. According to the estimate results obtained with the analyses, economic freedom variable has a negative effect on tax evasion in all countries (Total), developed, developing, EU (European Union) member countries, and OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) member countries. This negative effect has statistical significance in all countries (Total), developed countries and OECD member countries except for the EU member, and developing countries. For this reason, the increase in the economic freedom level in these countries causes that tax evasion is reduced. On the other hand, economic freedom variable, which affects tax evasion in a negative manner, has a positive effect on social welfare level. This positive effect of economic freedom is statistically significant in each country group included in the analyses. In this respect, the increase in the economic freedom level causes that the social welfare level is increased.

Key Words: Economic Freedom, Welfare, Tax Evasion, Taxation.

JEL Classification: C21, C23, H26, I31.

Ekonomik Özgürlüğün Vergi Kaçakçılığı ve Sosyal Refah Üzerine Etkisi

ÖZ

Bu çalışmanın amacı ekonomik özgürlüğün vergi kaçakçılığı ve sosyal refah düzeyi üzerindeki etkisini analiz etmektir. Analizlerden elde edilen tahmin sonuçlarına göre gelişmiş, gelişmekte olan, AB üyesi, OECD üyesi ve tüm ülkeler için, ekonomik özgürlük değişkeni vergi kaçakçılığı üzerinde negatif yönlü bir etkiye sahiptir. Negatif yönlü bu etki gelişmekte olan ve AB üyesi ülkeler hariç gelişmiş, OECD üyesi ve tüm ülkelerde istatistiksel olarak anlamlılığa da sahiptir. Dolayısıyla bu ülkelerde ekonomik özgürlük düzeyinin artması vergi kaçakçılığının azalmasına neden olmaktadır. Diğer yandan, vergi kaçakçılığını negatif yönlü etkileyen ekonomik özgürlük değişkeni, sosyal refah düzeyi üzerinde ise pozitif yönlü bir etkiye sahiptir. Ekonomik özgürlüğün pozitif yönlü bu etkisi analizlere dahil edilen her bir ülke grubunda, istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre ekonomik özgürlük düzeyinin artması her bir ülke grubunda sosyal refah düzeyinin artmasına neden olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Özgürlük, Sosyal Refah, Vergi Kaçakçılığı, Vergileme.

JEL Sınıflandırması: C21, C23, H26, I31.

* Abstract of this paper presented at the International Conference on the Changing World and Social Research I held on 25th-28th August, 2015, Vienna, Austria.

** Yrd.Doç.Dr. Eskisehir Osmangazi University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance, E-mail: atekin@ogu.edu.tr

*** Yrd.Doç.Dr. Karamanoglu Mehmetbey University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, E-mail: tanerguney@kmu.edu.tr

**** Dr. Dumlupınar University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Public Finance, E-mail: ersinnailsagdic@dpu.edu.tr

INTRODUCTION

Tax evasion is the illegal non-payment of tax to the government of a jurisdiction to which it is owed by a person, company, trust, or other organisation that should be a taxpayer in that place (Tax Justice Network, 2011). Difficult and demanding to measure, tax evasion is a serious problem for both developed and developing countries, because it reduces the tax revenue of government in a way that could be regarded as quality fraud. When tax revenues are reduced, the amount of debt increases and the funding of public services becomes difficult. If fiscal laws are not followed, resources will be transferred from honest to dishonest taxpayers, causing the next generations to become bad debtors (Gerxhani, 2007; Cebula and Feige, 2012). A decrease in tax revenue not only raises social dissatisfaction, but also profoundly damages current and future fiscal policies.

The effects of tax evasion on the economy are both direct and indirect. When public revenues decrease, the first expense reductions to be implemented are public investments. A decrease in public investments and the resulting budget deficits are the direct effects of tax evasion. This study aimed to show that enhancing economic freedom will reduce tax evasion, this in turn, will lead to an increase in the level of welfare. From this perspective, main purpose of this study is to analyse the effect of economic freedom on tax evasion and social welfare with the data from 63 countries using a multi-regression method.

With this aim, the rest of the paper is organized as follows. Second section discussed the theoretical framework related to economic freedom, tax evasion, and social welfare. The next section provides an overview of the empirical literature. The fourth section presents the data, econometric methodology, and model specifications. In section fifth, empirical results are presented. Finally, the last section concludes the paper.

I. THEORETICAL FRAMEWORK: ECONOMIC FREEDOM, TAX EVASION, AND SOCIAL WELFARE

Tax evasion is a serious problem for both developed and developing countries. To address this problem, programmes such as the Taxpayer Compliance Measurement Program and the National Research Program are undertaken in the United States. Despite their being low-scale and giving non-detailed results, programmes developed for this issue are also being implemented in Australia, Canada, the United Kingdom, and Sweden. The United States estimates that it has a gap of 13 percent, while Sweden estimates 8 percent. This ratio is approximately the same as those in the United Kingdom (O'Donnell, 2004). According to Uslander (2007), tax evasion is widespread not only in developed but in developing countries as well. Studies show that the rate of tax evasion in Russia, the Czech Republic, the Poland, and Croatia is almost 40 percent. Tax evasion is not that much related to whether the tax rates of a country are high or low. Table 1 shows the tax rates and tax evasion data in countries belonging to various income groups. When the tax evasion figures taken from the World Economic Forum (Global Competitiveness Report 2001-2002) increase, the level

of tax evasion decreases; when the figures become low, the level of tax evasion increases. According to the table, tax evasion rate is quite low in the United States, Japan, Germany, and Canada, where the rate of corporate tax is the highest. On the other hand, India, Argentina, and Brazil have among the highest rates of tax evasion, although they have a similar rate of corporate tax with Canada. Besides, the level of tax evasion in Chile, which also has the lowest tax rate, is almost the same as that of the United States, which has the highest tax rate. The United States even has a lower rate of tax evasion.

Table 1: Tax Rates and Tax Evasion Indicators in Some Countries (2002)

Country	Statutory Corporate Tax Rate	Labor Tax	Other Taxes	VAT and Sales Tax	PIT Top Marginal Rate	Tax Evasion
Argentina	35,00	19,51	14,51	24,00	35,00	2,00
Brazil	34,00	31,45	04,32	73,54	27,50	2,40
Canada	36,12	07,04	04,52	15,00	29,00	5,20
Chile	17,00	02,04	02,17	19,00	40,00	5,30
China	33,00	36,71	00,88	18,87	45,00	3,00
France	35,43	37,65	03,32	21,10	48,09	4,00
Germany	37,07	16,75	00,04	16,00	45,00	3,80
Hungary	18,00	31,01	05,26	27,20	38,00	3,40
India	36,59	14,21	03,28	25,65	30,00	2,70
Indonesia	30,00	08,00	00,09	10,00	35,00	2,30
Japan	42,05	10,00	02,16	05,00	37,00	4,70
Malaysia	28,00	09,79	00,35	10,00	28,00	4,60
Mexico	33,00	18,46	00,70	15,00	33,00	2,00
Nigeria	32,00	06,54	00,40	05,00	25,00	2,00
Russia	24,00	29,41	02,30	18,00	13,00	2,10
Turkey	30,00	22,96	00,34	18,00	40,00	2,00
United Kingdom	30,00	08,19	01,10	17,50	40,00	5,40
United States	45,20	07,18	04,56	08,25	35,00	5,40
Vietnam	28,00	14,42	00,17	10,00	60,00	3,40
Zimbabwe	30,90	03,52	04,87	15,00	45,00	2,40

Source: World Economic Forum, World Bank, Djankov et al.,2010

As for income taxes, France, China, Brazil, and Hungary have the highest income tax rates in that order. Among these countries, France has the lowest rate of tax evasion while the rate in China and Hungary is close to medium level. In Brazil, tax evasion is higher than it is these countries. Chile and Zimbabwe, which have the lowest income tax rates, have quite different levels of tax evasion. Substantially low in Chile, the level of tax evasion is quite high in Zimbabwe. When all consumption taxes are considered (VAT and sales tax), between the two countries that have the lowest rate of income tax, tax evasion in Japan is low, while it is highest in Nigeria. When the highest rate of personal income tax is considered (PIT Top Marginal Rate), Vietnam, which has the highest tax rate, is

above the average in tax evasion. However, where the lowest tax rate is concerned, Russia is among the worst countries in terms of tax evasion. As it can be seen from the table 1, tax evasion is not just related to the tax rates of countries. It is also a consequence of corruption, insufficient political structure, non-effective economy and most of all, governments that fail to provide basic services (Uslaner, 2007). A review of the literature would show that corruption is a very serious problem that triggers tax evasion (Dreher and Schneider, 2010). On the other hand, tax evasion has internal and external components (Fuest and Riedel, 2009). One of the most important internal components of tax evasion is the unregistered economy. According to Cobham (2005), developing countries lose 285 billion dollars of tax revenue a year because of the unregistered economy. It is quite difficult to measure the size of the unregistered economy; nonetheless, among the factors that pave the way for the unregistered economy, not only the inequity of tax rates, but also ineffective public administration and insufficient legal infrastructures hold an important place.

The external components of tax evasion are profit changes that result from the trade between developed and developing countries. The most important factor affecting these profit changes that encompass tax avoidance alongside tax evasion consists of the international prices of goods. Accordingly, with the help of taxes, goods are imported from developing countries with intentionally low prices and exported with intentionally high prices. Thereby, as a result of international trade, a profit transfer of between 35 and 160 billion dollars is made annually from developing to developed countries such as the United States and the United Kingdom (Fuest and Riedel, 2009). On the other hand, another type of tax evasion is money laundering in developing countries. In developing countries that do not have an effective financial system, due to improvident and corrupt governments and the lack of deterrent legal measures, individuals and institutions can easily engage in money laundering (Yikona et al., 2011).

As tax evasion has such components as corruption, unregistered economy, money laundering, and legal insufficiencies, the tools to be used against this problem should be able to take measures against each component. Economic freedom is one of the the best tool to be used against this type of tax evasion. Economic freedom measures the degree of economic freedom that contain size of public economy, legal Structure and security of property rights, sound money, freedom to trade with foreigners, and regulation of credit, labor, and business (Gwartney and Lawson, 2003). In studying the relationship between international tax compliance and tax ethics, Riahi-Belkaoui (2004) established that economic freedom increases tax compliance. Downsizing the public economy causes a decrease in tax evasion. The public economy consists of the following variables: ratio of public expenses to total expenditure, ratio of transfer expenses to gross domestic product (GDP), amount of public investments, and the tax rate of the highest income and salary levels. As tax revenue decreases with the reduction of public expenses, reduction of the tax rates will cause a decrease in tax evasion.

Controlling the growth of the money supply prevents the rise of inflation; thus, the money market will operate more effectively. Enhancing the freedom to create individual bank accounts, another subdivision of the money and inflation variable, will also contribute to this process. The international trade variable consists of the following sub-variables: regulations for tariff rate, international trade taxes, size of international trade sectors, black market exchange rate, and foreign capital market. Reduction of the obstacles and taxes for international trade will contribute to preventing tax evasion by helping liberalise international trade. Other sub-divisions of economic freedom, which are the variables of the regulations for loans, labour force, and labour market, have important variables such as foreign bank competition, private sector loans, controls of interest rates, labour cost, minimum wage, price controls, bureaucracy, bribery, and cost of tax compliance. Government regulations to increase the effectiveness of the financial and real sector and to increase the country's power in international competition will help reduce tax evasion by making a more transparent economic structure possible.

Economic freedom is closely related to social welfare, because a shrinking public economy causes a decrease in tax evasion, thus helping to reform the distribution of income. This situation will also lead the way to reduce the evasion-related tax burden imposed on individuals who do not evade taxes and to increase their level of income. On the other hand, controlling the money supply will contribute to increase purchasing power by preventing inflation from rising. Again, protecting property rights, reinforcing the political structure, reducing the obstacles to and taxes of international trade, and establishing an effective market for loans and labour will contribute to individual welfare in a positive way. According to Gwartney and Lawson (2006) and Gwartney et al. (2008), there is a positive correlation among such variables as income per capita, economic growth, foreign direct investments, access to clean water, infant mortality, clean environment, and political rights and liberties. According to these findings, countries that want to reduce poverty and to prosper should give importance to improving economic freedom, which means realising such institutions as free trade, hard currency, private property, limited state, and a strong political structure.

II. REVIEW OF EMPIRICAL LITERATURE

The objective of this paper is to examine empirically the effect of economic freedom on tax evasion and social welfare. In this paper we investigate the main effect of economic freedom on tax evasion and social welfare, together with the relationship of these variables. Although there exist a large number of empirical studies relating these variables separately in literature, little research has considered the relationship between economic freedom, tax evasion, and social welfare. For this reason, we examined previous literature review of these factors combined.

Various major studies try to investigate the determinants of tax evasion (Clotfelter, 1983; Wallschutzky, 1984; Jackson and Milliron, 1986; Feinstein, 1991; Riahi-Belkaoui, 2004; Richardson, 2006; Richardson, 2016). However, little research has considered the relationship between tax evasion and economic freedom. Riahi-Belkaoui (2004) examined the relationship between the ethics of tax and the tax evasion for 30 countries by taking the level of economic freedom, the level of importance of the equity market, the effectiveness of competition laws and high moral norms as its determinants. His results showed that the level of tax evasion across countries is negatively related to the level of economic freedom, the level of importance of the equity market, the effectiveness of competition laws and high moral norms.

Economic freedom is closely related to social welfare, because a shrinking public economy causes a decrease in tax evasion, thus helping to reform the distribution of income. For instance, Veselin Vukotić (2008) defines economic freedom “as economic freedom is freedom of an individual to do business (earn money), as well as the belief that business is the key factor of a society’s development and individual wealth”. From this perspective, it can be pointed out that welfare enhancing economic freedom might reduce tax evasion, thus preventing imbalanced income distribution; this in turn, will lead to an increase in the level of welfare. According to a comparison of data from various countries (Gwartney and Lawson, 2006; Gwartney et al., 2008), there is a positive correlation among such variables as income per capita, economic growth, foreign direct investments, access to clean water, infant mortality, clean environment, and political rights and liberties, all of which are indicators of economic freedom and social welfare.

As mentioned above, although there is an extensive literature analyzing the relationship between economic freedom and its economic, social, and political determinants, there are only a few studies related to the impact of economic freedom on the social welfare. Grubel (1998) have provided evidence that economic freedom is associated with superior performance in income levels, income growth, unemployment rates, and human development. Esposto and Zaleski (1999) and Madan (2002) found that economic freedom has a positive influence on quality of life. Faria and Montesinos (2009) found that higher the degree of economic freedom have a positive and significant influence on social prosperity level. Stroup (2007) analyzed the effects of economic freedom on the quality of life, specifically health, education, and disease prevention with data of 104 countries for the 1980–2000 period. He found that the expansion of economic freedom significantly enhances economic welfare.

To summarize, most of studies examined economic freedom, tax evasion, and social welfare separately, less attention has been paid to their combined effect. The present study fills the gap in the literature and provides recent additional econometric evidence on this issue by considering relevant control variables and a multi-regression econometric methodology.

III. DATA, METHODOLOGY, AND MODEL SPECIFICATIONS

In this study, the impact of economic freedom on tax evasion and social welfare is examined for 63 countries with a multi-regression method. Two separate multivariate model was formed to test the impact of economic freedom on tax evasion and social welfare. The first multivariate model was formed to test the relationship between tax evasion and economic freedom:

$$\text{TAXEVA}_i = \beta_1 \text{EF}_i + \beta_2 \text{LAW}_i + \beta_3 \text{POLSAV}_i + \beta_4 \text{Log GDP}_i + \epsilon_i \quad (1)$$

where, *i* represents the country and ϵ_i signifies the error term of country *i*. For this relationship, six types of models (all countries, developed, developing, EU, G20, and OECD countries) are forecast with data from 63 countries from the year 2002. The data on tax evasion (TAXEVA) were published by World Economic Forum (WEF) for all countries only in 2002. In 2009 and 2011, data were published only for Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) countries. In this study, the data on tax evasion for the year 2002 were used because the relationship between economic freedom and tax evasion in all countries was analysed. Therefore, the 2002 data were also used for the independent variables in this model.

To see the effect of economic freedom on social welfare in the countries analysed in the same period of time, the yearly data of 63 countries were used. Among these countries, however, the data of only 57 could be accessed. With this aim, this multivariate model was formed to test the relationship between social welfare and economic freedom:

$$\text{HDI}_i = \beta_1 \text{EF}_i + \beta_2 \text{POP}_i + \beta_3 \text{URBAN}_i + \beta_4 \text{EDU}_i + \epsilon_i \quad (2)$$

where, *i* represents the country and ϵ_i signifies the error term of country *i*. The relationship between economic freedom and social welfare was analysed for 2002. Table 2 presents the definition of the variables and the data sources.

Table 2: Definition of Variables and Data Sources

Variable	Definition	Source
TAXEVA	Tax Evasion, 0-10 scale	World Economic Forum
EF	Economic Freedom, 0-10 scale	The Heritage Foundation
LAW	Law and Order, 0-1 scale	PRS Group
POLSAV	Political Stability and Absence of Violence, 0-1 scale	PRS Group
GDP	Gross Domestic Product per capita in current US Dollars	World Bank
HDI	Human Development Index, 0-1 scale	UNDP
POP	Population, the rate of population increase 0-1 scale	World Bank
URBAN	Urbanization, 0-1 scale	World Bank
EDU	Education, 0-1 scale	World Bank

Apart from the variable of economic freedom (EF), three more independent variables were used for the equation 1. The data on law and order (LAW) and political stability and absence of violence (POLSAV) were collected

from the Political Risk Services International Country Risk Guide (PRS), and data on GDP per capita (LogGDP) were gathered from the World Bank (WB). The variables used in our analyses were chosen in terms of their practicality and in the light of studies found in our hypothesis and related literature. The independent variables are defined and their prospective signs are discussed below.

The EF data were gathered from The Heritage Foundation (HF). Economic freedom is expected to reduce tax evasion. Therefore, the coefficient sign of this variable is expected to be negative.

The variable LAW represents the respect shown to the laws of the country and to their implementation. As long as individuals comply with laws, the rate of tax evasion should decrease. An increase in the value of this variable means an improvement, so its sign is expected to be negative.

The variable POLSAV consists of a combination of government stability, internal conflict, external conflict, and ethnic tensions. The rate of tax evasion is predicted to drop in countries where conflicts do not occur, the ethnic tension is low, and the government is stable. An increase in the value of this variable indicates an improvement in this field, so its coefficient sign is to be negative. LogGDP indicates the logarithm of GDP per capita. The higher the income per capita, the more developed a country gets; therefore, the rate of tax evasion is expected to decrease. An increase in the value of this variable indicates an improvement in this field, so its coefficient sign is to be negative.

In the second part of the analysis, the Human Development Index (HDI) was regarded as an indicator of social welfare, and the effect of economic freedom on social welfare was analysed with the help of another four independent variables. The HDI data were taken from the Human Development Report 2004 of the United Nations Development Programme (UNDP). The independent variables are EF, the rate of population increase (POP), urbanisation (URBAN), and human capital accumulation (EDU).

According to the data of the UNDP, as the figures of countries rise, the HDI figures also rise in those countries. As the EF figures have the same characteristics, the coefficient sign of this variable is expected to be positive. In other words, economic freedom and social welfare have a positive effect. POP shows the rate of population increase in countries. The data were collected from the WB. An increasing population may cause social welfare to decrease. Therefore, the expected sign of the POP variable on HDI is negative. That is to say, population increase and social welfare have a negative effect. URBAN represents the ratio of the urban population to the total population. The data for this variable were taken from the WB. An increasing urban population may signify an increase in social welfare. Thus, the expected sign of the URBAN variable on HDI is positive, which means urbanization and social welfare have a positive effect. EDU is the ratio of primary school students to overall students. Primary school students are the variable used for human capital accumulation, and the data were gathered from the WB. As a rising level of education will increase the potential for the poor to earn income, a high level of enrolment in

education may improve social welfare. Hence, on HDI, the expected sign of the education variable, which shows human capital accumulation, is positive. In other words, human capital accumulation and social welfare have a positive effect.

IV. EMPIRICAL FINDINGS

In this section, the relationship between economic freedom, tax evasion and social welfare were determined. To this aim, six types of models (all countries, developed, developing, EU, G20 and OECD countries) were estimated with the data from 63 countries from the year 2002. Table 3 and Table 4 reports the results and the technique used to forecast. The techniques of OLS and WLS were used in the study. When making predictions with cross-section data, changing variance may cause a problem. In this case, the variables were rescaled by a suitable weight factor and the model was forecast again with WLS. The results were obtained using all the variables

Table 3: Tax Evasion and Economic Freedom

Dependent Variable: TAXEVA						
	Countires (Total)	Developed	Developing	EU	G20	OECD
EF	-0.5086	-1.2849	-0.1841	-0.0641	-0.8992	-1.2064
Standart error	0.1686	0.1732	0.1370	0.2686	0.2304	0.2296
<i>Prob.</i>	0.0038	0.0000	0.1902	0.8142	0.0007	0.0000
LAW	-0.8942	-0.4379	-1.0108	-2.3330	-1.3815	-1.2523
Standart error	0.4558	0.8125	0.6518	0.8212	0.3834	0.5767
<i>Prob.</i>	0.0546	0.5944	0.1326	0.0113	0.0015	0.0392
POLSAV	-1.4384	-0.7226	-1.9808	-0.6951	-0.5134	-0.6539
Standart error	0.8642	1.6659	1.0626	3.1333	1.4550	1.6011
<i>Prob.</i>	0.1014	0.6698	0.0732	0.8271	0.7274	0.6863
LogGDP	-0.4091	-0.2439	-0.3794	-0.5340	-0.0023	0.1780
Standart error	0.2219	0.5656	0.3932	0.5232	0.3308	0.5835
<i>Prob.</i>	0.0704	0.6698	0.3432	0.3217	0.9945	0.7627
CONSTANT	3.1915	7.2219	1.5404	1.4417	4.0957	5.4946
Standart error	0.9664	1.6315	1.5962	2.5589	1.0055	1.3380
<i>Prob.</i>	0.0016	0.0002	0.3431	0.5805	0.0005	0.0004
Estimation method*	OLS	OLS	OLS	OLS	OLS	OLS
Adj.R ²	0.63	0.68	0.31	0.33	0.70	0.65
No. of obs.	63	31	32	22	28	31
Breusch-Pagan	0.47	0.32	0.61	0.25	0.30	0.40

* White Heteroskedasticity-Consistent Estimator of the Coefficient Covariances

As seen in Table 3, a quite high and negative relationship exists between EF and TAXEVA. According to the findings, there is a statistically significant relationship between economic freedom and tax evasion, which is below the 1 % level of significance. Ergo, enhancing economic freedom causes tax evasion to decrease. When the sign of LogGDP for the OECD countries (countries that were

members of the OECD in 2002 and whose data could be accessed) is excluded, all variables have the expected sign. According to the findings collected for all countries, not only EF but also LAW and LogGDP are statistically significant. While in developed countries (WB classification) only EF is statistically significant, in developing (WB classification) and the EU countries (which were members of the EU in 2002 and whose data could be accessed), EF loses its statistical significance when the other variables are included in the model. Nonetheless, the sign of the EF variable is still negative. As for the other variables, only POLSAV in developing countries and only LAW for the EU states are statistically significant. G20 states (G20 members in 2002 whose data are accessible and the EU members) are the group with the highest adjusted R2. In this group and similarly in the OECD group, the EF and LAW variables are statistically significant.

Table 4: Social Welfare and Economic Freedom

Dependent Variable: Human Development Index (HDI)						
	Countires (Total)	Developed	Developing	EU	G20	OECD
EF	0.0369	0.0240	0.0705	0.0208	0.0591	0.0469
Standart error	0.0085	0.0082	0.0141	0.0081	0.0285	0.0095
<i>Prob.</i>	0.0001	0.0075	0.0025	0.0208	0.0001	0.0000
POP	-0.0344	0.0068	0.0367	0.0580	-0.0322	-0.0206
Standart error	0.0125	0.0103	0.0423	0.0169	0.0384	0.0130
<i>Prob.</i>	0.0081	0.5161	0.4187	0.0033	0.4100	0.1252
URBAN	0.0016	-0.0000	0.0051	0.0007	0.0018	0.0000
Standart error	0.0004	0.0002	0.0010	0.0003	0.0007	0.0004
<i>Prob.</i>	0.0006	0.9337	0.0032	0.0629	0.0252	0.9875
EDU	0.0015	0.0008	-0.0009	0.0007	0.0007	0.0008
Standart error	0.0004	0.0002	0.0009	0.0002	0.0006	0.0002
<i>Prob.</i>	0.0027	0.0017	0.3907	0.0223	0.2726	0.0027
CONSTANT	0.3541	0.6545	0.0000	0.6156	0.2688	0.4878
Standart error	0.0529	0.0616	0.0000	0.0604	0.1175	0.0626
<i>Prob.</i>	0.0000	0.0000	0.6718	0.0000	0.0322	0.0000
Estimation method*	OLS	OLS	WLS	OLS	OLS	OLS
Adj.R ²	0.70	0.42	0.98	0.77	0.68	0.63
No. of obs.	57	29	27	22	27	31
Breusch-Pagan	0.66	0.29	0.99	0.31	0.29	0.23

* White Heteroskedasticity-Consistent Estimator of the Coefficient Covariances

Table 4 presents the prediction results for all countries and for other sub-models covering various groups of countries. To test whether there is a changing variance problem in the model, Table 4 also shows the test results of Breusch-Pagan. When the problem of heteroscedasticity problem was detected, it was fixed with the help of a suitable weight factor and was re-estimated using the WLS method. The error variance of the model was determined as the square of

the export/GDP (2002 US\$) ratio, and all the variables were rescaled with $1/(\text{export})^2$. The data were gathered from World Bank.

Table 4 shows a quite high and positive relationship between EF and HDI. The findings, indicate a statistically significant relationship between economic freedom and HDI, which is below the 1 % level of significance. Accordingly, enhancing economic freedom causes social welfare to improve. As for the other independent variables, for all countries, POP, URBAN, and EDU have the expected sign and statistical significance. For developed countries, while the EF and EDU variables are statistically significant, POP and URBAN do not have the expected sign. In developing countries EF and, unlike in developed countries, URBAN are statistically significant. EDU does not have the expected sign. For the EU members, all variables are statistically significant and the highest R2 is obtained. However, the population variable does not have the expected sign and is statistically significant at the level of 1 %. Accordingly, an increase in population causes social welfare to improve in EU countries. This result may not be surprising for the EU, which has an aging population. For the G20 countries, EF and URBAN have statistical significance. For the OECD countries, EF and EDU are statistically significant.

The hypothesis of this study is that economic freedom will reduce tax evasion and enhance social welfare. With the help of the multiple regression method, a negative and statistically significant effect is found between economic freedom and tax evasion. The relationship between economic freedom and social welfare is also tested with the multiple regression method. The findings show a positive and statistically significant relationship between economic freedom and social welfare.

CONCLUSION

In this study, the effect of economic freedom on tax evasion and social welfare was analysed. The results show a statistically significant relationship between economic freedom, tax evasion, and social welfare. In the first part of this study, the way that economic freedom affects tax evasion was examined. According to the findings obtained through a multivariate model, there is a high, statistically significant and negative relationship between economic freedom and tax evasion. Hence, rising economic freedom reduces tax evasion. By reducing tax evasion, economic freedom helps increase government revenues and the social state to run properly. The reason is that governments, with their increasing revenues, have more resources to use for social welfare. Therefore, in the second part of this study, the relationship between economic freedom and social welfare was examined. According to the results of the multivariate model, increasing economic freedom improves social welfare.

This study emphasises the importance of the effect of economic freedom on tax evasion and social welfare. Increasing the level of economic freedom depends on many factors, such as the loan market, the labour market, the public

economy, international trade, economic regulations, and private property rights. Thus, it may take much time for countries to improve their level of economic freedom. Especially in developing countries, preventing tax evasion might be harder due to widespread corruption. On the other hand, economic freedom may cause the level of corruption to drop by helping the public economy to shrink and a more transparent public administration to be formed. To improve the level of economic freedom in these countries, serious and economically well-structured strategies should be developed, because in countries where the level of economic freedom is high, the level of tax evasion is found to be lower and social welfare higher.

KAYNAKÇA

- Cebula, R. J., Feige, L. F. (2012). America's unreported economy: measuring the size, growth and determinants of income tax evasion in the U.S. *Crime, Law and Social Change*, Vol. 57, Iss. 3, 265-285.
- Clotfelter, C. T. (1983). Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 65, Iss. 3, 363-373.
- Cobham, A. (2005). Tax evasion, tax avoidance, and development finance, *Queen Elisabeth Working House*, Working Paper No. 129:1-20.
- Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R. and A. Shleifer (2010), The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship, *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 2, 31-64.
- Dreher, A., Schneider, F. (2010). Corruption and the shadow economy: an empirical analysis, *Public Choice*, Vol. 144, 215-238.
- Esposito, A. G., Zaleski, P. A. (1999). Economic Freedom and the Quality of Life: An Empirical Analysis, *Constitutional Political Economy*, Vol. 10, 185-197.
- Faria, H. J., Montesinos, H. M. (2009). Does Economic Freedom Cause Prosperity? An IV Approach, *Public Choice*, Vol. 141, 103-127.
- Feinstein, J. S. (1991). An Econometric Analysis of Income Tax Evasion and Its Detection, *RAND Journal of Economics*, Vol. 22, 14-35.
- Fuest, C., Riedel, N. (2009). Tax evasion, tax avoidance and tax expenditures in developing countries: A review of the literature, *Report prepared for the UK department for International Development (DFID)*, <http://www.sbs.ox.ac.uk/centres/tax/Documents/reports/TaxEvasionReportDFIDFINAL1906.pdf>, Accessed on the 15th of October, 2014.
- Gerxhani, K. (2007). Did You Pay Your Taxes? How (Not) to Conduct Tax Evasion Surveys in Transition Countries, *Social Indicators Research*, 80: 555-581.
- Grubel, H. G. (1998). Economics Freedom and Human Welfare: Some Empirical Findings, *Cato Journal*, Vol. 18, 287-304.
- Gwartney, J., Lawson, R. (2003). The concept and measurement of economic freedom, *European Journal of Political Economy*, Vol. 19, 405-430.
- Gwartney, J., Lawson, R. (2006). Economic Freedom of the World - 2006 Annual Report, Canada: Fraser Institute, <http://www.free.theworld.com/2006/EFW2006complete.pdf>, Accessed on the 16th of November, 2015.
- Gwartney, J., Lawson, R. and Norton, S. (2008). Economic Freedom of the World - 2008 Annual Report, Canada: Fraser Institute, <http://www.freetheworld.com/2008/EconomicFreedomoftheWorld2008.pdf>, Accessed on the 10th of October, 2015.
- Heritage Foundation, (2009). Economic Freedom of the World: 2009 Annual Report, http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html, Accessed on the 25th of November, 2015.
- Jackson, B. R., Milliron, V.C. (1986). Tax Compliance Research: Findings, Problems and Prospects, *Journal of Accounting Literature*, Vol. 5, 125-165.

- Madan, A. (2002). The Relationship Between Economics Freedom and Socio-Economic Development, *The Park Place Economist*, Vol. 10, 84-93.
- O'Donnell, G. (2004). Financing Britain's Future: Review of the Revenue Departments, Presented to Parliament by the Chancellor of the Exchequer by Command of Her Majesty, HM Treasury, http://hm-treasury.gov.uk/d/odonnell_fore_ch1_245%5B1%5D.pdf, Accessed on the 1th of October, 2014.
- Riahi-Belkaoui, A. (2004). Relationship between tax compliance internationally and selected determinants of tax morale, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 13, Iss. 2, 135-143.
- Richardson, G. (2006). Determinants of Tax Evasion: A Cross-Country Investigation, *Journal of International Accounting Auditing & Taxation*, Vol. 15, 150-169.
- Richardson, G. (2016). The Determinants of Tax Evasion: A Cross-Country Study. (Edited by Michel Dion, David Weisstub and Jean-Loup Richet). *Financial Crimes: Psychological, Technological, and Ethical Issues*. Switzerland: Springer International Publishing, 33-57.
- Stroup, M. D. (2007). Economic Freedom, Democracy, and The Quality of Life", *World Development*, Vol. 35, 52-66.
- Tax Justice Network (2011). The Cost Of Tax Abuse: A Briefing Of Paper On The Cost Of Tax Evasion Worldwide, Tax Justice Network, http://www.tackletaxhavens.com/Cost_of_Tax_Abuse_TJN_Research_23rd_Nov_2011.pdf, Accessed on the 15th of October, 2015.
- The PRS Group (2012). Data base, http://www.prsgroup.com/prsgroup_shopping_cart/cdWizard5.aspx, Accessed on the 20th of October, 2012.
- The World Bank (2012). Data base, <http://data.worldbank.org/>, Accessed on the 10th of October, 2012.
- UNPD (2004). Human Development Report 2004, http://hdr.undp.org/en/media/hdr04_complete.pdf, Accessed on the 5th of November, 2012.
- Uslaner, E. (2007). Tax Evasion, Corruption, and the Social Contract in Transition, Georgia State University Andrew Young School of Policy Studies Annual Conference on Public Finance Issues, http://aysps.gsu.edu/isp/files/ISP_CONFERENCE_TAX_COMPLIANCE_AND_EVASION_USLANER.pdf, Accessed on the 14th of October, 2012.
- Vukotic, V. (2008). Economic Freedom and New Economic Paradigm, *Panoeconomicus*, Vol. 55, 115-128.
- Wallschutzky, I. G. (1984). Possible Causes of Tax Evasion, *Journal of Economic Psychology*, Vol. 5, 371-384.
- World Economic Forum (2002). The Global Competitiveness Report 2001-2002, New York: Oxford University Press.
- Yikona, S., Slot, B., Geller, M., Hansen, B. and El Kadiri, F. (2011). Ill-gotten Money and the Economy: Experiences From Malawi And Namibia, The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/Ill_gotten_money_and_economy.pdf, Accessed on the 20th of October, 2012.

Türkiye-Azerbaycan Ekonomik İlişkileri

Araz ASLANLI*

ÖZ

Türkiye-Azerbaycan ilişkileri çok boyutlu bir niteliğe ve farklı yönler itibariyle derinliği sahiptir. Bu çok boyutluluğun önemli yönlerinden birisini de ikili ekonomik ilişkiler teşkil etmektedir. İkili ekonomik ilişkilerde karşılıklı olarak yapılan yatırımlar ve ikili ticaret hacmi tam arzulan düzeyde olmasa da bağımsızlığın il yıllarına kıyasla ciddi bir artıştan bahsetmek mümkündür. Türkiye'nin Azerbaycan'da petrol dışı sektörde, Azerbaycan'ın ise Türkiye'de enerji sektöründeki yatırımları iki ülke yetkilileri ve uzmanlar tarafından özellikle vurgulanmaktadır. İki ülke arasında imzalanan stratejik ortaklık ve karşılıklı yardıma ilişkin anlaşmayla ikili ilişkiler tüm alanlarda olduğu gibi ekonomik alanda da farklı bir boyuta taşınmıştır.

Bu çalışmada ekonomik ilişkilerin hukuki altyapısı, ikili ekonomik ilişkiler açısından önemli yapıların işlevselliği, ikili ticarete ilişkin veriler, karşılıklı yatırımlar ve benzeri hususlar analiz edilmeye çalışılmış, özel bir çalışmaya konu edilecek olan enerji konusuna daha sınırlı bir biçimde değinilmiştir.

Anahtar kelimeler: Azerbaycan, Türkiye, ekonomik ilişkiler, ikili ticaret, enerji

JEL Sınıflandırması: F50

Economic Relations Between Turkey And Azerbaijan

ABSTRACT

Azerbaijani-Turkish relations are very multifaceted and deep enough developed in different directions. One of the important directions of the versatility of the bilateral economic relations. While in the area of bilateral economic relations as the volume of mutual investments and trade turnover between the two countries has not reached the desired level, there are some serious changes in comparison with the first years of independence. Investments of Turkish companies in the non-oil sector of Azerbaijan, as well as the investments of Azerbaijan in the energy sector of Turkey especially, and often emphasized by officials and experts. Agreement on Strategic Cooperation and Mutual Assistance signed between the two countries, moves relations in the economic sphere into a special level, as in other spheres.

In this study, the legal background of the economic relations, functioning of the important structures in terms of the bilateral economic relations, the data related to the bilateral trade, mutual investments and similar issues have been tried to be analyzed and the energy topic which is subject to a special study has been mentioned more limitedly.

Keywords: Azerbaijan, Turkey, economic relations, bilateral trades, energy

JEL Classification: F50

GİRİŞ

Uluslararası ilişkilerde ekonomik faktörün önemi hem teorisyenler hem de dış politika belirleyicileri ve uygulayıcıları tarafından sürekli olarak vurgulanmaktadır. Neredeyse tüm uluslararası ilişkiler teorileri, farklı bakış açılarıyla da olsa, ekonomik faktörlere değinmekte, farklı düzeylerde de olsa

* Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi (UNEC) Türk Dünyası İşletme Fakültesi İktisat ve İşletme Bölümü öğretim görevlisi, arazaslanli@gmail.com

(Makale Gönderim Tarihi: 16.02.2018 / Yayına Kabul Tarihi: 06.04.2018)

Doi Number: 10.18657/yonveek.396170

ekonomik faktöre önem atfetmektedirler. Özellikle uluslararası ilişkiler sisteminde işbirliğini temel tez olarak kabul eden liberal teori, ekonomik işbirliğini ve demokrasinin yayılmasını dünyada barışın temini için temel araçlar olarak görmektedir (Vasquez, 1998: 383). Askeri gücü daha fazla önemseyen neorealistler uluslararası güvenlik konularına daha fazla önem vermekte ve güvenliği “yüksek politika” (“high politics”) olarak nitelendirmektedirler. Fakat onlar da uluslararası ekonomik ilişkilere de (ikincil düzeyde de olsa) önem vermekte ve ekonomik faktörü “düşük/ikincil/alçak politika” (low politics) olarak tanımlamaktadırlar. Neorealistler, ekonomik gücü, askeri güce dönüştürülebileceği oranda önemli görmektedirler. Yine neoliberalizm de uluslararası ilişkilerde temel olarak ekonomik ilişkiler üzerinde durmaktadır. Başka bir uluslararası ilişkiler teorisi olan fonksiyonalizm uluslararası ilişkilerde sosyal ve ekonomik alandaki işbirliğine yönelik çabaları önemli görmektedir (Krugman ve Obstfeld 2008).

Türkiye-Azerbaycan ilişkilerinde de siyasal ve askeri faktörler daha ön planda görülse ve üzerine daha fazla çalışma yapılmış olsa da ekonomik faktörün önemi genel olarak kabul edilmektedir. Ekonomik ilişkiler giderek Türkiye-Azerbaycan ilişkilerinin en sağlam köprülerinden birini oluşturmaktadır.

Aslında ikili ilişkilerin temelinde sıkça vurgulanan “bir millet - iki devlet” düşüncesi yatmış olsa da ilişkilerin stratejik boyutu giderek güçlenmektedir. Özellikle 20. yüzyılın başlarında temelleri sağlamlaştırılmaya başlanan stratejik ilişkiler 20. yüzyılın sonunda ve 21. yüzyılın başlarında atılan adımlar ve alınan kararlar ile üst düzeye taşınmıştır. 16 Ağustos 2010 tarihinde imzalanan geniş kapsamlı Stratejik Ortaklık ve Karşılıklı Yardım Anlaşması ile ilişkilerin bu özelliği derinleştirilmiş, 15 Eylül 2010 tarihinde ise iki ülke arasında Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi’nin kurulmasına ilişkin Ortak Bildirinin imzalanmasıyla stratejik ilişkilere farklı bir boyut kazandırılmıştır. Tüm bu adımlar ikili ekonomik ilişkilerin yasal altyapısı açısından da önemli olmuştur. Stratejik Ortaklık ve Karşılıklı Yardım Anlaşması’nın “Ekonomik İşbirliği Konuları” başlıklı bölümündeki 10, 11, 12 ve 13. maddelerde ikili ekonomik ilişkilerin temelleri düzenlenmiştir. Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi çerçevesindeki faaliyetlerde ve alınan kararlarda da ekonomik boyuta özel önem verilmiştir.

Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ekonomik ilişkilerin en önemli yönlerini karşılıklı yatırımlar, ikili ticaret, bölgesel ve küresel nitelikli enerji ve ulaştırma projeleri teşkil etmektedir. Bu çalışmada ekonomik ilişkilerin hukuki altyapısı, ikili ekonomik ilişkiler açısından önemli yapıların işlevselliği, ikili ticarete ilişkin veriler, karşılıklı yatırımlar ve benzeri hususlar analiz edilmeye çalışılmış, özel bir çalışmaya konu edilecek olan enerji konusuna daha sınırlı bir biçimde değinilmiştir.

I. EKONOMİK İLİŞKİLERİN HUKUKİ ALTYAPISI VE TARİHÇESİ

Türkiye ile Azerbaycan arasında 1991 yılından itibaren çeşitli alanları içeren ve aynı zamanda iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin hukuki altyapısını da oluşturan 200’den fazla anlaşma, protokol ve benzeri belge imzalanmış, fakat maalesef, bu belgelerin bir kısmına çeşitli nedenler yüzünden

işlerlik kazandırılmamıştır. Ekonomik ilişkilerin hukuki temelleri açısından en önemli belgelerden birisini 1 Kasım 1992 tarihli (Ankara’da imzalanan bu anlaşmanın imza tarihi Azerbaycan resmi kaynaklarında 2 Kasım 1992 olarak geçmektedir) Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti İle Azerbaycan Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Ticaret ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması oluşturmaktadır (Resmi Gazete, 1993a: 3-4). Anlaşmaya göre taraflar, yürürlükteki milli mevzuatlarına uygun olarak, mevcut imkanlar çerçevesinde ticari ilişkilerini uzun vadeli, istikrarlı ve dengeli bir şekilde geliştirmek, çeşitlendirmek ve ekonomik işbirliğini yaygınlaştırmak için gerekli önlemleri alacaklardı. 2. maddede tarafların, ülkelerinde ithalat ve ihracata uygulanan gümrük vergi, resim, harçlar ve diğer işlemlerle ilgili olarak birbirlerine en çok kayırılan ülke prensibini uygulayacakları kaydedilmiştir. 7. maddede tarafların, ülkeleri arasındaki yatırımları ve teknolojik işbirliğini, kendi piyasaları ve üçüncü ülkelere yönelik faaliyette bulunacak ortak girişimlerin tesisi yoluyla teşvik edecekleri vurgulanmıştır. Anlaşmaya göre Türkiye ve Azerbaycan özellikle tarım ürünlerinin işlenmesi, hafif sanayi tesisleri kurulması ve modernizasyonu, sanayi alanında ortak yatırımlar, petrokimya, petrol arama, üretim ve petrol endüstrisi alanlarında işbirliği, inşaat sektörü, ulaştırma ve telekomünikasyon, madencilik ve turizm alanlarında işbirliğine daha fazla önem vereceklerini ifade etmişlerdir.

Aynı gün, küçük ve orta ölçekli sanayi kurumlarını geliştirmek alanında teknik işbirliği hakkında protokol, karayolu taşımacılığı, ulaştırma altyapısı ve turizm alanında işbirliği de dahil olmak üzere Azerbaycan-Türkiye ilişkilerinin çeşitli yönlerini düzenleyen toplam 13 belge imzalanmıştır.

2 Kasım 1992 tarihinde Ankara’da Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Süleyman Demirel ile Azerbaycan Devlet Başkanı Ebülfez Elçibey arasında imzalanan “Türkiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Arasında işbirliği ve Dayanışma Anlaşması”nda da diğer hususlarla beraber ekonomik hususlar da düzenlenmiştir (Resmi Gazete, 1993b: 1). Özellikle ilk üç maddede ve dokuzuncu maddede ekonomik ilişkilerin önemi vurgulanmıştır. İlişkilerin genel çerçevesine ilişkin olan 1. maddede taraflar, iki ülke arasındaki ilişkilerin, uluslararası ilişkilere hakim olan yeni gelişmelere uyumlu biçimde, karşılıklı yarar, güven ve işbirliği temelinde siyasal, ekonomik, ticari, enerji, tarım, ulaştırma, gemicilik, iletişim, enformasyon, istatistik, turizm ve diğer alanlarda geliştirilmesi hususunda, görüş birliği içinde olduklarını ve bu hususların ilgili anlaşma ve protokollerle düzenleyeceklerini ifade etmişlerdir. 2., 3. ve 9. maddelerde ise direkt olarak ekonomik ilişkilere değinilmiştir. Örneğin, 2. maddede taraflar, ticari ve ekonomik işbirliğinin, ikili ilişkilerin önemli bir unsurunu teşkil ettiğinden hareketle, aralarındaki ticaret hacminin mevcut potansiyele uygun bir düzeye yükseltilmesi, ortak yatırım projelerinin geliştirilmesi ve uygulanması yönünde gayret göstereceklerini ifade etmiştir.

Azerbaycan Devlet Başkanı Haydar Aliyev’in 8-10 Şubat 1994 tarihlerinde gerçekleştirdiği Türkiye ziyareti sırasında da ikili ekonomik ilişkiler açısından önemli belgeler imzalanmıştır. 9 Şubat 1994 tarihinde Türkiye Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel ve Azerbaycan Devlet Başkanı Haydar Aliyev tarafından 10 yıl

süre için imzalanan “Dostluğun ve Çok Yönlü İşbirliğinin Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma” ile ekonomik hususlara ilişkin düzenlemeler de yapılmıştır. Bu anlaşmanın özellikle 11., 12., 13. ve 14. maddelerinde ekonomik ilişkiler düzenlenmiştir (Resmi Gazete, 1994a: 5-7). Anlaşmayla taraflar, ticari ve ekonomik işbirliğinin ikili ilişkilerin önemli bir veçhesini oluşturduğunu dikkate alarak, aralarındaki ticaret hacminin, ülkelerinin potansiyel kaynaklarına uygun düzeye yükseltilmesi, ortak sermaye yatırımı projelerinin gelişimi ve uygulanması için uygun ortam oluşturacaklarını; ticari-ekonomik ve mali alanlarda işbirliği yapılması için daha elverişli bir rejimi gerçekleştireceklerini, ülkelerinin ekonomilerine katkıda bulunacak yatırımların yapılmasına olanak sağlayacaklarını, kendi deniz, nehir ve hava limanları, demiryolları, otoyolları, petrol ve doğal gaz boru hatları ile mal ve yolcu taşınmasını sağlayacak daha elverişli ortamı kuracaklarını teyit etmiştir. Aynı gün Süleyman Demirel ve Haydar Aliyev tarafından imzalanan Türkiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Arasında Bilimsel, Teknik, Sosyal, Kültürel ve Ekonomik Alanlarda Kapsamlı İşbirliği Anlaşması’nda ise ilginç bir biçimde ekonomik konulara neredeyse hiç değinilmemiştir (Resmi Gazete, 1994: 3-4).

Haydar Aliyev’in Şubat 1994’teki ziyareti sırasında ayrıca karşılıklı teşvik ve yatırımların korunması ile çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması imzalanmıştır. Azerbaycan tarafının aynı yıl onayladığı bu belgeler Türkiye tarafında sırasıyla 1996 ve 1997 yıllarında onaylanmış ve 1 Ocak 1998 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir. Sonraki yıllarda da iki ülke arasında ekonomik ilişkilerin hukuki altyapısını oluşturacak çok sayıda anlaşma, protokol ve benzeri belge imzalanmıştır.

İkili ekonomik ilişkiler açısından önemli bir kurum olan Türkiye ile Azerbaycan Arasındaki Ekonomik ve Ticari İlişkiler Karma Ekonomik Komisyonunun (kısa ve yaygın kullanılan haliyle Karma Ekonomik Komisyon - KEK) ilk toplantısı 25 Şubat 1997 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Çeşitli nedenlerden dolayı, Karma Ekonomik Komisyonun ikinci toplantı uzun süre gerçekleştirilememiştir. 29 Mart 2001’de yapılan ikinci toplantıda, karşılıklı suçlamalarla dolu gergin bir atmosfer hakim olmuştur. Aslında aşağıda bu dönemde ikili ekonomik ilişkilerde pek bir olumlu havadan bahsetmek de zordu. Çünkü bu yıllarda Türk yatırımcılara ve Türk TIR’larına, İran ve Rusyalı benzerleri ile kıyaslandığında olumsuz şartlar sağlandığı konusunda yoğun eleştiriler yapılmaktaydı. Konunun 17 Eylül 2001’de Bakü’yü ziyaret eden Türkiye Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer tarafından Azerbaycan Devlet Başkanı Haydar Aliyev ile üst düzey görüşme sırasında basın önünde dile getirilmesi, taraflar arasında kısa süreli gerginliğe bile neden olmuştu (Yeni Müsavat 2002; 525-ci Qəzet 2002). Bu sorun ve bunun yanında Türkiye’nin Azerbaycan ile olan ticaretinin yetersizliği, Azerbaycan’daki Türk yatırımlarının düşük düzeyde olması konuları Ocak 2003 başlarında Bakü’de bulunan AK Parti Genel Başkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından da dile getirilmişti.

Öte yandan Türk işadamlarının Azerbaycan’a yatırım yapmaları konusu Haydar Aliyev tarafından özellikle iktidarının son dönemlerinde daha yoğun olarak

dikkat gösterilen bir konu olmuştur. 13 Ekim 2002’de, Ekonomik İşbirliği Örgütü’nün toplantısına katılmak üzere İstanbul’a gelen Haydar Aliyev, 15 Ekim’de burada Türk işadamlarıyla görüşme gerçekleştirmiştir. Görüşmede Türk işadamlarını Bakü’ye davet eden Aliyev, onların sorunlarını çözeceğini ifade etmiştir. Bunun arkasından 11 Kasım 2002 tarihinde Azerbaycan Devlet Başkanı Aliyev, devlet başkanlığı sarayında Türkiye’den gelen önemli işadamlarıyla görüşmüştür. Görüşmeye Türkiye’nin ünlü işadamları Sakıp Sabancı, Bülent Eczacıbaşı, Nihat Koçyiğit ve diğerleri katılmıştır. Görüşme sırasında işadamlarının Azerbaycan konusundaki görüşleri dinlenilmiş, yatırım yapmak istedikleri alanlar değerlendirilmiştir. Ama sonraki dönemde bu işadamları Azerbaycan’a yatırım yapmamışlardır.

Karma Ekonomik Komisyonun üçüncü toplantısı 12-14 Nisan 2005’te Türkiye’de gerçekleştirilmiştir. Toplantıda, 13 Nisan’da imzalanan uzun vadeli ekonomik ve ticari işbirliği konusunda anlaşmaya uygun olarak hazırlanması kararlaştırılan İcra Planı’nın en kısa sürede tamamlanarak, yürürlüğe girmesi konusunda uzlaşmaya varılmıştır. Türkiye-Azerbaycan Karma Ekonomik Komisyonunun dördüncü toplantısı 27-28 Temmuz 2006 tarihlerinde Bakü’de, 5. toplantısı ise 11 Nisan 2008’de İstanbul’da gerçekleştirilmiştir (Yesevi, Tiftikçigil, 2015: 37). Bu toplantılarda önemli işbirliği yönleri ile birlikte, sorunlar da vurgulanmış, aynı zamanda yakın aşamalarda adımlar atılması gerekli alanlar her iki taraftan açıkça belirtilmiştir. Bunlar arasında, ortak Ticaret Odası’nın kurulması, Azerbaycan’ın Türk tarafına vize uygulamasının kolaylaştırılması, Türk kamyonların taşımacılık sorunların çözümü, yenilenebilir alternatif enerji kaynaklarıyla (güneş, rüzgar, biyokütle ve hidrolik enerji) bağlı, Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) şirketine bağlı TPIC ile ARDNŞ (Azerbaycan Respublikası Dövlət Neft Şirkəti; yaygın olarak kullanılan İngilizce kısaltması: SOCAR) arasında çok yönlü işbirliğinin güçlendirilmesi, Azerbaycan-Türkiye iş forumunun faaliyetlerinin daha da canlandırılması girişimleri özellikle dikkat çekmiştir. Bu arada, Türkiye Cumhurbaşkanı Abdullah Gül’ün Azerbaycan’a gerçekleştirdiği ziyaret sırasında, 6 Kasım 2007 tarihinde iki ülke arasında uzun vadeli ekonomik işbirliği programı ve icra planı imzalanmıştır. Amaç, ekonomik ilişkilerdeki sorunu alanları mümkün olduğunca azaltmak ve ortak gelişme perspektiflerini güçlendirmek olmuştur.

II. EKONOMİK İLİŞKİLERİN STRATEJİK NİTELİĞİ

Bu yıllarda Türkiye-Ermenistan protokolleri dolayısıyla Türkiye-Azerbaycan ilişkilerinde yaşanan kısa süreli gerginlik ekonomik ilişkileri kısmen olumsuz etkilemiştir (Aslanlı, 2015). Ama 2008-2010 dönemindeki bu gerginlik ilişkilerdeki stratejik niteliğin derinleştirilmesiyle son bulmuştur. Türkiye Cumhurbaşkanı Abdullah Gül’ün 16-17 Ağustos 2010 tarihli Azerbaycan ziyareti sırasında 16 Ağustos’ta “Azerbaycan Cumhuriyeti ile Türkiye Cumhuriyeti Arasında Stratejik Ortaklık ve Karşılıklı Yardım Anlaşması” imzalanmıştır (TBMM, 2010). Anlaşmanın 10., 11., 12. ve 13. Maddelerinde ekonomik hususlar düzenlenmiştir. 10. maddede taraflar, ticari ve ekonomik ilişkilerinin her iki ülkenin potansiyeline uygun olarak geliştirilmesi ve iki ülke arasındaki ekonomik

bütünleşmenin derinleştirilmesi amacıyla faaliyetlerini daha da yoğunlaştıracaklarını, 11. maddede karşılıklı yatırım ve ticaret ilişkilerini, sanayi, maliye, bankacılık, tarım, gıda ve hafif sanayi, bilişim ve iletişim teknolojileri, iletişim, nakliyat ve turizm, alternatif enerji kaynaklarının kullanımı ve diğer iktisadi alanlarda işbirliğini geliştirecekler, ayrıca üçüncü ülkelerde faaliyette bulunan kurumları arasında karşılıklı verimli işbirliğini teşvik edeceklerini, ayrıca ihracatın artırılması, rekoltenin yükseltilmesi, yeni teknolojilerin kullanımı ve yatırımların teşviki amacıyla işbirliğini artıracaklarını ifade etmişlerdir.

Anlaşmanın 12. Maddesinde enerji işbirliğine ilişkin önemli hususlar üzerinde durulmuştur. Buna göre taraflar, enerji alanında küresel ve bölgesel düzeyde enerji güvenliğinin temin edilmesi ve ekonomilerinin güçlendirilmesi amacıyla topraklarından geçen küresel önemi haiz enerji projelerinin devamlı faaliyeti için tüm gerekli tedbirleri hayata geçirecek ve bu yöndeki işbirliklerini artıracaklardır. Ayrıca taraflar, kendi ülkelerinde ve üçüncü ülkelerde hidrokarbon kaynaklarının geliştirilmesi, taşınması ve pazarlanmasını teminen ortak yatırım projeleri yapılması, bu hedeflerin hayata geçirilmesi amacıyla ilgili kurum ve kuruluş temsilcilerinden oluşacak bir “Enerji Alanında Ortak Komisyon” tesisi konusunda mutabakata varmışlardır. “Enerji Alanında Ortak Komisyon”un kurulmasına ilişkin mutabakatı ikili ilişkiler açısından yeni bir köprü olarak değerlendirmek mümkündür. 13. maddede ise deniz, kara, hava ve demiryolu taşımacılığındaki işbirliğinin derinleştirilmesi kararlaştırılmıştır.

Bu arada Türkiye-Azerbaycan Karma Ekonomik Komisyonunun 6. toplantısı ise yaklaşık 3 yıl aradan sonra 22 Ocak 2011’de Bakü’de gerçekleştirilmiştir. 6. toplantının Azerbaycan Başbakan Yardımcısı Abid Şerifov ile Türkiye Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız tarafından imzalanan protokolünde stratejik işbirliği hakkında anlaşma Ortak Enerji Komisyonu’nun kurulmasına ilişkin hedefinin gerçekleştirilmesinin gerekliliği de belirtilmiştir. Aynı zamanda Türkiye ihracatı Geliştirme Merkezi ile Azerbaycan Ekonomik Kalkınma Bakanlığı yanında İhracatın ve yatırımın Teşvik Fonu arasında işbirliğinin geliştirilmesi için anlaşma imzalanması da tasarlanmıştır. Azerbaycan ve Türkiye kamuoyunun önem verdiği bir konu olan vize konusu da bu protokolde özel vurgulanmıştır. Protokolde kaydedilmiştir ki, iki ülke vatandaşlarının diğer ülkede yaşamak, çalışmak ve emlak alma hakkının kolaylaştırılması için gerekli adımlar atılacaktır.

Türkiye - Azerbaycan Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) 7. toplantısı, 10-11 Temmuz 2014 tarihlerinde Ankara’da Başbakan Yardımcısı Beşir Atalay ile Azerbaycan Başbakan Yardımcısı Abid Şerifov başkanlığında gerçekleştirilmiştir. Toplantının protokolüne DEİK / Türk - Azerbaycan İş Konseyi tarafından önerilen, Türkiye’deki Azerbaycanlı İşadamları Birliği ile işbirliği konuları, Sumgayıt Kimya Sanayi Parkı’nın Türkiye’de tanıtım programı, Tarım Alanında İşbirliği konulu konferanslardan ikincisinin cari yıl sonuna kadar düzenlenmesi, sağlık alanında “Türkiye-Azerbaycan-Gürcistan Üçlü Sektörel İşbirliğine İlişkin Eylem Planı” ile ilgili maddeler de dahil edilmiştir (DEİK).

Bu arada 2010 yılında iki ülke arasında Stratejik Ortaklık ve Karşılıklı Yardım Anlaşması'nın imzalanmasının ardından bir önemli adım daha atılmıştır. 15-16 Eylül 2010 tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirilen Türk Dili Konuşan Ülkeler Devlet Başkanları 10. Zirvesi sırasında, 15 Eylül 2010'da Türkiye Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan ile Azerbaycan Devlet Başkanı İlham Aliyev arasında Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi'nin kurulmasına ilişkin anlaşma imzalanmıştır (Hürriyet, 2010). 25 Ekim 2011'de ise her iki ülke liderlerinin ve Savunma Bakanlarının da katılımıyla Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi'nin ilk toplantısı gerçekleştirilmiştir (Ekoavryasya, 2011; President.az, 2011). Bu toplantıda çok sayıda önemli kararlar alınmıştı ki, bunlar arasında "Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Türkiye Cumhuriyetine Doğal Gaz Satışına ve Azerbaycan Cumhuriyeti Kaynaklı Doğal Gazın Türkiye Cumhuriyeti Toprakları Üzerinden Transit Geçişine ve Doğal Gazın Türkiye Cumhuriyeti Toprakları Üzerinden Taşınması İçin Münhasır Boru Hattının Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma" (TANAP'a ilişkin ilk anlaşma) da vardı (Çelikkpala ve Veliyev, 2015: 14). Sonraki dönemde Azerbaycan-Türkiye Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi'nin Türkiye Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın tabirince ifade edecek olursak "adeta iki ülkenin ortak kabine toplantısı" olarak nitelendirilen toplantıları neredeyse aralıksız olarak her yıl gerçekleştirilmiştir. Konsey'in ikinci toplantısı 11 Ekim 2012'de Gebele'de, üçüncü toplantısı 13 Kasım 2013'te Ankara'da, dördüncü toplantısı ise 15 Ocak 2015 tarihinde yine Ankara'da gerçekleştirilmiştir (Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü).

Türkiye-Azerbaycan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi'nin Bakü'de gerçekleştirilmesi planlanan beşinci toplantısı iki kez iptal edilmiştir. Bu çerçevede Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın kamuoyuna açıklanan, önce 18 Şubat 2016, daha sonra ise 15 Mart 2016 tarihli Azerbaycan ziyaretleri, 17 Şubat 2016 ve 13 Mart 2016 tarihlerinde Ankara'da gerçekleştirilen terör saldırıları sonrasında iptal edilmek zorunda kalmıştır. 14 Mart 2016'da 15 Mart tarihli ziyaretin iptali kararının alınması üzerine Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev Ankara'ya gelmek istediğini açıklamış ve terör saldırısının ardından, Türkiye'de korku havası estirilmeye çalışılan o günlerde Türkiye-Azerbaycan Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi'nin toplantısı Ankara'da gerçekleştirilmiştir. Konseyin şimdilik gerçekleştirilen son toplantısı Bakü'de 31 Ekim 2017 tarihinde gerçekleştirilen altıncı toplantıdır.

III. EKONOMİK İLİŞKİLERDE ENERJİ, YATIRIMLAR VE İKİLİ TİCARET

İki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin en önemli yönlerinden birisini enerji alanındaki işbirliği teşkil etmektedir. Türkiye-Azerbaycan enerji ilişkilerinin temelleri Azerbaycan'ın bağımsızlığa kavuşmasıyla atılmıştır. Ayaz Mütellibov döneminde ilk görüşmeler yapılmış, Ebülfez Elçibey döneminde TPAO'nun Azerbaycan'daki petrol üretiminde ciddi hisse oranlarıyla yer alması düşünülmüş, amma sonuçta TPAO, Haydar Aliyev iktidarı zamanında Azeri-Çırac-Güneşli (ACG) petrol yataklarının işlenmesi için imzalanan Asrın Anlaşması'nda %6,75'lik

bir oran ile temsil edilmiştir. 2017 sonu itibariyle TPAO, Azerbaycan'da 3 adet arama, geliştirme ve üretim projesi ile 2 adet boru hattı projesine ortaktır. Bunlar, Geliştirme ve Üretim Projeleri olan ACG (TP %6,75), Şah Deniz (TP %19) ve Alov (TP %10) Arama Projesi'dir (TPAO). Ayrıca, Bakü-Tiflis-Ceyhan Ana İhrac Ham Petrol Boru Hattı Projesini hayata geçirmek amacıyla kurulan BTC Co.'da %6,53, Şah Deniz gazını Gürcistan-Türkiye sınırına kadar taşıyan Güney Kafkasya Doğal Gaz Boru Hattı Projesi'nde ise %19 hisseyle yer almaktadır. Bunun dışında daha önce Kürdaşı projesinde %5 hisse ile yer almıştır (Kabasakal, 2001: 49). Türk özel petrol şirketi Petoil de Murovdağ petrol sahasında SOCAR ile % 50 ortaklık temelinde Azneft şirketini kurmuştur.

Azerbaycan petrol ve doğal gazının yanı sıra Hazar'ın doğu kıyısındaki ülkelerin petrol ve doğal gazının da Hazar denizi ve arınca da Azerbaycan üzerinden Türkiye'ye, buradan ise üçüncü ülkelere nakli hem de büyük ekonomik öneme sahiptir (Aslanlı, 2017: 27-53). Bu çerçevede Bakü-Tiflis-Ceyhan Petrol Boru Hattı, Bakü-Tiflis-Erzurum Güney Kafkasya Doğal Gaz Boru Hattı ve Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı projeleri çerçevesinde çok taraflı işbirliği başarıyla devam etmektedir. Başta büyük önem atfedilen Nabucco projesi gerçekleşmese de, Azerbaycan ve Türkiye'nin ortaklaşa gerçekleştirmeye başladığı TANAP projesi enerji işbirliğine önemli yeni bir yön eklemiştir (President.az., 2015a).

Bağımsızlığına kavuşmasından sonraki aşamada Azerbaycan ekonomisi açısından Türk yatırımları stratejik bir öneme sahip olmuştur. Türkiye'nin Azerbaycan'da özellikle enerji dışı sektördeki en büyük yatırımcı ülke olması ekonomisi enerji sektörüne büyük ölçüde bağımlı olan Azerbaycan açısından stratejik önem taşımıştır. Bağımsızlığın ilk yıllarında Türkiye Eximbank aracılığıyla Azerbaycan'a ciddi kredi desteği de sağlamıştır (Dikkaya, 1999: 6).

Günümüzde Türk şirketlerinin Azerbaycan'daki yatırımlarına ilişkin kesin biri veriye ulaşmak mümkün olmamaktadır. Örneğin, Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığına göre Azerbaycan'daki Türk yatırımları 9 milyar doları aşmıştır (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı 2016). Fakat Anadolu Ajansı'nın Türkiye İstatistik Kurumu'na dayanarak hazırladığı raporda, Türkiye devletinin ve Türk şirketlerinin sadece 2001-2014 yıllarında Azerbaycan'da petrol ve petrol dışı sektörlere yaptığı yatırımların toplam hacminin 45 milyar dolardan fazla olduğu ifade edilmiştir (Vatan, 2015). Bu rakamlara göre, Türkiye şirketlerinin bahsi geçen dönemde en çok yatırım yaptıkları ikinci ülke Azerbaycan olmuştur.

Son yıllarda karşılıklı yatırımlar konusuna farklı bir boyut eklenmiş, Azerbaycan'dan Türkiye'ye yapılan yatırımlar önemli ölçüde artmıştır. Bu yatırımların, özellikle de büyük sermaye gerektiren sektörlerde (gemcilik - Palmali, enerji sektörü - SOCAR'ın Petkim'i satın alması, yeni rafineri inşaatı, TANAP'ın ortaklaşa inşası ve b.) yapılmış olması ekonomik ilişkilerin stratejik niteliğinin göstergesidir (Suleymanov, Bulut ve Rahmanov, 2017: 35). Azerbaycan'ın Türkiye'ye son yıllarda yaptığı yatırımların yaklaşık olarak 10 milyar dolara ulaştığı (President.az, 2017), Azerbaycan ve Türkiye yetkililerinin açıklamalarına göre yakın yıllarda toplam yatırımların 20 milyar doları aşacağı ifade edilmektedir (President.az., 2015b).

Azerbaycan'da ve Türkiye'de işadamlarının birleştiği kurumların (Azerbaycan'da ATİB ve TÜİB, Türkiye'de Azerbaycanlı İşadamları Derneği) faaliyetlerini artırmaları ve ekonomik faaliyetlerle birlikte, bilimsel araştırma, sosyal ve kültürel alanlara da ilgi göstermeleri ikili ilişkilere katkı yapmaktadır.

Türkiye, Azerbaycan'ın en büyük dış ticaret ortaklıklarından birisidir. İki ülke arasındaki ticaret hacmi genellikle artış sergilemiş, 1992 yılında yaklaşık iki yüz milyon dolardan, 2016 yılı sonu itibarıyla yaklaşık iki buçuk milyar dolara kadar yükselmiştir. İkili ticaret hacminin yükseldiği bazı dönemlerde Türkiye'de ve Azerbaycan'da yaşanan devalüasyonlar ikili ticaret hacminin ABD doları üzerinden azalmasına neden olmuştur. Öte yandan Türkiye-Azerbaycan ikili ticaret hacmine ilişkin Türkiye ve Azerbaycan resmi verilerinin, hatta Türkiye'deki farklı kurumların verilerinin bir-birisiyle çeliştiğini ifade etmekte yarar bulunmaktadır. Örneğin 2015 yılı için toplam ticaret hacmi, Türkiye Ekonomik Bakanlığı verilerinde 5.1 milyar dolar (Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı, 2016), Türkiye İstatistik Kurumu verilerinde 2.13 milyar dolar (Aydın, 2017: 212-213), Azerbaycan Devlet İstatistik Komitesi verilerinde ise 2.65 milyar dolar (Azerbaycan Devlet İstatistik Komitesi, 2017) olarak görülmektedir. Her halükarda mevcut ikili ticaret hacmine olan ihtiyaç, potansiyelden düşük ve yetiştirilmesi ihtiyacı her iki devletin yetkilileri tarafından vurgulanmaktadır.

Tablo 1. Türkiye - Azerbaycan Ticareti - milyon \$

Yıllar	Türkiye'nin İhracatı	Türkiye'nin İthalatı	Ticaret Hacmi
1992	87 107,0	125 617,0	214 716,0
1993	63 635,0	60 569,0	126 197,0
1994	76 027,0	16 463,0	94 484,0
1995	140 510,2	26 445,0	168 950,0
1996	216 257,8	39 048,8	257 302,2
1997	179 701,8	41 283,1	222 981,9
1998	219 688,8	135 837,8	357 524,6
1999	142 991,2	69 086,8	214 077,0
2000	128 502,6	104 981,0	235 483,6
2001	148 167,4	67 381,6	217 550,0
2002	156 218,7	83 396,5	241 617,2
2003	195 252,0	107 036,0	303 291,0
2004	224 967,8	182 621,6	409 593,4
2005	313 001,6	275 959,3	590956,9
2006	385 040,2	388 144,8	775 191,0
2007	624 572,5	1 056 323,0	1 682 903,0
2008	807 168,9	626 157,2	1 435 334,0
2009	906 984,2	107 620,0	1 016 613,0
2010	771 442,4	170 893,7	944 346,1
2011	1 302 443,1	455 761,0	1 760 215,0
2012	1 520 405,1	600 025,1	2 120 430,2
2013	1 463 804,9	525 985,8	1 989 790,7
2014	1 286 641,4	502 492,8	1 789 134,2
2015	1 171 385,4	1 477 256,7	2 648 642,1
2016	1 181 578,4	1 132 820,0	2 314 398,4

Kaynak: Azerbaycan Devlet İstatistik Komitesi

Türkiye'nin Azerbaycan'a başlıca ihraç ürünlerini mobilya, demir/çelikten aksamı, kıymetli metaller, muhtelif inşaat malzemeleri, Azerbaycan'dan başlıca ithal ürünlerini ise işlenmemiş alüminyum, etilen polimerleri (ilk şekillerde), petrol yağları, asiklik hidrokarbonlar, hayvan derileri, petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonlar, işlenmemiş kurşun, pamuk ipliği ve diğerleri teşkil etmektedir.

SONUÇ

Sonuç olarak Azerbaycan'ın mevcut koşulları (bağımsızlığına yeni kavuşması, topraklarının Ermenistan işgali altında kalması vb.) ve Azerbaycan-Türkiye ilişkilerinin niteliği (tarihi, kültürel, milli, dini bağların ön planda olması) gereği ilişkilerin siyasi, askeri ve kültürel yönlerinin daha yoğun bir biçimde ilgi odağı olduğu bilinmektedir. Fakat uluslararası ilişkiler sisteminde ağırlığı giderek artan ekonomik faktör Azerbaycan-Türkiye ilişkilerinin de en önemli yönlerinden birisini teşkil etmektedir. Ekonomik faktör iki ülke arasında genelde olumlu niteliği ile dikkat çekmiş, bazı dönemlerde ise kısa süreli gerginliklere neden olmuştur. Özellikle 1990'ların sonunda ve 2000'lerin başında ekonomiyle ilgili konularda karşılıklı yüksek beklentiler zaman zaman yerini karşılıklı eleştirilere bırakmış, fakat 2000'li yılların ikinci yarısından itibaren ekonomik ilişkilerde olumlu tablo ön plana çıkmaya başlamıştır.

Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ticaret hacmi genellikle artış sergilemiş, 1992 yılında yaklaşık iki yüz milyon dolardan, 2016 yılı sonu itibarıyla yaklaşık iki buçuk milyar dolara kadar yükselmiştir. İkili ticaret hacminin yükseldiği bazı dönemlerde Türkiye'de ve Azerbaycan'da yaşanan devalüasyonlar ikili ticaret hacminin ABD doları üzerinden azalmasına neden olmuştur. Genel olarak iki ülke yetkilileri ve uzmanlar ikili ticaret hacminin kapasitenin altında kaldığını ve artırılması için ek çabalar sarf edilmesi gerektiğini vurgulamaktadırlar.

İki ülke arasında Stratejik Ortaklık ve Karşılıklı Yardım Anlaşması'nın imzalanması Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi'nin kurulması ilişkilerin diğer yönleri ile beraber ekonomik ilişkilerin de geliştirilmesine katkı yapmaktadır. Bu sayede iki ülke yetkililerinin resmi temasları sıklaşmış ve önemli konularda daha çok sayıda belgeler imzalanmıştır.

Türkiye-Azerbaycan ekonomik ilişkilerinin daha da gelişmesi için Azerbaycan'ın Türkiye'ye uyguladığı ve son dönemlerde yumuşattığı vize rejiminin daha da kolaylaştırılması, iki ülke arasındaki gümrük tariflerinde özel statünün uygulanması, iki ülkenin ortak markalar oluşturması, üçüncü ülkelerdeki ortak ekonomik girişimlerin, özellikle de ortak yatırımlarının artması ve benzeri yeni adımlar ihtiyaç duyulmaktadır.

KAYNAKÇA

525-ci Qəzet. (2002). 18 Eylül.

Aslanlı, A. (2015). *Karabağ sorunu ve Türkiye-Ermenistan ilişkileri*. Ankara: Berikan.

Aslanlı, A. (2017). "Trans Hazar Enerji İş Birliğinin Türk Cumhuriyetleri Açısından Önemi". *Bilig.* Güz, Sayı: 83.

Aydın, Ü. (2017). "Türkiye Ve Azerbaycan Arasında Ulaştırma İşbirliği: Çağdaş İpek Yolu Üzerine Bölgesel Ve Küresel Bir Analiz", *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Bahar 2017, Sayı 19.

Azerbaycan Devlet İstatistik Komitesi. (2017).

<https://www.azstat.org/MESearch/search?departament=9&lang=az> Erişim Tarihi: 09.11.2017.

Çelikpala M. ve Veliyev, C. (2015). *Azerbaycan-Gürcistan-Türkiye: Bölgesel İşbirliğinin Başarı Örneği*, İstanbul: Center for International and European Studies (CIES) Kadir Has University.

DEİK. "Türkiye – Azerbaycan Hükümetlerarası Karma Ekonomik Komisyonu VII. Dönem Toplantısı", <https://www.deik.org.tr/etkinlikler-turkiye-azerbaycan-hukumetlerarasi-karma-ekonomik-komisyonu-vii-donem-toplantisi> Erişim Tarihi: 18.10.2017.

Dikkaya, M. (1999). "Türkiye İle Türk Cumhuriyetleri Arasındaki Ekonomik İlişkiler". *Bilig.* Bahar. Sayı: 9.

Ekoavryasya. (2011). "Edoğan: Azerbaycan'a müteşekkirim",

<http://www.ekoavryasya.net/Manset.aspx?pid=48&lang=TR&Ara=Ciz> Erişim Tarihi: 18.10.2017.

Hürriyet. (2010). "Türkiye-Azerbaycan arası stratejik imza atıldı", 15 Eylül.

<http://www.hurriyet.com.tr/gundem/15791668.asp> Erişim Tarihi: 24.05.2017.

Kabasakal, Öner (2001). "Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri ile Ekonomik ve Ticari İlişkileri", *Avrasya Etüdleri*, Bağımsızlığın 10 Yılında Türk Cumhuriyetleri Özel Sayısı, Yaz 2001.

Kamu Diplomasisi Koordinatörlüğü. "Yüksek Düzeyli İşbirliği Mekanizmaları",

<https://kdk.gov.tr/haber/yuksekk-duzeyli-isbirligi-mekanizmalari/452> Erişim Tarihi: 24.05.2017.

Krugman, P., and Obstfeld, M (2008). *International Economics: Theory and Policy* (8th Edition). Prentice Hall.

President.az. (2010). "Azərbaycan və Türkiyə arasında strateji əməkdaşlıq şurasının qurulması haqqında bəyannamə imzalanmışdır", 15 Eylül. <http://www.president.az/articles/721> Erişim Tarihi: 18.10.2017

President.az. (2011). "Azərbaycan-Türkiyə sənədləri imzalanmışdır", 25 Ekim.

<http://www.president.az/articles/3391> Erişim Tarihi: 20.01.2017.

President.az. (2015a). "İlham Əliyev Qarsda Trans-Anadolu qaz boru xəmərinin təməlinin qoyulması münasibətilə təntənəli mərasimdə iştirak edib". 17 Mart.

<http://www.president.az/articles/14566> Erişim Tarihi: 18.10.2017.

President.az. (2015b). "İlham Əliyev və Baş nazir Əhməd Davudoğlu mətbuata bəyənətlərlə çıxış ediblər". 3 Aralık. <http://www.president.az/articles/16978> Erişim Tarihi: 18.10.2017.

President.az. (2017) "Azərbaycan və Türkiyə prezidentləri mətbuata bəyənətlərlə çıxış ediblər". 31 Ekim 2017. <http://www.president.az/articles/25649> Erişim Tarihi: 09.11.2017.

Resmi Gazete. (1993a). "Milletlerarası Sözleşme". 23 Ocak. Sayı: 21474.

Resmi Gazete. (1993b). "Türkiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Arasında İşbirliği ve Dayanışma Anlaşmasının Onaylanmasının Uygun Bulduğuna İlişkin Kanun". 11 Mayıs. Sayı: 21578

Resmi Gazete. (1994). "Dostluğun ve Çok yönlü İşbirliğinin Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma". 30 Mayıs 1994. Sayı: 21945

Resmi Gazete. (1994). "Türkiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Arasında Bilimsel, Teknik, Sosyal Kültürel ve Ekonomik Alanlarda Kapsamlı İşbirliği Anlaşması". 30 Mayıs. Sayı : 21945

- Suleymanov E., Bulut C., and Rahmanov F. (2017) “Economic and Political Analysis of Azerbaijan-Turkey Energy Relations”. *Journal of Management, Economics and Industrial Organization* (JOMEINO). Vol.:1. No: 2.
- TBMM. (2010). “Türkiye Cumhuriyeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Arasında Stratejik Ortaklık ve Karşılıklı Yardım Anlaşmasının Onaylanmasının Uygun Bulunduğuna Dair Kanun Tasarısı ile Dışişleri Komisyonu Raporu (1/979)”.
<http://www.tbmm.gov.tr/sirasayi/donem23/yil01/ss645.pdf> Erişim Tarihi: 24.05.2017.
- TPAO. “Yurt Dışı Projeler”, <http://www.tpa.gov.tr/tp5/?tp=m&id=29> Erişim Tarihi: 20.01.2017.
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı (2016). “Azerbaycan'ın Ekonomisi”.
<http://www.mfa.gov.tr/azerbaycan-ekonomisi.tr.mfa> Erişim Tarihi: 20.01.2017.
- Vasquez, J. (1998). *The Power Of Power Politics: From Classical Realism To Neotraditionalism*. Cambridge University Press.
- Vatan (2015, 9 Ağustos), “Türkiye'den en fazla yatırım bu ülkeye!”,
<http://www.gazetevatan.com/turkiye-den-en-fazla-yatirim-bu-ulkeye--852136-ekonomi/>
Erişim Tarihi: 20.01.2017.
- Yeni Müsavat. (2002). 18 Eylül.
- Yesevi, C., Tiflikçigil, B. (2015). “Turkey-Azerbaijan Energy Relations: A Political and Economic Analysis”, *International Journal of Energy Economics and Policy*, Vol. 5, No. 1.

SUMMARY

Though the political and military factors in the Turkey-Azerbaijan relations are prioritized more and a larger amount of work have been done on them, an importance of the economic factor is generally accepted. The economic relations increasingly constitute one of the most solid bridges of the Turkey-Azerbaijan relations.

In fact, the idea of ‘one nation – two states’ which has been frequently highlighted lies at the ground of the bilateral relationship, the strategic extent of the relations is increasingly strengthening. The strategic relationship which grounds began to be fortified particularly at the beginning of the XX century has been moved to the higher level with the steps taken and decisions made at the end of the XX century and at the beginning of the XX century. Significance of these relations has been deepened by the comprehensive Agreement on Strategic Partnership and Mutual Assistance signed on August 16, 2010, and the strategic relations gained a difference extent by signing of the Joint Declaration regarding to establishment of the High-Level Strategic Cooperation Council between the two countries on September 15, 2010. All these measures have also been important in terms of the legal infrastructure of the bilateral economic relationship. The bilateral economic relationship were set up in the Articles 10, 11, 12 and 13 in the Section entitled ‘The Economic Cooperation Issues’ of the Agreement on Strategic Partnership and Mutual Assistance. The particular emphasis was given to the economic aspect in the activities and decisions made within the High-Level Strategic Cooperation Council. The first meeting of the High-Level Strategic Cooperation Council was held in Izmir on October 25, 2011, the second one was held in Gabala on October 11, 2012, the third in Ankara on 13 November 2013 and the fourth in Ankara on 15 January 2015, the fifth meeting was held in Ankara on March 15, 2016, and the sixth, the last one for the time being was held in Baku on 31 October 2017.

The first meeting of the Joint Economic Commission (a joint intergovernmental commission for economic cooperation), an important institution for the bilateral economic relations, was held on 25 February 1997. A tense atmosphere filled with the recriminations prevailed at the second meeting held on March 29, 2001. The third meeting of the Joint Economic Commission was realized in Turkey from 12 to 14 April 2005, the fourth meeting in Baku on July 27-28, 2006, the fifth meeting in Istanbul on April 11, 2008, and the sixth meeting was held in Baku nearly three years later, on January 22, 2011, and the seventh meeting was held in Ankara on July 10-11, 2014.

The trade volume between the two countries has generally increased, rising from about two hundred million dollars in 1992 to about two and a half billion dollars by the end of 2016. In some periods of growth of the bilateral trade volume the devaluation that took place in Turkey and Azerbaijan has led to a decrease of the bilateral trade volume in US dollars. On the other hand, it is useful to state that the official data of Turkey and Azerbaijan, even the data given by the different institutions in Turkey regarding the Turkey-Azerbaijan bilateral trade volume contradict each other.

The most important aspects of the economic relations between Turkey and Azerbaijan are the mutual investments, bilateral trade, energy and transport projects of regional and global level. In this study, the legal background of the economic relations, functioning of the important structures in terms of the bilateral economic relations, the data related to the bilateral trade, mutual investments and similar issues have been tried to be analyzed and the energy topic which is subject to a special study has been mentioned more limitedly.

BİST’te İşlem Gören Faktoring Şirketlerinin Mali Yapılarının Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri İle Değerlendirilmesi

Aşır ÖZBEK*

ÖZ

Ticaretin yurt içi ve yurt dışı finansmanında önemli bir rol oynayan faktoring şirketlerine duyulan ihtiyaç giderek artmaktadır. Faktoring hizmeti almak isteyen işletmeler için en uygun faktoring şirketini belirlemek, birçok faktörün dikkate alınması gereken çok ölçütlü karar verme (ÇÖKV) problemi olarak görülmektedir. Bu nedenle işletmelerin kendi finansman yapısına uygun faktoring şirketini seçmesi çok önemli hale gelmektedir.

Bu çalışmada Borsa İstanbul’da (BİST) işlem gören 7 adet faktoring firması 2013-2016 yıllarındaki bilanço ve gelir tabloları dikkate alınarak mali açıdan değerlendirilmiştir. Veriler, Kamuya Aydınlatma Platformundan (KAP) elde edilmiştir. Ölçütler, literatür taraması sonucu belirlenmiştir. Şirketlerin değerlendirilmesinde ÇÖKV yöntemlerinden olan, Step-wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA), Additive Ratio Assessment (ARAS), Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis (MOORA) and Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) yöntemleri bütünlük olarak kullanılmıştır. 2013-2016 yılları bütüncül olarak değerlendirildiğinde her üç yönteme göre ilk sırayı YKFKT ve GARFA, son sırayı ise SMRFT şirketinin aldığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: SWARA, ARAS, MOORA, TOPSIS, Faktoring Firması, Çok Ölçütlü Karar Verme

JEL Sınıflandırması: C44, D60, G23

Evaluation of Financial Structures of Factoring Companies Traded in BIST by Multi-Criteria Decision Making Methods

ABSTRACT

The need for factoring companies, which play an important role in domestic and foreign financing of trade, is increasing. Determining the most appropriate factoring company for businesses seeking factoring services is a multi-criteria decision-making (MCDM) problem where many factors must be taken into consideration. For this reason, it is very important for the enterprises to choose the factoring company which is best suited to their financing policy.

In this study, 7 factoring companies traded in Istanbul Stock Exchange (BİST) were evaluated in terms of their financial aspects taking into consideration the balance sheet and income tables of the years 2013-2016. The data was obtained from the Public Disclosure Platform (KAP). The criteria for the evaluation of the companies were determined as the result of literature review. Step-wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA), Additive Ratio Assessment (ARAS), Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis (MOORA) and Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) techniques, which are the three of MCDM methods, were used in an integrated way in the direction of rating the aforementioned companies. When the years of 2013 – 2016 were considered as integrated, it was observed that GARFRA is placed on the top while SMRFT is placed at the bottom according to both methods.

* Yrd.Doç. Dr. Kırıkkale Üniversitesi Meslek Yüksekokulu, Bilgisayar Tek. Bölümü. [email: ozbek@kku.edu.tr](mailto:ozbek@kku.edu.tr)
(Makale Gönderim Tarihi: 14.04.2017 / Yayına Kabul Tarihi: 27.02.2018)
Doi Number: 10.18657/yonveek.306188

Key Words: SWARA, ARAS, MOORA, TOPSIS, Factoring Companies, Multi-Criteria Decision Making

JEL Classification: C44, D60, G23

GİRİŞ

İşletmelerin faaliyetlerini istikrarlı bir şekilde sürdürebilmelerinin temel unsurlardan biri kesintisiz nakit akışıdır. Üretimdeki kalite, satışlardaki verimlilik ve hammadde alımlarındaki maliyetlere işletmeler direk müdahale edip gerektiğinde şirket içi tedbirler alabilirken, tamamen dış etkenlerin kontrolü altındaki tahsilât sürecinde meydana gelen sorunlar, işletmenin geleceğe yönelik planlarını etkilemekte ve nakit akışının aksamasına neden olmaktadır. Nakit akışının kesintisiz olarak devam etmesi, işletmenin geleceğe yönelik yapacağı planlarda en önemli dayanağı olmaktadır (strateji factoring). Özellikle gittikçe artan şiddetli rekabet şartları, firmaların aşırı ölçüde büyümeleri ve büyük ölçekte üretime geçmeleri, mamul çeşitlerinin artması, uluslararası pazarlara açılma, şirket birleşmeleri, para ve sermaye piyasalarındaki gelişmeler ve çok hızlı teknolojik değişimler, işletmeler için finansmanın önemini daha çok arttırmıştır (İnal, 2006:108).

Uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte finansman teknikleri de gelişmiş; dünyada finansman kaynağı gerektiren alanlarda, kaynak olanaklarını zorlayan, sistemin ve imkânların el verdiği ölçüde bunu başarabilen örgüt yapıları ortaya çıkmıştır. Finans kaynaklarının hangi alana yöneltileceği hususunda etkili finansman şirketleri yaygınlaşmış; uluslararası veya yerli nitelikli bir kuruluş tarafından kontrol edilen faktoring işlemleri, ticaret işlemleri ile birlikte, yapılan ticaretin karşılıklı finansmanı ve uygulanan teknikler önemli rol oynamaya başlamıştır (Özdemir, 2005:194)

Şirketlerin ticari faaliyetlerini gerçekleştirebilmesi için gereksinim duyduğu dış kaynak ihtiyacının karşılanmasında son yıllarda birçok finansman tekniği geliştirilmiştir. Faktoring, işletmelerin ticari faaliyetlerini gerçekleştirebilmesi için gereksinim duyduğu dış kaynak ihtiyacının karşılanmasında kullanılan alternatif bir finansman tekniğidir. Bu teknik işletmelere finansman kolaylığı sağlamanın yanında, alacaklardan kaynaklanan riski ve muhasebe, tahsilât gibi idari hizmetleri üstlenme fonksiyonlarını da yerine getirmektedir. İç ve dış ticarete işletmelerin faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde devam ettirebilmesi için gerekli olan kesintisiz nakit akışı faktoring yöntemi kullanılarak karşılanabilir (Tosun, 2007:1)

İşletmelerin finansman desteği konusunda birlikte çalışacağı finansal kurumları belirlemesi günümüzde gittikçe önem kazanmaktadır. Bu seçimi sürecinde birbirini etkileyen birçok faktörün dikkate alınması gerekmektedir. Bu nedenle bu sorun çok ölçütlü karar verme (ÇÖKV) problemi olarak görülmektedir. Bu açıdan bu tür finansal kurumlarla çalışacak işletmelerin, seçimlerini doğru yapmaları çok önemli olmaktadır.

Bu çalışmada Borsa İstanbul'da (BİST) işlem gören yedi faktoring şirketi, 2013-2016 yıllarındaki bilanço ve gelir tabloları dikkate alınarak

değerlendirilmiştir. Değerlendirmede kullanılan ölçütler, literatür taraması sonucu belirlenmiştir. Değerlendirme işlemi son yıllarda yaygın olarak uygulanan ÇÖKV yöntemlerinden Step-wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA), Additive Ratio Assessment (ARAS), Multi-Objective Optimization on the Basis of Ratio Analysis (MOORA) ve Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) yöntemleri ile gerçekleştirilmiştir. Faktoring şirketlerinin değerlendirilmesine yönelik olarak belirtilen dört yöntemin bütünlük olarak kullanıldığına dair literatürde çalışma bulunamamıştır. Bu açıdan bu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde faktoring kavramı tanıtılmış ve Türkiye'de ve Dünyada faktoring işlemi ele alınmıştır. Üçüncü bölümde literatür araştırılması yapılmış, dördüncü bölümde ise yöntemler tanıtılmıştır. Beşinci bölümde faktoring şirketleri ÇÖKV yöntemleri ile analiz edilmiştir. Son bölümde ise bulgular değerlendirilmiştir.

I. FAKTORİNG

Faktoring kavramı ülkemize ilk olarak 1983 yılında girmiştir. Faktoring ile ilgili çalışmalar ise 1988 yılında bankalar aracılığıyla başlamış ve ilk faktoring işlemi bu yılda gerçekleşmiştir. İlk başladığı dönemlerde düşük bir işlem hacmine sahip olan faktoring işlemleri, yıllar geçtikçe artan bir ivme göstermiştir. Faktoring hizmetlerini genellikle yan sanayi şirketleri; sektör bazında ise gıda, demir, çelik, otomotiv, makine ve teçhizat, tekstil, yedek parça, ticaret, sağlık, büro makineleri, temizlik ve yayıncılık gibi sektörlerde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli şirketler kullanmaktadır (Özdemir, 2005:209). Faktoring şirketlerinin denetimleri ise 01.01.2006 tarihinden itibaren Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından gerçekleştirilmektedir

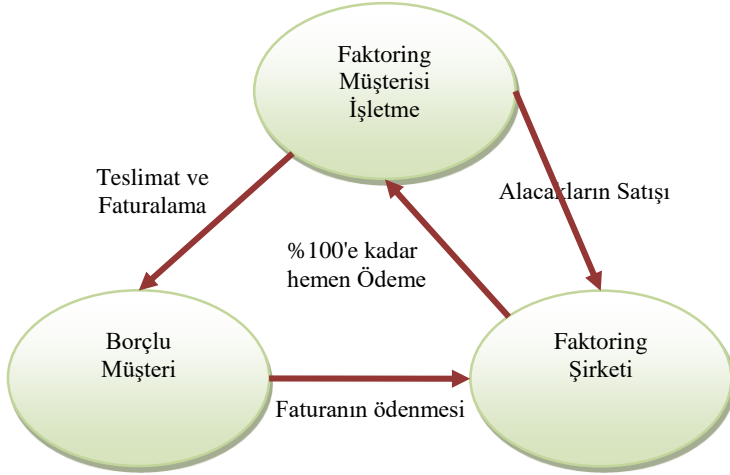
Faktoring, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yoluyla bir faktoring kuruluşuna devredilmesi ve bu alacakların faktoring kuruluşu tarafından yönetilmesidir. Faktoring işlemi, faktoring şirketi, ticari borçlular (alıcılar) ve mal satan veya hizmet veren bir ticari işletme (satıcı) arasında gerçekleştirilir. Faktoring; finansman, garanti ve tahsilât olmak üzere temelde üç farklı hizmeti işletmelerin ihtiyaçlarına göre birlikte ya da ayrı olarak sunabilir (FKB).

Faktoring işlemlerinin tarafları, yurtdışı ve yurtiçi faaliyetlerine göre farklılık göstermektedir. Yurtiçi faktoring işlemleri; müşteri, faktoring şirketi ve borçlu olmak üzere 3 taraftan oluşurken; yurtdışı faktoring süreçlerinde ilave olarak yurtdışı faktoring şirketi döngüye dâhil olmaktadır. Tarafları şu şekilde açıklanabilir:

- Müşteri: Mal ya da hizmeti satan taraftır. Faktoring işlemini gerçekleştirmek isteyen taraftır.
- Borçlu: Hizmet veya mal satın alarak borcu ödemekle yükümü olan taraftır.
- Faktoring şirketi: Borçlunun müşteriden mal ya da hizmet satın alması sonucunda oluşacak alacakları kendi üzerine alarak, tahsilâtı üstlenen ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunan taraftır.

- Yurtdışı faktoring şirketi: Borçlunun yurtdışında ikamet etmesi durumunda, borçlunun ödeme kabiliyetini takip eden, yurtdinde bulunan faktoring şirketiyle anlaşmış olan taraftır.
- Faktoring işlemlerinin akışı Şekil 1'de verilen çevrimde gösterilmiştir.

Şekil 1. Faktoring Çevrimi



Faktoring uygulamaları; müşteriye, faktoring şirketlerine ve ülke ekonomisine çeşitli avantajlar sağlamaktadır. Bunun yanı sıra bazı dezavantajlar da getirmektedir. Ülkeler arasında vergi ve ticaret yönetmeliklerinin farklılığı nedeniyle faktoring uygulamasının gelişmesi yavaşlamaktadır.

Türkiye'de faktoring sektöründe 2016 yılı sonu itibariyle işlem hacmi yaklaşık olarak 122 milyar 761 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Sektörün aktif büyüklüğü bir önceki yıla göre yüzde 24'lük artışla 33 milyar TL seviyelerinde, özkaynaklar da yüzde 5,6'lık büyüme ile 4,8 milyar TL'ye ulaşmıştır. Faktoring alacakları 31.027 milyon TL, net takipteki alacakları 223 milyon TL, dönem net kârı 665 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Sektördeki 62 şirket ile faaliyet gösteren sektörün her geçen gün genişleyen müşteri portföyü ise 98 bin rakamını aşmış durumdadır (Blomberg; FKB; FCI).

Dünyada faktoring hacmi 2015 yılı itibariyle 2.595 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamın 2.015 milyar USD yurt içi, 580 milyar USD ise yurt dışı faktoring işlemlerinden meydana gelmektedir. Dünya faktoring işlem hacmi her yıl yaklaşık olarak %11 büyüme göstermektedir. Dünya faktoring hacminin bölgelere göre dağılımı Tablo 1'de verilmiştir (FCI).

Tablo 1. Dünya Faktoring İşlem Hacmi

Kıta	Milyon USD		
	Yurt İçi	Yurt Dışı	Toplam
Afrika	14.592	63	14.655
Asya-Pasifik	415.793	236.256	652.049

Avrupa	1.381.546	320.632	1.702.178
Orta Doğu-Kuzey Afrika	11.310	1.399	12.709
Kuzey Amerika	91.381	18.508	109.889
Güney Amerika	100.555	2.694	103.249
Genel Toplam	2.015.177	579.552	2.594.729

II. LİTERATUR ARAŞTIRMASI

Banerjee (2003), oran, yıllık ortalama, büyüme hızına göre ortalama oran, bileşik büyüme hızı ve Mann-Whitney U testini kullanarak Hindistan'da faaliyet gösteren 5 faktoring firmasının finansal ve operasyonel performansını ölçmüştür. Yazar, çalışmada faaliyet gösteren faktoring firmalarının finansal ve operasyonel performansını zaman içerisinde arttığını tespit etmiştir. Akel vd. (2010), çalışmalarında BİST'te işlem gören altı adet finansal kiralama firmasının 2005-2008 yılları arasındaki finansal performanslarını değerlendirmiş ve bu şirketlerinin krizden etkilenme derecelerini ölçmüşlerdir. Ergül ve Akel (2010), BİST'te işlem gören 6 adet finansal kiralama şirketinin mali tablolarını kullanarak 2005-2008 dönemindeki performanslarını TOPSIS yöntemi ile değerlendirmişlerdir. Ravaş ve David (2010) yaptıkları çalışmada, nakit sıkıntısının olduğu uluslararası ekonomik kriz dönemlerinde faktoring yoluyla finansmanın Romen şirketlere uygun bir alternatif fon kaynağı olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Ece ve Özdemir (2011), BİST'te işlem gören finansal kiralama ve faktoring sektöründe faaliyet gösteren yedi adet şirketin 2005-2010 yılları performans derecelerini hisse senedi piyasa fiyatındaki yıllık değişimle karşılaştırarak EVA ve TOPSIS yöntemleri ile analiz etmişlerdir. Analizde kullanılan oranlar, ilgili şirketlerin bilanço ve gelir tablolarından elde edilmiştir. Janekova (2012) yaptığı çalışmada, şirketlerin alternatif fon kaynağı olarak büyük ölçüde ve sürekli olarak faktoring yöntemini kullandıklarını ortaya koymuştur. Ayrıca, dünyada faktoring pazarının gelişme gösterdiğini ve faktoring pazarında faktoring zincirinin önemini vurgulamıştır. Sonuç olarak, şirketler için finansman sağlamada faktoring yönteminin avantaj ve dezavantajlarını özetlemiştir. Günay (2013), Türkiye'de faaliyet gösteren 23 adet leasing şirketinin 2011 yılı verimlilik ve etkinliklerini Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi ile değerlendirmiştir. Kaur ve Dhaliwal (2014), Hindistan'da faaliyet gösteren SBI Global Factors ve Canbank Factors şirketlerinin mali performansını değerlendirmişlerdir. Canbank Factors'ün mali performansının, faaliyet kârı, net kâr oranı, özkaynak kârlılığı ve aktif kârlılık ölçütlerinde SBI Global Factors'den daha iyi olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca hisse başına kazanç, hisse senedi temettü oranı ve hisse başına temettü kalemlerinde de SBI Global Factors'e göre Canbank Factors şirketinin daha iyi durumda olduğunu belirtmiştir. Koch (2015) araştırmasında hissedar grupların, faktoring kurumlarının kârlılığına olan etkisini ölçmüştür. Almanya'da yapmış olduğu bu araştırmanın sonucuna göre; kurumun büyüklüğü ve hissedarlar, önemli ölçüde faktoring kurumlarının kârlılığını etkilemektedir. Finansal sahipliğin olduğu faktoring kurumun, herhangi bir kurum ya da işletmede finansal sahipliğin olmadığı faktoring kurumuna göre daha az kârlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bağcı ve Esmer (2016), BİST'te işlem gören halka açık faktoring şirketlerinin 2009-2015 yılları arası tercih sıralamasını

PROMETHEE yöntemi ile belirlemişlerdir. Tercih sıralaması yapılırken faktoring alacakları, faktoring gelirleri, takipteki faktoring alacakları, faktoring borçları ve net dönem kârı/zararı kullanılan ölçütler olarak belirlenmiştir. Çalışma sonucunda tüm yıllar itibariyle en iyi performans gösteren faktoring şirketinin Lider Faktoring olduğu belirlenmiştir.

III. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

A. SWARA Yöntemi

Türkçesi Adım Adım Ağırlık Değerlendirme Oran Analizi olarak tercüme edilebilen SWARA; Keršulienė, Zavadskas ve Turskis tarafından 2010 yılında geliştirilmiş ve bugüne kadar birçok problemin çözümünde uygulanmış, basit ve uzmanlarla birlikte çalışmaya oldukça uygun olan ÇÖKV yöntemidir (Özbek, 2017:43)

Örneğin, mimar seçiminde (Keršulienė ve Turskis, 2011), ürün dizaynında (Zolfani vd.,2013), uygun tedarikçinin seçiminde (Alimardanii, 2013), en uygun makine elemanını belirlemede (Hasan Aghdaie, 2013), güneş enerjisi santrallerinin kurulacağı bölgenin tespitinde (Vafaeipour vd., 2014), personel seçiminde (Karabasevic vd., 2015), bölgesel heyelan tehlikesinin değerlendirilmesinde (Dehnavi vd., 2015), sera yeri tespitinde (Kouchaksaraei vd., 2015) ve sürdürülebilir üçüncü parti tersine lojistik sağlayıcı seçiminde (Mavi vd., 2017) kullanılan ölçüt ağırlıkları SWARA ile belirlenmiştir.

SWARA İşlem Adımları (Keršulienė vd., 2010: 243-258)

Adım 1: Ölçütler, uzman görüşü doğrultusunda önem sırasına göre azalan düzende basit olarak sıralanır. Eğe ölçütler birden çok uzman değerlendirecekse, her bir uzmanın münferiden yaptığı değerlendirme azalan düzeyde sıralanır ve geometrik ortalaması alınarak genel bir sıralama elde edilir (Ruzgys vd., 2014:107).

Adım 2: Her bir ölçütün göreceli önem düzeyi belirlenir. Bunun için j . ölçütün ($j+1$). ölçütten ne kadar önemli olduğu belirlenir (Ruzgys vd. 2014:107). Bu değer Keršulienė vd. (2010) tarafından s_j ile gösterilmiş ve Ortalama Değerin Karşılaştırılmalı Önemi olarak adlandırılmıştır.

Adım 3: k_j katsayısı aşağıdaki gibi belirlenir.

$$k_j = \begin{cases} 1 & j = 1 \\ s_j + 1 & j > 1 \end{cases} \quad (1)$$

Adım 4: q_j değişkeni aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$q_j = \begin{cases} 1 & j = 1 \\ \frac{q_{j-1}}{k_j} & j > 1 \end{cases} \quad (2)$$

Adım 5: Değerlendirme ölçütlerinin göreceli ağırlıkları Eşitlik (3)'de formüle edildiği gibi belirlenir. Burada; w_j , j . ölçütün göreceli ağırlığını belirtir.

$$w_j = \frac{q_j}{\sum_{k=1}^n q_k} \quad (3)$$

B. ARAS Yöntemi

ARAS yöntemi Zavadskas ve Turskis tarafından ÇÖKV problemlerinin çözümü için geliştirilmiştir (Zavadskas & Turskis, 2010: 159-172). Bu yaklaşım karar seçeneklerini çeşitli ölçütler altında fayda fonksiyonu değerine göre sıralayan ÇÖKV yöntemidir. Yöntemde, karar seçeneklerinin fayda fonksiyonu değer oranları optimum karar seçeneklerinin fayda fonksiyon değeri ile karşılaştırılır (Shariati vd., 2014: 411).

ARAS yöntemi birçok farklı ÇÖKV probleminin çözümünde kullanılmıştır. Örneğin mimar seçiminde (Keršulienė ve Turskis, 2011), belirli bir ürün için uygun bir materyali belirlemede (Chatterjee ve Chakraborty, 2012), finansal kurumların sıralanmasında (Reza ve Majid, 2013), bir rüzgar çiftliği için tedarikçilerin seçimi ve sıralanmasında (Chatterjee ve Bose, 2013), otomotiv şirketlerinin finansal performans değerlendirmesinde (Ghadikolaei vd., 2014), tedarikçilerin seçimi, sıralanması ve değerlendirilmesinde (Ghorabae vd., 2014), araştırma ve teknoloji organizasyonundaki araştırma merkezlerinin performansını değerlendirmekte (Varmazyar vd., 2016) bu yöntem kullanılmıştır.

ARAS İşlem Adımları (Zavadskas & Turskis, 2010: 159-172)

Adım 1: Karar matrisin oluşturulması. Eşitlik (4)'de gösterildiği gibi karar matrisi oluşturulur. ARAS yönteminde diğer ÇÖKV yöntemlerinden farklı olarak başlangıç karar matrisinde optimal değerlerden oluşan bir satır bulunur.

Burada; x_{ij} , j . ölçüte göre i . karar seçeneğinin performans değerini göstermektedir. m , karşılaştırılacak karar seçeneklerin ve n , ölçütlerin sayısını göstermektedir. x_{0j} ise j . ölçütün optimal değerini ifade etmektedir. Optimal değerler karar verici tarafından da tespit edilebildiği gibi Eşitlik (5a) ve (5b) kullanılarak da belirlenebilir (Zavadskas ve Turskis, 2010:163).

$$X = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{02} & \dots & x_{0n} \\ x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{n2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad i = 0,1, \dots, m; j = 1,2, \dots, n \quad (4)$$

$$x_{0j} = \max_i x_{ij}, \quad \text{fayda (maksimizasyon)durumu} \quad (5a)$$

$$x_{0j} = \min_i x_{ij}, \quad \text{maliyet (minimizasyon)durumu} \quad (5b)$$

Adım2: Karar matrisin normalize edilmesi. Fayda yönlü ölçütler (6) numaralı ve maliyet yönlü ölçütler ise (7) numaralı Eşitlik kullanılarak matris iki aşamada normalize edilir.

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (6)$$

$$x_{ij} = \frac{1}{x_{ij}^*}; \quad \bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (7)$$

Adım 3: Ağırlıklandırılmış matrisin oluşturulması. Normalize edilmiş ağırlıklı matrisi \hat{X} , Eşitlik (9)'da formüle edildiği gibi oluşturulur. Bütün ölçütlerin normalize edilmiş ağırlıklı değerleri Eşitlik (8) kullanılarak hesaplanır.

$$\hat{x}_{ij} = \bar{x}_{ij} w_j; \quad i = 0, \dots, m, \quad (8)$$

$$\hat{X} = \begin{bmatrix} \hat{x}_{01} & \hat{x}_{02} & \dots & \hat{x}_{0n} \\ \hat{x}_{11} & \hat{x}_{12} & \dots & \hat{x}_{1n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \hat{x}_{m1} & \hat{x}_{m2} & \dots & \hat{x}_{mn} \end{bmatrix} \quad i = 0,1,2, \dots, \text{ve } j = 1,2, \dots, n \quad (9)$$

\hat{x}_{ij} , j ölçütü açısından i karar seçeneğinin ağırlıklı normalleştirilmiş performans değeridir.

Adım4: Optimallik fonksiyonunun hesaplanması. Ağırlıklandırılmış matristen (10) numaralı Eşitlik kullanılarak her karar seçeneğinin optimallik fonksiyon değeri hesaplanır.

$$S_i = \sum_{j=1}^n \hat{x}_{ij}; \quad i = 0, \dots, m; j = 1, \dots, n \quad (10)$$

En büyük S_i değeri en iyisi ve en küçük S_i değeri ise en kötüsü olarak değerlendirilir (Zavadskas ve Turskis, 2010:165).

Adım 5: Fayda derecesinin hesaplanması ve sıralamanın yapılması. Fayda derecesi K_i , bir karar seçeneğinin optimallik fonksiyon değeri S_i ile en iyi karar seçeneğinin optimallik fonksiyon değerine S_0 oranlanması ile bulunur. Bu durum Eşitlik (11) ile ifade edilmiştir.

$$K_i = \frac{S_i}{S_0}; \quad i = 0, \dots, m \quad (11)$$

K_i $[0, 1]$ aralığına bir değer alır ve büyükten küçüğe doğru sıralanır. İlk sıradaki karar seçeneği performansı en iyi olandır.

C. MOORA Yöntemi

MOORA yöntemi Brauers ve Zavadskas tarafından 2006 yılında geliştirilmiştir. Çok amaçlı optimizasyon yöntemi olan MOORA, yeni bir yöntem olup literatürde farklı modelleri yer almaktadır.

MOORA yöntemi birçok farklı ÇÖKV probleminin çözümünde başarılı bir şekilde uygulanmıştır. Örneğin özelleştirme uygulamalarında (Brauers ve Zavadskas, 2006), yol tasarımı optimizasyonunda (Brauers vd., 2008), binalarda ısı kaybına karşılık farklı pencere ve duvar tasarım alternatiflerine karar vermede (Kracka vd., 2010), üretim sistemlerinin seçiminde (Chakraborty, 2011), Avrupa Birliği üyelerinin performanslarının Lizbon ölçütlerine göre sıralamasında (Brauers vd., 2011), malzeme seçiminde (Karande ve Chakraborty, 2012), zeki üretim sistemlerinin belirlenmesinde (Mandal & Sarkar, 2012), kaynak işleme parametrelerinin optimizasyonunda (Gadakh vd. 2013), akademik birim yönetici seçiminde (Özbek, 2015a), arıtma teknolojisini belirlemede (Liu vd. 2014), 2008-

2009 yılları arasında 20 Avrupa ülkesindeki inşaat sektörü değerlendirilmesinde (Bauer vd., 2014), liman yerini tespit etmede (Causa ve Brauers, 2014) ve Türkiye'de faaliyette bulunan bankaların performansını ölçmede (Özbek, 2015b; Şişman ve Doğan, 2016) MOORA yöntemi uygulanmıştır.

MOORA İşlem Adımları (Brauers ve Zavadskas, 2012:1-25)

Adım 1: Başlangıç matrisin oluşturulması. Bu matris, satırları karar seçeneklerini ve sütunları ölçütleri gösterecek şekilde oluşturulur. Burada x_{ij} , i . seçeneğin j . ölçüte göre performans değerini gösterir. M karar seçeneklerinin, n ise ölçütlerin sayısını gösterir.

Adım 2: Matrisin normalize edilmesi. Matrisin normalize edilmesi ölçütlerin maksimizasyon ya da minimizasyon yönlü olup olmadığına bakılmaksızın Eşitlik (12) kullanılarak yapılır.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad (12)$$

Adım 3: Karar seçeneklerinin performansının hesaplanması. Normalize edilmiş maksimizasyon performans değerleri toplamından minimizasyon performans değerleri toplamı çıkarılır. Bu işlem Eşitlik (13)'da gösterildiği gibi formüle edilir. w_j , ölçütlerin önceliklerini göstermektedir.

$$y_i^* = \sum_{j=1}^g w_j x_{ij}^* - \sum_{j=g+1}^n w_j x_{ij}^* \quad (13)$$

g , maksimize edilecek, $(n-g)$, minimize edilecek ölçütlerin sayısını ve y_i^* ise i . seçeneğin tüm ölçütlere göre normalize edilmiş değerini ifade etmektedir. y_i^* değerleri büyükten küçüğe doğru sıralanır. y_i^* sıralamasına göre birinci sıradaki seçenek en uygun seçenek olarak belirlenir.

D. TOPSIS Yöntemi

Pozitif-ideal çözüme (PİÇ) en kısa mesafe ve negatif-ideal çözüme (NİÇ) en uzak mesafedeki seçeneği belirlemeyi amaçlayan yöntem, Hwang ve Yoon tarafından 1980 yılında geliştirilmiş ve birçok alanda uygulanmıştır. PİÇ en yakın ve NİÇ ise en uzak mesafede olan seçenek en iyi alternatif olarak kabul edilmektedir (Cheng vd., 2002:982).

Özbek ve Eren (2013) en uygun hizmet sağlayıcı firmayı belirlemede, Xi ve Zhang (2011) personel seçiminde, Ravi (2011) üçüncü parti tersine lojistik firmayı belirlemede, Chu ve Su (2012) şehirlerin tahliyesinde sabit deprem sığınakların tespitinde, Pazand vd. (2012) maden yataklarının araştırılmasında kullanılan maden potansiyelinin haritalanmasında, Özbek (2013; 2014) öğrenim yönetim sistemi performans değerlendirmesi ve Sivil Toplum Kuruluşlarında yöneticilerin belirlenmesinde, Li (2016) Çin Devletinin 2015 yılındaki çalışmalarına internet kamuoyunun etkisini değerlendirmede, Mousavi-Nasab ve Sotoudeh-Anvari (2017) malzeme seçim probleminde, Sindhu vd. (2017) güneş enerjisi tesisatı için uygun alanın seçiminde TOPSIS yöntemini kullanmıştır. Awasthi vd. (2011) sürdürülebilir ulaşım sistemlerinin değerlendirilmesinde,

Chamodrakas ve Martakos (2012) heterojen kablosuz ağlar arasında enerji verimli ağ seçiminde, ÖzbeK (2015c) ve Arıkan Kargı (2016) tedarikçi seçiminde bulanık TOPSIS yöntemini uygulamıştır.

TOPSIS İşlem Adımları (Baležentis ve Streimikiene, 2017:862-871)

Adım 1: Karar matrisinin oluşturulması: Karar seçeneklerini ve ölçüt değerlerini yansıtan karar matrisi oluşturulur. Matrisin satırlar, karar seçeneklerini, sütunlar ise ölçütleri gösterir.

Adım 2: Standart karar matrisinin oluşturulması: Karar matrisinden (14) numaralı Eşitlik kullanılarak standart karar matris oluşturulur.

$$\forall d_{ij} \neq 0: r_{ij} = \frac{d_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m d_{kj}^2}} \quad \forall i = 1, \dots, m \quad \forall j = 1, \dots, n \quad (14)$$

$$\forall d_{ij} = 0: \text{ise } r_{ij} = 0; \quad \forall i = 1, \dots, m, \quad \forall j = 1, \dots, n$$

Adım 3: Ağırlıklı standart karar matrisin oluşturulması: Ölçüt ağırlıkları w_i standart matrisin ilgili elemanı ile çarpılarak ağırlıklandırılmış matris oluşturulur.

Adım 4: Pozitif ideal (A^) ve negatif ideal (A^-) çözümlerin oluşturulması:* Ağırlıklandırılmış karar matrisinden A^* ve A^- adında iki farklı sanal çözüm kümesi elde edilir. Değerlendirme ölçütleri fayda cinsinden ise, A^* matrisin en yüksek değerinden oluşurken; A^- , en düşük değerden oluşmaktadır. Değerlendirme ölçütleri maliyet cinsinden ise bu durumda A^* , matrisin en küçük değerinden oluşurken, A^- , en büyük değerinden oluşmaktadır.

İdeal çözümler, (15) ve (16) numaralı Eşitlikler kullanarak hesaplanabilir. Her iki formülde de J fayda, J' ise maliyet değerini göstermektedir (ÖzbeK, 2014:4).

$$A^* = \left\{ \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \mid i = 1, \dots, m \right\} \quad (15)$$

$$A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_j^*, \dots, v_n^*\}$$

$$A^- = \left\{ \left(\min_i v_{ij} \mid j \in J \right), \left(\max_i v_{ij} \mid j \in J' \right) \mid i = 1, \dots, m \right\} \quad (16)$$

$$A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_j^-, \dots, v_n^-\}$$

$$J = \{j = 1, \dots, n \mid \text{ölçütler fayda türünden}\}$$

$$J' = \{j = 1, \dots, n \mid \text{ölçütler maliyet türünden}\}$$

$$J \cap J' = \emptyset \wedge J \cup J' = \{1, \dots, n\}$$

Adım 5: Ayırım ölçülerinin hesaplanması: TOPSIS'de her bir alternatif A_i için ideal ayırım S_i^* ve negatif ideal ayırım S_i^- olmak üzere iki ayırım ölçüsü hesaplanır. J seçeneğinin PİÇ'e uzaklığı S_i^* , (17) numaralı ve NİÇ'den uzaklığı S_i^- ise (18) numaralı Eşitlik kullanılarak hesaplanır.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad \forall i = 1, \dots, m \quad (17)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad \forall i=1, \dots, m \quad (18)$$

Adım 6: İdeal çözüme göreli yakınlığın hesaplanması: S_i^* ve S_i^- ölçüleri kullanılarak her bir alternatif için PİÇ'e olan göreli yakınlığı C_i^* , (19) numaralı Eşitlik kullanılarak hesaplanır. PİÇ'e en yakın mesafede bulunan alternatif en uygun seçenek olarak belirlenir.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad 0 \leq C_i^* \leq \forall i=1, \dots, m \quad (19)$$

IV. BULGULAR ve DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada BİST'de işlem gören 7 adet faktoring şirketi, 2013-2016 yıllarına ait bilanço ve gelir tabloları dikkate alınarak 12 ölçüte göre değerlendirilmiştir. **Takipteki Alacaklar**, **Faktoring Borçları** ve **Diğer Borçlar** ölçütleri maliyet yönlü iken diğer ölçütler fayda yönlü olarak belirlenmiştir. Ölçütlerin tercih sıralaması ARAS, MOORA ve TOPSIS yöntemi ile gerçekleştirilmiştir. Ölçütler, literatür taraması neticesinde tespit edilmiş ve ağırlıkları ise SWARA yöntemi ile belirlenmiştir. Ölçütlerin uzmanlar tarafından yapılan sıralamaları ve yönleri Tablo 2'de verilmiştir.

A. SWARA Yöntemi

Literatür taraması ile tespit edilen ölçütler ilk olarak sahasında uzman 6 kişi tarafından önem sırasına göre yukarıdan aşağıya doğru basit olarak sıralanmıştır. Daha sonra bu sıralamaların geometrik ortalaması alınarak yeniden azalan sırada sıralanmıştır (Tablo 2).

Tablo 2. Ölçütlerin Uzmanlara Göre Sıralaması

Ölçüt	Sembol	Yön	KV1	KV2	KV3	KV4	KV5	KV6	G.ORT
Faktoring Gelirleri	K1	+	3	1	1	1	9	1	1,73
Faktoring Alacakları	K2	+	4	2	2	2	8	3	3,03
Diğer Alacaklar	K3	+	8	7	7	8	10	6	7,57
Takipteki Alacaklar	K4	-	2	12	10	11	7	10	7,55
Duran Varlıklar	K5	+	7	8	9	9	4	8	7,25
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	K6	+	12	6	8	12	5	9	8,23
Toplam Aktifler	K7	+	9	4	6	5	3	7	5,32
Alınan Krediler	K8	+	6	10	5	6	6	5	6,15
Faktoring Borçları	K9	-	10	9	11	7	11	11	9,71
Diğer Borçlar	K10	-	11	11	12	10	12	12	11,31
Özkaynaklar	K11	+	1	5	4	4	2	4	2,94
Net Kar/Zarar	K12	+	5	3	3	3	1	2	2,54

Yeni oluşan sıralamaya göre her bir uzman, ölçütleri önemlilik noktasında birbirleriyle karşılaştırmıştır. Ortaya çıkan 6 farklı karşılaştırma düzeni SWARA yöntemine göre değerlendirilmiştir. Nihayet bu değerlendirme neticesinde her bir uzmanın değerlendirmesine göre oluşan ölçüt ağırlıklarının geometrik ortalaması alınarak genel ölçüt ağırlıkları elde edilmiştir. Tablo 3'de uzmanlar tarafından ölçütlerin ikili karşılaştırma değerleri ve genel ölçüt ağırlıkları verilmiştir.

Tablo 3. Ölçütlerin Genel Ağırlıkları

Ölçüt		Sıra	J	KV1 _s	KV2 _s	KV3 _s	KV4 _s	KV5 _s	KV6 _s	W
Faktoring Gelirleri	K1	1,73	1							0,109
Net Kar/Zarar	K12	2,54	2	0,05	0,00	0,05	0,05	0,05	0,05	0,104
Özkaynaklar	K11	2,94	3	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,10	0,101
Faktoring Alacakları	K2	3,03	4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15	0,099
Toplam Aktifler	K7	5,32	5	0,15	0,10	0,10	0,10	0,05	0,10	0,090
Alınan Krediler	K8	6,15	6	0,10	0,00	0,10	0,00	0,00	0,20	0,084
Duran Varlıklar	K5	7,25	7	0,05	0,15	0,05	0,00	0,05	0,20	0,078
Takipteki Alacaklar	K4	7,55	8	0,00	0,00	0,00	0,15	0,10	0,25	0,072
Diğer Alacaklar	K3	7,57	9	0,00	0,20	0,05	0,00	0,10	0,10	0,067
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	K6	8,23	10	0,05	0,00	0,00	0,05	0,00	0,05	0,066
Faktoring Borçları	K9	9,71	11	0,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,064
Diğer Borçlar	K10	11,31	12	0,20	0,00	0,00	0,10	0,00	0,20	0,059

B. ARAS Yöntemi

ARAS yöntemi ile şirketlerin 2013-2016 dönemi değerlendirilmesi sonucu oluşan performans değerleri Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. Faktoring Şirketlerinin ARAS Yöntemi İle Değerlendirilmesi

Yıl	BSRFK	CRDFA	GARFA	HUZFA	LIDFA	SMRFT	YKFKT
2013	0,063	0,267	0,428	0,238	0,369	0,089	0,519
	7	4	2	5	3	6	1
2014	0,082	0,256	0,504	0,211	0,486	0,059	0,478
	6	4	1	5	2	7	3
2015	0,171	0,316	0,609	0,262	0,368	0,160	0,434
	6	4	1	5	3	7	2
2016	0,144	0,225	0,509	0,231	0,474	0,147	0,495
	6	5	1	4	3	7	2

Tablo 4 ve Şekil 1 birlikte değerlendirildiğinde; 2013 yılında 1. sırayı YKFKT, 2. sırayı GARFA ve 3. sırayı ise LIDFA şirketi alırken, şirketlerin sıralaması

YKFKT>GARFA>LIDFA>CRFA>HUZFA>SMRFT>BSRFK şeklinde olmuştur. 2014 yılında 1. sırayı GARFA, 2. sırayı LIDFA ve 3. sırayı da YKFKT almıştır. 2013 yılında 6. sıradaki SMRFT ile 7. sıradaki BSRFK, 2014 yılında yer değiştirmiş ve 2014 yılı sıralama GARFA>LIDFA>YKFKT>CRDFA>HUZFA>BSRFK>SMRFT şeklinde gerçekleşmiştir. 2015 yılı itibariyle sıralama

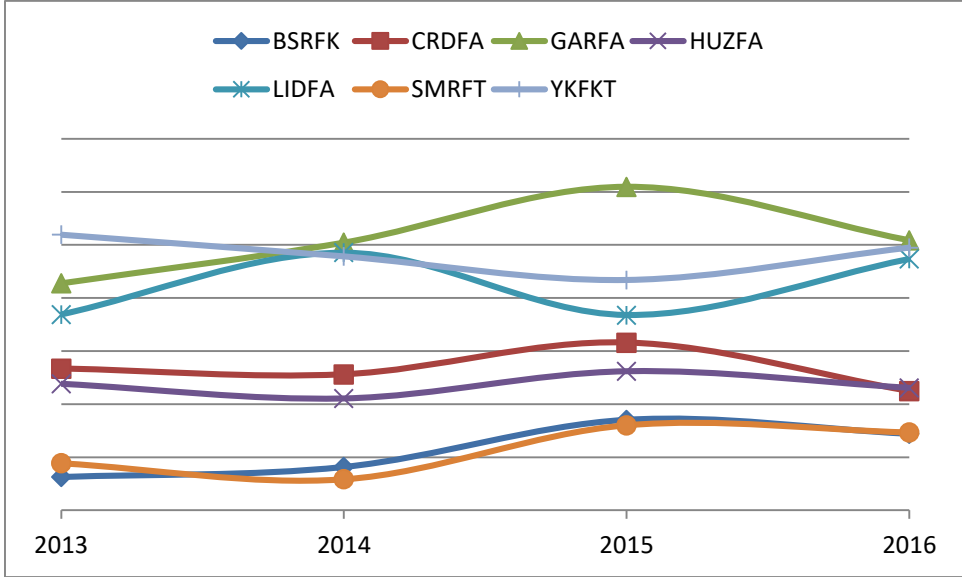
GARFA>YKFKT>LIDFA>CRDFA>HUZFA>BSRFK>SMRFT şeklinde olmuş sadece bir önceki yılda 2. sıradaki LIDFA ile 3. sırada yer alan YKFKT şirketleri yer değiştirmiştir. 2016 yılında da sıralama bir önceki yıla benzer şekilde gerçekleşmiş sadece 2015 yılında 4. ve 5. sırada yer alan CRDFK ve HUZFA şirketleri yer değiştirmiştir. Sıralama GARFA>YKFKT>LIDFA>HUZFA>CRDFA>BSRFK>SMRFT şeklinde olmuştur.

2016 yılı dışarıda tutulursa tüm yıllar itibariyle CRDFA 4. ve HUZFA ise 5. sırayı almıştır. 2013 yılı dikkate alınmaz ise diğer yıllar itibariyle BSRFK ve SMRFT şirketlerinin sıralaması değişmemiş ve BSRFK 6. olurken SMRFT 7. ve

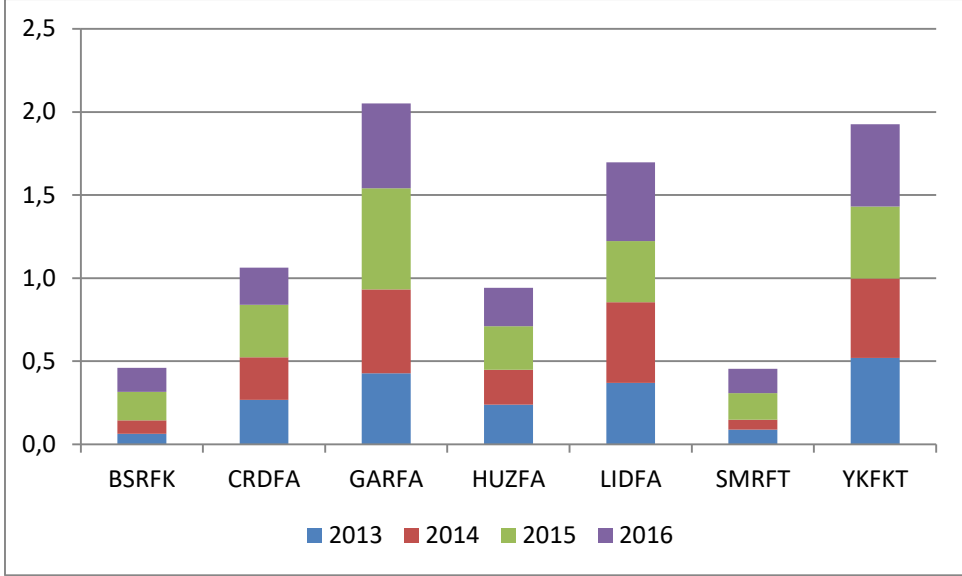
son sırayı almıştır. Sadece 2013 yılında bu şirketler yer değiştirmiş ve SMRFT 6. sırayı alırken BSRFK son sıraya yerleşmiştir.

Şekil 1 ve Şekil 2 birlikte değerlendirildiğinde tüm yıllar itibariyle en istikrarlı şirketin GARFA olduğu görülmektedir. İkinci sırayı YKFKT firmasının aldığı anlaşılmaktadır. YKFKT şirketini nispeten inişli çıkışlı seyir izlemesine rağmen LIDFA takip etmiştir. BSRFK ve SMRFT şirketlerinin ise 6. ve 7. sırada yer aldığı belirlenmiştir. 2016 yılı dikkate alınmazsa tüm yıllar itibariyle CRDFA 4. sıraya HUZFA ise 5. sıraya yerleşmiştir. Netice itibariyle tüm yıllar dikkate alındığında sıralama, GARFA>YKFKT>LIDFA>CRDFA>HUZFA>BSRFK >SMRFT şeklinde olmuştur. Tüm yıllar itibariyle 4. sıradan itibaren sıralanan CRDFA, HUZFA, BSRFK ve SMRFT şirketlerinin eğilimlerinin bir birlerine çok benzediği görülmüştür.

Şekil 1. ARAS Yöntemine Göre Faktoring Şirketlerinin Yıllara Göre Performansı



Şekil 2. ARAS Yöntemine Göre Faktoring Şirketlerinin Yığılmış Sütun Grafiği



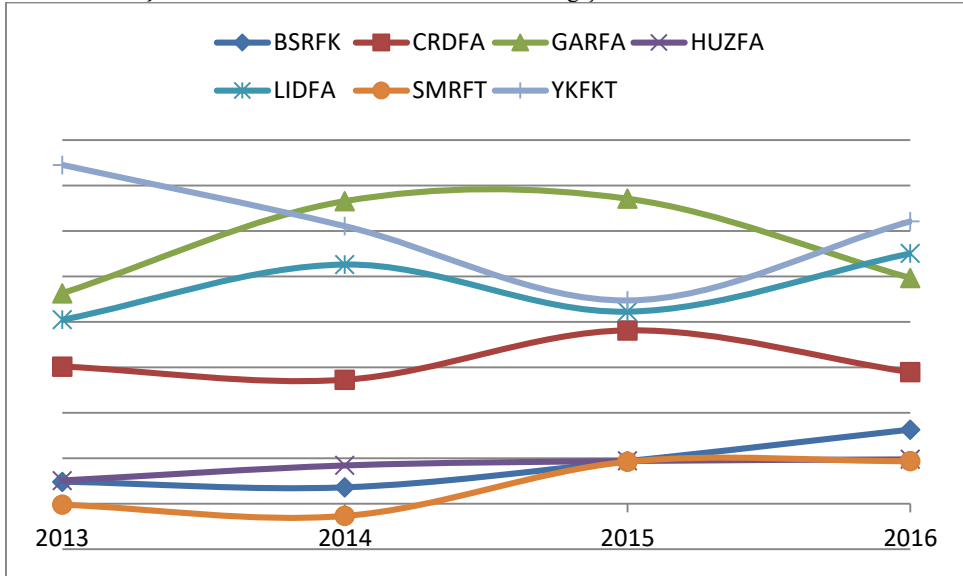
C. MOORA Yöntemi

MOORA yöntemi sonucunda faktoring şirketlerinin performans sıralaması Tablo 5'de verilmiştir. Tablo 5 ve Şekil 3 birlikte değerlendirildiğinde şirketlerin sıralaması yıllara göre büyük oranda benzerlik gösterdiği görülmüştür.

Tablo 5. Faktoring Şirketlerinin MOORA Yöntemi İle Performans Sıralaması

Yıl	BSRFK	CRDFA	GARFA	HUZFA	LIDFA	SMRFT	YKFKT
2013	0,024	0,151	0,232	0,026	0,203	-0,001	0,373
	6	4	2	5	3	7	1
2014	0,018	0,136	0,333	0,042	0,263	-0,013	0,305
	6	4	1	5	3	7	2
2015	0,047	0,191	0,336	0,047	0,211	0,046	0,224
	6	4	1	5	3	7	2
2016	0,082	0,145	0,249	0,049	0,275	0,047	0,311
	5	4	3	6	2	7	1

Şekil 3. MOORA Yöntemine Göre Faktoring Şirketlerinin Performansı

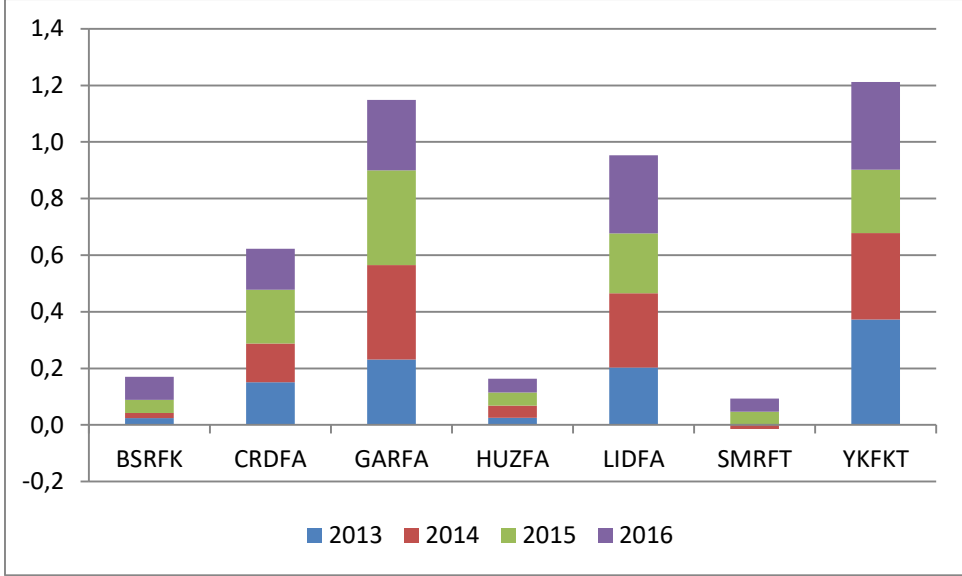


1. sırayı 2013 ve 2016 yılında YKFKT, 2014 ve 2015 yılında ise GARFA şirketinin aldığı görülmüştür. LIDFA şirketi ise 2016 yılı dışındaki yıllarda 3. sırayı almıştır. Tüm yıllar itibariyle 4. sırayı CRDFA ve son sıra olan 7. sırayı ise SMRFT almıştır. 2013 ve 2014 yılında 5. ve 6. sırayı HUZFA ve BSRFK alırken, 2015 ve 2016 yılında bu şirketler yer değiştirmiştir. Tüm şirketler inişli-çıkışlı bir seyir izlerken, BSRFK şirketinin son sıralarda yer almasına rağmen istikrarlı olduğu görülmüştür.

YKFKT şirketi 2015 yılına kadar düşüş eğilimi gösterirken bu trendin 2015 den itibaren yukarıya doğru değiştiği görülmektedir. LIDFA ise üst sıralarda olmasına rağmen sürekli inişli-çıkışlı seyir gösterdiği anlaşılmaktadır. GARFA şirketinin 2015 yılına kadar yükseliş eğilimi gösterirken bu tarihten itibaren düşüş trendine girdiği görülmektedir. CRDFA genel itibariyle inişli-çıkışlı bir seyir göstermesine rağmen 4. sırayı tüm yıllar itibariyle koruduğu belirlenmiştir. BSRFK şirketini genellikle 5 ya da 6. sırayı korumasına rağmen az da olsa yükselme eğiliminde olduğu anlaşılmaktadır. HUZFA şirketi 2013 yılında 6. sırada iken sıralamasını 2016 yılında 4. sıraya çıkardığı belirlenmiştir. SMRFT şirketinin yıllara itibariyle sürekli olarak aşağıya doğru seyir izlediği anlaşılmaktadır.

Tüm yıllar itibariyle birinci sırayı GARFA, 2. sırayı YKFKT ve 3. sırayı da LIDFA şirketinin aldığı belirlenmiştir. Tüm yıllar dikkate alındığında şirketlerin sıralaması YKFKT>GARFA>LIDFA> CRDFK>BSRFK>HUZFA> SMRFT şeklinde gerçekleşmiştir.

Şekil 4. MOORA Yöntemine Göre Şirketlerin Yığılmış Sütun Grafiği



D. TOPSIS Yöntemi

TOPSIS yöntemi ile şirketlerin 2013-2016 dönemi değerlendirilmesi sonucu oluşan performans sıralaması Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. Faktoring Şirketlerinin TOPSIS Yöntemi İle Performans Sıralaması

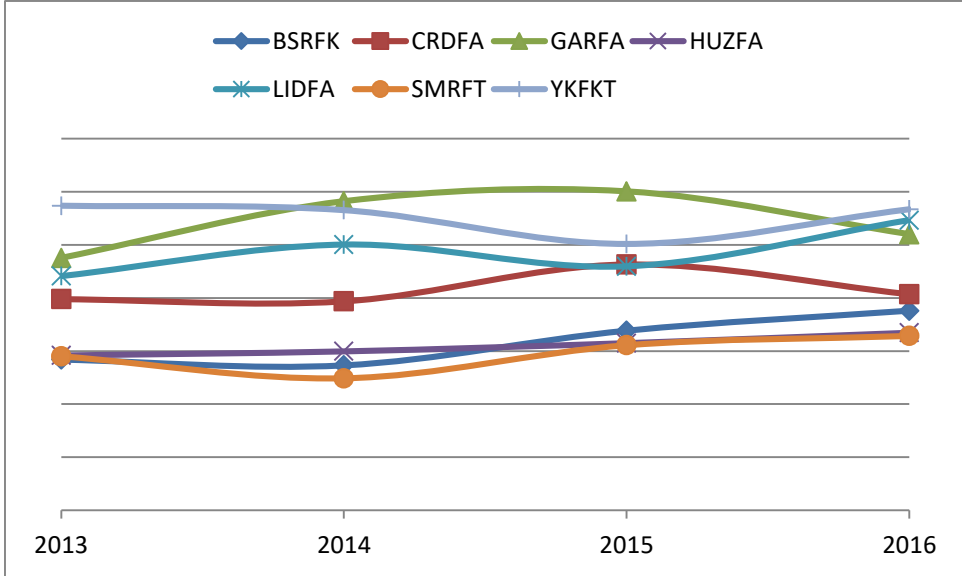
Yıl	BSRFK	CRDFA	GARFA	HUZFA	LIDFA	SMRFT	YKFKT
2013	0,284	0,398	0,475	0,292	0,441	0,290	0,574
	7	4	2	5	3	6	1
2014	0,273	0,394	0,582	0,300	0,501	0,249	0,565
	6	4	1	5	3	7	2
2015	0,338	0,463	0,601	0,315	0,460	0,311	0,502
	5	3	1	6	4	7	2
2016	0,376	0,407	0,520	0,335	0,547	0,329	0,567
	5	4	3	6	2	7	1

Tablo 6 ve Şekil 5 birlikte analiz edildiğine 2013 yılı performans sıralaması YKFKT>GARFA>LIDFA>CRDFA>HUZFA>SMRFT>BSRFK şeklinde olmuştur. 2014 yılında sıralama, bir önceki yılda ilk iki sırada yer alan YKFKT ile GARFA şirketlerinin yer değiştirmesi neticesinde yeni sıralama, GARFA>YKFKT>LIDFA>CRDFA>HUZFA>BSRFK>SMRFT> şeklinde olmuştur. 2015 yılında ilk iki ve son sıra yerini korurken bir önceki yıldaki 3. ile 4 ve 5. ile 6. sıradaki şirketler yer değiştirmiştir. 2015 yılı sıralaması GARFA>YKFKT>CRDFA>LIDFA>BSRFK>HUZFA>SMRFT şeklinde olmuştur. 2016 yılında 2015 yılındaki ilk dört sıradaki şirketlerin sıralamasında değişiklik görülürken son üç sıra değişmemiş ve sıralama şu şekilde

gerçekleşmiştir:
SMRFT.

YKFKT>LIDFA>GARFA>CRDFA>BSRFK>HUZFA>

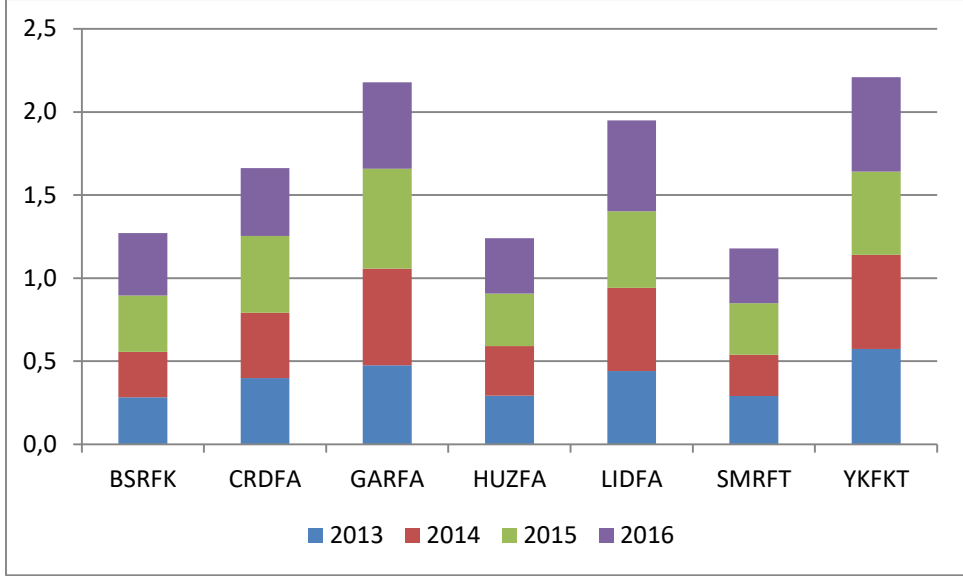
Şekil 5. TOPSIS Yöntemine Göre Şirketlerin Performansı



Tüm yıllar birlikte değerlendirildiğinde YKFKT ve GARFA şirketinin en başarılı şirket olduğu anlaşılmaktadır. Bu şirketleri LIDFA takip etmektedir. Son sıradaki şirketin ise SMRFT olduğu görülmektedir.

ARAS, MOORA ve TOPSIS yöntemleri sonuçları tüm yıllar dikkate alınarak karşılaştırıldığında her üç yönteme göre ilk iki sırayı YKFKT ve GARFA, 3. ve 4. sırayı ise LIDFA ve CRDFA şirketlerinin aldığı belirlenmiştir. BSRFK, MOORA ve TOPSIS yöntemine göre 5. sıraya yerleşirken ARAS yöntemine göre 6. sırada kendine yer bulmuştur. Son sırayı her üç yönteme göre de SMRFT almıştır.

Şekil 6. TOPSIS Yöntemine Göre Şirketlerin Yığılmış Sütun Grafiği



SONUÇ

Faktoring işlemleri gittikçe önem kazanan bir finansman aracıdır. Faktoring yoluyla finansman yöntemi ülke ekonomisine katkı sağlarken aynı zamanda firmalara da avantajlar sağlamaktadır. Giderek büyüyen bu sektörde sürecin önemli bir tarafı olan ve BİST'te işlem gören faktoring şirketleri ile çalışmak isteyen işletmeler için bu şirketlerinin performanslarını belirlemek önemli olmaktadır.

Bu çalışmada BİST'te işlem gören 7 adet faktoring şirketinin, literatür taraması sonucu belirlenen 12 ölçüte göre değerlendirilerek performansı değerlendirilmiştir. Ölçüt ağırlıkları uzman değerlendirmeleri neticesinde SWARA yöntemine göre hesaplanmıştır. Bu şirketler, son yıllarda yaygın olarak ÇÖKV problemlerinin çözümünde uygulanan ARAS, MOORA ve TOPSIS yöntemlerine göre analiz edilmiştir. Her üç yönteme göre çıkan sonuçlar büyük benzerlik göstermiştir.

ARAS, MOORA ve TOPSIS yöntemi sonuçları tüm yıllar dikkate alınarak karşılaştırıldığında her üç yönteme göre ilk iki sırayı YKFKT ve GARFA, 3. ve 4. sırayı ise LIDFA ve CRDFA şirketlerinin aldığı belirlenmiştir. BSRFK, MOORA ve TOPSIS yöntemine göre 5. sıraya yerleşirken ARAS yöntemine göre 6. sırada kendine yer bulmuştur. Son sırayı her üç yönteme göre de SMRFT almıştır.

YKFKT, GARFA, LIDFA ve CRDFA şirketleri her üç yönteme göre de ilk dört sırayı almalarına karşın yıllar itibarıyla performans değişiklikleri gösterdikleri belirlenmiştir. Her üç yönteme göre son sıralarda yer alan HUZFA, BSRFK ve SMRFT şirketlerinin çok az da olsa yukarıya doğru hareketliliği dikkat çekmektedir.

YKFKT, GARFA, LIDFA ve CRDFA şirketlerinin üst sıralarda olmasına rağmen performans istikrarı elde etmek için gerekli kararları zaman geçirmeden almaları gerekir. HUZFA, BSRFK ve SMRFT şirketlerinin aza da olsa performanslarında iyileşme gözlemlenirken bu çabalarını daha çok artırmaları gerekmektedir.

Bu konuda ileride yapılacak çalışmalarda AHS, PROMETHEE, VIKOR ve WASPAS gibi yöntemler aynı ölçütlerle ya da yeniden belirlenecek ölçütlerle de uygulaması yapılabilir. Bu yöntemler, farklı ölçütlerle de tekrar uygulanabilir. Ortaya çıkan bulgular yorumlanabilir. Ayrıca belirsizlik durumları dikkate alınarak kullanılan ya da önerilen yöntemlerin bulanık uygulamaları da dikkate alınabilir.

KAYNAKÇA

- Akel, V., Nuray, E., Sezayi, D. (2010). İMKB’de İşlem Gören Finansal Kiralama Şirketlerinin 2005-2008 Dönemi Finansal Performanslarının Değerlendirilmesi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1, 271-292.
- Akhavan, P., Barak, S., Maghsoudlou, H., Antuchevičienė, J. (2015). FQSPM-SWOT for strategic alliance planning and partner selection; case study in a holding car manufacturer company. *Technological and Economic Development of Economy*, 21(2), 165-185.
- Alimardani, M., Zolfani, S. H., Aghdaie, M. H., Tamošaitienė, J. (2013). A novel hybrid SWARA and VIKOR methodology for supplier selection in an agile environment. *Technological and Economic Development of Economy*, 19(3), 533-548.
- Antuchevičienė, J., Zakarevičius, A., Zavadskas, E. K. (2011). Measuring congruence of ranking results applying particular MCDM methods. *Informatica*, 22(3), 319-338.
- Arıkan Kargı, V. S. (2016). Supplier Selection for A Textile Company Using The Fuzzy TOPSIS Method. *Journal of Management & Economics*, 23(3), 789-803.
- Awasthi, A., Chauhan, S. S., Omrani, H. (2011). Application of fuzzy TOPSIS in evaluating sustainable transportation systems. *Expert Systems with Applications*, 38(10), 12270-12280.
- Bağcı, H., Esmer, Y. (2016). PROMETHEE Yöntemi İle Faktoring Şirketi Seçimi. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 116-129.
- Baležentis, T., Streimikiene, D. (2017). Multi-criteria ranking of energy generation scenarios with Monte Carlo simulation. *Applied Energy*, 185, 862-871.
- Banaitiene, N., Banaitis, A., Kaklauskas, A., Zavadskas, E. K. (2008). Evaluating the life cycle of a building: A multivariant and multiple criteria approach. *Omega - International Journal of Management Science*, 36 (3), 429-441
- Banerjee, P. K. (2003). Performance Evaluation of Indian Factoring Business: A Study of SBI Factors and Commercial Services Limited, and Canbank Factors Limited. *Vision: The Journal of Business Perspective*, 7(1), 55-68.
- Bloomberght:<http://www.bloomberght.com/haberler/haber/1907784-leasing-factoring-ve-finansman-sirketlerinin-aktif-buyuklugu-100-milyari-asti>. 26.03.2017
- Brauers, W. K. M., Baležentis, A. i Baležentis, T., (2011). MULTIMORA forthe EU Member States updated with fuzzy number theory. *Technological and Economic Development of Economy*, 2, 259-290. <http://dx.doi.org/10.3846/20294913.2011.580566>
- Brauers, W. K. M., Zavadskas, E. K. (2012). Robustness of MULTIMOORA: a method for multi-objective optimization. *Informatica*, 23(1), 1-25.
- Brauers, W. K. M., Zavadskas, E. K., (2006). The MOORA method and its application to privatization in a transition economy. *Control and Cybernetics*, 35(2), 445.
- Brauers, W. K. M., Zavadskas, E. K., Peldschus, F.,Turskis, Z. (2008). Multi objective decision making for road design. *Transport*, 23(3),183-193.
- Brauers, W.K.M., Zavadskas, E.K., Kildienė, S. (2014). Was the Construction Sector in 20 European Countries Anti-cyclical during the Recession Years 2008-2009 as Measured by Multicriteria Analysis (MULTIMOORA). *Procedia Computer Science*, 31,949-956.

- Causa, H., Brauers, W.K.M. (2014). Location of a seaport by MOORA optimization. In: Advanced Logistics and Transport (ICALT), 2014 International Conference on. IEEE, 275-280
- Chakraborty, S (2011). Applications of the MOORA method for decision making in manufacturing environment. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 54(9-12), 1155-1166.
- Chamodrakas, I., Martakos, D.(2012). A utility-based fuzzy TOPSIS method for energy efficient network selection in heterogeneous wireless Networks. *Applied Soft Computing*, 12(7),1929-1938.
- Chatterjee, N.,Bose, G. (2013). Selection of vendors for wind farm under fuzzy MCDM environment. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 4(4), 535-546.
- Chatterjee, P., Athawale, V. M., Chakraborty, S. (2011). Materials selection using complex proportional assessment and evaluation of mixed data methods. *Materials & Design*, 32(2), 851-860
- Chatterjee, P.,Chakraborty, S. (2012). Material selection using preferential ranking methods. *Materials & Design*, 35, 384-393.
- Cheng, S., Chan, C. W., Huang, G. H. (2002).Using multiple criteria decision analysis for supporting decisions of solid waste management. *Journal of Environmental Science and Health, Part A*, 37(6), 975-990.
- Chu, J., Su, Y. (2012). The application of TOPSIS method in selecting fixed seismic shelter for evacuation in cities. *Systems Engineering Procedia*, 3,391-397.
- Darji, V. P., Rao, R. V. (2014). Intelligent multi criteria decision making methods for material selection in sugar industry. *Procedia Materials Science*, 5, 2585-2594.
- Das, M. C., Sarkar, B.,Ray, S. (2012). A framework to measure relative performance of Indian technical institutions using integrated fuzzy AHP and COPRAS methodology. *Socio-Economic Planning Sciences*, 46(3), 230-241.
- Datta, S., Beriha, G. S., Patnaik, B., Mahapatra, S. S. (2009). Use of compromise ranking method for supervisor selection: A multi-criteria decision making (MCDM) approach. *International Journal of Vocational and Technical Education*, 1(1), 7-13.
- Dehnavi, A., Aghdam, I. N., Pradhan, B.,Varzandeh, M. H. M. (2015). A new hybrid model using step-wise weight assessment ratio analysis (SWARA) technique and adaptive neuro-fuzzy inference system (ANFIS) for regional landslide hazard assessment in Iran. *Catena*, 135, 122-148.
- Ece, N., Özdemir, F. (2011). Halka Açık Finansal Kiralama ve Faktoring Şirketlerinin Performans Ölçümü ve Analizinde Kullanılan EVA ve TOPSIS Yöntemlerinin Hisse Senedi Değerleri ile Karşılaştırmalı Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*.48(561),83-95.
- Ergül, N., Akel, V. (2010). Finansal Kiralama Şirketlerinin Finansal Performansının TOPSIS Yöntemi ile Analizi. *MÖDAV Dergisi*, 3, 91-118.
- FCI: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>. 26.03.2017
- FKB: <https://www.fkb.org.tr/sectorler/factoring/>. 25.03.2017
- Gadakh, V. S., Shinde, V. B., Khemnar, N. S. (2013). Optimization of welding process parameters using MOORA method. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 69(9-12), 2031-2039.
- Ghadikolaei, A. S., Esbouei, S. K. (2014). Integrating Fuzzy AHP and Fuzzy ARAS for evaluating financial performance. *Boletim da Sociedade Paranaense de Matemática*, 32(2), 163-174.
- Ghadikolaei, A. S., Esbouei, S. K., Antuchevičienė, J. (2014). Applying fuzzy MCDM for financial performance evaluation of Iranian companies. *Technological and Economic Development of Economy*, 20(2), 274-291.
- Ghorabae, M. K., Amiri, M., Sadaghiani, J. S., Goodarzi, G. H. (2014). Multiple criteria group decision-making for supplier selection based on COPRAS method with interval type-2 fuzzy sets. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 75(5-8), 1115-1130.

- Günay, B. (2013). *Türkiye’de Leasing Ve Leasing Şirketlerinin Etkinliklerinin VZA İle Ölçülmesi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Hasan Aghdaie, M., Hashemkhani Zolfani, S., Zavadskas, E. K. (2013). Decision making in machine tool selection: An integrated approach with SWARA and COPRAS-G methods. *Engineering Economics*, 24(1), 5-17.
- İnal, Z.(2006). *Factoring Uygulamaları ve İşletmelerin Finansal Yapılarına Etkisi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Janekova, J. (2012). Factoring-Alternative Source of A Company. *Annals of the Faculty of Engineering Hunedoara. International Journal of Engineering*, 10 (3), 303-306.
- Kaklauskas, A., Zavadskas, E. K., & Raslanas, S. (2005). Multivariant design and multiple criteria analysis of building refurbishments. *Energy and Buildings*, 37(4), 361-372.
- Kaklauskas, A., Zavadskas, E. K., Naimaviciene, J., Krutinis, M., Plakys, V., Venskus, D. (2010). Model for a Complex Analysis of Intelligent Built Environment. *Automation in Construction*, 19(3), 326-340.
- Karabašević, D., Stanujkić, D., & Urošević, S. (2015). The MCDM model for personnel selection based on SWARA and ARAS methods. *Management časopis za teoriju i praksu menadžmenta*, 77, 43-52.
- Karabašević, D., Stanujkić, D., Urošević, S., Maksimović, M. (2016). An approach to personnel selection based on SWARA and WASPAS methods. *Bizinfo (Blace) Journal of Economics, Management and Informatics*, 7(1), 1-11.
- Karabašević, D., Zavadskas, E. K., Turskis, Z., Stanujkić, D. (2016). The framework for the selection of personnel based on the SWARA and ARAS methods under uncertainties. *Informatica*, 27(1), 49-65.
- Karande, P. , Chakraborty, S. (2012). Application of multi-objective optimization on the basis of ratio analysis (MOORA) method for materials selection, *Materials & Design*, 37, 317-324.
- Kaur, H., Dhaliwal, N. K. (2014). Financial Analysis of Factoring Companies in India: A Study of SBI Global Factors and Canbank Factors. *International Journal of Research in Management, Science & Technology*, 2(1), 30-34.
- Keršulienė, V., Turskis, Z. (2011). Integrated fuzzy multiple criteria decision making model for architect selection. *Technological and Economic Development of Economy*, 17(4), 645-666.
- Keršulienė, V., Turskis, Z. (2014). An integrated multi-criteria group decision making process: selection of the chief accountant. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 110, 897-904.
- Keršulienė, V., Zavadskas, E. K., Turskis, Z. (2010). Selection of rational dispute resolution method by applying new step-wise weight assessment ratio analysis (SWARA). *Journal of Business Economics and Management*, 11(2), 243-258.
- Koch, S. (2015). Effects of Shareholder Groups on the Factoring Institutions Profitability: Evidence from Germany. *International Journal of Economics and Finance*, 7 (11), 39-51.
- Kouchaksaraei, R.H, Zolfani, S.H, Golabchi,M.(2015). Glasshouse locating based on SWARA-COPRAS approach. *International Journal of Strategic Property Management*,19(2),111-122
- Kracka, M., Brauers, W. K. M, Zavadskas, E.Z. (2010). Ranking heating losses in a building by applying the MULTIMOORA. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 21(4), 352-359.
- Li, Q. (2016). Weighted absolute degree of grey incidence with TOPSIS and its application. *Grey Systems: Theory and Application*, 6(2), 281-291.
- Liao, C. N., Fu, Y. K., Wu, L. C. (2016). Integrated FAHP, ARAS-F and MSGP methods for green supplier evaluation and selection. *Technological and Economic Development of Economy*, 22(5), 651-669.
- Liou, J. J., Tamošaitienė, J., Zavadskas, E. K., Tzeng, G. H. (2016). New hybrid COPRAS-G MADM Model for improving and selecting suppliers in green supply chain management. *International Journal of Production Research*, 54(1), 114-134.

- Liu, H. C., You, J. X., Lu, C., Shan, M. M. (2014). Application of interval 2-tuple linguistic MULTIMOORA method for health-care waste treatment technology evaluation and selection. *Waste Management*, 34(11), 2355-2364.
- Mandal, U. K., & Sarkar, B. (2012). Selection of Best Intelligent Manufacturing System Under Fuzzy MOORA Conflicting MCDM Environment. *International Journal Of Engineering Technology and Advanced Engineering*, 2(9), 301-310.
- Mavi, R. K., Goh, M., Zarbakhshnia, N. (2017). Sustainable third-party reverse logistic provider selection with fuzzy SWARA and fuzzy MOORA in plastic industry. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 1-18.
- Medineckiene, M., Zavadskas, E. K., Björk, F., Turskis, Z. (2015). Multi-criteria decision-making system for sustainable building assessment/certification. *Archives of Civil and Mechanical Engineering*, 15(1), 11-18.
- Mousavi-Nasab, S. H., Sotoudeh-Anvari, A. (2017). A comprehensive MCDM-based approach using TOPSIS, COPRAS and DEA as an auxiliary tool for material selection problems. *Materials & Design*, 121, 237-253.
- Mulliner, E., Malys, N., Maliene, V. (2016). Comparative analysis of MCDM methods for the assessment of sustainable housing affordability. *Omega*, 59, 146-156.
- Nguyen, H. T., Dawal, S. Z. M., Nukman, Y., Aoyama, H., Case, K. (2015). An integrated approach of fuzzy linguistic preference based AHP and fuzzy COPRAS for machine tool evaluation. *PLoS one*, 10(9), 1-24.
- Nuuter, T., Lill, I., Tupenaite, L. (2015). Comparison of housing market sustainability in European countries based on multiple criteria assessment. *Land Use Policy*, 42, 642-651.
- Ölmez, İ. (2012). *Türkiye'de Faktoring ve Faktoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Aydın Üniversitesi, İstanbul.
- Öncel, A. (1991). *Factoring'ın Uluslararası Yapısı*. İSO Dergisi
- Özbek, A. (2013). Performance evaluation of learning management system. *NWSA-Education Sciences*, 8 (2), 156-178. <http://dx.doi.org/10.12739/NWSA.2013.8.2.1C0580>
- Özbek, A. (2014). Sivil Toplum Kuruluşlarında Yöneticilerin Bütünleşik Bir Yaklaşım İle Seçilmesi. *International Journal of Engineering Research and Development*, 6(2), 4-15.
- Özbek, A. (2015a). Akademik Birim Yöneticilerinin MOORA Yöntemiyle Seçilmesi: Kırıkkale Üzerine Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 38(1), 1-18.
- Özbek, A. (2015b). Efficiency Analysis of Foreign-Capital Banks in Turkey by OCRA and MOORA. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6 (13), 21-30.
- Özbek, A. (2015c). Supplier Selection with Fuzzy TOPSIS. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 6(18), 114-125.
- Özbek, A., Eren, T. (2013). Çok Ölçütlü Karar Verme Teknikleri İle Hizmet Sağlayıcı Seçimi. *Akademik Bakış Dergisi*, 36, 1-22.
- Özbek, A. (2017). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excel İle Problem Çözümü. 1. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (2), 194-224.
- Pazand, K., Hezarkhani, A., Ataei, M. (2012). Using TOPSIS approaches for predictive porphyry Cu potential mapping: A case study in Ahar-Arasbaran area (NW, Iran). *Computers & Geosciences*, 49:62-71.
- Rabbani, A., Zamani, M., Yazdani-Chamzini, A., Zavadskas, E. K. (2014). Proposing a new integrated model based on sustainability balanced scorecard (SBSC) and MCDM approaches by using linguistic variables for the performance evaluation of oil producing companies. *Expert Systems with Applications*, 41(16), 7316-7327.
- Ravaş, O. C., David, A. (2010). Factoring Agreement-Financing Method For The Companies In Lack of Cash-Flow. *Annals of the University of Petroşani, Economics*, 10 (4), 289-296
- Ravi, V. (2011). Selection of third-party reverse logistics providers for End-of-Life computers using TOPSIS-AHP based approach. *International Journal of Logistics Systems and Management*, 11(1):24-37.

- Reza, S., Majid, A. (2013). Ranking Financial Institutions Based on of Trust in online banking Using ARAS and ANP Method. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 6(4), 415-423.
- Ruzgys, A., Volvačiovas, R., Ignatavičius, Č., Turskis, Z. (2014). Integrated evaluation of external wall insulation in residential buildings using SWARA-TODIM MCDM method. *Journal of Civil Engineering and Management*, 20(1), 103-110.
- Shariati, S., Yazdani-Chamzini, A., Salsani, A., Tamošaitienė, J. (2014). Proposing a New Model for Waste Dump Site Selection: Case Study of Ayerma Phosphate Mine. *Engineering Economics*, 25(4), 410-419.
- Sindhu, S., Nehra, V., Luthra, S. (2017). Investigation of feasibility study of solar farms deployment using hybrid AHP-TOPSIS analysis: Case study of India. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 73, 496-511.
- Şişman, B., Doğan, M. (2016). Türk Bankalarının Finansal Performanslarının Bulanık AHP ve Bulanık MOORA Yöntemleri İle Değerlendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 353-371.
- Sliogeriene, J., Kaklauskas, A., Zavadskas, E.K., Bivainis, J., Seniut, M. (2009). Environment factors of energy companies and their effect on value: analysis model and applied method. *Technological and Economic Development of Economy*, 15 (3), 490-521.
- Sliogeriene, J., Turskis, Z., Streimikiene, D. (2013). Analysis and choice of energy generation technologies: The multiple criteria assessment on the case study of Lithuania. *Energy Procedia*, 32, 11-20.
- Stratejifactoring: http://www.stratejifactoring.com.tr/factoring_nedir.html
- Štreimikienė, D., Šliogerienė, J., Turskis, Z. (2016). Multi-criteria analysis of electricity generation technologies in Lithuania. *Renewable Energy*, 85, 148-156.
- Tiryaki, B. (2006). Factoring İşlemi ve Factoring İşleminin Hukuki Niteliği. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 8(2), 189-214.
- Tosun, D. (2007). *Bir İhracat Finansman Yöntemi Olarak Faktoring: Dünya ve Türkiye Uygulaması*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli.
- Tupenaite, L., Zavadskas, E. K., Kaklauskas, A., Turskis, Z., Seniut, M. (2010). Multiple criteria assessment for built and human environment. *Journal of Civil Engineering and Management*, 16(2), 257-266.
- Uzsilaityte, L., Martinaitis, V. (2010). Search for optimal solution of public building renovation in terms of life cycle. *Journal of Environment Engineering and Landscape Management*, 18(2), 102-110
- Vafaiepour, M., Zolfani, S. H., Varzandeh, M. H. M., Derakhti, A., Eshkalag, M. K. (2014). Assessment of regions priority for implementation of solar projects in Iran: New application of a hybrid multi-criteria decision making approach. *Energy Conversion and Management*, 86, 653-663.
- Varmazyar, M., Dehghanbaghi, M., Afkhami, M. (2016). A novel hybrid MCDM model for performance evaluation of research and technology organizations based on BSC approach. *Evaluation and Program Planning*, 58, 125-140.
- Vytautas, B., Marija, B., Vytautas, P. (2015). Assessment of neglected areas in Vilnius city using MCDM and COPRAS methods. *Procedia Engineering*, 122, 29-38.
- Xi, F. ve Zhang, L. (2011). A personnel selection model based on TOPSIS. *Management science and Engineering*, 5(3), 07-110.
- Zamani, M., Rabbani, A., Yazdani-Chamzini, A., Turskis, Z. (2014). An integrated model for extending brand based on fuzzy ARAS and ANP methods. *Journal of Business Economics and Management*, 15(3), 403-423.
- Zavadskas, E. K., Kaklauskas, A. (1996). *Multicriteria Evaluation of Building* (Pastatų sistemos techninis įvertinimas). Vilnius: Technika
- Zavadskas, E. K., Kaklauskas, A., Turskis, Z., Tamosaitiene, J. (2008a). Selection of the effective dwelling house walls by applying attributes values determined at intervals. *Journal of Civil Engineering and Management*, 14(2), 85-93.

- Zavadskas, E. K., Kaklauskas, A., Turskis, Z., Tamosaitiene, J. (2008b.) Contractor selection multi-attribute model applying COPRAS method with grey interval numbers. in *20th International Conference/Euro Mini Conference on Continuous Optimization and Knowledge-Based Technologies (EurOPT 2008)*, May 20-23, 2008 Neringa, Lithuania. Vilnius: Technika, 241-247.
- Zavadskas, E. K., Kaklauskas, A., Turskis, Z., Tamosaitiene, J., Kalibatas, D. (2008c). *Assessment of indoor environment applying COPRAS method with attributes determined in intervals*, in *7th International Conference on Environmental Engineering*, May 22-23, 2008 Vilnius, Lithuania, 1-3, 907-912.
- Zavadskas, E. K., Sušinskas, S., Daniūnas, A., Turskis, Z., Sivilevičius, H. (2012). Multiple criteria selection of pile-column construction technology. *Journal of Civil Engineering and Management*, 18(6), 834-842.
- Zavadskas, E. K., Vainiūnas, P., Turskis, Z., Tamošaitienė, J. (2012). Multiple criteria decision support system for assessment of projects managers in construction. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 11(02), 501-520.
- Zavadskas, E.K., Turskis, Z. (2010). A new additive ratio assessment (ARAS) method in multicriteria decision-making. *Technological and Economic Development of Economy*, 16(2), 159-172
- Zolfani, S. H., Bahrami, M. (2014). Investment prioritizing in high tech industries based on SWARA-COPRAS approach. *Technological and Economic Development of Economy*, 20(3), 534-553
- Zolfani, S. H., Pourhossein, M., Yazdani, M., Zavadskas, E. K. (2017). Evaluating construction projects of hotels based on environmental sustainability with MCDM framework. *Alexandria Engineering Journal*.
- Zolfani, S. H., Zavadskas, E. K. (2013). Sustainable development of rural areas' building structures based on local climate. *Procedia Engineering*, 57, 1295-1301.

SUMMARY

The need for factoring companies, which play an important role in domestic and foreign financing of trade, is increasing. Determining the most appropriate factoring company for businesses seeking factoring services is a Multi-Criteria Decision-Making (MCDM) problem where many factors must be taken into consideration. For this reason, it is very important for the enterprises to choose the factoring company which is best suited to their financing policy.

In this study, 7 factoring companies traded in Borsa Istanbul (BİST) were evaluated in terms their financial aspects taking into consideration the balance sheet and income tables of the years 2013-2016. The data was obtained from the Public Disclosure Platform (KAP). The criteria for the evaluation of the companies were determined as the result of literature review.

These criteria are: factoring income (K1), factoring receivables (K2), other receivables (K3), non-performed receivables (K4), fixed assets (K5), intangible fixed assets (K6), total assets (K7), accepted credits (K8), factoring debts (K9), other debts (K10), equity (K11), and net profit/loss (K12). K4, K9 and K10 went in the direction of minimization, while the others went in the direction of maximization. The criteria were first sorted by 6 experts from top to bottom according to their importance. The geometric mean of these orders was taken and a general ranking was obtained by rearranging the criteria from top to bottom according to importance by new values. The criteria in the general order were compared by each expert. Based on the comparison of each expert, criteria weights were determined by the Step-wise Weight Assessment Ratio Analysis (SWARA)

method. The general criteria weights were obtained by calculating the geometric mean of the calculated criteria weights. The general criteria weights were K1 (0,109), K12 (0,104), K11 (0,101), K2 (0,99), K7 (0,90), K8 (0,084), K5 (0,078), K4 K3 (0.067), K6 (0.66), K9 (0.064) and K10 (0.059).

In the evaluation of the companies according to the criteria, Additive Ratio Assessment (ARAS), Multi-Objective Optimization on the basis of Ratio Analysis (MOORA) and Technique for Order of Preference (TOPSIS) (Multi Criteria Decision Making methods) were used in an integrated manner.

The results of each method were analyzed and the performances of the companies according to years were calculated. According to the ARAS method, the first three were GARFA>LIDFA> YKFKT and the last two were BSRFK and SMRFT companies. CRDFK and HUZFA companies were in the 4th and 5th places. According to the MOORA method, the rankings of the companies did not change significantly and while YKFKT>GARFA>LIDFA companies took the first three places, the rankings of the other companies did not change. The TOPSIS method produced similar results. YKFKT>GARFA>LIDFA companies were the first three as in the MOORA, while the last two were BSRFK and SMRFT. As in other methods, the 4th and 5th places were taken by CRDFK and HUZFA.

When the years 2013-2016 are assessed holistically, the first three are YKFKT, GARFA and LIDFA according to MOORA and TOPSIS methods; according to ARAS method, GARFA, LIDFA and YKFKT companies have taken the first three places. According to all methods, BSRFK and SMRFT are the last two, and CRDFK and HUZFA are in the 4th and 5th places.

YKFKT, GARFA, LIDFA and CRDFA companies appear to perform differently over the years despite their high rankings. The companies need to take the necessary precautions in a timely manner to stabilize their performances. Although HUZFA, BSRFK and SMRFT companies are improving, they need to increase their efforts even more.

Azerbaycan'ın İhracatında Uzmanlaşma ve Rekabet Yapısı: Türkiye İle Karşılaştırmalı Analiz

Birol ERKAN*

Naib ALAKBAROV**

ÖZ

Günümüz dünyasında ülkelerin en önemli amaçlarının küresel pazarlardaki rekabet güçlerini arttırmak olduğu şüphesizdir. Bu bağlamda, ülkeler ihracatlarını arttırmayı amaçlamakla birlikte, karşılaştırmalı üstünlüklerini belirleyerek belli ürünlerin ihracatında uzmanlaşmak, böylece uluslararası rekabet güçlerini arttırmak ve küresel katma değerden daha fazla pay almak istemektedirler. Bu çalışmada da, sözü edilen ülkelerden Azerbaycan ve Türkiye ele alınmıştır. Çalışmada, çeşitli açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları hesaplanmak suretiyle Azerbaycan ve Türkiye'nin ihracatındaki sektör uzmanlaşmaları tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, iki ülkenin uzmanlaşma ve rekabet yapısının farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Keza, Türkiye daha çok emek ve sermaye yoğun malların ihracatında uzmanlaşmış olmakla birlikte, Azerbaycan hammadde yoğun malların ihracatında uzmanlaşmış ve rekabet avantajı sağlamıştır.

Anahtar Kelimeler: İhracat, Uzmanlaşma, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayıları, Türkiye, Azerbaycan

Jel Sınıflandırması: F10, F13, O33

Specialization and Competitive Structure in Azerbaijan Export: Comparative Analysis With Turkey

ABSTRACT

In today's world, it is doubtless that the most important aims of the countries are to increase the competitiveness in the global markets. In this context, countries are seeking to increase their exports. In addition, countries are determined to have comparative advantages, to specialize in the export of certain products, to increase international competitiveness and to get more share from global added value. In this study, Azerbaijan and Turkey were discussed from the mentioned countries. In the study, sectoral specializations of exports of Azerbaijan and Turkey were determined by calculating various revealed comparative advantage coefficients. The results show that the specialization and competition structure of the two countries are different. Likewise, Azerbaijan is specialized and has a competitive advantage in the exports of raw material intensive goods, while Turkey is more specialized in the exports of labor and capital intensive goods.

Key Words: Export, Specialization, Revealed Comparative Advantage Coefficients, Turkey, Azerbaijan

Jel Classification: F10, F13, O33

GİRİŞ

Azerbaycan, bağımsızlığını ilan ettiği 18 Ekim 1991 tarihinden itibaren SSCB'nin dağılması ile birlikte uzmanlaşma ve işbölümüne dayalı ekonomik

* Doç. Dr., Uşak Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, birol.erkana@usak.edu.tr

** Yrd. Doç. Dr., Uşak Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, naib.alakbarov@usak.edu.tr

yapılanmanı sona ermesiyle, üretim zorluklarıyla beraber Bağımsız Devlet Topluluğu pazarlarını da kaybetmiştir. Buna ilaveten, bağımsızlığının ilk yıllarında gerekli ekonomik reformları gerçekleştirememiş olması, devlet bütçesinin önemli bir bölümünü savaş için harcamak zorunda kalması ve topraklarının yüzde 20'sinin işgal edilerek 1 milyondan fazla nüfusunun göçmen durumuna düşmesi gibi olumsuzluklar Azerbaycan ekonomisini krize sürüklemiştir (Oğan, 2001: 57). Fakat aşağıda da ifade edildiği gibi, 1996 yılından itibaren ülke ekonomisi konjonktürün yükseliş dönemine geçmiştir.

Bu bağlamda değerlendirilecek olursa, bağımsızlık döneminde Azerbaycan ekonomisinin gelişimi kapsamlı şekilde ele alındığında, bu süreç dönemsel olarak şu aşamalara ayrılabilir: 1991-1996 yılları arası kriz dönemi, 1996-2004 yılları arası istikrar dönemi, 2004-2008 yılları arası yükseliş dönemi, 2008'den başlayarak nispi yavaşlama dönemi.

Azerbaycan'da 1991-1996 yılları arasında yüksek eksi ekonomik büyüme ve enflasyon, 1996-2004 yılları arasında istikrarlı ekonomik büyüme ve tek rakamlı enflasyon (hatta 1998-1999 yıllarında deflasyon), 2004-2008 yılları arasında dünyada ender rastlanan ekonomik büyüme ve çift rakamlı enflasyon, 2008'den itibaren ise dünya ekonomik konjonktüründeki daralmanın da etkisi ile, göreceli yavaşlama dönemi yaşanmıştır.

1991 yılından itibaren Azerbaycan'da makroekonomik gelişmelerin genel analizini yaptığımızda; bağımsızlığın ilk yıllarında ciddi makroekonomik dengesizliğin ortaya çıktığı, 1996 yılından itibaren ise IMF ile birlikte hazırlanarak uygulamaya konan Ekonomik ve Mali İstikrar Programı sonucu ekonomide istikrar dönemine geçildiği görülmektedir. 2004-2008 döneminde ise dünya ekonomisindeki gelişmelerin de etkisiyle petrol fiyatlarının yükselmesi ve ülkeye büyük hacimli sermaye akımının olması ile yükselme döneminin yaşandığını, 2008'den itibaren ise dünya ekonomik krizi ve petrol fiyatlarındaki ciddi düşüşün sonucu olarak bu sürecin belli bir yavaşlamaya geçtiğini görmekteyiz (Bağırzade, 2011: 278).

I. AZERBAIJAN EKONOMİSİNE İLİŞKİN GENEL DEĞERLENDİRME

2002-2008 döneminde Azerbaycan'ın her yıl çift haneli ekonomik büyüme kaydettiği görülmektedir. Özellikle 2006 yılında ülke ekonomisi tarihinin en yüksek ekonomik büyümesi yaşanmıştır. Bunun nedeni, yüksek petrol fiyatları ile birlikte yüksek petrol gelirlerinin elde edilmesi ve Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattının devreye girmesi olarak gösterilebilir. Şunu da ifade etmek gerekir ki, Azerbaycan petrol ve doğal gaz sektörlerinin etkisiyle düzenli olarak cari işlemler fazlası vermiştir (Deutsch-Aserbajdaischanische Auslandshandelskammer, 2015). Bununla birlikte, özellikle 2009 yılından itibaren ekonomik büyüme oranının düşük düzeylerde olduğu görülmektedir (Tablo 1). Burada da en büyük etken olarak 2008 yılı dünya ekonomik krizi ile birlikte dünya ekonomisinde görülen yavaşlama ve petrol fiyatlarının gerilemesi söylenebilir.

Döviz kurlarındaki gelişme incelendiğinde ise, Azerbaycan para birimi Manat'ın 1996 yılından itibaren (2015 yılına kadar) istikrarını koruduğu ve hatta

zamanla değer kazandığını söyleyebiliriz. Fakat özellikle petrol fiyatlarındaki gerilemenin etkisiyle Azerbaycan'da 21.02.2015 tarihinde devalüasyon kararı alınmış, 21.12.2015 tarihinde ise ikinci defa devalüasyona gidilerek ülkede dalgalı kura geçilmiştir.

Tablo 1. Azerbaycan'a İlişkin Bazı Makroekonomik Göstergeler

Yıllar	GSYH (Cari, milyon \$)	GSYH (2010 Sabit)	Büyüme Hızı	KBGSYH (Cari, \$)	TÜFE (%)
1990	8.858	22.326		1.237	
1991	8.792	22.169	-0,7	1.209	
1992	4.991	17.159	-22,6	676	-10,6
1993	3.973	13.195	-23,1	530	1128
1994	3.314	10.596	-19,7	436	1662,2
1995	3.052	9.346	-11,8	397	411,8
1996	3.177	9.467	1,3	409	19,8
1997	3.963	10.016	5,8	506	3,7
1998	4.446	11.018	10	562	-0,8
1999	4.581	11.833	7,4	574	-8,5
2000	5.273	13.147	11,1	655	1,8
2001	5.708	14.448	9,9	704	1,5
2002	6.236	15.980	10,6	763	2,8
2003	7.276	17.769	11,2	884	2,2
2004	8.681	19.582	10,2	1.045	6,7
2005	13.245	24.751	26,4	1.578	9,7
2006	20.983	33.290	34,5	2.473	8,4
2007	33.050	41.629	25	3.851	16,6
2008	48.852	46.114	10,8	5.575	20,8
2009	44.291	50.454	9,4	4.950	1,4
2010	52.903	52.903	4,9	5.843	5,7
2011	65.952	52.938	0,1	7.190	7,9
2012	68.731	54.102	2,2	7.394	1
2013	73.560	57.238	5,8	7.812	2,4
2014	75.198	58.383	2	7.887	1,4
2015	53.047	59.025	1,1	5.496	4,2

Kaynak: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

21 Şubat 2015'te Manat Euro karşısında yüzde 33,8, dolar karşısında yüzde 33,9 değer kaybetmiştir. Aynı şekilde, 21.12.2015 tarihinde de; Azerbaycan Manatı, Euro karşısında yüzde 47,88, dolar karşısında yüzde 47,63 değer kaybetmiştir.

Tablo 2. Azerbaycan'ın Dış Ticareti (milyon \$)

Yıllar	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2002	2.304	1.823	4.127	481
2003	2.591	2.626	5.218	-34
2004	3.614	3.504	7.118	109
2005	4.346	4.200	8.547	146
2006	6.372	5.264	11.636	1.107
2007	6.058	5.708	11.766	349
2008	47.756	7.163	54.919	40.592
2009	14.698	6.119	20.818	8.578
2010	21.278	6.597	27.875	14.681
2011	26.480	9.733	36.213	16.742
2012	23.827	9.642	33.469	14.185
2013	23.904	10.763	34.667	13.141
2014	21.752	9.179	30.931	12.573
2015	11.424	9.221	20.645	2.203

Kaynak: The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan, <http://www.azstat.org/MESearch/details?lang=en&type=2&id=276&departament=4> (25.10.2016).

Ekonomi çevrelerinden yapılan değerlendirmelerde, devalüasyonun yapılmasının ve dalgalı kur sistemine geçilmesinin ardındaki en önemli sebeplerden birisi olarak ihracatta çeşitlendirmeye gitmek ve böylece petrol dışı sektörlerin gelişimini hızlandırmak şeklinde ifade edilmiştir (yukarıda da ifade edildiği gibi Azerbaycan'ın ihracat gelirleri içinde petrol gelirleri %85-90'larda olduğu görülmektedir).

A. Azerbaycan'da Petrol ve Doğal Gaz Üretimi

Bakü bölgesinde 20. yüzyılın başlarında petrol çıkartılmaya başlanan Azerbaycan, dünyada petrol üretiminin başladığı ilk ülkelerden birisidir. Yüzyılın ortalarına gelindiğinde Azerbaycan dünyanın başlıca petrol üreticilerinden birisi olmuştur. 1991 yılından itibaren Azerbaycan'ın bağımsızlığını kazanmasıyla birlikte özellikle ülkenin enerji sektörüne yüksek miktarlarda yabancı yatırım gelmeye başlamış ve üretim oranları hızla artmıştır.

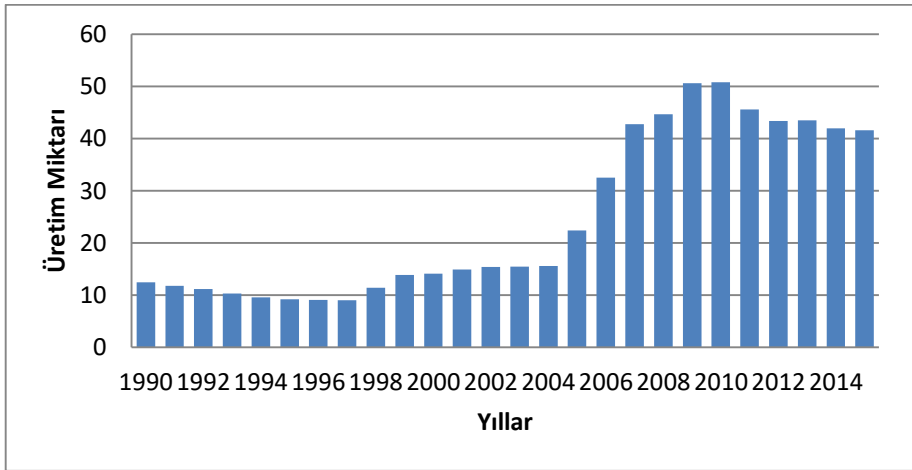
Azerbaycan petrolünü dünya pazarlarına ulaştıracak olan Bakü- Tiflis-Ceyhan Ham Petrol Boru Hattı'nın devreye girmesi nedeniyle Azerbaycan'ın petrol üretimi 2005 yılında ciddi bir şekilde artarak 22.4 milyon ton olarak gerçekleşmiştir. Üretim artışı sonraki yıllarda da devam etmiş ve 2006 yılında 32.5 milyon ton, 2007 yılında 42.8 milyon ton, 2008 yılında ise 44.7 milyon ton petrol üretilmiştir. 2009 yılında Azerbaycan, üretimini artırarak 50.6 milyon ton ve 2010

yılında ise 50.8 Milyon ton petrol üretimi gerçekleştirmiştir. 2011 yılında petrol üretimi düşerek 45,6 milyon ton olmuştur.

Azerbaycan'da doğalgaz üretiminde yaşanan gelişmelere baktığımızda, Şahdeniz doğalgaz yatağında 2007 yılında üretime başlanmasının önemli bir aşama olduğu görülmektedir. Özellikle bu gelişme ile birlikte Azerbaycan'ın doğalgazda ithalata olan bağımlılığı kırılmıştır. Ancak doğalgaz, Azerbaycan'ın ihracatında halen önemli yer tutmamaktadır. 2009 yılında Azerbaycan doğalgaz üretimi 23.6 milyar metreküplük bir seviyeye ulaşmıştır. 2010 yılında 26.3 milyar metreküplük üretim yapılmış, 2011 yılında ise Azerbaycan'da toplam 16,4 milyar metreküp doğalgaz üretilmiştir. 2015 yılında Azerbaycan'ın doğal gaz üretiminin 29.2 Milyar metreküpe ulaşmıştır. SOCAR'ın açıklamasına göre ise Azerbaycan'da halen 61 petrol ve doğalgaz yatağı aktif durumdadır. Yapılan açıklamada bunlara ilave olarak 40 yatak da keşfedilmeyi ve işlenmeyi beklemekte olduğu ifade edilmektedir (DEİK, 2013: 24).

Bu bağlamda, Azerbaycan'ın petrol ve doğalgaz gelirlerinin ne kadar sürdürülebilir olduğu konusunda yapılmış bazı çalışmalara da dikkat etmek gerekmektedir. Örneğin, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch'in hesaplamalarına göre, üretim 2009 yılı hızıyla devam ederse, Azerbaycan'daki petrol rezervlerinin 18 yılda tükeneceği öngörülmektedir. Bu süre Kazakistan için 54 yıldır.

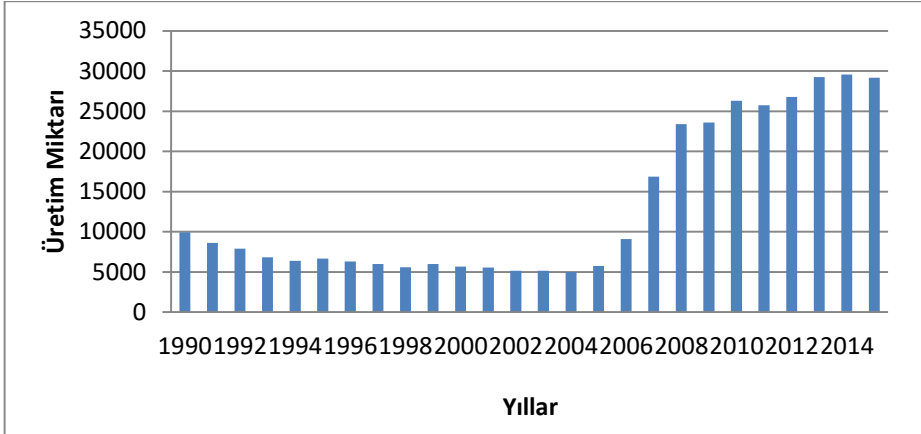
Grafik.1 Azerbaycan'ın Petrol Üretimi (milyon, ton)



Kaynak: SOCAR, İqtisadi və Statistik Göstəricilər, <http://socar.az/socar/az/economics-and-statistics/economics-and-statistics/oil-production> (26.10.2016). Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi, <http://www.dektmk.org.tr/incele.php?id=MTAz> (26.10.2016).

Fitch, Azerbaycan'da petrol üretiminin 2014 yılına kadar istikrarlı bir şekilde devam edeceğini, ancak daha sonra düşüşe geçeceğini ve bu nedenle birkaç yıl içerisinde Azerbaycan'ın yıllık büyüme oranlarının yüzde 2-3 seviyesine ineceğini bildirmektedir (DEİK, 2013: 23).

Grafik.2 Azerbaycan'ın Petrol Üretimi (milyon, m³)



Kaynak: http://www.stat.gov.az/source/balance_fuel/indexen.php (25.10.2016).

Tablo 1’de de görüldüğü gibi, bu öngörü neredeyse gerçekleşmiş ve Azerbaycan’da ekonomik büyüme oranları düşük seviyelere inmiştir. Bu da, hiç kuşkusuz Azerbaycan hükümetini üretimde ve ihracatta ürün çeşitlendirmesine gitmesini zorunlu kılmıştır.

II. AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK KATSAYILARI YARDIMIYLA İHRACAT REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler düşüncesi ilk olarak Liesner (1958) tarafından ortaya atılmış, Balassa (1965) tarafından işlevsel hale getirilmiştir. İndeks, ülkenin belli bir sektör ihracatının toplam ihracatına oranının, aynı sektörün dünyadaki ihracatının dünya toplam ihracatına oranı olarak tanımlanabilir (Erkan, 2009: 5).

A. Balassa’nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) Katsayısı (Balassa İndeksi)

Balassa İndeksi, herhangi bir malın ülkenin toplam ihracatındaki payının, söz konusu malın dünyanın toplam ihracatındaki payına oranını ifade eder. Diğer bir ifadeyle Balassa İndeksi; ülkenin bir maldaki yurtiçi uzmanlaşmasını (RCA indeksinin payı), dünyanın uzmanlaşmasıyla karşılaştırır (Benigno, 2005: 6). “j” ülkesinin “t” döneminde “k” malı ihracatındaki rekabet gücünü gösteren (RCA) katsayıyı Balassa aşağıdaki gibi formüle etmiştir (Balassa, 1965: 99-123):

$$RCA_{kt}^j = \frac{X_{kt}^j / X_t^j}{X_{kt}^w / X_t^w}$$

RCA indeksinin pay kısmı, malın ulusal ihracattaki payını (%); payda kısmı ise, dünya toplam ihracatındaki payını temsil etmektedir (Mykhnenko, 2005:

27). İndeks değerinin 1'den büyük olması söz konusu ürün ihracatında ülkenin rekabet gücü olduğunu (Coxhead, 2007: 1109), diğer ifadeyle dünya ihracatı içindeki piyasa payının, dünya ihracatındaki ortalama payından büyük olduğunu gösterir (Hinloopen, 2004: 3).

Balassa indeksinin değeri 0 ile 1 arasında ise rekabet dezavantajı durumu söz konusudur. 1 ile 2 arasındaki değer zayıf, 2 ile 4 arasındaki değer orta, 4'den büyük değerler ise güçlü derecede rekabet gücünü ifade etmektedir (Hinloopen et al., 2001: 13):

B. Vollrath'ın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) Katsayısı (Vollrath İndeksi)

Vollrath (1991), Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısındaki eksiklikleri tespit etmiş, Balassa'nın RCA'sına alternatif bir takım yeni indeksler geliştirmiştir. Vollrath, Balassa indeksinde düzeltmeler yapmış, ülkenin verilerinin iki defa hesaplanmasını önlemiştir (Lederman, 2006: 47). Vollrath indeksi şu şekildedir:

$X_{k,t}^j \rightarrow$ "t" döneminde "k" malında (sektöründe) "j" ülkesinin ihracatı

$X_{-k,t}^j \rightarrow$ "t" döneminde "k" malı (sektörü) haricindeki "j" ülkesinin toplam ihracatı

$X_{k,t}^{-j} \rightarrow$ "t" döneminde $X_{k,t}^j$ hariç "k" malında (sektöründe) dünya ihracatı

$X_{-k,t}^{-j} \rightarrow$ "t" döneminde $X_{k,t}^j$ ve $X_{-k,t}^j$ haricinde dünya toplam ihracatı

$$RCA_{kt}^j = \frac{X_{kt}^j / X_{-kt}^j}{X_{kt}^{-j} / X_{-kt}^{-j}}$$

III. LİTERATÜR ÖRNEKLERİ

Çalışmanın en önemli amacı, literatürde Azerbaycan'ın ihracat rekabet gücüne ilişkin yapılan akademik çalışmaların kısıtlı sayıda olmasıdır. Bununla birlikte, bu çalışma, ihracatı yapılan tüm ürünler itibariyle, Azerbaycan'ın ihracat rekabet yapısının Türkiye ile kıyaslanması bakımından da önem ve farklılık arz etmektedir.

Az sayıda olsa da, Azerbaycan'ın ihracat rekabet gücüne ilişkin çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmalardan birisi Zeki Bayramoğlu tarafından yapılmış, Azerbaycan ve Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatının karşılaştırmalı üstünlükleri Balassa ve Vollrath indeksleri kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, her iki ülkenin de tarımsal dış ticarete genel olarak avantajlı olduklarını ortaya koymakla birlikte, Türkiye'nin üstünlüğü daha fazladır (Bayramoğlu, 2009: 738-751).

Lal K. Almas ve Nazim Uzbey Hacıyev de Balassa indeksiyle Azerbaycan'ın ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlükleri ortaya koymaya çalışmıştır. Elde edilen sonuçlar, tarım ürünleri, işlenmiş tarım ürünleri ve petrol ürünleri ihracatında Azerbaycan'ın yüksek potansiyelini ortaya koymaktadır (Almas and Hacıyev, 2013: 1-27).

Hacer Simay Karaalp, Türkiye'nin dış ticaret rekabet gücünü Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkeleri ile kıyaslamıştır. Buna göre Türkiye'nin, söz konusu pazardaki rekabet gücü, dünya geneline oranla daha yüksektir. Bununla beraber, BDT ülkelerinin petrol ve doğal kaynaklara dayalı ürünlerin ihracatında yüksek rekabet gücü bulunmaktadır. Azerbaycan'ın son yıllarda söz konusu ürünlerin ihracat rekabet gücündeki azalma dikkat çekicidir (Karaalp, 2010: 315-321).

IV. AZERBAJYAN VE TÜRKİYE'NİN İHRACATINDAKİ REKABET GÜCÜ ANALİZİ

Çalışmada, Azerbaycan ve Türkiye'nin 2000-2014 yılları arası ihracatındaki rekabet gücünün ölçülebilmesi amacıyla 66 ürünün ihracatına ilişkin "Balassa İndeksi" ve "Vollrath İndeksi" hesaplanmıştır. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısı, UN Statistics Office ve Standart International Trade Classification (SITC) 2 haneli verileri kullanılarak hesaplanmaktadır. Elde edilen skorların yıllar itibariyle gelişiminin sağlıklı bir şekilde ölçülebilmesi amacıyla, söz konusu 15 yıl ikiye bölünmüş, 2000-2007 ve 2008-2014 yıllarına ilişkin iki ayrı ortalama değerleri karşılaştırmalı analiz edilmiştir.

Ülkelerin sektörel ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayıları "uygun ortalama" değerleri esas alınarak hesaplanmıştır (Erkan ve Batbaylı, 2017: 37). Uygun ortalama; bir serideki en yüksek ve en düşük değerlerin elemine edilerek kalan serilerin aritmetik ortalamasının alınmasını ifade eder (<http://www.statistics.com/resources/glossary/t/trimmean.php>). Yalnızca aritmetik ortalamasının kullanılması durumunda, bazı sektörlerin ihracat rakamlarının (dolayısı ile hesaplanan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayılarının) dönemsel olarak çok düşük veya çok yüksek olabildiği/olabileceği düşünülerek, değerlendirmenin daha sağlıklı olabilmesi için "uygun ortalama" hesaplanmıştır (Küçükiremitçi, 2006: 11-12).

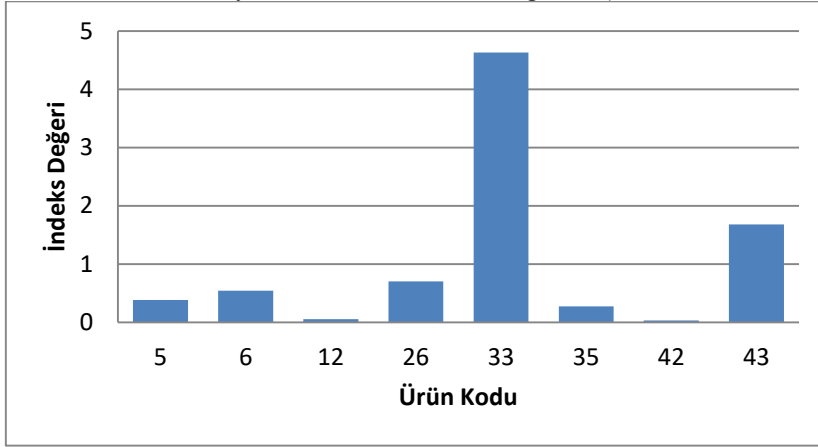
Bir sonraki adımda ise karşılaştırmalı üstünlüklerin/dezavantajın yıllara göre seyrini daha ayrıntılı bir şekilde analiz edebilmek ve uygun ortalama sapmaları ortaya koyabilmek amacıyla; açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayılarının standart sapma ve değişkenlik katsayısı değerleri hesaplanmıştır. Çalışmada, değişkenlik katsayısının (CV) marjinal değeri 15 olarak kabul edilmiştir. Diğer bir ifadeyle, CV değeri 15'i aştıkça, sözü edilen ürünün rekabet gücünü gösteren skorların oynaklık derecesi artıyor denilebilir.

A. Azerbaycan'ın İhracat Rekabet Gücü Analizi

Azerbaycan'ın ihracatındaki rekabet gücünün analizinin yapılması amacıyla Vollrath ve Balassa indeksleri hesaplanmıştır.

Vollrath İndeksi Analizi;

SITC 2 haneli 66 ürünün ihracatına ilişkin Vollrath İndeksi analiz sonuçları incelendiğinde, Azerbaycan'ın sadece 8 ürünün ihracatında küresel pazarlarda rekabet üstünlüğü olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, Azerbaycan, 33 kodlu "Petrol, petrolden elde edilen ürün" ve 43 kodlu "İşlenmiş sıvı, katı yağlar; mumlar" ihracatında güçlü derecede üstünlüğe sahiptir.

Grafik 3. Azerbaycan'ın Vollrath İndeks Değerleri (2000-2014 Ort.)

Azerbaycan'ın özellikle petrol ürünleri ihracatındaki skorun yüksekliği ve yıllar itibarıyla giderek artan bir trend içinde olması dikkat çekicidir. Azerbaycan'ın orta derecede rekabet üstünlüğüne sahip olduğu tek ürün 26 kodlu “Dokuma elyafı ve bunların artıkları”dır. Azerbaycan'ın küresel pazarlarda zayıf derecede rekabet üstünlüğünün bulunduğu ürünler 05 kodlu “Meyve ve sebzeler”, 06 kodlu “Şeker, şeker ürünleri ve bal”, 12 kodlu “Tütün ve tütün mamulleri”, 35 kodlu “Elektrik enerjisi” ve 42 kodlu “Hazırlanmış bitkisel sıvı ve katı yağ” şeklindedir.

Azerbaycan'ın ihracatındaki rekabet üstünlükleri faktör yoğunluğu bazında irdelendiğinde, üstünlüklerin tamamına yakınının hammadde yoğun ve işlenmemiş olduğu görülmektedir. Bu durum, Azerbaycan'ın ihracatının doğal kaynaklara bağımlı olduğunu, işlenmemiş mal ihracatının ağırlıkta olduğunu, üretim ve ihracatında katma değer yaratma sıkıntısını ortaya koymaktadır. Haliyle bu durum, Azerbaycan ithalatının da sermaye ve teknoloji yoğun olacağını göstermektedir.

Azerbaycan'ın ihracatındaki değişkenlik katsayıları incelendiğinde, tamamının çok yüksek olduğu görülmektedir. Azerbaycan'ın rekabet üstünlüklerinin oynaklığı, küresel pazarlardaki rekabet gücünün istikrarsızlığını göstermektedir.

Tablo 3. Azerbaycan'ın Vollrath İndeks Değerleri (2000-2014)

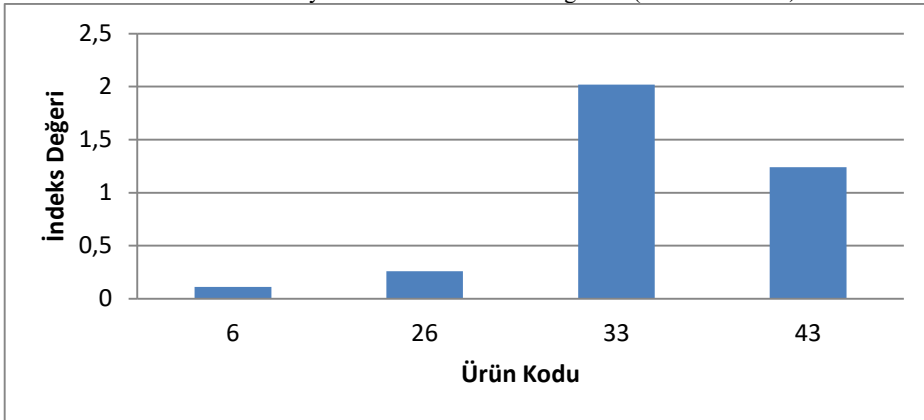
Ürün Kodu	2000-2007 ort.	2008-2014 ort.	uygun ort.	LN	CV	ÜSTÜNLÜK DERECESESİ
05	2,15	0,97	1,47	0,38	63,75	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
06	1,79	2,9	1,72	0,54	132	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
12	1,99	0,17	1,05	0,05	98,83	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
26	4,07	0,19	2	0,7	100,6	ORTA ÜSTÜNLÜK
33	86,47	138,2	102,34	4,63	53,46	GÜÇLÜ ÜSTÜNLÜK
35	2,6	0,59	1,31	0,27	118,17	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
42	1,37	0,77	1,03	0,03	57,92	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
43	6,66	4,45	5,36	1,68	78,67	GÜÇLÜ ÜSTÜNLÜK

Kaynak: Comtrade verileri kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Balassa İndeksi Analizi;

SITC 2 haneli 66 ürünün ihracatına ilişkin Balassa İndeksi analiz sonuçlarına göre, Azerbaycan 4 ürünün ihracatında rekabet üstünlüğüne sahiptir.

Grafik 4. Azerbaycan'ın Balassa İndeks Değerleri (2000-2014 Ort.)



Bununla birlikte, Azerbaycan, sadece 33 kodlu “Petrol, petrolden elde edilen ürün” grubunun ihracatında güçlü derecede üstünlüğe sahip olmaktadır (Vollrath indeksi sonuçları ile aynıdır). Ayrıca, Azerbaycan 43 kodlu “İşlenmiş sıvı, katı yağlar; mumlar” ihracatında orta derecede üstünlüğe sahiptir (Vollrath indeksi sonuçlarına göre ise güçlü üstünlük bulunmaktaydı).

Azerbaycan, 06 kodlu “Şeker, şeker ürünleri ve bal”, 26 kodlu “Dokuma elyafı ve bunların artıkları” ve 35 kodlu “Elektrik enerjisi” ihracatında zayıf derecede ihracat rekabet avantajına sahiptir (Vollrath indeksi sonuçları ile aynı olup, tek değişiklik 26 kodlu “Dokuma elyafı ve bunların artıkları” ihracatındadır).

Tablo 4. Azerbaycan'ın Balassa İndeks Değerleri (2000-2014)

Ürün Kodu	2000-2007 ort.	2008-2014 ort.	uygun ort.	LN	CV	REKABET DERECESESİ
06	1,75	2,87	1,11	0,11	130,62	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
26	4,02	0,19	1,29	0,26	100,05	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
33	13,07	10,17	7,54	2,02	19,81	GÜÇLÜ ÜSTÜNLÜK
43	6,59	4,42	3,46	1,24	78,41	ORTA ÜSTÜNLÜK

Kaynak: Comtrade verileri kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

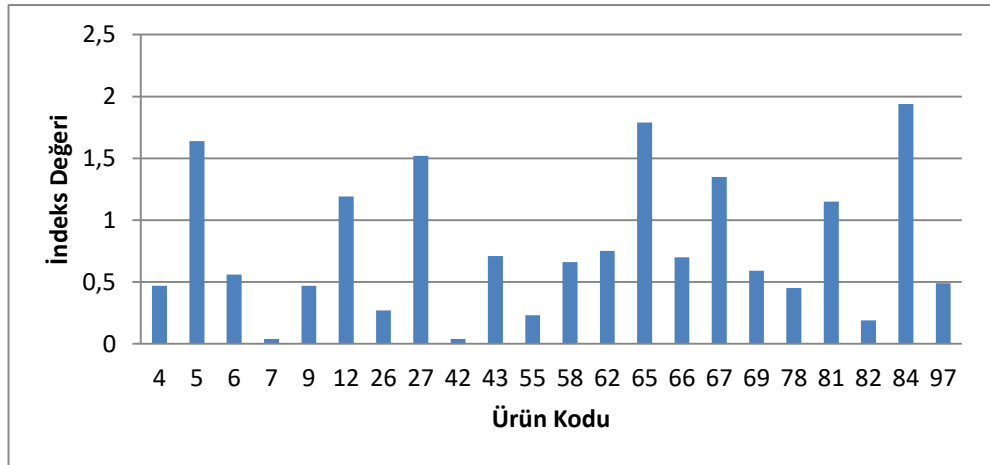
B. Türkiye'nin İhracatındaki Rekabet Gücü Analizi

Türkiye'nin ihracatındaki rekabet gücünün analizinin yapılması amacıyla Vollrath ve Balassa indeksleri hesaplanmıştır.

Vollrath İndeksi Analizi;

SITC 2 haneli 66 ürünün ihracatına ilişkin Vollrath İndeksi analiz sonuçları incelenmiştir. Türkiye'nin 22 ürünün ihracatında küresel pazarlarda rekabet üstünlüğü olduğu görülmektedir.

Grafik 5. Türkiye'nin Vollrath İndeks Değerleri (2000-2014 Ort.)



Buna ilaveten, Türkiye, 4 ürünün (05 kodlu “Meyve ve sebzeler”, 27 kodlu “Ham gübre ve madenler (kömür, petrol ve değerli taşlar hariç), 65 kodlu “Diğer tekstil iplik, kumaş” ve 84 kodlu “Giyim eşyası ve bunların aksesuarları”) ihracatında güçlü derecede rekabet üstünlüğüne sahiptir.

Tablo 5. Türkiye'nin Vollrath İndeks Değerleri (2000-2014)

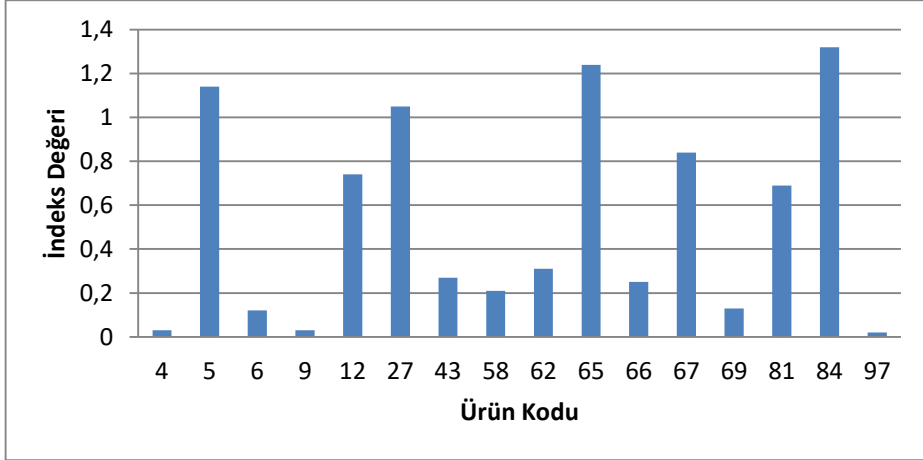
Ürün Kodu	2000-2007 ort.	2008-2014 ort.	uygun ort.	LN	CV	REKABET DERECEŚİ
04	1,42	1,79	1,6	0,47	23,07	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
05	5,77	4,63	5,18	1,64	16,08	GÜÇLÜ ÜSTÜNLÜK
06	2,32	1,39	1,75	0,56	52,13	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
07	1,13	0,94	1,04	0,04	11,27	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
09	1,55	1,64	1,59	0,47	9,99	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
12	3,89	2,85	3,29	1,19	24,98	ORTA ÜSTÜNLÜK
26	1,62	1,09	1,31	0,27	27,56	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
27	3,48	6,1	4,58	1,52	35,44	GÜÇLÜ ÜSTÜNLÜK
42	1,29	0,86	1,04	0,04	49,07	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
43	1,43	2,85	2,03	0,71	59,03	ORTA ÜSTÜNLÜK
55	1,26	1,29	1,26	0,23	11,03	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
58	1,46	2,48	1,93	0,66	29,82	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
62	2,09	2,19	2,13	0,75	5,92	ORTA ÜSTÜNLÜK
65	6,3	5,7	5,97	1,79	7,64	GÜÇLÜ ÜSTÜNLÜK
66	2,01	2,06	2,02	0,7	8,87	ORTA ÜSTÜNLÜK
67	3,72	4,02	3,87	1,35	11,65	ORTA ÜSTÜNLÜK
69	1,5	2,13	1,8	0,59	19,93	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
78	1,32	1,79	1,57	0,45	27,34	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
81	3,05	3,18	3,15	1,15	19,38	ORTA ÜSTÜNLÜK
82	0,94	1,52	1,22	0,19	27,39	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
84	8,67	5,31	6,93	1,94	28,6	GÜÇLÜ ÜSTÜNLÜK
97	0,7	3,02	1,64	0,49	101,83	ZAYIF ÜSTÜNLÜK

Kaynak: Comtrade verileri kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Türkiye'nin, aynı zamanda, 6 ürünün (12 kodlu "Tütün ve tütün mamulleri", 43 kodlu "İşlenmiş sıvı, katı yağlar; mumlar", 62 kodlu "Kauçuktan eşya", 66 kodlu "Diğer metal olmayan eşyalar", 67 kodlu "Demir ve çelik" ve 81 kodlu "Prefabrik yapılar; sıhhi su tesisatı, ısıtma ve sabit aydınlatma cihazları") orta derecede üstünlüğü bulunmaktadır.

Balassa İndeksi Analizi;

SITC 2 haneli 66 ürünün ihracatına ilişkin Balassa indeksi analiz sonuçları incelendiğinde, Türkiye'nin 16 ürünün ihracatında küresel pazarlarda rekabet üstünlüğü olduğu görülmektedir. Vollrath indeksi ile karşılaştırıldığında, Türkiye'nin hiçbir ürünün ihracatında güçlü üstünlüğünün bulunmadığı görülmektedir.

Grafik 6. Türkiye'nin Balassa İndeks Değerleri (2000-2014 Ort.)

Vollrath indeks sonuçlarında güçlü üstün olarak gösterilen ürün gruplarının tamamı Balassa indeks sonuçlarında orta derece üstün olarak görülmektedir.

Bu ürünler, 05 kodlu “Meyve ve sebzeler”, 27 kodlu “Ham gübre ve madenler (kömür, petrol ve değerli taşlar hariç), 65 kodlu “Diğer tekstil iplik, kumaş” ve 84 kodlu “Giyim eşyası ve bunların aksesuarları” şeklindedir.

Tablo 6. Türkiye'nin Balassa İndeks Değerleri (2000-2014)

Ürün Kodu	2000-2007 ort.	2008-2014 ort.	uygun ort.	LN	CV	REKABET DERECESESİ
04	1,41	1,77	1,03	0,03	22,56	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
05	5,35	4,34	3,13	1,14	15,21	ORTA ÜSTÜNLÜK
06	2,29	1,38	1,13	0,12	51,07	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
09	1,54	1,63	1,03	0,03	9,85	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
12	3,79	2,8	2,09	0,74	24,32	ORTA ÜSTÜNLÜK
27	3,4	5,79	2,87	1,05	33,55	ORTA ÜSTÜNLÜK
43	1,42	2,8	1,31	0,27	58,06	ORTA ÜSTÜNLÜK
58	1,45	2,43	1,23	0,21	29,03	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
62	2,06	2,15	1,36	0,31	5,71	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
65	5,56	5,16	3,47	1,24	6,11	ORTA ÜSTÜNLÜK
66	1,97	2,01	1,28	0,25	8,46	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
67	3,45	3,66	2,31	0,84	10,69	ORTA ÜSTÜNLÜK
69	1,48	2,06	1,14	0,13	19,03	ZAYIF ÜSTÜNLÜK
81	2,98	3,1	2	0,69	18,85	ORTA ÜSTÜNLÜK
84	6,91	4,71	3,76	1,32	22,18	ORTA ÜSTÜNLÜK
97	0,7	2,84	1,02	0,02	97,94	ZAYIF ÜSTÜNLÜK

Kaynak: Comtrade verileri kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

C. Karşılaştırmalı Analiz

Türkiye ve Azerbaycan'ın ihracatındaki rekabet üstünlükleri karşılaştırmalı bir şekilde analiz edildiğinde, Türkiye'nin belirgin bir şekilde daha fazla ürünün ihracatında rekabet gücünün bulunduğu görülmektedir.

Türkiye, Vollrath indeksi sonuçlarına göre, 22 ürünün ihracatında rekabet üstünlüğüne sahiptir. Azerbaycan ise aynı indeks sonuçlarına göre 8 ürünün ihracatında üstündür. Bununla birlikte, Türkiye'nin üstünlüklerinden 4'ü, Azerbaycan'ın üstünlüklerinden ise 2'si güçlü derecededir.

Türkiye ve Azerbaycan'ın ihracat rekabet gücü, ürünlerin faktör yoğunluğu bazında analiz edildiğinde ve karşılaştırıldığında, Türkiye'nin ihracatındaki faktör çeşitlendirmesi dikkat çekmektedir. Keza, Vollrath indeksi sonuçlarına göre, Türkiye'nin küresel pazarlardaki rekabet avantajı gerek katma değeri düşük hammadde ve emek, gerekse katma değeri nispi olarak yüksek sermaye ve ar-ge (teknoloji) yoğun şekilde gerçekleştirilmektedir. Azerbaycan'ın ihracatında rekabet gücü olan ürünlerin faktör donanımı incelendiğinde, hammadde yoğun ürünlerin ağırlığı göze çarpmaktadır.

Tablo 7. Türkiye ve Azerbaycan'ın İhracat Rekabet Avantajı Olan Ürünler (Faktör Yoğunluklarına Göre, Vollrath Endeksi)

TÜRKİYE			AZERBAYCAN		
Ürün	Üstünlük	Faktör Yoğunluğu	Ürün	Üstünlük	Faktör Yoğunluğu
Hububat ürünleri	ZA YIF	HAMMADDE	Meyve ve sebzeler	ZA YIF	HAMMADDE
Meyve ve sebzeler	GÜÇLÜ	HAMMADDE	Şeker, bal...	ZA YIF	HAMMADDE
Şeker, bal...	ZA YIF	HAMMADDE	Tütün, mamulleri	ZA YIF	SERMA YE
Kahve, çay, kakao, baharat ve ürünleri	ZA YIF	HAMMADDE	Dokuma elyafı ve bunların artıkları	ORTA	EMEK
Çeşitli yenilebilir ürünler	ZA YIF	HAMMADDE	Petrol, petrolden elde edilen ürün	GÜÇLÜ	HAMMADDE
Tütün, mamulleri	ORTA	SERMA YE	Elektrik enerjisi	ZA YIF	SERMA YE
Dokuma elyafı ve bunların artıkları	ZA YIF	EMEK	Bitkisel sıvı ve katı yağ	ZA YIF	HAMMADDE
Ham gübre ve madenler	GÜÇLÜ	HAMMADDE	İşlenmiş sıvı, katı yağlar; mumlar	GÜÇLÜ	HAMMADDE
Bitkisel sıvı ve katı yağ	ZA YIF	HAMMADDE			
İşlenmiş sıvı, katı yağlar; mumlar	ORTA	HAMMADDE			
Uçucu yağlar, parfüm, kozmetik,	ZA YIF	SERMA YE			
İlk şekilde olmayan plastikler	ZA YIF	AR-GE			
Kauçuktan eşya	ORTA	SERMA YE			
Diğer tekstil iplik, kumaş	GÜÇLÜ	EMEK			
Diğer metal olmayan eşyalar	ORTA	EMEK			
Demir ve çelik	ORTA	SERMA YE			
Madenden mamul eşya	ZA YIF	EMEK			
Motorlu kara taşıtları	ZA YIF	SERMA YE			
Prefabrik yapılar; sıhhi su tesisatı...	ORTA	EMEK			
Mobilya; yatak takımı, yastıklar	ZA YIF	EMEK			
Giyim eşyası ve aksesuarları	GÜÇLÜ	EMEK			
Altın, parasal olmayan	ZA YIF	BELİRSİZ			

Kaynak: Comtrade verileri kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

SONUÇ

Bağımsızlığını ilan etmesinden bu yana, Azerbaycan, gerek ekonomik büyüme hızı gerekse ihracat ve diğer göstergeler bağlamında istikrarlı bir gelişme gösterememiş, ekonomik kalkınması küresel konjonktürdeki gelişmelere (resesyon, canlılık) bağlı olarak değişim göstermiştir. Azerbaycan ekonomisinin bu volatil yapısı ülkenin kalkınmasında en önemli engellerden birisi olarak karşısına çıkmıştır.

Çalışmada, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (Balassa ve Vollrath indeksi) yaklaşımıyla Azerbaycan'ın küresel pazarlardaki üstünlükleri ürün

bazında ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Bununla birlikte, elde edilen skorlar, kendisinden daha büyük ve gelişmiş bir ekonomi olan Türkiye ile karşılaştırılmıştır. İhracat uzmanlaşma ve rekabet gücünü ortaya koyabilmek amacıyla yapılan bu çalışmadan elde edilen bulgular; hem Azerbaycan'ın hem de Türkiye'nin ihracat rekabet gücünün küresel ölçekte dikkate alındığında yüksek olmadığını göstermektedir. Bununla birlikte, Türkiye'nin ihracat rekabet gücü (karşılaştırmalı üstünlüğü) olan ürün çeşidi Azerbaycan'a göre çok daha fazladır. Ayrıca, Türkiye'nin üstünlükleri sadece belli ürün gruplarında yoğunlaşmamış, nispeten çeşitlendirilmiştir. Zira Türkiye, gerek hammadde gerekse emek ve sermaye yoğun (çok yetersiz de olsa ar-ge bazlı) ürünlerin ihracatında uzmanlaşmış, küresel pazarlarda ihracat rekabet avantajı elde etmiştir.

Azerbaycan'ın küresel pazarlardaki hâkimiyeti Türkiye'ye göre çok daha düşük düzeydedir. Keza, Azerbaycan'ın yurtiçi uzmanlığı ve dolayısıyla ihracat rekabet gücü olan ürünler Türkiye'ye göre daha az çeşitlidir. Ayrıca, Azerbaycan genellikle hammadde yoğun ürünlerin ihracatında rekabet gücüne sahiptir.

Çalışmada yapılan analizler sonucu elde edilen bulgular, Azerbaycan'ın ve Türkiye'nin üretim ve ihracatında ileri teknoloji gerektiren ürünlerin kıtlığını ve dolayısıyla katma değer sorunun varlığını ortaya koymaktadır. Üretim ve ihracattaki hammadde ve emek yoğun donanımın hâkimiyetinin ortaya çıkardığı bu sorunun her iki ülkenin de dış ticaret hadlerini bozucu etkiye yol açtığı ve küresel pazarlık gücünü azalttığı aşikârdır. Söz konusu sorunun Azerbaycan ekonomisi açısından çok daha rahatsız edici bir düzeyde olduğu söylenebilir. Bu perspektifte, her iki ülkenin de küresel pazarlarda daha etkili birer aktör olabilmesi, ithalatta dışa bağımlılığı azaltabilmesi, dış satım gelirlerini arttırabilmesi, dış ticaret hadlerini lehlerine çevirebilmesi açısından, ar-ge ve teknoloji odaklı bir sanayileşme politikasını benimsemesi ve talebin gelir esnekliği yüksek ürünler ihraç etmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Almas, L.K. and Hajiyev, N.U. (2013). "Azerbaijan's Current and Potential Comparative Advantage: An Exploratory Study", *International Conference on Policy Modeling (EcoMod 2013)*, Prague, Czech Republic, July 1-3, 1-27.
- Bağırzade E. R. (2011). "Bağımsızlığının 20. Yılında Azerbaycan Cumhuriyeti Ekonomisi", *Hacettepe Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, Güz (15), 277-312.
- Balassa B. (1965). "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol:33, No:2, 99-123.
- Bayramoğlu, Z. (2009). "Türkiye ve Azerbaycan Arasında Tarımsal Ürünlerin Dış Ticaret Potansiyeli ve Karşılaştırmalı Üstünlükleri", *Journal of Azerbaijani Studies*, <http://jhss-khazar.org/wp-content/uploads/2010/06/Turkiye-Ve-Azerbaycan-Arasinda-Tarimsal-Urunlerin-Dis-Ticaret-Potansiyeli-Ve-Karsilastirmali-Ustunlukleri.pdf>, (Erişim Tarihi: 18.06.2017), 738-751.
- Beningo S. (2005). "Trade and Transportation Between the United States and China, and Between the United States and India", *2006 Conference of the Society of Government Economists*, 27 October 2005, Washington.
- Coxhead I. (2007). "A New Resource Curse? Impacts of China's Boom on Comparative Advantage and Resource Dependence in Southeast Asia", *World Development*, Vol:35, No:7, 1099-1119.

- Cutrini E. (2005). "The Balassa Indeks Meets the Theil Index: A Decomposition Methodology for Logation Studies", <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa05/papers/123.pdf> (Erişim Tarihi:01.01.2017), 1-23.
- DEİK, <https://www.deik.org.tr/uploads/azerbaycan-nisan-2013.pdf> (25.10.2016)
- Deutsch-Aserbaidşchanische Auslandshandelskammer (2015). Windenergie und Netzintegration in Aserbaidşchan, **Baku**. https://www.export-erneuerbare.de/EEE/Redaktion/DE/Downloads/Publikationen/AHK_Zielmarktanalysen/z_ma_aserbaidşchan_2015_wind.pdf?__blob=publicationFile&v=5 (Erişim Tarihi: 28.10.2016), 1-83.
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (2012). Azerbaycan Ülke Bülteni, https://www.deik.org.tr/KonseyIcerik/4078/Azerbaycan_%C3%9Cİke_B%C3%BCİteni.html (Erişim Tarihi: 06.11.2016), 1-33.
- Dünya Enerji Konseyi Türk Milli Komitesi, <http://www.dektmk.org.tr/incele.php?id=MTAz> (Erişim Tarihi: 26.10.2016).
- Erkan, B ve Batbaylı, Ş. (2017). "Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ) Üyesi Ülkelerin Küresel Pazarlardaki Karşılaştırmalı Üstünlükleri", *Marmara Üniversitesi Siyasal Bilimler Dergisi*, 5 (Özel Sayı Nisan 2017), 47-65.
- Erkan, B. (2016). "Türkiye'nin Canlı Hayvan, Et ve Deniz Ürünleri İhracatındaki Rekabet Gücünün Analizi", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 5, Sayı: 7, 1843-1864.
- Erkan, B. (2009). "Ülkelerin İhracat Performanslarının Belirlenmesinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerinin Kullanılması: Yükselen Ekonomiler Örneği", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Celal Bayar Üniversitesi, Manisa, 1-573.
- Hinloopen, J. And van Marrewijk, C. (2004). "PP plots and the Harmonic Mass index: an application to comparative advantage", *30 July 2004 Seminar at the University of Adelaide*, Australia, 1-22.
- Hinloopen, J., van Marrewijk, C. (2001). "On the empirical distribution of the Balassa Index", *Review of World Economics*, Vol:137, No:1, 1-35.
- Investment international Rating Assigned first time to Azerbaijan, <http://www.abc.az/eng/news/45159.html> (Erişim Tarihi: 29.10.2016).
- İqtisadi və Statistik Göstəricilər, <http://socar.az/socar/az/economics-and-statistics/economics-and-statistics/oil-production> (Erişim Tarihi: 26.10.2016).
- Karaalp, H.S. (2010). "Competitiveness of Turkey in Eurasia: A Comparison with CIS Countries", *International Conference On Eurasian Economics*, İstanbul, 315-321.
- Küçükkiremitçi O. (2006). "Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Performansının Rekabet Gücüne Göre Değerlendirilmesi (1995-2005 Dönemi)" (*Sunum, T.C. İnönü Üniversitesi İ.İ.B.F. Ulusal Bağımsızlık İçin Türkiye İktisat Politikaları Kurultayı*, Malatya, Haziran 13-16, 2006), 1-25.
- Lederman, D. (2006). "Latin America's Trade Specialization and China and India's Growth", <http://siteresources.worldbank.org/INTLACOFFICEOFCE/Resources/LACspecializationpattern.pdf> (Erişim Tarihi:13.12.2008), 1-33.
- Mykhnenko V. (2005). "What Type of Capitalism in Eastern Europe? Institutional Structures, Revealed Comparative Advantages, and Performance of Poland and Ukraine", *Centre for Public Policy for Regions (CPPR) Discussion Paper*, No:6, September 2005, 1-39.
- Oğan S. (2001). Azerbaycan'ın Tanımlanamayan Ekonomisi ve Türkiye ile Ekonomik İlişkileri, *Avrasya Dosyası, Azerbaycan Özel*, İlkbahar 2001, Cilt: 7, Sayı 1. <http://www.21yyte.org/assets/uploads/files/056-85%20sinan.PDF> (Erişim Tarihi: 02.01.2016), 56-85.
- The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan, http://www.stat.gov.az/source/balance_fuel/indexen.php (25.10.2016).
- The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan, <http://www.azstat.org/MESearch/details?lang=en&type=2&id=276&departament=4> (25.10.2016).

Vollrath, T. L. (1991). "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130, 265-280.

Yılmaz B. and Ergun S. J. (2003). "The Foreign Trade Pattern and Foreign Trade Specialization of Candidates of The European Union", *Ezoneplus Working Paper*, Fifth Framework Programme-European Commission, 19, 74-100.

<http://www.statistics.com/resources/glossary/t/trimmean.php> (25.10.2016)

<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (25.10.2016)

EK -Tablo 9. SITC Rev3 2 Hane Ürün Grupları

SITC	ÜRÜN GRUPLARI	SITC	ÜRÜN GRUPLARI
00	Canlı hayvanlar	56	Gübreler (272. grubun dışındakiler)
01	Et ve et ürünleri	57	İlk şekildeki plastikler
02	Süt, süt ürünleri ve yumurtalar	58	İlk şekilde olmayan plastikler
03	Balıklar ve diğer deniz ürünleri	59	Başka yerlerde belirtilmeyen kimyasal maddeler ve ürünler
04	Hububat, hububat ürünleri	61	Başka yerde belirtilmeyen işlenmiş deri ve kürkleri
05	Meyve ve sebzeler	62	Kauçuktan eşya
06	Şeker, şeker ürünleri ve bal	63	Mantar ve ahşap eşya (mobilya hariç)
07	Kahve, çay, kakao, baharat ve ürünleri	64	Kağıt, karton ve kağıt hamurundan eşya
08	Hayvanlar için gıda maddeleri	65	Diğer tekstil iplik, kumaş, şekil ver. mens
09	Çeşitli yenilebilir ürünler	66	Diğer metal olmayan eşyalar
11	İçkiler	67	Demir ve çelik
12	Tütün ve tütün mamulleri	68	Demir ihtiva etmeyen madenler
21	İşlenmemiş kösele, deri ve kürk	69	Başka yerde belirtilmeyen madenden mamul eşya
22	Yağlı tohumlar, yağ veren meyveler	71	Güç üreten makineler ve araçlar
23	Ham kauçuk	72	Belirli sanayiler için özel makineler
24	Mantar, odun ve kereste	73	Metal işleme makineleri
25	Kağıt hamuru ve kullanılmış kağıt	74	Diğer genel endüstri makine/cihazların aksamları
26	Dokuma elyafı ve bunların artıkları	75	Büro ve otomatik veri işleme makineleri
27	Ham gübre ve madenler (kömür, petrol ve değerli taşlar hariç)	76	Haberleşme, ses kaydetme ve sesi tekrar vermeye yarayan cihaz ve araçlar
28	Metal cevheri, döküntüleri, hurdaları	77	Elektrik makineleri, cihazları ve aletleri, vb. aksam, parçaları
29	Başka yerde belirtilmeyen işlenmemiş hayvani, bitkisel ürünler	78	Motorlu kara taşıtları
32	Taş kömürü, kok kömürü ve biriket kömürü	79	Diğer taşıt araçları
33	Petrol, petrolden elde edilen ürün	81	Prefabrik yapılar; sıhhi su tesisatı, ısıtma ve sabit aydınlatma cihazları
34	Doğal gaz ve mamul gaz	82	Mobilya; yatak takımı, yastıklar
35	Elektrik enerjisi	83	Seyahat eşyası, el çantaları vb. taşıyıcı eşya
41	Hayvansal sıvı ve katı yağlar	84	Giyim eşyası ve bunların aksesuarları
42	Hazırlanmış bitkisel sıvı ve katı yağ	85	Ayakkabılar
43	İşlenmiş sıvı, katı yağlar; mumlar	87	Başka yerde belirtilmeyen mesleki, ilmi, kontrol alet ve cihazlar
51	Organik kimyasal ürünler	88	Fotograf malzemesi, optik eşya, saatler
52	İnorganik kimyasal ürünler	89	Başka yerde belirtilmeyen çeşitli mamul eşyalar
53	Debagat ve boyacılıkta kull. ürün	93	Herhangi bir sınıflandırmaya tabi olmayan özel işlemler ve mallar
54	Tıp ve eczacılık ürünleri	96	Tedavülde olmayan metal paralar (altın olanlar hariç)
55	Uçucu yağlar, parfüm, kozmetik, tuvalet müstahzarları	97	Altın, parasal olmayan (altın madeni hariç)

Kaynak: COMTRADE veri tabanı.

SUMMARY

The most important aim of the study is that there is a limited number of academic studies on the export competitiveness of Azerbaijan in the literature. In the study, with reference to the exports of 66 products "Balassa Index" and "Vollrath Index" were calculated to measure the competitiveness of exports between Azerbaijan and Turkey in the years 2000-2014. Accordingly, Azerbaijan has competitive advantage in the export of 8 products in the global markets. However, Azerbaijan has a powerful advantage in the exports of "petroleum, oil-derived product" and "processed liquid, solid oils, candles".

When the competitive advantages in Azerbaijan's exports are analyzed in terms of factor intensity, it is seen that nearly all of the superiority are raw material intensive and unprocessed goods. This situation shows that Azerbaijan's exports are dependent on unprocessed goods like natural resources. Thus, there is the problem of creating added value in Azerbaijan's production and exports.

Turkey, on the other hand, has a competitive advantage in the global market in the export of the 22 items. In addition, Turkey has a very strong competitive advantage in the export of 4 products (fruit and vegetables, crude fertilizers and metals, other textile yarn, fabric and apparel and accessories).

Azerbaijan's dominance in global markets is much lower than in Turkey. Likewise, Azerbaijan's products that have expertise in domestic and export competitiveness are varied less than in Turkey.

Liderin Güç Kaynakları ve İş Performansı Arasındaki İlişkide Pelz Etkisinin Düzenleyici Rolü*

Cem Harun MEYDAN** Deniz DİRİK*** İnan ERYILMAZ****

ÖZ

Bu çalışmada, liderin algılanan farklı güç kaynaklarının çalışanların görev ve bağlamsal performansları üzerindeki etkisi ve bu süreçte Pelz etkisinin biçimleyici rolü araştırılmıştır. Pelz etkisi, liderin etkililiğinin ve çalışanları örgütsel amaç başarımlarına yöneltme gücünün liderin kendi üstlerini etkileme, kendini üstlerine dinletebilme ve onlardan stratejik bilgileri edinebilme gücünden bağımsız olarak ele alınamayacağını iddia eden bir önermedir. Bu bağlamda, liderin kullandığı farklı güç kaynakları (meşru, ödüllendirme, zorlayıcı, uzmanlık-bilgi, karizmatik) ile iş performansını oluşturan görev ve bağlamsal performans arasındaki farklılaşan ilişkiler Pelz etkisi bağlamında kamu sektöründe çalışan 195 kişiden toplanan veriler ışığında sınanmış ve Pelz etkisinin, algılanan ödüllendirme gücü, uzmanlık-bilgi gücü ve karizmatik güç ile görev performansı arasındaki ilişkilerde biçimleyici rol oynadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Pelz etkisi, bağlamsal performans, görev performansı, güç, liderin algılanan güç kaynakları

Jel Sınıflandırması: D23, M12

The Moderating Role of Pelz Effect in the Relationship between Leader Power Sources and Job Satisfaction

ABSTRACT

This study investigates the effect of various bases of perceived leader power on employees' contextual and task performance, and tests for the moderating role of Pelz effect in this process. Pelz effect argues that the effectiveness and power of a leader to motivate employees towards organizational goal accomplishment are not independent of the leader's power and ability to influence his superiors and to obtain strategic information. In this context, the relations between a leader's various power bases (legitimate, reward, coercive, expert-information, referent) and job performance (task and contextual) as well as the moderating role of Pelz effect in this process are investigated on sample of 195 public sector employees. According to the empirical evidence, Pelz effect moderates the relations between task performance and reward power, task performance and expert-information power, and task performance and referent power. Theoretical and practical implications are discussed.

Key Words: Pelz effect, contextual performance, task performance, power, perceived leader power bases

JEL Classification: D23, M12

* Bu çalışmanın ilk versiyonu, 25-27 Mayıs 2017'de Ankara'da düzenlenen 25. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi'nde bildiri olarak sunulmuştur.

** Doç. Dr., Türk Hava Kurumu Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü, chmeydan@thk.edu.tr

*** Arş. Gör. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, deniz.ispirli@cbu.edu.tr

**** Dr., Türk Silahlı Kuvvetleri, inaneryilmaz@gmail.com

GİRİŞ

Bireylerin örgüt içinde gösterdikleri performansı etkileyen faktörler örgütsel çalışmalar içinde önemli bir yer tutmaktadır. Örgütsel yaşam ve örgüt içinde birey davranışları üzerinde etkili olan çalışanlar arasındaki güç ilişkilerinin de performans üzerinde etkili olması kaçınılmazdır (Yang ve Modell, 2012). Bu çerçevede, lider, liderin gücü ve etkisi performans üzerindeki önemli belirleyiciler olarak karşımıza çıkmakta, lider ve çalışan arasındaki etkileşimde astın algıladığı güç, performans üzerinde önemli bir etkiye sahip olmaktadır.

Algılanan güç örgütsel ortamda ele alındığında, bireysel ve örgütsel faktörlerin gücün daha fazla ya da daha az algılanmasına neden olabileceği görülmektedir. Bu bağlamda örgüt kültürü, örgüt iklimi ya da liderin kişiliği gibi değişkenler güç algısı üzerinde etkili olabilmektedir (Meydan, 2010). Benzer şekilde, liderin güçlü ilişkilere sahip olması onun örgüt içinde etkililiğini artıran faktörlerden biridir (Dhanaraj ve Parkhe, 2006). Liderin özellikle üstleriyle kurduğu güçlü ilişki ve üstlerini etkileyerek onların kararlarında etkili olabilmesi, astlarına yönelik davranışları ve astlarının kendisine yönelik algıları üzerinde etkili olabilmektedir (Anderson ve Tolson, 1991). Pelz etkisi olarak isimlendirilen bu durum astların işe yönelik tutum ve davranışlarını değiştirmektedir (Lynn, Anderson, Tolson, Fields ve Thacker, 1990).

Astların lider ile ilgili algıları üzerinde etkili olan Pelz etkisinin liderin sahip olduğu gücün algılanması üzerinde de etkili olması kaçınılmaz görünmektedir. Ancak bu durumun ortaya çıkarılmasına yönelik bir araştırmaya rastlanılmamıştır.

Bu kapsamda bu çalışmada Pelz etkisinin liderin gücünün algılanması üzerindeki etkisi örgütsel güç boyutları da dikkate alınarak belirlenmeye ve bu algının astın performansına yansımaları ortaya konmaya çalışılmaktadır. Pelz etkisi ve liderin gücü arasındaki ilişki ile liderin gücü ve astların performansı arasındaki ilişkide Pelz etkisinin biçimleyici rolünün daha net olarak ortaya konabilecek olması hem yönetim yazınındaki bir boşluğu dolduracak hem de yönetsel uygulamalara katkı sağlayabilecektir. Bu durumun çalışmanın önemini artırdığı değerlendirilmektedir. Çalışmada öncelikle liderin güç kaynaklarına değinilmekte, ardından iş performansı ve Pelz etkisi ile ilgili kuramsal bilgiler verilmektedir. Ardından, kuramsal gerekçelerden yola çıkılarak oluşturulan hipotezler bir araştırma modeli ile test edilmektedir.

I. KURAMSAL ÇERÇEVE

A. Liderin Güç Kaynakları

Liderin etkililiğinden ve dolayısıyla astlarını, mevkidaşlarını, üstlerini ve diğer paydaşları etkileme becerisinden söz edebilmek için güç kavramına ve bileşenlerine değinmemiz gerekmektedir. Örgütlenmenin söz konusu olması için güç kaçınılmazdır (Zaleznik, 1998).

Güç, toplumsal yaşamın en temel kavramlarından biri olup güçle ilgili çalışmalar uzun yıllardır sosyal psikoloji, sosyoloji, felsefe ve antropoloji gibi sosyal disiplinlerin odağında yer almaktadır. Liderlik, motivasyon, iş tatmini, politika, karar verme, çalışan performansı gibi pek çok süreçle yakından ilişkili

bir kavram olan güç, örgütsel paydaşlar arasındaki hiyerarşik etkileme ve otorite ilişkilerinin temelini oluşturmaktadır. Liderliğin, başkalarının düşünce ve eylemlerini etkilemek amacıyla güç kullanımını gerektirmesinden (Zaleznik, 1998) ve bir tür sosyal etkileme süreci (Northouse, 2007) olarak tanımlanmasından ötürü güç, liderliğin ayrılmaz bir parçasıdır. Yönetim ve örgütsel davranış yazınında liderin kullandığı güç kaynaklarına ilişkin çalışmalar, French ve Raven (1959)'ın ortaya attığı beş sosyal güç kaynağından oluşan ana akım sosyal güç modeli ve sonrasında diğer araştırmacılar tarafından geliştirilen Kişilerarası Güç Envanteri (Interpersonal Power Inventorsy) modeli ekseninde yoğunlaşmaktadır (Raven, 1992; Raven, 1993; Raven, 2001; Raven, Schwarzwald ve Koslowsky, 1998; Koslowsky, Schwarzwald ve Ashuri, 2001; Pierro, Cicero ve Raven, 2008; Pierro, Kruglanski ve Raven, 2012). Son tahlilde ortaya koyulan (Raven, 1993) modele göre liderin izleyicileri etkilemede kullandığı 14 farklı sosyal güç kaynağından söz edilmektedir.

Yönetim yazını incelendiğinde, liderin algılanan güç kaynaklarının boyutlandırılmasında 11'li, 6'lı (ödül, zorlayıcı, meşru, uzmanlık, karizmatik, bilgi) veya 2'li (yumuşak-sert veya pozisyonel-bireysel) yapıların kullanılmakta olduğu görülmektedir (Meydan, 2010). Ancak, en sık kullanılan sosyal güç modeli French ve Raven'ın beşli tipolojisi olup (Podsakoff ve Schriesheim, 1985), bu modelin geliştirilmiş şekilleri henüz yönetim ve organizasyon yazınında yeterince kullanılmamaktadır (Elias, 2008). Esasen, bu güç kaynaklarının gruplandırılmasında, gücü uygulayan (aktör) ile güç uygulanan (izleyici) arasındaki güç dağılımının orantılılığı (veya orantısızlığı) temel alınmaktadır. Nitekim pozisyon kaynaklı ya da sert güç kaynakları, aktör lehine ve izleyicileri uyma davranışına zorlayan bir güç dağılımını; birey kaynaklı veya yumuşak güç kaynakları ise izleyici lehine ve görece daha eşitlikçi, izleyicileri uyma davranışına gönüllü olarak yönlendiren bir güç dağılımını ifade etmektedir. Liderin ödüllendirme ve zorlayıcı gücü örgütsel kaynakların kullanımı ile ilgili olup, liderin uygun gördüğü davranışlar karşısında izleyicilere dağıtabildiği maddi veya maddi olmayan ödüller ile uygulayabileceği yaptırımları ifade etmektedir. Meşru güç, liderin örgütsel konumundan ötürü izleyicilerin davranışları üzerinde hak sahibi olmasıdır. Uzmanlık gücü, liderin işin nasıl yapılması gerektiğine ilişkin sahip olduğu bilgi, beceri ve tecrübeden ileri gelmektedir. Karizmatik güç, izleyicilerin kendilerini liderleriyle özdeşleştirerek, onun istek ve taleplerine uyma davranışına sevk olmalarını sağlayan sosyal güç türüdür (Elias, 2008).

Raven (1965) bilgi gücünü altıncı sosyal güç kaynağı olarak modele sonradan dahil etmiş ve bilgi gücünü, liderin sahip olduğu uzmanlık gücünden farklı olarak, üstün nitelikli bilginin ve bu bilgiyi kullanarak izleyicileri ikna etmenin gücü olarak açıklamıştır. Söz konusu modelin, liderin ajandasındaki tüm güç kaynaklarını yansıtmaktan uzak olduğu yönündeki eleştiriler karşısında Raven (1965), ödüllendirme ve zorlayıcı gücü kişisel ve kişisel olmayan ödüllendirme gücü ile kişisel ve kişisel olmayan zorlayıcı güç; meşru gücü ise pozisyon gücü, meşru karşılıklı güç, meşru eşitlik gücü ve meşru bağımlılık gücü

şeklinde alt boyutlara ayırmıştır. Ödüllendirme ve zorlayıcı gücü kişisel ve kişisel olmayan güç olarak ayırmanın gerekçesi, liderin nesne ve olaylar üzerindeki denetiminin ödül ve ceza gibi algılanabilmesi, örneğin bir terfi olayının ödül, terfi edilmeme olayının ise cezalandırma gibi görülebilmesidir. Meşru güç ise karşılıklılık esasına dayalı yaptırım gücü (ben senin için bunu yaptım, sen de karşılığında istediğim bir şeyi yapmalısın), eşitlik (hakkaniyet) gücü (Çok emek verdim ve bunu yapmanı istemeyi hak ettim) ve ihtiyacı olanlara karşı sorumluluktan ileri gelen bağımlılık gücü (Senin yardımın olmadan bunu yapamam) gibi farklı meşruiyet durumları gereği dört grupta incelenmeye başlamıştır.

Boyutlandırmada hangi yaklaşım kullanılırsa kullanılsın, liderin farklı güç kaynaklarının örgütsel bağlılık, iş tatmini, örgütsel vatandaşlık, devamsızlık, tükenmişlik, öz yeterlilik, üretkenlik, denetim odağı gibi farklı örgütsel sonuçlarla ilişkilendirildiği görülmektedir (Elias, 2008). Sert güç kaynakları genellikle yumuşak güç kaynaklarına kıyasla daha düşük iş tatmini ve örgütsel bağlılıkla; yumuşak güç kaynakları ise daha yüksek düzeylerde pozitif duygulanım ile ilişkilendirilmektedir (Schwarzwald, Koslowsky, & Bernstein, 2013).

B. İş Performansı

Görev ve bağlamsal performansın bir bileşeni olan iş performansı, bireylerin örgütsel amaçları gerçekleştirmek üzere ortaya koyduğu çabayı ifade etmektedir (Bağcı, 2014). Görev performansı işle ilgili biçimsel sorumlulukları, iş tanımlarında yer alan ve işin teknik yönüne vurgu yapan bir dizi görevler kümesini ifade etmektedir. Bağlamsal performans ise örgütsel sonuçlara ulaşmada bireyin sergilediği çabanın, iş tanımlarında yer almayan ancak teknik sorumlulukların gerçekleştirilmesi için uygun psiko-sosyal altyapıyı hazırlayan rol ötesi davranışları ifade eden kısımdır (Motowidlo, Borman ve Schmidt, 1997; Jawahar ve Carr, 2007).

Örgütlerin ve kişilerin etkililiği, sosyal mübadele kuramı ve karşılıklılık normları esasınca sosyal güç kullanımı ile ilişkilendirilmektedir (Jain, Giga ve Cooper, 2011; Blau, 1964). Sosyal mübadele kuramına göre, çalışanlar örgütleri ile sosyal değişim ilişkilerine girdiklerinde, örgüt lehine olan davranışlarının karşılığında biçimsel (terfi, maaş gibi) veya biçimsel olmayan (övgü, saygınlık gibi) ödül beklentisi içerisinde olmaktadır (Wayne, Shore ve Liden, 1997). Örgütlerin ve liderlerinin kendilerine karşı olumlu tutumları karşılığında ise yine karşılıklılık normları gereğince olumlu yansımalara yönelmektedirler. Pozitif sosyal güç türleri (karizma gibi), örgütün ve liderin davranışları karşısında sorumluluk anlayışı ve minnettarlık duyguları sebebiyle çalışanların olumlu mukabele etmelerine yol açtığından, çalışan performansını artırmaktadır. Jain ve arkadaşlarına göre çalışanların mukabele etme yöntemlerinden biri, bağlamsal performans davranışlarıdır. Nitekim bu araştırmacılar yaptıkları çalışmada, liderin karizmatik ve uzmanlık gücünün örgütsel vatandaşlık davranışı ile pozitif ilişkili; meşru güç ve zorlayıcı gücün ise negatif ilişkili olduğunu bulgulamışlardır. Vigoda-Gadot (2007), dönüşümcü ve etkileşimci liderlik tarzlarının çalışanların rol içi performansı ve örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkilerini

incelediği çalışmalarında, etkileşimci liderlik tarzının her iki performans türüyle negatif ilişkili olduğunu; dönüşümcü liderlik tarzının ise her iki performans türüyle pozitif ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Başka araştırmalarda da yumuşak gücün bir eşleniği olan dönüşümcü ya da karizmatik liderlik, sert gücün bir eşleniği olan dönüşümcü liderliğe kıyasla artan oranlarda iş tatmini, iş performansı veya örgütsel performans ile ilişkili bulunmuştur (Judge ve Piccolo, 2004). Liderin kullandığı güç türlerine ilişkin algının çalışanların performansları üzerinde farklılaşan etkiler gösterdiğine ve özellikle yumuşak/kişisel güç kaynakları ile bu güç kaynaklarıyla ilişkilendirilen dönüşümcü liderlik tarzının daha yüksek performans ile ilişkili olduğu ve sert güç kaynakları ile bu güç kaynaklarıyla ilişkilendirilen etkileşimci liderlik tarzının ise daha düşük performans düzeyiyle ilişkili olduğu varsayımından hareketle;

Hipotez 1: Birey temelli (uzmanlık, karizma, bilgi) güç kaynakları ile görev performansı ve bağlamsal performans arasındaki ilişki, pozisyon temelli (ödüllendirme, zorlayıcı, meşru) güç kaynakları ile görev performansı ve bağlamsal performans arasındaki ilişkilere kıyasla daha pozitif ve daha güçlüdür.

C. Pelz Etkisi

Pelz etkisi, astların işten ve amirlerinden duydukları tatmini, amirlerin sahip olduğu dikey ve yukarıya doğru etkinin (upward influence) derecesi ve kapsamı ile açıklayan ve etki alanı geniş amirlerle çalışan bireylerin, tatmin düzeylerinin daha yüksek gerçekleştiğini iddia eden bir önermedir (Pelz, 1951). Liderin üstleriyle olan iletişiminin, astlarıyla olan iletişimini düzenlediğini iddia eden Pelz etkisine göre, etki alanı geniş amirler daha fazla güçle donanmış olup, destekleyici ve sosyal olarak yakın bir ortam yaratarak çalışan ihtiyaçlarının hem farkına varabilme hem de bu ihtiyaçlara cevap verebilme kudretine sahiptirler. Pelz etkisine göre etkili amirler, astlarının ihtiyaçlarını karşılama noktasında “aracılık” ve “ortak eleman” rolü oynayabildikleri, örgütün hiyerarşik olarak üst tabakalarındaki patron ve yöneticilere erişimi kolaylaştırarak işle ilgili sorunlara arzulan çözümler geliştirebildikleri ve kendi çalışma ekipleri için fayda ve katma değer üretebildikleri için daha fazla tatmin yaratmaktadırlar (Pelz, 1952; Likert, 1961). Pelz’in amirlerin sahip olduğu yukarıya doğru etki gücünün tatmini artırdığına işaret etmesinin ardından, amirlerin hiyerarşik etkisinin çalışan tutum ve davranışına etkisi “Pelz etkisi” olarak adlandırılmıştır (Jablin, 1980). Jablin (1980)’e göre liderin yukarıya doğru etkisinin gücü, aşağıya doğru etkisinin gücünü etkilemekte, hiyerarşik etki alanı geniş ve hem stratejik hem de operasyonel düzeydeki kararlarda görece fazla söz sahibi olan amirler, amirden duyulan memnuniyeti artırmaktadır. Ayrıca liderin hiyerarşik etkisinin, astların sahip olduğu hiyerarşik kontrol duygusu, algılanan destek ve ekip içi iş birlikçi davranışlar ile ilişkili olmaktadır (Anderson ve Tolson, 1991). Farklı bir çalışmada tepe yönetimin toplam kalite yönetimine bakışı ile orta kademe yöneticilerin bakış açıları arasındaki olası uyumsuzluğun TKY uygulamalarının başarısına etkisi incelenmiştir (Soltani ve Liao, 2010). Buna göre, tepe yönetimin TKY’ye bakışı orta kademe yöneticilerin TKY’yi uygularken gösterdikleri

hassasiyeti etkileyecek ve orta kademe yöneticilerin de alt kademe yöneticilere karşı tutumları ve destekleyici davranışları bu süreçten etkilenecek, sonuçta toplam kalite yönetimi uygulamalarının etkinliği Pelz etkisi bağlamında, bu hiyerarşik ilişkilerin niteliğine göre şekillenecektir. Özetle, Pelz (1952)'e göre lider ve üye arasındaki etkileşimin doğası, liderin yukarıya doğru etkisi dikkate alınmadan açıklanamaz ve bu anlamda güçlü ve etkili olmayan liderlerin, hem destek hem yaptırım gücü kısıtlı gerçekleşmektedir.

Bu bağlamda, liderin etkililiğinin temel belirleyicisi (katılımcı liderlik, otokratik liderlik, iş-çalışan yönelimli liderlik vb. gibi) liderlik tarzından ziyade liderin kendini üstlerine dinletebilme ve onlardan stratejik bilgileri edinebilme gücü olmaktadır. Sonraki aşamada ise stratejik bilgiyle donanan lider, astlarına düzenli olarak bilgi aktarmak yoluyla çalışanların kendilerini değerli ve güçlendirilmiş hissetmesine ve nihayetinde performanslarına olumlu katkı yapabilmektedir. Liderlerin kendi üstleriyle olan lider-üye etkileşimlerinin kalitesi, üyelerin liderlikle ilgili algılarını, iş davranışlarını ve tutumlarını etkilemekte; daha fazla algılanan destek, ilgi, karar verme süreçlerine katılım, üretkenlik, amir duyarlılığı, işle ilgili daha az olumsuz deneyim ve daha fazla genel iş tatmini ortaya çıkarmaktadır.

Hipotez 2: Liderin güç kaynakları ile iş performansı arasındaki ilişkide Pelz etkisinin biçimleyici rolü vardır. Liderin kendi üstleriyle etkileşiminin derecesi yüksek gerçekleştiğinde çalışanlar daha fazla iş performansı gösterirler.

II. YÖNTEM

A. Araştırma Modeli

Buraya kadar ele alınan araştırma değişkenleri bağlamında çalışmamızın temel varsayımı, liderin kullandığı güç kaynaklarının iş performansına katkı yapacağı, liderin kullandığı farklı güç kaynaklarının görev ve bağlamsal performans üzerinde farklılaşan sonuçlar doğuracağı yönündedir. İkinci olarak ise, liderin güç kaynakları ile performans arasındaki farklılaşan ilişkilerde, liderin kendi üstüyle olan etkileşiminin kalitesinin, Pelz etkisi bağlamında düzenleyici rol oynayacağı düşünülmektedir. Buna göre, sistem yaklaşımı gereği tüm örgütler, girift ilişkilerin organik bir bütünü olup her sistem diğerleri üzerinde sonuçlar doğurmaktadır. Ülkemizin makro kültürel özelliklerinin ilişkisel yönelimi öne çıkarması, güç ve kaynaklara erişimin kişisel ilişkiler temelinde şekillenmesi, örgüt içi ve ekipler arası ilişkilerde liderlerin ancak ve ancak "üstleri" kadar güçlü veya zayıf olduğunun veri (a priori) kabul edilmesi geleneklerinden hareketle çalışmamızın amacı; "liderin farklı güç kaynaklarının iş performansı ile ilişkisinde liderin kendi üstleriyle olan etkileşimlerinin (Pelz etkisi) rolünün ampirik olarak sınanması" olarak belirlenmiştir.

B. Örneklem

Araştırmanın evrenini kamu sektöründe farklı kurumlarda çalışan ve yönetici pozisyonunda olmayan beyaz yakalılar oluşturmaktadır. Çalışma tarayıcı nitelikte olup, kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak 195 katılımcı üzerinden araştırma hipotezleri sınanmıştır. Araştırmaya dahil edilen kamu çalışanlarının 62'si kadın (%31,8) ve 133'ü (%68,2) erkektir. Katılımcıların 120'si (%61,5)

üniversite mezunudur. Katılımcıların ortalama yaşı 31, ortalama iş tecrübeleri 9,8 yıl ve mevcut işyerlerinde ortalama çalışma süreleri 5,5 yıl olarak belirlenmiştir.

C. Veri Toplama Araçları

Güç Ölçeği: Liderin algılanan güç kaynaklarını ölçmek için Raven ve arkadaşları (1998) tarafından geliştirilen ve Meydan (2010) tarafından uyarlaması yapılan 33 maddelik Güç Algısı ölçeği kullanılmıştır. Ölçeğin tamamı için iç tutarlılık katsayısı (Cronbach's alpha) 0,89, boyutları için ise meşru güç, ödüllendirme gücü, zorlayıcı güç, uzmanlık ve bilgi gücü ve karizmatik güç için sırasıyla 0,65, 0,81, 0,70, 0,87 ve 0,82 olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin, uzmanlık ve bilgi gücünün birleştirildiği beş faktörlü yapısı DFA ile doğrulanmıştır. Beş faktörlü yapıya ilişkin uyum iyiliği değerleri ise $\chi^2/sd=2,66$, RMSEA =0,93, CFI=0,90, AGFI=0,87 olarak tespit edilmiştir.

Performans Ölçeği: Çalışanların görev ve bağlamsal performansını ölçmek için Karakurum (2005) tarafından geliştirilen performans ölçeği kullanılmıştır. İki faktörlü ölçekte boyutların iç tutarlılık katsayıları (Cronbach's alpha) bağlamsal ve görev performansı için sırasıyla 0,79 ve 0,88; yapıya ilişkin uyum değerleri ise $\chi^2/sd=2,02$, RMSEA=0,07, CFI= 0,96, AGFI= 0,89'dur.

Pelz Ölçeği: Pelz etkisini ölçmek için daha önce bu etkinin işlemeştirilmesine ilişkin herhangi bir ölçüm aracına rastlanmadığından araştırmacılar tarafından tek faktörlü 6 maddelik bir ölçek geliştirilmiştir. Çalışanların, amirlerinin kendi amirleriyle olan ilişkilerinin kalitesine ilişkin algılarını ölçmek amacıyla geliştirilen 6 maddelik ölçek, ölçek geliştirme sürecinin aşamaları izlenerek sınanmıştır. Bu kapsamda ölçeğin kapsam geçerliği için uzman görüşlerine başvurulmuş ve 6 uzmanın olumlu görüşü alınmıştır. Ardından ölçeğin yapı geçerliliğinin sağlanması için hem Keşfedici Faktör Analizi hem de Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır.

Keşfedici faktör analizi (KFA) için öncelikle KMO Testi değeri 0,825, Bartlett Sphericity testi değeri ise 710,246 ($p<0,001$) olarak tespit edilmiştir. Ölçeğe ait KFA sonucunda elde edilen faktör yüklenimleri Tablo 1'de sunulmuştur. Tek faktörlü ölçek varyansın %65,469'unu açıklamaktadır. Ardından ölçeğin faktör yapısı Doğrulayıcı Faktör Analizi ile doğrulanmış ve ölçeğe ilişkin uyum indeks değerleri $\chi^2/sd=1,43$, RMSEA=0,47, CFI=0,99, AGFI=0,95 olarak bulunmuştur. Tüm ölçeklerde ifadelere katılım 5'li Likert ölçeği ile (1-Hiç Katılmıyorum'dan 5-Tamamen Katılıyorum'a doğru) derecelendirilmiştir.

Tablo 1: Pelz Ölçeği Faktör Yüklenimleri

Sıra	İfade	Faktör Yükü
1	Yöneticimin örgütsel kararlar üzerinde etkisi vardır.	0,757
2	Yöneticim kendi amirini etkileyebilir.	0,828
3	Yöneticim, kendi amiriyle iyi iş ilişkisi içindedir.	0,842
4	Yöneticimin fikirleri üst yönetim tarafından dikkate alınır.	0,883
5	Yöneticim kendi amirleriyle sıklıkla görüşür.	0,767
6	Üst düzey kararlar alınırken yöneticime danışılır.	0,770

III. BULGULAR

Araştırma değişkenleri arasındaki ilişkileri gösteren korelasyon tablosu Tablo 2’de yer almaktadır. Ölçek ortalamalarına göre katılımcıların liderlerinde algıladığı meşru güç (3,55±0,78), ödüllendirme gücü (3,10±1,08) ve zorlayıcı güç (3,76±0,95) ortalamaları görece yüksek düzeylerde olup, uzmanlık ve bilgi gücü (2,63±1,10) ile karizmatik güç (2,75±1,05) ortalamaları ise kıyasla daha düşüktür. Katılımcıların bağlamsal performans (3,61±0,80) ve görev performansı ortalamaları (3,98±0,71) ile Pelz etkisine ilişkin yanıtlarının ortalamaları (3,42±0,99) yine görece yüksek düzeydedir. Korelasyon analizi bulgularına göre liderin meşru ($r=0,235$, $p<0,01$), ödüllendirme ($r=0,402$, $p<0,01$), uzmanlık ve bilgi ($r=,459$, $p<0,01$) ve karizmatik ($r=0,448$, $p<0,01$) gücü ile bağlamsal performans arasında pozitif yönlü ilişkiler görülmektedir. Yine liderin ödüllendirme ($r=0,307$, $p<,001$), uzmanlık ve bilgi ($r=0,348$, $p<0,01$) ve karizmatik gücü ($r=0,320$, $p<0,01$) ile görev performansı arasında pozitif yönlü ilişkiler görülmektedir.

Liderin kullandığı farklı güç türleri için görev ve bağlamsal performans düzeylerinde eş zamanlı bir artış izlenmektedir. Hem görev performansı hem de bağlamsal performans düzeyindeki artış uzmanlık ve bilgi gücü ile daha yüksek seviyede ilişkili bulunmuştur. Görev performansı ve bağlamsal performans ile en yüksek korelasyona sahip ikinci güç kaynağı ise karizmatik güç olarak gerçekleşmiştir. Buna göre, birey temelli güç kaynakları ile görev performansı ve bağlamsal performans arasındaki ilişkinin, pozisyon temelli güç kaynakları ile görev performansı ve bağlamsal performans arasındaki ilişkiye kıyasla daha pozitif ve daha güçlü olduğunu iddia eden H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Pelz etkisi ile ödüllendirme gücü ($r=0,370$, $p<0,01$), uzmanlık ve bilgi gücü ($r=0,478$, $p<0,01$), bağlamsal performans ($r=0,563$, $p<0,01$) ve görev performansı ($r= 0,422$, $p<0,01$) arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler görülmektedir. Toplam ölçek ortalamaları açısından bakıldığında, liderin algılanan güç kaynakları ($r=0,381$, $p<,01$) ve iş performansı toplam ölçeği ($r=0,538$, $p<,01$) ile Pelz etkisi arasında pozitif yönlü anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Buna göre araştırmanın diğer hipotezlerini test etmek için yapılacak olan regresyon analizlerinin altyapısı oluşturulmuştur.

Tablo 2: Değişkenler Arası İlişkileri Gösteren Korelasyon Tablosu

Değişkenler	Ort.	SS	1	2	3	4	5	6	7	8		
1. Meşru	3,55	0,78	0,65									
2. Ödül	3,10	1,08	,520**	0,81								
3. Zorlayıcı	3,76	0,95	,477**	,229**	0,70							
4. Uzm-bilgi	2,63	1,10	,282**	,745**	,036	0,87						
5. Karizmatik	2,75	1,05	,402**	,833**	,085	,803**	0,82					
6. Bağ. Per.	3,61	0,80	,235**	,402**	,061	,459**	,448**	0,79				
7. Görev Per.	3,98	0,71	0,132	,307**	,083	,348**	,320**	,667**	0,88			
8. Pelz Etkisi	3,42	0,99	0,052	,370**	,075	,478**	,361**	,563**	,422**	0,89		
9. Top. Güç	3,15	0,74	,688**	,904**	,436**	,818**	,861**	,447**	,331**	,381**	0,89	
10.Top. Per.	3,81	0,68	,199**	,387**	0,08	,441**	,419**	,908**	,918**	,538**	,424**	0,89

*p<0,05, **p<0,01. Yatay ekseninde yer alan değerler Cronbach's alpha iç tutarlılık katsayılarıdır.

Bu bulgulara ek olarak demografik değişkenler açısından ölçek ortalamaları arasında anlamlı farklılık olup olmadığına ilişkin t-testi ve Anova testleri yapılmış ancak çalışmanın demografik sorularını oluşturan cinsiyet, eğitim, yaş ve tecrübe açısından gruplar arasında anlamlı farklılık izlenmemiştir.

Korelasyon tablosu bulgularından yola çıkılarak, liderin algılanan güç kaynakları alt boyutları ile anlamlı korelasyon gösteren iş performansı alt boyutları dikkate alınarak farklı güç kaynaklarının performans türleri üzerindeki etkisini yordayan ve bu ilişkilerde Pelz etkisinin rolünü inceleyen regresyon modelleri kurulmuştur (Tablo 3).

Tablo 3: Hiyerarşik Regresyon Analizi

	Adım	Bağımsız değişken	Beta	t	p	F	(p)	R	R ²
Bağlamsal performans	1	Meşru güç	0,206	3,561	0,000	53,966	0,000	0,600	0,353
		Pelz etkisi	0,555	9,395	0,000				
	2	Meşru*Pelz	-0,011	-0,183	0,855	35,808	0,000	0,600	0,350
		Ödüllendirme	0,222	3,555	0,000	22,533	0,000	0,601	0,354
	2	Pelz etkisi	0,483	7,728	0,000				
		Ödül*Pelz	-0,027	-0,458	0,648	15,051	0,000	0,601	0,351
Görev Performansı	1	Uzmanlık-bilgi gücü	0,260	3,847	0,000	54,988	0,000	0,604	0,358
		Pelz etkisi	0,437	6,577	0,000				
	2	Uzmanlık-bilgi*Pelz	-0,050	-0,838	0,403	36,843	0,000	0,605	0,357
		Karizmatik güç	0,280	4,609	0,000	60,461	0,000	0,622	0,380
	2	Pelz etkisi	0,463	7,606	0,000				
		Karizma*Pelz	-0,019	-0,333	0,739	40,157	0,000	0,622	0,377
Görev Performansı	1	Ödüllendirme gücü	0,159	2,338	0,020	24,676	0,000	0,452	0,204
		Pelz etkisi	0,377	5,529	0,000				
	2	Ödül*Pelz	-0,191	-3,005	0,003	20,149	0,000	0,490	0,240
		Uzmanlık-bilgi gücü	0,229	3,064	0,003	9,965	0,000	0,454	0,198
	2	Pelz etkisi	0,306	4,168	0,000				
		Uzmanlık-bilgi*Pelz	-0,141	-2,144	0,033	7,246	0,000	0,474	0,212
Görev Performansı	1	Karizmatik güç	0,182	2,684	0,008	25,570	0,000	0,459	0,202
		Pelz etkisi	0,362	5,348	0,000				
	2	Karizma*Pelz	-0,180	-2,848	0,005	20,381	0,000	0,492	0,231

Araştırmanın düzenleyici etki öngören hipotezini sınamak amacıyla görev performansı ve bağlamsal performansın bağımlı değişken ve liderin algılanan güç kaynaklarının bağımsız değişkenler olduğu ve Pelz etkisinin etkileşim değişkeni yaratılmak suretiyle modellere dahil edildiği hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır. Düzenleyici etki analizleri Aiken ve West (1991)'in önerdiği üzere çoklu doğrusallık sorununu aşmak adına yordayıcıların merkezileştirilmesi ve elde edilen yeni skorların çarpımından etkileşim değişkenlerinin üretilmesiyle gerçekleştirilmiştir.

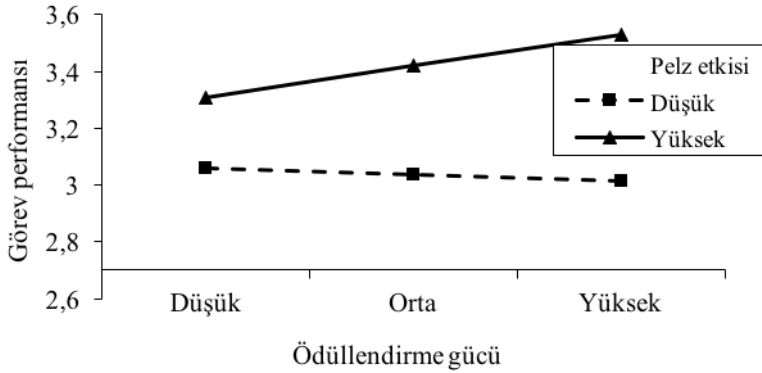
Bağlamsal performansın bağımlı değişken ve liderin meşru gücü ile Pelz etkisinin bağımsız değişkenler olarak tanımlandığı ilk modelin açıklama gücü %35,3 olarak gerçekleşmiş (etki büyüklükleri sırasıyla $\beta=0,206$ ve $\beta=0,555$) ve meşru güç x Pelz ($\beta=-0,011$) etkileşim teriminin modele dahil edilmesi ile modelin açıklama gücünde anlamlı değişiklik izlenmemiştir ($p<0,05$). Liderin ödüllendirme gücü ile Pelz etkisinin bağlamsal performansı yordadığı ikinci modelin açıklama gücü %35,4 olarak bulunmuş (sırasıyla $\beta=0,222$ ve $\beta=0,483$) ve ikinci adımda ödüllendirme gücü x Pelz etkileşim değişkeni ($\beta=-0,027$) modele dahil edildiğinde modelin açıklama gücünde anlamlı değişiklik gözlenmemiştir. Yine uzmanlık-bilgi gücü ($\beta=0,260$) ile karizmatik gücün ($\beta=0,280$) bağlamsal performanstaki değişkenliği yordadığı modellerin açıklama gücü sırasıyla %35,8 ve %35,7 olarak bulunmuş, uzmanlık-bilgi gücü x Pelz ($\beta=-0,050$) ve karizmatik güç x Pelz ($\beta=-0,019$) etkileşim değişkenlerinin modele dahil edilmesiyle modelin açıklama gücünde anlamlı değişiklik tespit edilmemiştir. Sonuç olarak, Pelz etkisinin bağlamsal performans üzerindeki pozitif etkisine karşın, liderin güç kaynakları x Pelz etkileşimlerinin bağlamsal performans üzerinde istatistiki olarak anlamlı katkısı bulunamamıştır.

Görev performansının bağımlı değişken ve liderin ödüllendirme gücü ile Pelz etkisinin bağımsız değişkenler olarak tanımlandığı regresyon modelinin ilk adımda açıklama gücü %20,4 olarak gerçekleşmiş (etki büyüklükleri sırasıyla $\beta=0,159$ ve $\beta=0,377$) ve ödüllendirme gücü x Pelz ($\beta=-0,191$) etkileşim teriminin modele dahil edilmesi ile modelin açıklama gücünde anlamlı artış izlenmiştir ($p<0,05$). İkinci adımda modelin açıklama gücü %24'e yükselmekte; liderin kendi üstleriyle etkileşiminin gücü yüksek gerçekleştiğinde, liderin algılanan ödüllendirme gücü ile görev performansı arasındaki pozitif ilişkinin gücü de artmaktadır. Liderin uzmanlık-bilgi gücü ile Pelz etkisinin görev performansını yordadığı modelin açıklama gücü %19,8 olarak bulunmuş (sırasıyla $\beta=0,229$ ve $\beta=0,306$) ve ikinci adımda uzmanlık-bilgi gücü x Pelz etkileşim değişkeni ($\beta=-0,141$) modele dahil edildiğinde modelin açıklama gücünde anlamlı artış izlenmiştir ($p<0,05$). İkinci adımda modelin açıklama gücü %21,2'ye yükselmekte; liderin kendi üstleriyle etkileşiminin gücü yüksek gerçekleştiğinde, liderin algılanan uzmanlık-bilgi gücü ile görev performansı arasındaki pozitif ilişkinin gücü de artmaktadır. Son olarak, liderin karizmatik gücü ile Pelz etkisinin görev performansı üzerindeki etkisini inceleyen modelin bağımlı değişkendeki varyansı açıklama gücü % 20,2 olarak bulunmuş (sırasıyla $\beta=0,182$ ve $\beta=0,362$) ve karizmatik güç x Pelz ($\beta=-0,180$) etkileşim teriminin modele dahil

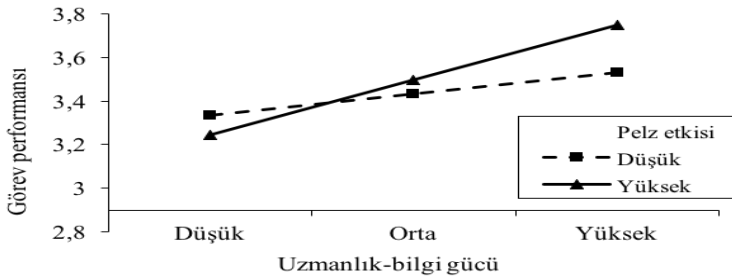
edilmesi ile modelin açıklama gücünde anlamlı artış görülmüştür ($p < 0,05$). İkinci adımda modelin açıklama gücü %23,1'e yükselmekte; liderin kendi üstleriyle etkileşiminin gücü yüksek gerçekleştiğinde, liderin algılanan karizmatik gücü ile görev performansı arasındaki pozitif ilişkinin gücü de artmaktadır. Liderin farklı güç kaynakları ile görev performansı arasındaki etkileşimin Pelz etkisinin farklı düzeyleri için farklılaştığını gösteren biçimleyici etki grafikleri Şekil 1, Şekil 2 ve Şekil 3'te yer almaktadır.

Buna göre, görev performansı ile liderin ödüllendirme gücü, uzmanlık-bilgi gücü ve karizmatik gücü arasındaki ilişkinin en yüksek gerçekleştiği nokta, Pelz etkisinin de en yüksek görüldüğü noktadır. Diğer bir deyişle, Pelz etkisi yüksek olduğunda ve çalışanlar, kendi amirlerini güçlü ve etkili liderler olarak gördüklerinde, liderlerinin kullandığı ödüllendirme gücü, uzmanlık-bilgi gücü ve karizmatik güç karşısında sergiledikleri görev performansının düzeyi artmaktadır. Sonuç olarak, liderin algılanan gücünün üç boyutu ile Pelz etkileşimlerinin görev performansı üzerindeki anlamlı etkilerine ilişkin istatistiki bulgular ışığında H2 hipotezi kısmen desteklenmiştir.

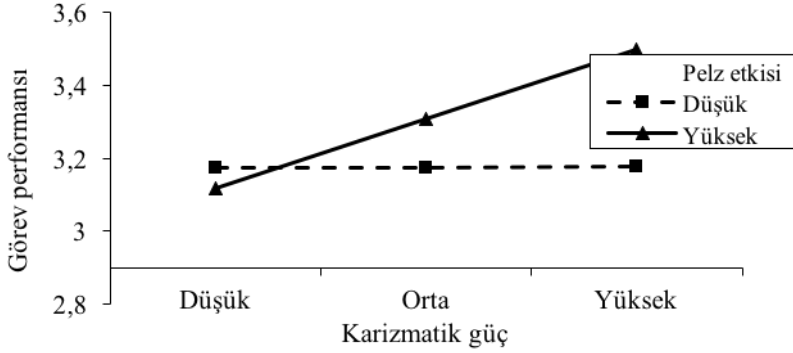
Şekil 1. Ödüllendirme Gücüne Ait Biçimleyici Etki Grafiği



Şekil 2. Uzmanlık-Bilgi Gücüne Ait Biçimleyici Etki Grafiği



Şekil 3. Karizmatik Güce Ait Biçimleyici Etki Grafiği



TARTIŞMA VE SONUÇ

Çalışmada, liderin kullandığı çeşitli güç kaynaklarına ilişkin çalışan algısının iş performansını oluşturan bağlamsal ve görev performansı üzerindeki etkileri incelenmiş ve bu süreçte Pelz etkisinin sürece nasıl katkı yapacağını ölçmeye yönelik özgün bir araştırma modeli kurulmuştur. Çalışmanın bulguları, kamu sektöründe çalışan işgörenlerin lider/yöneticilerinde en çok algıladıkları güç kaynaklarının sırasıyla zorlayıcı güç, meşru güç, ödüllendirme gücü, karizmatik güç ve uzmanlık-bilgi gücü olduğunu göstermektedir. Buna göre bireysel veya yumuşak güç kaynaklarından ziyade pozisyon temelli ve sert güç kaynaklarının daha çok algılandığı görülmektedir. Meydan ve Polat (2010) French ve Raven'in liderin güç kaynakları tipolojisinden hareketle Türkçe atasözleri üzerine gerçekleştirdikleri içerik analizi çalışmasında, Türkçe atasözlerinde en çok vurgulanan güç türlerinin başta yasal güç olmak üzere uzmanlık gücü, ödüllendirme gücü, karizmatik güç ve zorlayıcı güç olduğunu bulmuşlar ve bu çıkarımı, Türkiye'nin yüksek güç mesafesine sahip bir kültür olması ile ilişkilendirmişlerdir. Benzer şekilde Mittal ve Elias (2016), güç mesafesi yüksek toplumlarda hem liderin güç ihtiyacının hem de takipçilerin toleransının yüksek olması nedeniyle sert güç kaynaklarının tatbik ve kabul edilebilirliğinin daha yüksek olduğunu ve bu kültürlerde meşru ve zorlayıcı güç kaynaklarının, yumuşak güç kaynaklarına kıyasla daha sık görülebileceğini öne sürmüşlerdir. Çalışmanın bulguları, kamu sektörünün bürokrasiden beslenen ve atanmışlardan oluşan bir yönetim ekibiyle şekillenmiş olmasından ötürü ve toplumsal kültürün özelliklerine paralel biçimde, katılımcıların pozisyon temelli güç kaynaklarını daha fazla algıladıklarını beklentiler dahilinde ortaya koymaktadır.

Liderlikle ilgili çalışmalar, en etkili liderlik tarzının ortaya konulmaya çalışıldığı (demokratik, otokratik, tam serbesti tanıyan, çalışan yönelimli veya iş yönelimli vb. gibi) zamanlardan, etkili liderliğin çalışanların algısına ve koşul bağımlılıklara göre değiştiği görüşünün yaygın hale geldiği günümüze kadar çeşitli kuramlar bağlamında ele alınmıştır (House ve Aditya, 1997; Vigoda-Gadot, 2007). Bugün yaygın olarak kabul edilen etkili liderlik ile ilgili yaklaşımlarından

biri dönüşümcü-etkileşimci liderlik ayrımı (Bass ve Avolio, 1993) olup, dönüşümcü liderlik tarzının, çalışan tutumları ve performansı üzerinde daha olumlu etkileri olduğuna ilişkin ampirik çalışmalar mevcuttur. Çok faktörlü liderlik ölçeği kullanılarak yapılan çalışmalarda, dönüşümcü liderlik ile performans arasında, etkileşimci liderlik ile performans arasındaki ilişkiye kıyasla istikrarlı olarak daha pozitif ve daha güçlü ilişkiler tespit edilmiştir. Bazı çalışmalarda ise etkileşimci liderlik tarzının performans ile olumsuz ilişkili olduğu gözlenmiştir (MacKenzie, Podsakoff ve Gregory, 2001). Yumuşak güç kaynaklarının dönüşümcü liderlik tarzı ile, sert güç kaynaklarının ise etkileşimci liderlik tarzı ile ilişkilendirilmesinden hareketle, yumuşak güç kaynaklarının iş performansı ile ilişkisinin, sert güç kaynaklarına kıyasla daha yüksek gerçekleşmesi öngörülmüştür. İlgili yazına paralel biçimde çalışmada, bağlamsal performans ile en yüksek ilişkili güç kaynaklarının uzmanlık-bilgi gücü ve karizmatik güç olduğu görülmektedir. Bunun aksine zorlayıcı güç, bağlamsal performans ile anlamlı ilişki göstermemiştir. Ödüllendirme gücü ile meşru gücün bağlamsal performans ile uzmanlık-bilgi ve karizmatik güç kaynaklarına kıyasla daha düşük düzeylerde de olsa pozitif ilişkili olması, bu iki güç kaynağının yumuşak güç kapsamına giren “kişisel ödüllendirme gücü” ve “pozisyon kaynaklı meşru güç” ile “meşru bağımlılık gücü” boyutlarına sahip olması ve toplumsal kültürün yukarıda sözü edilen güç mesafesi boyutu ile açıklanabilir. Mittal ve Elias (2016), zaman yöneliminin kısa, belirsizlikten kaçınmanın yüksek olduğu dar bağlamlı kültürlerde sert güç kaynaklarının ön plana çıkacağını belirtmişlerdir. Bu güç kaynaklarının olumlu sonuçlarla ilişkileneceği kültürün bu boyutlarıyla da açıklanabilir. Bu bağlamda ödüllendirme gücü ile meşru güç, Türk tipi örgütlerde (Sargut, 2015) etkili yönetim araçları olarak görülebilmekte ve olumsuz duygular yaratmaksızın etkili sonuçlar alınmasını sağlayabilmektedir.

Çalışmamızın bulgularına göre görev performansı ile en yüksek ilişkili güç kaynakları sırasıyla uzmanlık-bilgi gücü, karizmatik güç ve ödüllendirme gücü olmuştur. Ödüllendirme gücünün her iki performans boyutuyla pozitif ve anlamlı ilişki göstermesi, ülkemizin sosyo-ekonomik koşullarından ötürü halen ücret, terfi, prim, ikramiye gibi maddi ödüllerin ve ücret tatmininin temel motivasyon aracı olarak etkili olmaya devam etmesi ile ilişkilendirilebilir. Meşru güç ile zorlayıcı gücün, görev performansı ile anlamlı ilişki göstermediği tespit edilmiştir. Meşru gücün bağlamsal performans ile ilişkiliyken görev performansı ile ilişkili olmaması, bağlamsal performans yüksek katılımcıların algıladıkları meşru gücün daha ziyade yumuşak güç kapsamına giren meşru güç boyutlarından birine denk geldiğini düşündürmektedir. Bu bağlamda söz konusu meşru gücün ve sonuçta ortaya çıkan bağlamsal performansın, zorlayıcı yaptırım gücünü ifade eden türden meşru gücün yaratacağı zoraki performanstan ziyade, çalışanları gönüllü rol ötesi davranışlar sergilemeye sevk eden türden sorumluluk bilincine veya söz konusu pozisyona hak ederek yükselmekten ileri gelen meşru güce ve akabinde çalışanların yöneticilerine duyduğu saygıya tekabül ettiği düşünülmektedir. Etkileşimci liderlik tarzının ve bu tarza denk gelen yumuşak

güç kaynağı kullanımının, uyumlu ve itaatkar bir iş gücü yaratmanın ötesinde rol üstü davranışları teşvik ettiği, çalışanların kendilerini liderleriyle özdeşleştirmeleri sonucu örgütsel vatandaşlık davranışlarına katkıda bulunduğu ve çalışanların örgütsel adalet veya lider-üye etkileşimi gibi konulardaki algılarını etkilemek suretiyle örgütleri ve liderleriyle olumlu etkileşimlere girmelerini sağladığı ifade edilmektedir (Wang, Law, Hackett, Wang ve Chen, 2005).

Pelz etkisi, liderin etkililiğini ve gücünü, liderin kendi üstleriyle olan etkileşiminin kalitesi ile açıklayan bir önerme olup, liderlik süreçlerinin bu etki dikkate alınmadan açıklanmasının eksik ve sorunlu bir yaklaşım olacağını savunmaktadır. Liderler, kendi amirleri kadar güçlüdür ve çalışanlarına verecekleri vaatleri yerine getirme, onların kariyer süreçlerini şekillendirme, ödül ve ceza mekanizmalarını kullanabilme, örgütsel kaynakları gerektiğinde ve istediklerinde harekete geçirebilme ve örgütsel süreçleri ve kararları etkileyebilmedeki güçleri, çalışanların merceğinden kaçması mümkün olmayan süreçlerdir. Bu anlamda en yakın yönetici/liderlerinin kendi üstleriyle ve hatta ikinci üstün bir sonraki amirle olan ilişkisinin kalitesinin merdivenin en son basamağındaki çalışanın dahi örgütsel davranışını şekillendirmesi, sistem yaklaşımı gereği kaçınılmazdır. Bu bağlamda çalışmada, liderin kullandığı güç kaynaklarına ilişkin algının iş performansı ile ilişkisinde Pelz etkisinin düzenleyici rol oynayacağı ileri sürülmüştür. Bu noktada, liderlik tarzları ile çeşitli örgütsel çıktılar arasındaki ilişkide lider-üye etkileşiminin, algılanan örgütsel politikanın, örgüt ikliminin, örgütsel adalet algılarının ve birtakım başka değişkenlerin rolü önceki çalışmalara konu edilmiştir (Ferris ve Rowland, 1981; Vigoda-Gadot, 2007; Dirik, Eryılmaz ve Gülova, 2016). Pelz etkisinin liderlikle ilgili çalışmalarda göz ardı edilmiş olması, kanımızca büyük bir eksiklik olup, bu çalışmada ilk defa sınanan Pelz etkisini ortaya koymaya yönelik ölçeğin yazındaki büyük bir boşluğu doldurması ve gelecek çalışmalar için temel teşkil etmesi amaçlanmaktadır. Çalışmamızın bulgularına göre, Pelz etkisi ile meşru gücün, ödüllendirme gücünün, uzmanlık-bilgi gücünün ve karizmatik gücün bağlamsal performans üzerinde pozitif ve anlamlı etkileri bulunmaktadır. Ancak Pelz etkisinin etkileşim değişkeni yaratılmak suretiyle modele dahil edildiği aşamada, bağlamsal performans tahminleme gücüne anlamlı katkı yapmadığı görülmektedir. Çalışanlar, liderlerinin ve kendilerinin içinde bulunduğu koşulların olumsuz taraflarını dikkate almaksızın ve hesapsızca bağlamsal performans sergilemektedir. Liderlerin kendi üstleriyle olan etkileşimlerinin gücünün, çalışanların gönüllü olarak ortaya koydukları, herhangi bir zorlama, talep gerektirmeyen ve herhangi bir ödül doğurmayan bağlamsal performanslarına anlamlı katkı yapmaması bu bağlamda anlaşılabilir görülmektedir. Görev performansının bağımlı değişken olduğu modellere bakıldığında, Pelz etkisinin ödüllendirme gücü, uzmanlık-bilgi gücü ve karizmatik güç ile birlikte rol içi performansı olumlu etkilediği ve etkileşim değişkeni yaratılmak suretiyle modellere dahil edildiğinde varyans değişkenliğini açıklama gücüne anlamlı ve olumlu katkı yaptığı görülmektedir. Çalışanlar, örgüt içindeki rollerine yönelik eylemlerde bulunurken, liderlerinin kendi üstleriyle olan etkileşimlerinin

kalitesini dikkate almakta ve Pelz etkisini yüksek algıladıkları noktada daha fazla görev performansı ortaya koymaya sevk olmaktadır. Görev performansındaki bu artış, pragmatik ve rasyonel gerekçelerle anlamlandırılabilir. Nitekim çalışanlar, terfi, maaş artışı, çalışma koşullarında iyileşmeler, kariyer yollarının açıklığı gibi beklentilerini yöneticilerinin pozisyonundan ve gücünden bağımsız değerlendiremezler. En yakın amirlerinin örgütsel kaynaklar, pozisyonlar ve kararlar üzerinde etkili olabildiğini gören çalışanlar, görevlerini en iyi şekilde yerine getirmenin kendileri için yararlı olacağı anlayışını geliştirebilirler. Politik bir yaklaşımla, üstlerinin gücünün kendilerini de güçlü kıldığını varsayarak, rol ötesi davranışlara motive olmasalar da rol içi davranışlarını en iyi şekilde yerine getirme motivasyonları artabilmektedir.

Sonuç olarak, liderin kullandığı sosyal güç mekanizmalarının ve özellikle yumuşak/birey temelli güç kaynaklarının iş performansı üzerindeki pozitif etkileri, liderin kendi üstlerini etkileyebilmedeki gücünden etkilenmekte ve söz konusu ilişkinin gücünde anlamlı artış izlenmektedir. İş yerlerinin sosyal güç ilişkilerindeki asimetriden arındırılması mümkün olmasa da bu ilişkilerin örgütsel amaçlara ve süreçlere zarar vermeyecek şekilde kontrol altında tutulması ve dolayısıyla liderin kullandığı güç kaynaklarının menşei fark etmeksizin çalışanların performans düzeylerinin yönetilmesi mümkün görünmektedir. Çalışmamızın başlıca kısıtları, çalışma evrenini oluşturan örgütlerin özel koşulları ile veri toplama yönteminin rassal örnekleme yöntemlerinden olmayışı gereği bulguların dışsal geçerliliğindeki ve genellenebilirliğindeki sınırlılıklardır. Dahası anket yönteminin benimsendiği çalışma, sosyal beğenilirlik ve merkezi eğilim hataları gibi pozitivist yaklaşımın matematikselleştirme kaygısından ileri gelen ön yargılardan bağımsız değildir.

KAYNAKÇA

- Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting Interactions*. Newbury Park: Sage.
- Anderson, L. R., & Tolson, J. (1991). Leaders' upward influence in the organization: Replication and extensions of the Pelz effect to include group support and self-monitoring. *Small Group Research*, 22, 59-75.
- Anderson, L.R., Tolson, J., Fields, M.J, & Thacker, J.W. (1990). Job autonomy as a moderator of the Pelz effect. *The Journal of Social Psychology*, 130(5), 707-708.
- Bağcı, Z. (2014). Çalışanların iş doyumunun görev ve bağlamsal performansları üzerindeki etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 24, 58-72.
- Bass, B. M., & Avolio, B. J. (1993). Transformational leadership: A response to critiques. İçinde M. M. Chemers & R. Ayman (Ed.), *Leadership theory and research: Perspectives and directions* (pp. 49-80). San Diego: Academic Press.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*, New York: John Wiley.
- Dhanaraj, C., & Parkhe, A. (2006). Orchestrating innovation networks. *Academy of Management Review*, 31(3), 659-669.
- Dirik, D., Eryılmaz, İ. ve Gülova, A. (2016). Liderin güç kaynakları, iş tatmini ve bağlamsal performans arasındaki ilişkide örgütsel politikanın rolü. 4.Örgütsel Davranış Kongresi, 4-5 Kasım 2016, Adana.
- Elias, S. (2008). Fifty years of influence in the workplace: The evolution of the French and Raven power taxonomy. *Journal of Management History*, 14(3), 267-283.

- Ferris, G.R., & Rowland, K.M. (1981). Leadership, job perceptions, and influence: a conceptual integration. *Human Relations*, 34, 1069-78.
- French, J. R. P., & Raven, B. (1959). The basis of power, D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 529-569), Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Hackman, J. R., & Oldham, G. R. (1975). Development of the job diagnostic survey. *Journal of Applied Psychology*, 60(2), 159-170.
- House, R.J., & Aditya, R.N. (1997). The social scientific study of leadership: Quo vadis?. *Journal of Management*, 23(3), 409-473.
- Jablin, F. M. (1980). Superior's upward influence, satisfaction, and openness in superior-subordinate communication: A reexamination of the 'Pelz effect'. *Human Communication Research*, 6, 210-220.
- Jain, A. K., Giga, D. S. I., & Cooper, C. L. (2010). Social power as a means of increasing personal and organizational effectiveness: The mediating role of organizational citizenship behavior. *Journal of Management & Organization*, 17(3), 412-432.
- Jawahar, I.M., & Carr D.(2007). Conscientiousness and contextual performance: The compensatory effects of perceived organizational support and leader-member exchange. *Journal of Managerial Psychology*, 22, 330-349.
- Judge, T. A., & Piccolo, R. F. (2004). Transformational and transactional leadership: a meta-analytic test of their relative validity. *Journal of Applied Psychology*, 89, 755-768.
- Koslowsky M, Schwarzwald J., & Ashuri S. (2001). On the relationship between subordinates' compliance to power sources and organisational attitudes. *Applied Psychology: An International Review*, 50, 455-476.
- Likert, R. (1961). *New patterns of management*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- MacKenzie, S., Podsakoff, P., & Gregory, A., (2001). Transformational and transactional leadership and salesperson performance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 29, 115-134.
- Meydan, C. H. (2010). Örgüt kültürü, örgütsel güç ve örgütsel adalet algılarının bireyin iş tatmini ve örgüte bağlılığı üzerine etkisi: Kamuda bir araştırma, *Yayımlanmamış Doktora Tezi*, Kara Harp Okulu (KHO), Savunma Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Meydan, C.H. ve Polat, M. (2010). Liderin güç kaynakları üzerine kültürel bağlamda bir araştırma. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 65(4), 123-140.
- Mittal, R., & Elias, S. M. (2016). Social power and leadership in cross-cultural context. *Journal of Management Development*, 35(1), 58-74.
- Motowidlo, S. J., Borman, W. C., & Schmit, M. J. (1997). A theory of individual differences in task and contextual performance. *Human Performance*, 10, 71-83.
- Pelz, D. (1952). Influence: A key to effective leadership in the first line supervisor. *Personnel*, 29, 209-217.
- Pelz, D. C. (1951). Leadership within a hierarchical organization. *Journal of Social Issues*, 7, 49-55.
- Pierro, A., Cicero, L., & Raven, B. H. (2008). Motivated compliance with bases of social power. *Journal of Applied Social Psychology*, 38, 1921-1944.
- Pierro, A., Kruglanski, A.W., & Raven, B.H. (2012). Motivational underpinnings of social influence in work settings: Bases of social power and the need for cognitive closure. *European Journal of Social Psychology*, 42, 41-52.
- Raven, B. H. (1992). A power/interaction model of interpersonal influence: French and Raven thirty years later. *Social Behavior and Personality*, 7, 217-244.
- Raven, B. H. (1993). The bases of power: Origins and recent developments. *Journal of Social Issues*, 49(4), 227-251.
- Raven, B. H. (2001). Power/interaction and interpersonal influence: experimental investigations and case studies", A. Y. Lee-Chai, & J. A. Bargh (Ed.), *The use and abuse of power: Multiple perspectives on the causes of corruption* (pp. 217-240), Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Raven, B.H., Schwarzwald, J., & Koslowsky, M. (1998). Conceptualising and measuring a power/interaction model of interpersonal influence. *Journal of Applied Psychology*, 28(4), 307-332.
- Sargut, A. S. (2015). *Kültürlerarası farklılaşma ve yönetim*. Ankara, İmge Kitabevi.

- Schwarzwald, J., Koslowsky, M., & Bernstein, J. (2013). Power tactic usage by gender at work and home: past, present, and future. *International Journal of Conflict Management*, 24(3), 307-324.
- Soltani, E., & Liao, Y.Y. (2010). The application of Pelz effect to managing TQM Programmes. POMS 21st Annual Conference, 7-10 Mayıs 2010, Vancouver, Kanada.
- Vigoda-Gadot, E. (2007). Leadership style, organizational politics, and employees' performance an empirical examination of two competing models. *Personnel Review*, 36(5), 661-683.
- Wang, H., Law, K.S., Hackett, R.D., Wang, D., & Chen, Z.X. (2005). Leader-member exchange as a mediator of the relationship between transformational leadership and followers' performance and organizational citizenship behavior. *Academy of Management Journal*, 48, 420-32.
- Wayne, S. J., Shore, L. M., & Liden, R. C. (1997). Perceived organizational support and leader-member exchange: A social exchange perspective. *Academy of Management Journal*, 40, 82-111.
- Yang, C., & Modell, S. (2012). Power and performance: Institutional embeddedness and performance management in a Chinese local government organization. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 26(1), 101-132.
- Zaleznik, A. (1998). Managers and leaders: Are they different?. *Harvard Business Review on Leadership*, Harvard Business School Press, Boston.

SUMMARY

The purpose of this study was to investigate the potential impact of Pelz effect on the relationship between employees' perceptions of their leaders' power sources and employee job satisfaction operationalized as task and contextual performance. According to the findings, the most frequently perceived power sources are coercive power, legitimate power, reward power, referent power and expert-information power respectively. This finding evidences that employees perceive relatively more position/harsh power sources than personal/soft power sources. Task and contextual performance positively correlate with almost all five leader power sources (except for contextual performance-coercive power, task performance-legitimate power, and task performance-coercive power). The highest correlations for both task and contextual performance are with expert-information power and referent power respectively. Pelz effect refers to the quality of the relationship that a leader maintains with his/her own superiors. According to the Pelz effect, leaders are considered to be as powerful as their immediate supervisors and leadership processes cannot be conceptualized without regard to the quality of this interaction. Leaders can only reward, punish or inform their subordinates based on the amount of resources they have at their own disposal. In this context, the study hypothesized that Pelz effect would impact the quality and quantity of the relationship found between perceptions of a leader's power sources and employee outcomes in the form of job performance. The findings showed that Pelz effect positively correlates with both performance subscales. However, when Pelz effect is entered into the moderated regression analysis by creating interaction terms with different power sources, there is no significant effect on contextual performance levels of employees. Yet, Pelz effect significantly interacts with expert-information, referent and reward power sources

to influence task performance. Given these findings, we argue that employees engage in contextual performance behaviors irrespective of their leaders' power to influence others or mobilize organizational resources for the interests of their immediate subordinates. On the other hand, employees are politically skilled enough to realize whether their leader has quality relationships with upper management and their task performance differs based on whether they work with strong or weak leaders. To the best of our knowledge, this is the first study to establish the aforesaid relationships.

Akademisyenlerin Mesleğe Yönelik Algıları: Kilis 7 Aralık Üniversitesi ve Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde Bir Araştırma

H. Mustafa PAKSOY*

İsmail GÜVENÇ**

ÖZ

Günümüzde her ilde en az bir adet devlet üniversitesi mevcuttur. Akademik personelin üniversitelerin ana insan unsuru olduğunu söylemek mümkündür. Şubat 2016 tarihi itibarıyla ülke genelinde devlet ve vakıf üniversitelerinde 155000 civarında öğretim elemanı mevcuttur. Bu durum üniversitelerde görev yapan akademik personelin, mesleği nasıl algıladıklarını, örgüte ne kadar bağlı olduklarını ve iş doyumlarının ne düzeyde oluştuğunu araştırmayı zorunlu kılmaktadır. Bu çalışmada yeni kurulan bir üniversite olan Kilis 7 Aralık Üniversitesi ve 1992 yılında kurulmuş olan Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerin mesleğe bakış açıları incelenmiştir. Çalışma sonunda örgütsel bağlılık ve iş doyumunun Kilis 7 Aralık Üniversitesi öğretim üyelerinde daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde doçent unvanına sahip akademisyenler daha yüksek örgütsel bağlılık sergilerken, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde araştırma görevlisi ve öğretim görevlilerinin, doçent unvanına sahip akademisyenlerden daha yüksek örgütsel bağlılığa sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca örgütsel bağlılık ve iş doyumları arasında orta düzeyde pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Meslek Algısı, Örgütsel Bağlılık, İş Doyumu, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

JEL Kodları : I20, I23, M1

Perception Of The Proficiency Among Academicians: A Research Between Kilis 7 Aralık University And Kahramanmaras Sutcu Imam University

ABSTRACT

There is at least one state university is available in each city of Turkey. It is possible to assert that academic staff is the major element of human resources in universities. There are approximately 155000 academic staff available according to the statistics on February, 2016. This situation makes the research on perception on profession, organizational commitment and satisfactory level of academic personnel an obligation. In this study the perception of academic personnel towards the proficiency is researched in a new established university namely, Kilis 7 Aralık University and Kahramanmaras Sutcu Imam University established in 1992. The results indicate that organizational commitment and job satisfaction is higher on academicians of Kilis 7 Aralık University. Organizational commitment of associate professors is higher in Kilis 7 Aralık University. Organizational commitment of research assistants and lecturers are higher than associate professors in Kahramanmaras Sutcu Imam University. Moreover, moderate positive and statistically significant relationship is found between organizational commitment and job satisfaction.

Key Words: Perception of profession, organizational commitment, job satisfaction, Kilis 7 Aralık University, Kahramanmaras Sutcu Imam University

* Prof. Dr., Gaziantep Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, hmpaksoy@yahoo.com

** Prof. Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Bahçe Bitkileri, ismailguvenc@ksu.edu.tr

(Makale Gönderim Tarihi: 22.02.2017 / Yayına Kabul Tarihi: 13.04.2018)

Doi Number: 10.18657/yonveek.419171

GİRİŞ

Bugün anladığımız manada ilk üniversitelerin, 11. yüzyılın sonlarında ve 12. yüzyıl boyunca Avrupa'da geç feodal dönemin sosyo-kültürel şartları içerisinde ortaya çıktığı kabul edilmektedir (<https://yolharitasi.yok.gov.tr/>, 12.02.2016). Batı'da modern anlamda ilk üniversite 1088 yılında kurulmuş olan Bologna Üniversitesi'dir. Bunu 1160 yılında kurulan Paris Üniversitesi ve 1167 yılında kurulan Oxford Üniversitesi izlemiştir. Bu üç üniversite, yaklaşık olarak aynı dönemlerde şekillenen Montpellier, Padua, Orleans ve Cambridge Üniversiteleri ile birlikte, halen faaliyetini sürdüren en eski yedi üniversitedir. Avrupa'da üniversitenin önemi, her biri için farklı nedenlerin geçerli olmasına rağmen, Papalık, imparatorluk, krallık, prenslikler ve şehir yönetimleri tarafından kavranmış ve üniversiteler özellikle İtalya, Fransa ve İspanya'da kısa sürede hızla yayılmıştır (Sargın, 2007: 134-135). Avrupa'da kurulan ilk üniversiteler, iki farklı pedagojik ve kurumsal model etrafında gelişmiştir. Avrupa'nın kuzeyinde kurulan üniversiteler (örneğin Paris), 'hocalar' federasyonları yahut üniversiteleri olup, ağırlıklı olarak özgür sanatlar (liberal arts: aritmetik, mantık, retorik, müzik, vb.) ve ilahiyat eğitimi vermiştir. İtalya merkezli olarak Avrupa'nın güneyinde kurulan üniversiteler ise (örneğin Bologna) ağırlıklı olarak 'öğrenci' federasyonları yahut üniversiteleri olarak şekillenmiş ve daha ziyade hukuk ve tıp eğitimine odaklanmışlardır. Kilisenin etkisi her iki modelde de olmakla birlikte, bu etki Avrupa'nın kuzey yarısında kurulan üniversiteler üzerinde baskın bir karakter arz etmiştir (Charle & Verger, 2005). 13. Yüzyıldan itibaren Avrupa'nın belli başlı ülkelerinde, şehirlerinin birçoğunda üniversiteler kurulmuştur. Hukuk, ilahiyat, tıp ve felsefeye odaklanan Orta Çağ Avrupa üniversitesinin kimi nitelikleri bugüne kadar varlığını sürdürmüş, kimi nitelikleri de zaman içinde değişiklikler geçirmiştir. Hümanizm, Rönesans, Reform ve Karşı Reform, Aydınlanma gibi süreçler zaman içinde Ortaçağ üniversitesi sisteminde değişim baskıları yaratmış; sistem bu değişim baskılarına bir süre direniş göstermesine rağmen, özellikle 18. yüzyılda başlayan genişleme, farklılaşma ve profesyonelleşme eğilimleri karşısında, ilk örneği 19. yüzyıl başında Almanya'da ortaya çıkan yeni bir modele dönüşmüştür. Günümüzdeki biçimiyle 19. yüzyılın başından itibaren ortaya çıktığı kabul edilen ve modern üniversitenin ilk örneği olarak kabul edilen, 1810 yılında Wilhelm von Humboldt tarafından kurulan Berlin Üniversitesi'dir. Alman idealist düşünürlerinin fikirleri temelinde kurulan modern üniversite ile Ortaçağ üniversitesini ayıran en temel unsur, eski üniversitelerin ağırlıklı olarak eğitime, bilgi aktarmakla meşgul olmaları, modern üniversitelerin ise daha fazla araştırma odaklı olmasıdır. Üniversitelere araştırma kurumu kimliği veren Humboldt modeli üniversite, tek bilim dallı fakülteler içinde uzmanlaşma ile akademik kürsü ve disiplinler içinde tanımlanmış bölüm fikrini belirginleştirmiştir. Ortaçağ üniversitesi hakikati müdafaa rolünü benimserken, Humboldt üniversitesi doğayı keşfetmeyi görev edinmiştir (<https://yolharitasi.yok.gov.tr/>, 12.02.2016).

Türkiye’de Batılı anlamda yüksek öğretim kurumlarının tarihsel gelişimi, batı ülkelerinde görülen sürece göre oldukça yenidir.

Akademik personel, üniversitenin ana insan unsurları arasında yer almaktadır. Akademik camia birçok eleştiriye maruz kalsa da günümüzde akademisyenlik en fazla imrenilen meslek grupları arasındadır (Güvenç, 2016:2). Bu nedenle de akademisyenlerin mesleği nasıl algıladıklarının incelenmesi önem arz etmektedir.

Bu çalışmanın amacı Kilis 7 Aralık Üniversitesi ve Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi’nde görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları, örgütsel bağlılıkları ve iş tatminleri düzeylerinin karşılaştırılmasını sağlamaktır. Bu amaç doğrultusunda geliştirilen anket yardımıyla, söz konusu üniversitede görev yapan akademisyenler hakkında toplanan veri seti SPSS yazılımı ile analiz edilmiştir

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Bu giriş bölümünden sonra, birinci bölümde literatür taraması ve kavramsal çerçeve sunulmaktadır. Bölüm II’de gerçekleştirilen çalışmaya ilişkin analiz sonuçları yer almaktadır. Son olarak sonuç ve tartışma bölümü yer almaktadır.

I. LİTERATÜR TARAMASI VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

A. Meslek Algısı

Wilhelm vonHumboldt’un 19 uncu yüzyılda geliştirdiği ünlü modele göre, üniversitelerin temel fonksiyonlarının araştırma yapmak ve öğretmek olduğuna inanılmaktaydı. Bu modele göre, üniversitede görev yapan profesörlerin temel görevi, bilimi üretmek ve gelecek araştırmacıları eğitmektir. Bunun sonucu olarak bir üniversitenin değeri, profesörleri tarafından gerçekleştirilen bilimsel performans ile değerlendirilmektedir. Bir profesörün değeri ise, bilimsel prestiji ile ölçülmektedir. Bu prestij ise yaptığı yayınların sayısı ve kalitesi ile kazanılmaktadır. Bir akademik dersi sadece başarılı bir araştırmacının iyi bir şekilde anlatabileceğine inanılmaktadır. Humboldtian modeli şu şekilde formüle etmek mümkündür: eğitim kurumsal bir fonksiyonken, araştırma mesleki bir fonksiyondur. Verilen dersler ile birlikte bir profesör kurumu adına hizmet etmektedir, bu şekilde araştırma projelerini tamamlamak için gerekli kaynakları elde etmektedir. Humboldtian modeline yönelik birçok eleştiri gerçekleştirilmiş ve farklı modeller geliştirilmiştir (Albulescu ve Albulescu, 2014). Özellikle günümüzün gelişen teknolojisi ile birlikte üniversitelerin işleyiş dinamikleri de hızla değişmektedir. Bu nedenle meslek algısını ölçecek yeni ölçeklerin geliştirilmesi zorunlu hale gelmektedir.

B. Örgütsel Bağlılık

Casper vd (2011) yaptıkları çalışmada Brezilya’da görev yapan çalışanların iş-aile çatışmalarını incelemişlerdir. Çalışmalarında iş-aile çatışmaları, algılanan destek (perceived supervisor support) ve cinsiyet ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Sonuçta ailenin işle ilgili olduğu durumlarda yüksek bağlılık belirlenmiştir. Aynı şekilde algılanan destek ile bağlılık arasında pozitif ilişki belirlenmiştir.

Li vd (2016) çalışmalarında bilgi-paylaşımı davranışının desteklenmesinde adaletin rolünü, örgütsel bağlılık aracılığı ile incelemiştir. Çalışmalarında bilgi paylaşımının rekabet üstünlüğündeki rolünün önemi üzerinde durmuşlardır. Çalışmalarının sonunda adaletin bilgi paylaşımı ile pozitif bir ilişki içinde olduğunu raporlamaktadırlar. Ayrıca örgütsel bağlılığın aracı rolü oynadığını raporlamaktadırlar.

Macedo vd (2016) çalışmalarında örgütsel bağlılığın aracı rolü ışığında misyon ifadeleri ve örgüt performansını kar amacı gütmeyen örgütlerde incelemiştir. Portekiz'de faaliyet gösteren 112 adet kar amacı gütmeyen örgüte ilişkin topladıkları veriler ve yaptıkları analiz sonucunda örgüt performansı ve misyon ifadeleri arasındaki ilişkinin örgütsel bağlılık ile birlikte daha iyi açıklandığını raporlamaktadırlar.

Perry vd (2016) çalışmalarında inovasyonların yönetilmesi problemi üzerinde durmuşlardır. Bilim adamları ve mühendisler arasındaki örgütsel bağlılığı incelemiştir. Çalışmaları sonucunda inovasyonun örgütsel bağlılık ile pozitif ilişki içinde olduğunu raporlamaktadırlar. Inovasyon ile örgütsel bağlılık arasında en güçlü ilişki, örgüt içinde önemli bir rolü olduğunu düşünen ve çok verimli organizasyonlarda çalışan kişilerde ortaya çıktığını raporlamaktadırlar. Inovasyon ile mesleki bağlılık arasındaki negatif ilişki yine bu kategorideki çalışanlar arasında ortaya çıktığını raporlamaktadırlar.

C. İş Tatmini

Malinen ve Savolainen (2016) yaptıkları çalışmada öğretmenlerin görev yaptıkları okulları algılama biçimlerinin iş tatmini ve tükenmişliği nasıl etkilediğini araştırmışlardır. 642 adet ortaokul öğretmeninden uzun süreli veri toplama işlemi gerçekleştirilmiştir. Toplanan verileri analiz etmek için yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Sonuçta okulu olumlu bir şekilde algılayan öğretmenlerin yüksek düzeyde iş tatminine sahip olduğu belirlenmiştir.

Miao vd (2016) yaptıkları meta analiz bazlı çalışmaları sonucunda, liderin duygusal zekası ile takipçinin iş tatmini arasında pozitif bir ilişki olduğunu raporlamaktadırlar.

Hoboubi vd (2016) çalışmalarında iş stresi ve iş tatminin işyeri performansını etkileyen önemli faktörlerden olduğunu vurgulamaktadırlar. İran'da faaliyet gösteren bir Petro-kimya fabrikasında çalışan işçilerden rastgele seçilmiş 125 adedinden demografik sorular içeren anket yolu ile veri toplanmıştır. Sonuçta iş tatmini ve verimlilik arasında pozitif bir korelasyon katsayısı belirlenmiştir.

Rolland vd (2016) çalışmalarında Endonezya'da yer alan özel bir üniversitede görev yapan akademisyenlerin ofisteki manevi hava (spiritualityworkplace), örgütsel bağlılık ve iş tatminleri üzerinde bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Çalışma sonunda manevi havanın iş tatmini ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içinde oluşu sonucunu raporlamaktadırlar. Manevi hava ve örgütsel bağlılık arasında pozitif ve güçlü bir ilişki olduğu sonucunu raporlamaktadırlar.

Alegre vd (2016) çalışmalarında iş tatmini farklı açılardan incelemiştir. Çalışmalarında 374 adet gözlemden oluşan bir veri seti kullanmışlardır ve iş tatmini

ile (1) çalışan-örgüt ilişkisi, (2) çalışan-supervisor ilişkisi ve (3) çalışan-meslektaş ilişkisi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonunda iş tatminin farklı değişkenlerle ilişki içinde olduğunu raporlamaktadırlar.

Lee vd (2016) yaptıkları çalışmada zamanla birlikte güçlendirmenin (empowerment) iş tatmini üzerindeki etkisini incelemişlerdir. İş tanımı gereği müşteriler ile birebir iletişim halinde olan ve olmayan iki grup üzerinde hiyerarşik doğrusal modelleme tekniği ile hipotez testi gerçekleştirmişlerdir. Çalışmalarında müşteriler ile iletişim halinde olan çalışanlarda güçlendirmenin iş tatmini üzerindeki etkisinin daha belirgin olduğunu raporlamaktadırlar.

Yılmaz (2015) 200 adet özel ve 201 adet devlet üniversitesinden toplam 401 adet akademisyenin katıldığı bir araştırma gerçekleştirmiştir. Çalışmada özel üniversiteler ile devlet üniversitelerinde görevli akademisyenler arasındaki örgütsel bağlılık ve iş tatmin düzeylerinin karşılaştırılması hedeflenmiştir. Çalışma sonunda akademisyenler arasında iş tatmini ve örgütsel bağlılık arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin bulunduğu ve bununla birlikte özel üniversitelerdeki akademisyenlerin iş tatmin düzeyleri ile örgütsel bağlılık tutumlarının devlet üniversitelerindeki akademisyenlerin tespit edilen düzey ve tutumlarına göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

II. ANALİZ SONUÇLARI

A. Veri Seti

Çalışmada kullanılan veri seti anket yardımıyla toplanmıştır. Yazarların görev yaptığı üniversite olan Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde anketler çıktı şeklinde akademisyenlere dağıtılmıştır. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi için de anket kâğıtları dağıtılmış ancak toplanan anket sayısı yetersiz kaldığı için elektronik ortamda hazırlanan anket formu akademisyenlerin maillerine gönderilmiş ve anketi doldurmaları istenmiştir. Üniversitelerdeki bütün birimlerden anket formuna ilişkin katılım sağlanması istenmiştir.

Veri setinin kategorik değişkenleri içeren tanımlayıcı istatistikleri her iki üniversite için ayrı ayrı Tablo 1'de sunulmuştur. Tablo 1'de yer alan bilgilerden yola çıkmak suretiyle şu genel sonuçlara ulaşılabilir. Ankete katılanların büyük çoğunluğu erkek akademisyenlerden oluşmaktadır. Eğitim düzeyi olarak doktora mezunu olanlar çoğunluktadır. Unvan olarak öğretim görevlileri ve yardımcı doçent unvanına sahip akademisyenler baskın durumdadır. Ankete katılan akademisyenlerin çoğunlukla fakülte ve meslek yüksekokulunda görev yapmakta oldukları anlaşılmaktadır. Ağırlıklı olarak idari görevleri olmayan akademisyenler olsa da, bölüm başkanı olanlar ikinci çoğunluğu oluşturmaktadır.

Tablo 1. Ankete Katılanlara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

		7 Aralık		Sütçü İmam	
		Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	33	32,7	28	24,8
	Erkek	67	66,3	85	75,2
Eğitim	Lisans	8	7,9	5	4,4
	Yüksek Lisans	35	34,7	38	33,6
	Doktora	53	52,5	70	61,9
	Cevap Yok	5	5		

Unvan	Araştırma Görevlisi	21	20,8	19	16,8
	Okutman	7	6,9	5	4,4
	Öğretim Görevlisi	36	35,6	31	27,4
	Yrd. Doç. Dr.	24	23,8	30	26,5
	Doç. Dr.	9	8,9	13	11,5
	Prof. Dr.	3	3,0	15	13,3
	Cevap Yok	1	1,0	-	-
Birim	MYO	31	30,7	32	28,3
	YO	6	5,9	5	4,4
	Fakülte	56	55,4	75	66,4
	Cevap Yok	8	7,9	1	0,9
İdari Görev	Bölüm Başkanı	17	16,7	20	17,7
	Müdür	1	1,0	4	3,5
	Müdür Yardımcısı	3	3,0	3	2,7
	Dekan	2	2,0	1	0,9
	Dekan Yardımcısı	4	4,0	1	0,9
	Diğer	6	5,9	7	6,2
	İdari Görevim Yok	60	59,4	77	68,1
	Cevap Yok	8	7,9	-	-

Katılımcılardan yaşları açık uçlu olarak sorulmuştur. Hesaplanan sonuçlara göre Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nden toplanan verilere göre katılımcı akademisyenlerin yaşlarının ortalaması 35,37 (s=8,19) olarak hesaplanırken, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerin yaşlarının ortalaması 40,11 (s=9,20) olarak hesaplanmıştır.

Tablo 2'de çalışmada sorulan sorulara ilişkin tanımlayıcı istatistikler üniversiteler bazında sunulmaktadır. Tabloda her bir değişkende minimum değer 1 olarak belirlenmiştir. Bu nedenle ayrı bir sütun açılmamış ve tabloya dipnot olarak verilmiştir. Üniversitelerin kısaltmalarının yer aldığı sorularda o üniversitede en yüksek değer 4 olarak belirlenmiştir. Diğer bütün sorularda en yüksek değer 5'dir.

Tablo 2. Çalışmada Sorulan Sorular ve Tanımlayıcı İstatistikler

	7 Aralık		Sütçü İmam	
	\bar{x}	s	\bar{x}	s
Mesleğe Yönelik Algılar				
Meslek Algısı				
Akademisyenlik ideal bir meslektir ^{KİYU}	1,47	0,72	1,5	0,77
Akademisyenliği bilerek ve isteyerek seçtim	1,42	0,77	1,4	0,73
Mesleğimi severek yapıyorum	1,32	0,63	1,41	0,74
Akademisyenlik, saygın bir meslektir	1,44	0,68	1,46	0,8
Mesleğimden dolayı toplumda itibar görüyorum ^{KİYU}	1,66	0,7	1,65	0,79
Mesleğimden dolayı toplumda bana güven duyuluyor ^{KİYU}	1,75	0,74	1,81	0,86
Başka meslek mensupları, mesleğimden dolayı bana hayranlık duyuyor	2,15	0,93	2,23	1,06
Çevreme ve çocuklarıma, akademisyenliği tavsiye ediyorum	1,93	0,91	1,93	0,99
Örgütsel Bağlılık	0	0	0	0
Üniversitemizin gerçekleştirmek istediği amaçları doğru buluyorum	2,12	0,91	2,51	1,02
Üniversitemizin amaçlarıyla ortak paydada buluşuyorum	2,24	1,01	2,59	1,07
Üniversitemizin gerçekleştirmek istediği amaçlar, üniversiteyi başarılı yapacaktır	2,19	1,07	2,56	1,11
Üniversitemizin sahip olduğu maddi ve manevi değerleri önemsiyorum	1,86	0,92	2,1	0,88
Üniversitemizin amaçları için, görev ve yetkilerim dahilinde çaba gösteriyorum ^{KİYU}	1,52	0,7	1,79	0,82
Üniversitemizin amaçları, benim üniversiteye olan bağlılığımı artırıyor	2,21	1,13	2,56	1,11
Uzun süre üniversitemizde görev yapmak istiyorum	2,34	1,12	2,21	1,16
Üniversitemizde öğretim elemanı olarak görev yapmaktan gurur duyuyorum	1,95	0,97	2,1	1,04
İş Doymu	0	0	0	0
Yaptığım görev, uzmanlık alanıma ve yeteneklerime uygun ^{KİYU}	1,51	0,66	1,57	0,69
Verilen görevler, açık ve anlaşılır	1,92	0,89	1,99	0,95
Görev ve yetkilerimle ilgili kararlara dahil ediliyorum	2,41	1,23	2,45	1,22
Mesleki çalışmalarında, kendimi yeterince özerk hissediyorum	2,24	1,14	2,46	1,27
Aldığım ücreti, yaptığım işin karşılığı olarak yeterli buluyorum	2,32	1,22	2,44	1,22
Üniversitemizde sağlanan fiziki ve teknolojik çalışma koşullarını yeterli buluyorum	2,56	1,25	2,81	1,18
Yaptığım görev ve faaliyetlerden dolayı, sahip olduğum iş yükü yeterli düzeydedir	2,28	1,1	2,35	1,05
Üniversitemizde, kariyer fırsatı ve yükselme umudu taşıyorum	2,13	1,11	2,57	1,25
Üniversitemizde, akademisyenlere gereken önem verilmektedir	2,51	1,24	3,04	1,32
Üniversite yönetiminin, akademisyenlere karşı tutum ve davranışlarını yerinde buluyorum	2,52	1,25	3,11	1,3
Üniversite yönetimi, akademisyenlerin çalışma performansını yeteri kadar doğru değerlendiriyor	2,64	1,27	3,13	1,35
Üniversitemizde, kendi birimimdeki diğer birimlerdeki akademisyenlerle iyi ilişkilerim var ^{KSU}	1,74	0,93	1,78	0,69
- Çalışmada her soruda en düşük değer 1 dir. KİYU : En yüksek değer Kilis 7 Aralık Üniversitesi için 4'dür. KSU : En yüksek değer Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi için 4 'dür.				

B. Güvenirlilik Analizi (Reliability Analysis)

Akademisyenlere uygulanan veri seti (ölçek), tarafımızdan (Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY) geliştirilmiştir. Çünkü, literatürde çalışmanın amacına tam uygun olarak hazırlanmış bir veri setine ulaşamamıştır.

Güvenilir bir ölçme (ya da ölçüm) aracı oluştururken dikkat edilmesi gereken bir çok önemli nokta vardır. Ölçeği oluşturan soruların yapılan araştırmanın doğruluğunu ortaya çıkarabilecek nitelikte, birbirleri ile ilişkili, tutarlı, anlaşılır ve yeterli sayıda olması bu önemli noktalardan bazılarıdır. Güvenilirlik kavramı, yapılan her ölçüm için gereklidir. Çünkü güvenilir bir test ya da ankette yer alan soruların birbirleri ile olan tutarlılığını ve kullanılan ölçeğin ilgilenilen sorunu ne derece yansıttığını ifade eder. Güvenilirlik, elde edilen ölçümler üzerindeki yorumlar ve daha sonra ortaya çıkabilecek analizler için temel teşkil eder (<https://www.onlineistatistik.com/single-post/2017/01/01/Guvenirlilik-Analizi-Nedir-Turleri-Nelerdir-ve-Nasil-Yorumlanir>, 09.04.2018).

Ölçeğin güvenirliliğini test etmek için Güvenirlilik Analizi (Reliability Analysis) yapılmıştır. Analiz sonucunda Cronbach's Alpha değeri 0,955 bulunmuştur. Bu değer, kabul edilebilir 0,700 değerinin çok üzerindedir. Dolayısıyla, analiz sonuçları tarafımızdan (Prof. Dr. H. Mustafa PAKSOY) geliştirilen bu ölçeğin çok yüksek düzeyde güvenilir olduğunu göstermektedir (bakınız, Tablo 3).

Tablo 3. Araştırmada Kullanılan Ölçeğin Güvenirlilik Analizi

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ideal	60,5451	368,370	,342	,955
isteyerek	60,5863	365,972	,398	,955
severek	60,6997	367,958	,410	,955
saygın	60,5863	368,580	,352	,955
itibar	60,3698	366,548	,428	,954
güven	60,2874	365,999	,425	,954
hayranlık	59,8647	362,681	,420	,955
tavsiye	60,1121	361,012	,483	,954
doğru	59,8750	350,881	,780	,952
ortak	59,7719	347,382	,796	,952
başarılı	59,8441	345,785	,790	,952
önemseme	60,1637	352,709	,735	,952
yetkilerim	60,5142	362,291	,591	,954
bağlılık	59,8338	346,262	,747	,952
uzunsüre	59,6585	351,303	,610	,953
gurur	60,0812	351,418	,728	,952
yetenekler	60,5142	367,281	,420	,955
anlaşılır	60,0915	354,252	,685	,953
kararlar	59,6173	346,043	,684	,953
özerk	59,7925	346,825	,712	,952
ücret	59,7204	353,068	,521	,954
fiziki	59,4626	349,134	,589	,954
işyükü	59,7719	353,738	,590	,953
kariyer	59,9265	347,523	,737	,952
önem	59,5245	341,877	,778	,952

tutum	59,5142	343,193	,736	,952
performans	59,4008	342,857	,731	,952
ilişki	60,2977	355,388	,646	,953
meslekAlgı	60,3814	365,614	,585	,954
orgutselBağlilik	59,9678	350,701	,887	,951
isDoyumu	59,8028	349,517	,935	,951

C. Üniversitelere Göre Akademisyenlerin Mesleğe Yönelik Algıları

Ankete katılan akademisyenlerin mesleğe yönelik algılarına ilişkin hipotezler Tablo 4'te sunulmuştur. İki farklı üniversitedeki akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında farklılık olup olmadığını test etmek için bağımsız örneklem t testi gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4. Çalışmanın Hipotezleri

H1:	Meslek Algısı her iki üniversitede görev yapan akademisyenlerde aynı düzeydedir.
H2:	Örgütsel Bağlılık algısı her iki üniversitede görev yapan akademisyenlerde aynı düzeydedir.
H3:	İş Doyumu algısı her iki üniversitede görev yapan akademisyenlerde aynı düzeydedir.

Tablo 5'te her iki üniversitede görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasındaki farklılıkları test etmek için gerçekleştirilen analiz sonuçları yer almaktadır. Varyansların eşit olup olmadığını test eden Levene istatistiği her üç ölçek için de anlamlı olmayan bir farklılığa işaret etmektedir. Başka bir ifade ile p değerleri her üç algı için de eşik değeri olan 0,05 değerinden daha yüksek çıkmıştır. Bu durum varyansların eşit olduğu hipotezini reddedecek düzeyde yeterli kanıt bulunamadığına işaret etmektedir. Bu nedenle eşit varyansların kabul edildiği t testi sonuçları raporlanmıştır.

Tablo 5'teki t testi sonuçlarına göre H1 hipotezini reddetmek için yeterli kanıt bulunamamıştır ($t=-,414$ ve $p > 0,05$). Bu durumda her iki üniversitede görev yapan akademisyenlerin mesleği benzer şekillerde algıladıklarını söylemek mümkün olacaktır. Buna rağmen, H2 hipotezi 0,05 anlamlılık seviyesinde reddedilmiştir ($t = -2,331$ ve $p < 0,05$). Bu durumda Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerin örgütsel bağlılıklarının ($\bar{x}=2,04$), Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerle ($\bar{x}=2,3058$) kıyaslandığında daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Benzer şekilde, H3 hipotezi 0,05 anlamlılık seviyesinde reddedilmiştir ($t=-2,063$ ve $p < 0,05$). Bu durumda Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerin iş doyumlarının ($\bar{x}=2,2441$), Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerle ($\bar{x}=2,4763$) kıyaslandığında daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 5. Akademisyenlerin Meslek Algılarına İlişkin Hipotez Testi Sonuçları

	Üniversite*	N	\bar{x}	s	Levene Test sonucu (p)	t	df	p değeri
Meslek Algısı	K7AU	91	2,1223	0,06859	0,841	0,414	202	0,679
	KSU	113	2,1604	0,65305				

Örgütsel Bağlılık	K7AU	100	2,04	0,80968	0,324	-	210	0,021
	KSU	112	2,3058	0,84560				
İş Doymu	K7AU	99	2,2441	0,81773	0,958	-	206	0,040
	KSU	109	2,4763	0,80444				
*K7AU : Kilis 7 Aralık Üniversitesi KSU : Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi								

D. Cinsiyete Göre Akademisyenlerin Mesleğe Yönelik Algıları

Analizi daha ileriye taşımak adına farklı cinsiyetlerdeki akademisyenlerin mesleğe yönelik algılarında bir farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Her iki üniversitede ayrı ayrı cinsiyete göre farklılık olup olmadığı bağımsız örneklem t testleri yardımıyla araştırılmıştır. Sonuçlar Tablo 6'da listelenmiştir.

Tablo 6'ya göre, Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerde farklı cinsiyetlerde meslek algısı ($t=-0,533$ ve $p = 0,596$), örgütsel bağlılık ($t = -0,247$ ve $p = 0,805$) ve iş doymu ($t=0,574$ ve $p = 0,567$) arasında anlamlı bir farklılık belirlenmemiştir.

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerde farklı cinsiyetlerde meslek algısı ($t=-1,464$ ve $p = 0,14$) ve örgütsel bağlılık ($t=-1,909$ ve $p = 0,059$) arasında anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Buna rağmen iş doymu cinsiyetler arasında farklılık arz etmektedir ($t = -2,238$ ve $p=0,029$). Kadın akademisyenlerin ($\bar{x} = 2,2191$) iş doymununun erkek akademisyenlerden ($\bar{x} = 2,5610$) daha fazla olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 6. Cinsiyete Göre Farklılıklar

			N	\bar{x}	s	Levene Test sonucu (p)	t	df	p
Kilis 7 Aralık Üniversitesi	Meslek Algısı	Kadın	27	2,0602	0,65904	0,278	0,533	88	0,596
		Erkek	63	2,1409	0,65819				
	Örgütsel Bağlılık	Kadın	33	2,0114	0,77835	0,808	0,247	98	0,805
		Erkek	67	2,0541	0,83008				
	İş Doymu	Kadın	31	2,6065	0,81661	0,776	0,574	96	0,567
		Erkek	67	2,2040	0,82321				
Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi	Meslek Algısı	Kadın	28	2,0045	0,45831	0,058	1,464	111	0,146
		Erkek	85	2,2118	0,70024				
	Örgütsel Bağlılık	Kadın	28	2,0446	0,70071	0,074	1,909	110	0,059
		Erkek	84	2,3929	0,87514				
	İş Doymu	Kadın	27	2,2191	0,63049	0,040	2,238	58,839	0,029
		Erkek	82	2,5610	0,84020				

E. Unvanlara Göre Akademisyenlerin Mesleğe Yönelik Algıları

Unvana göre mesleğe yönelik algılarda farklılık olup olmadığını belirlemek için ANOVA testleri uygulanmıştır. ANOVA test sonuçları sunulmadan önce akademisyenlerin incelenen ölçeklere göre hesaplanan ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 7’de sunulmuştur. Bu tanımlayıcı istatistikler ANOVA testi sonuçlarının yorumlanması için önem arz etmektedir.

Tablo 7. Farklı Unvanlar ve Mesleğe Yönelik Algılar – Tanımlayıcı İstatistikler

		7 Aralık Üniversitesi			Sütçü İmam Üniversitesi		
		N	\bar{x}	s	N	\bar{x}	s
Meslek Algısı	Arş. Gör.	17	2,3309	,30917	19	2,1579	,52015
	Okutman	7	2,4286	,38768	5	2,0500	,42019
	Öğretim Görevlisi	32	2,3320	,79730	31	2,1210	,70229
	Yrd. Doç. Dr.	24	1,8385	,50605	30	2,1917	,67093
	Doç. Dr.	8	1,6406	,56867	13	2,3462	,79082
	Prof. Dr.	3	1,5417	,56366	15	2,0583	,65952
	Toplam	91	2,1223	,65431	113	2,1604	,65305
Örgütsel Bağlılık	Arş. Gör.	20	2,3688	1,05637	19	2,0395	,57743
	Okutman	7	2,0714	,50958	5	2,0000	1,00000
	Öğretim Görevlisi	36	2,1285	,68822	31	2,0484	,77907
	Yrd. Doç. Dr.	24	1,8490	,70227	30	2,4000	,81961
	Doç. Dr.	9	1,3472	,45405	12	2,9583	1,08100
	Prof. Dr.	3	1,6667	,57735	15	2,5667	,78186
	Toplam	99	2,0202	,78910	112	2,3058	,84560
İş Doyumu	Arş. Gör.	21	2,6270	,84394	18	2,3241	,56584
	Okutman	6	2,5417	1,01892	5	2,2833	,73974
	Öğretim Görevlisi	36	2,3426	,76733	31	2,4247	,93079
	Yrd. Doç. Dr.	23	2,0145	,59228	29	2,5259	,85162
	Doç. Dr.	9	1,3333	,52208	12	2,6319	,72253
	Prof. Dr.	3	1,8889	,77430	14	2,6190	,82671
	Toplam	98	2,2321	,81318	109	2,4763	,80444

Tablo 8. K7AU Farklı Unvanlar ve Algıları – ANOVA Sonuçları

		Kareler	Serbestlik	Ortalama	F	p
		Toplamı	Derecesi	Kare		
M.A.	Gruplar Arası	7,604	5	1,521	4,180	,002
	Grup İçi	30,927	85	,364		
	Toplam	38,531	90			
Ö.B.	Gruplar Arası	8,025	5	1,605	2,816	,021
	Grup İçi	52,997	93	,570		
	Toplam	61,022	98			
İ.D.	Gruplar Arası	13,002	5	2,600	4,678	,001
	Grup İçi	51,141	92	,556		
	Toplam	64,142	97			

Tablo 8'deki tek yönlü Varyans analizi sonuçlarına göre, Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerin meslek algıları ($F = 4,180$ ve $p = 0,002$), örgütsel bağlılık ($F = 2,816$ ve $p = 0,021$) ve iş doyumunu ($F=4,678$ ve $p = 0,001$) algıları arasında anlamlı bir farklılık belirlenmiştir. Hangi unvanlar arasında anlamlı farklılık olduğunu belirlemek için Tukey post-hoc testi gerçekleştirilmiştir. Bütün ikili karşılaştırmaları burada listelemek çalışmanın hacmini olduğundan fazla yükseltecektir. Bu nedenle sadece anlamlı farklılıklar burada sunulmaktadır. Post-hoc testi sonuçlarına göre; yardımcı doçent unvanına sahip akademisyenler öğretim görevlilerine göre daha olumlu meslek algısına sahiptir (fark = 0,49349 ve $p = 0,037$). Örgütsel bağlılık ölçeğine göre doçent unvanına sahip akademisyenler araştırma görevlilerine göre daha olumlu algıya sahiptir (fark = 1,02153 ve $p = 0,014$). İş doyumunu ölçeğine göre ise doçent unvanına sahip akademisyenler araştırma görevlilerine (fark = 1,29365 ve $p = 0,000$); doçent unvanına sahip akademisyenler okutmanlara göre (fark = 1,20833 ve $p = 0,032$) ve doçent unvanına sahip akademisyenler öğretim görevlilerine göre (fark = 1,00926 ve $p = 0,006$) daha olumlu algıya sahiptirler.

Tablo 9. KSU'de Farklı Unvanlar ve Algılar – ANOVA Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kare	F	p
Meslek Algısı	Gruplar Arası	,743	5	,149	,338	,889
	Grup İçi	47,021	107	,439		
	Toplam	47,765	112			
Örgütsel Bağlılık	Gruplar Arası	10,266	5	2,053	3,149	,011
	Grup İçi	69,104	106	,652		
	Toplam	79,370	111			
İş Doyumu	Gruplar Arası	1,333	5	,267	,401	,847
	Grup İçi	68,557	103	,666		
	Toplam	69,890	108			

Tablo 9'daki sonuçlara göre Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan farklı unvanlara sahip akademisyenlerin meslek algısı ($F = 0,338$ ve $p = 0,889$) ve iş doyumunu ($F=0,401$ ve $p = 0,847$) algıları arasında anlamlı bir farklılık belirlenmemiştir. Buna rağmen örgütsel bağlılıkta farklı unvanlara sahip akademisyenlerin algılarının farklı olduğu belirlenmiştir ($F=3,149$ ve $p = 0,011$). Hangi unvanlara sahip akademisyenlerin örgütsel bağlılıkları arasında farklılık olup olmadığını belirlemek için Tukey post-hoc analizi gerçekleştirilmiştir. Post-hoc analizi sonuçlarına göre; araştırma görevlisi unvanına sahip akademisyenlerin doçent unvanına sahip akademisyenlere göre daha yüksek örgütsel bağlılığa sahip olduğu belirlenmiştir (fark = -0,91886 ve $p = 0,030$). Benzer şekilde öğretim görevlisi unvanına sahip akademisyenlerin doçent unvanına sahip akademisyenlere göre daha yüksek örgütsel bağlılık unvanına sahip olduğu belirlenmiştir (fark = -0,90995 ve $p = 0,015$).

F. Birimlere Göre Yapan Akademisyenlerin Mesleğe Yönelik Algıları

Üniversitelerin farklı birimlerinde görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algılarında farklılık olup olmadığını belirlemek için ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA test sonuçları sunulmadan önce akademisyenlerin mesleğe yönelik algılarına göre hesaplanan ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 10’da sunulmuştur.

Tablo 10. Farklı Birimler ve Algılar – Tanımlayıcı İstatistikler

		7 Aralık Üniversitesi			Sütçü İmam Üniversitesi		
		N	\bar{x}	s	N	\bar{x}	s
Meslek	MYO	28	2,2232	,89711	32	1,9219	,70120
	YO	5	2,3000	,54915	5	2,2750	,75726
	Fakülte	52	2,0288	,49360	75	2,2600	,60883
	Toplam	85	2,1088	,65686	112	2,1641	,65481
Örgütsel Bağlılık	MYO	31	2,1129	,71978	32	1,9102	,73179
	YO	6	2,1042	,41395	5	2,5500	1,08469
	Fakülte	55	1,9909	,87263	74	2,4358	,81253
	Toplam	92	2,0394	,79726	111	2,2894	,83138
İş Doyumunu	MYO	31	2,2177	,74089	31	2,2930	,93785
	YO	6	3,0000	,69522	5	2,5167	,95634
	Fakülte	55	2,1455	,80623	72	2,5336	,71913
	Toplam	92	2,2255	,79792	108	2,4637	,79738

Tablo 11. K7AU’nde Farklı Birimler ve Algılar – ANOVA Sonuçları

		Kareler	Serbestlik	Ortalama	F	p
		Toplamı	Derecesi	Kare		
Meslek	Gruplar Arası	,882	2	,441	1,022	,364
	Grup İçi	35,362	82	,431		
	Toplam	36,243	84			
Örgütsel Bağlılık	Gruplar Arası	,322	2	,161	,249	,780
	Grup İçi	57,520	89	,646		
	Toplam	57,842	91			
İş Doyumunu	Gruplar Arası	3,953	2	1,977	3,259	,043
	Grup İçi	53,985	89	,607		
	Toplam	57,938	91			

Tablo 11’deki sonuçlara göre Kilis 7 Aralık Üniversitesi’nde farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin meslek algısı ($F=1,022$ ve $p = 0,364$) ve örgütsel bağlılık algısı ($F = 0,249$ ve $p = 0,780$) algıları arasında anlamlı bir farklılık belirlenmemiştir. Buna rağmen iş doyumunda farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin algıları arasında anlamlı bir farklılık belirlenmiştir ($F= 3,259$ ve $p = 0,043$). Hangi birimlerde görev yapan akademisyenlerin iş doyumları arasında anlamlı bir farklılık olduğunu belirlemek için Tukey post-hoc analizi

gerçekleştirilmiştir. Post-hoc analizi sonuçlarına göre; fakültede görev yapan akademisyenlerin, yüksek okulda görev yapan akademisyenlere göre daha yüksek iş doyumuna sahip oldukları belirlenmiştir (fark = -0,85455 ve p = 0,033).

Tablo 12. KSU'de Farklı Birimler ve Algılar – ANOVA Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Ortalama Kare	F	p
Meslek Algısı	Gruplar Arası	2,629	2	1,314	3,186	,045
	Grup İçi	44,966	109	,413		
	Toplam	47,595	111			
Örgütsel Bağlılık	Gruplar Arası	6,528	2	3,264	5,072	,008
	Grup İçi	69,502	108	,644		
	Toplam	76,031	110			
İş Doyumu	Gruplar Arası	1,269	2	,634	,998	,372
	Grup İçi	66,763	105	,636		
	Toplam	68,032	107			

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında bir farklılık olup olmadığını belirlemek için tek yönlü varyans analizi gerçekleştirilmiştir. Tablo 12'deki sonuçlara göre meslek algıları (F = 3,186 ve p = 0,045) ve örgütsel bağlılık arasında (F = 5,072 ve p = 0,008) farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin algıları arasında farklılık tespit edilmiştir. Buna rağmen iş doyumunu arasında farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin meslek algıları arasında anlamlı bir farklılık belirlenmemiştir (F= 0,998 ve p = 0,372). Meslek algısına göre hangi birimlerde görev yapan akademisyenlerin meslek algıları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek için Tukey post-hoc analizi gerçekleştirilmiştir. Post-hoc analizi sonuçlarına göre; meslek yüksek okulunda görev yapan akademisyenler, fakültede görev yapan akademisyenlere göre daha olumlu meslek algısına sahiptir (Fark = -0,33812 ve p = 0,037) aynı şekilde daha yüksek örgütsel bağlılık sergilemektedirler (Fark = -0,52565 ve p = 0,007).

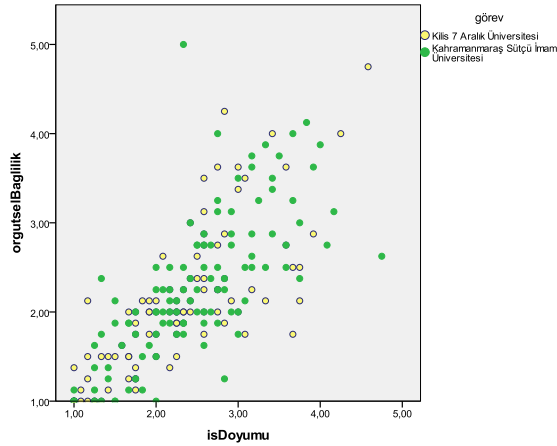
G. Korelasyon Analizi

Bu bölümde sayısal nitelikli olarak ölçülmüş yaş değişkeni ile sayısal nitelikli olarak ölçülen ölçekler incelenmektedir.

Tablo 13'te, ankete katılan bütün akademisyenlerin yaş ve mesleğe yönelik algıları arasındaki Pearson Korelasyon katsayıları yer almaktadır. Tablo 12'deki sonuçlara göre iş doyumunu ile örgütsel bağlılık arasında orta düzeyde pozitif ve anlamlı bir ilişki söz konusudur (r = 0,754 ve p = 0,000). Meslek algısı ile iş doyumunu (r = 0,448 ve p = 0,000) ve meslek algısı ile örgütsel bağlılık (r = 0,415 ve p = 0,000) arasında anlamlı bir ilişki olsa da bu katsayı herhangi bir yönü ifade edecek düzeyde değildir. Örgütsel bağlılık ve iş doyumunu arasındaki ilişki Şekil 1'de dağılım (serpilme) grafiğinde gösterilmektedir.

Tablo 13. Bütün Akademisyenlerin Yaşları Ve Mesleğe Yönelik Algıları

		\bar{x}	s	Yaş	Meslek Algısı	Örgütsel Bağlılık	İş Doymu
Yaş	r	37,92	9,04	1	-,018	,052	,015
	p			,807	,459	,838	
	N			203	194	203	199
M.A.	r	2,14	,65	-,018	1	,415**	,448**
	p			,807	,000	,000	
	N			194	204	202	198
Ö.B.	r	2,18	,84	,052	,415**	1	,754**
	p			,459	,000	,000	
	N			203	202	212	207
İ.D.	r	2,37	,82	,015	,448**	,754**	1
	p			,838	,000	,000	
	N			199	198	207	208

Şekil 1. Üniversiteler Bazında İş Doymu ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki Dağılım Grafiği

Tablo 14'te, Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları ve yaşlarının dağılımı tabloda yer almaktadır. Tablodaki sonuçlara göre, iş doymu ve örgütsel bağlılık arasında orta düzeyde pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır ($r = 0,776$ ve $p = 0,000$). Yaş ile meslek algısı ($r = -0,240$ ve $p = 0,027$), örgütsel bağlılık ($r = -0,306$ ve $p = 0,003$) ve iş doymu ($r = -0,359$ ve $p = 0,000$) arasında anlamlı bir ilişki belirlense de bu ilişkiadaki katsayı bir yön atamaya elverişli düzeyde değildir. Aynı durum meslek algısı ile örgütsel bağlılık ($r = 0,377$ ve $p = 0,000$) ve iş doymu ($r = 0,426$ ve $p = 0,000$) arasında da gözlenmektedir.

Tablo 14. K7AU'nde Görev Yapan Akademisyenlerin Yaşları Ve Mesleğe Yönelik Algıları

		\bar{x}	s	Yaş	Meslek Algısı	Örgütsel Bağlılık	İş Doyumu	
Yaş	r	35,37	8,19	1	-,240*	-,306**	-,359**	
	p				,027	,003	,000	
	N			94	85	94	93	
M.A.	r	2,12	,65	-,240*	1	,377**	,426**	
	p				,027	,000	,000	
	N			85	91	90	89	
Ö.B.	r	2,04	,81	-,306**	,377**	1	,776**	
	p				,003	,000		,000
	N			94	90	100	98	
İ.D.	r	2,24	,82	-,359**	,426**	,776**	1	
	p				,000	,000	,000	
	N			93	89	98	99	

Tablo 15'te, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan akademisyenlerin yaşları ile mesleğe yönelik algıları arasındaki Pearson Korelasyon katsayıları görülmektedir. Tablodaki sonuçlara göre, yaş ile örgütsel bağlılık ($r=0,254$ ve $p = 0,008$) ve iş doyumu ($r = 0,250$ ve $p = 0,010$) arasında anlamlı bir ilişki belirlense de bu ilişki bir yön belirtecek düzeyde yüksek bir katsayıya sahip değildir. Aynı şekilde meslek algısı ve örgütsel bağlılık ($r = 0,444$ ve $p = 0,000$) ve iş doyumu ($r = 0,466$ ve $p = 0,000$) arasında anlamlı bir ilişki bulunsa da bu ilişkinin katsayısı yüksek değildir. Örgütsel bağlılık ile iş doyumu arasında ($r = 0,724$ ve $p = 0,000$) arasında orta düzeyde pozitif ve anlamlı bir ilişki belirlenmiştir.

Tablo 15. KSU'de Görev Yapan Akademisyenlerin Yaşları Ve Mesleğe Yönelik Algıları

		\bar{x}	s	Yaş	Meslek Algısı	Örgütsel Bağlılık	İş Doyumu	
Yaş	r	40,11	9,20	1	,124	,254**	,250**	
	p				,199	,008	,010	
	N			109	109	109	106	
M.A.	r	2,16	,65	,124	1	,444**	,466**	
	p				,199		,000	,000
	N			109	113	112	109	
Ö.B.	r	2,31	,85	,254**	,444**	1	,724**	
	p				,008	,000		,000
	N			109	112	112	109	
İ.D.	r	2,48	,80	,250**	,466**	,724**	1	
	p				,010	,000	,000	
	N			106	109	109	109	

SONUÇ

İki farklı üniversitede görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test etmek için bağımsız örneklem t testi gerçekleştirilmiştir. Bu test sonucunda meslek algıları arasında anlamlı bir farklılık gözlemlenmemiştir. Her iki üniversitede görev yapan

akademisyenlerin mesleği benzer şekilde algıladıklarını söylemek mümkündür. Buna karşın örgütsel bağlılık ve iş doyumunu Kilis 7 Aralık Üniversitesi öğretim üyelerinde daha yüksek çıkmıştır.

İki üniversitede görev yapan farklı cinsiyetteki akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek için bağımsız örneklem t testleri gerçekleştirilmiştir. Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde görev yapan farklı cinsiyetteki akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilememişken, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde görev yapan erkek akademisyenlerin, bayan meslektaşlarına göre iş doyumunun daha düşük olduğu gözlenmiştir.

Çalışmada farklı unvanlara sahip akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı varyans analizi ile test edilmiştir. Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde meslek algısı, örgütsel bağlılık ve iş doyumunu arasında unvanlar arasında farklılıklar belirlenmiştir. Genel anlamda doçent unvanına sahip akademisyenlerin mesleğe yönelik algılamaları daha olumludur. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde ise örgütsel bağlılık ölçeğinde farklılık belirlenmiştir. Araştırma görevlileri ve öğretim görevlilerinin doçent unvanına sahip akademisyenlere göre daha yüksek örgütsel bağlılığa sahip olduğu belirlenmiştir.

Farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı çalışmada araştırılmıştır. Kilis 7 Aralık Üniversitesi'nde farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin meslek algısı ve örgütsel bağlılıkları arasında farklı birimlere göre anlamlı bir farklılık belirlenmemiştir. Buna rağmen fakültede görev yapan akademisyenlerin iş doyumlarının daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde ise meslek yüksek okulunda görev yapan akademisyenlerin, fakültede görev yapan akademisyenlere göre hem meslek algısında hem de örgütsel bağlılıkta daha olumlu algıya sahip oldukları belirlenmiştir. Buna rağmen, iş doyumunda farklı birimlerde görev yapan akademisyenlerin mesleğe yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılık belirlenmemiştir.

Çalışmada sayısal nitelikte olan yaş, meslek algısı, örgütsel bağlılık ve iş doyumunu arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı Pearson Korelasyon katsayısı yardımıyla incelenmiştir. Buradan elde edilen sonuçlara göre Örgütsel Bağlılık ve İş doyumunu arasında orta düzeyde, pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki belirlenmiştir.

Çalışmada erişilen bütün sonuçlar bir arada düşünüldüğünde, farklı üniversitelerdeki akademisyenlerin mesleğe yönelik tutumları, örgütsel bağlılıkları ve iş tatminleri birbirlerine göre farklılık arz etmektedir. Çalışma bu açıdan tanımlayıcı niteliktedir. Üniversite yönetimleri, akademisyenlerin örgüte bağlılıklarını arttırmaya yönelik önemler alabilir. İlerleyen çalışmalarda farklı ölçeklerle akademisyenlerin mesleğine ilişkin algıları incelenebilir.

KAYNAKÇA

- Albulescu, I., Albulescu, M. (2014). The university in the community. The University's contribution to local and regional development by providing educational services for adults. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. Vol.142:5-11.
- Alegre, I., Mas-Machuca, M., Berbegal-Mirabent, J. (2016). Antecedents of employee job satisfaction: Do they matter? *Journal of Business Research*, Vol.69, 1390-1395.
- Casper, W.J., Harris, C., Taylor-Bianco, A., Wayne, J.H. (2011). Work-family conflict, perceived supervisor support and organizational commitment among Brazilian professionals. *Journal of Vocational Behavior*. Vol.79, 640-652.
- Charle, C. Ve Verger, J. (2005). *Histoire Des Universites (Üniversitelerin Tarihi, Çeviren: İsmail Yerguz)*, Birinci Baskı, Dost Kitabevi, Ankara
- Güvenç, İ. (2016). *Rektör Anlatıyor Üniversite: Bir Üniversitenin Kuruluş Sancıları Anı, Gözlem, Yorum ve Öneri*.
- Hoboubi, N., Choobineh, A., Ghanavati, F.K., Keshavarzi, S. Hosseini, A.A. (2016). The impact of job stress and job satisfaction on work force productivity in an Iranian Petrochemical industry. *Safety and Health at Work*. <http://dx.doi.org/10.2016/j.shaw.2016.07.002>
- Lee, G., Kim, P.B., Perdue, R.R. (2016). A longitudinal analysis of an accelerating effect of empowerment on job satisfaction: Customer-contact vs. non-customer-contact workers. *International Journal of Hospitality Management*. Vol.57, 1-8.
- Li, X., Zhang, J., Zhang, S., Zhou, M. (2016). A multi level analysis of the role of interactional justice in promoting knowledge-sharing behavior: The mediated role of organizational commitment. *Industrial Marketing Management*. <http://dx.doi.org/10.2016/j.indmarman.2016.09.006>.
- Macedo, I.M.,Pinho, J.C., Silva, A.M. (2016). Revisiting the link between mission statements and organizational performance in the non-profit sector: The mediating effect of organizational commitment. *European Management Journal*. Vol.34, 36-46.
- Malinen, O.P., Savolainen, H. (2016). Theeffect of perceived school climate and teacher efficacy in behaviour management on job satisfaction and burnout: A longitudinal study. *Teaching and Teacher Education*. Vol.60, 144-152.
- Miao, C.,Humphrey, R.H., Qian, S. (2016). Leader emotional intelligence and subordinate job satisfaction: A meta-analysis of main, mediator and moderator effects. *Personality and Individual Differences*. Vol.102, 13-24.
- Perry, S.J.,Hunter, E.M., Curral, S.C. (2016). Managingtheinnovators: Organizational and Professional commitment among scientists and engineers. *Research Policy*. Vol.45, 1247-1262.
- Rolland, F.E.,Suryana, Y., Efendi, N., Hilmiana, (2016). Effect of a spirituality workplace on organizational commitment and job satisfaction. *3rd Global Conference on Business and Social Science-2016, Kuala Lumpur, Malaysia*.
- Sargin, S. (2007). Türkiye'de Üniversitelerin Gelişim Süreci ve Bölgesel Dağılımı. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Vol.3, No.5, 133-150.
- Yılmaz, S. (2015). Özel Üniversiteler ile Devlet Üniversitelerinde Genç Akademiye Araştırmacıları Arasındaki Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmin Düzeylerinin Karşılaştırılmasının İlişkin Bir Araştırma. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Vol.4, No.8, 49-62. <https://www.onlineistatistik.com/single-post/2017/01/01/Guvenirlik-Analizi-Nedir-Turleri-Nelerdir-ve-Nasil-Yorumlanir>, (Erişim: 09.04.2018).
- <https://yolharitasi.yok.gov.tr/docs/UniversiteTarihselGelisimVeGuncelEgitimler.pdf>, (erişim 12.02.2016).

SUMMARY

There is at least one state university in each city of Turkey. There are approximately 155000 academic personnel across the country. Academic personnel are the major human resources in any university. Although there are some critics about the academicians, the profession is still in the most colloquially begrudged professions. For this reason, a study which aims to investigate the perceptions

towards profession, organizational commitment and job satisfaction must needed to have a deeper understanding towards the perceptions of academicians.

The main purpose of this study is to measure the differences of perception towards profession, organizational commitment and job satisfaction among two universities namely Kilis 7 Aralik University (K7AU) and Kahramanmaras Sutcu Imam University (KSU).

The dataset is collecting through a survey and analyzed with SPSS software. In KSU, the survey is applied online while in K7AU the survey is conducted in a traditional manner. When descriptive statistics considered, it is possible to state that most of the participants are male and most of participants are graduated from a doctorate program. Majority of the participants are working as lecturer or assistant professor and most of participants do not have administrative duties. The mean age of participants from Kilis 7 Aralik University (K7AU) is 35.37 while this figure is 40.11 in Kahramanmaras Sutcu Imam University (KSU). It is possible to state the participants in K7AU are younger when compared with KSU.

To test the differences between two universities regarding the perception towards profession, we employed independent samples t test. The results indicate no significant difference between the perceptions. It is possible to assert that participants from two universities (K7AU and KSU) have about the same perception. However, commitment to the organization and job satisfaction values are higher in K7AU when compared with KSU.

To measure the differences among gender we employed independent samples t test. No statistical significant difference is detected among different genders in Kilis 7 Aralik University. On the other hand, in KSU, a statistical difference is detected between gender and job satisfaction. According to the results, male academicians have lower job satisfaction when compared with their female counterparts.

Analysis of Variance (ANOVA) is conducted to detect any statistical significant difference between perceptions and titles. In K7AU, statistically significant differences are detected. Academicians who have associate professor have positive perception towards profession. In KSU, research assistants and lecturers have higher commitment to organization when compared with academicians who have associate professor.

Pearson correlation coefficient is calculated between age, perception towards profession, organizational commitment and job satisfaction. At the end of the analysis it is found that there is a moderate positive and statistically significant relationship between organization commitment and job satisfaction.

When the overall results are considered, it is possible to assert that academicians in two universities have different perception towards profession, organizational commitment and job satisfaction. The management level should consider the findings of this study and they can take precautions to increase organizational commitment. In futures studies, different scales can be employed to have a deeper understanding the perception differences in universities.

Psikolojik Şiddet Algısı, Tükenmişlik Sendromu Ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki: Banka Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma

Haluk TANRIVERDİ* Gelengül KOÇASLAN**
Nurdan OSMANOĞLU TAŞTAN***

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, iş hayatındaki rekabet ortamından en çok etkilenen kurumlardan biri olan bankalarda; psikolojik şiddet, tükenmişlik sendromu ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkileri araştırmak ve alınacak önlemler ile bu alanda bir farkındalık yaratmaktır.

Çalışma 243 banka çalışanınun katıldığı; psikolojik şiddet algısı, tükenmişlik sendromu ve işten ayrılma niyetini araştıran bir anket içermektedir. Sözkonusu kavramlar arasındaki ilişkiler SPSS programı yardımıyla analiz edilmiş; elde edilen veriler frekans, faktör ve regresyon analizlerinde kullanılmıştır.

Çalışmada elde edilen sonuçlara göre; bankacıların genel tükenmişlik düzeyleri ve genel psikolojik şiddet algıları işten ayrılma niyetlerini, genel psikolojik şiddet algısı da genel tükenmişlik düzeyini etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Şiddet, Tükenmişlik Sendromu, İşten Ayrılma Niyeti
JEL Kodları: D23, M12, M54, G21, J28, J63.

The Relation Between The Perception Of Psychologicalviolence (Mobbing) , Burnout Syndrome And Intention To Leave: A Research On The Bank Employees

ABSTRACT

The aim of this study is to search the relationship between psychological violence, burnout syndrome and intention to leave in the banks as one of the most affected institutions by the competitive environment, to determine underlying results and to create awareness by taking precautions in the field.

The study includes a survey searching the perception of psychological violence, burnout syndrome and intention to leave where 243 bank employees took part. Relations between these concepts are analyzed by SPSS 18; obtained datas are used in factor, correlation, regression, frequency analysis.

According to the results of the study, the general psychological violance level and the burnout level effect the the rate of intention to leave and the general psychological violance level also effects burnout level.

Keywords: Psychological Violence, Burnout Syndrome, Intention to Leave
JEL Codes: D23, M12, M54, G21, J28, J63.

*Prof. Dr. İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü. email: haluktanriverdi34@gmail.com

**Doç. Dr. İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat Bölümü. email: kocaslan@istanbul.edu.tr

*** Uz. Kuveyttürk Derince Şubesi, Operasyon Yönetmeni, email: n_osmanoglu@hotmail.com

GİRİŞ

Psikolojik şiddet (mobbing) ile ilgili bilimsel araştırmaların sayısı hızla artmaktadır. Bunun nedeni şüphesiz psikolojik şiddetin doğurduğu sonuçlar itibari ile toplumsal bir sorun teşkil etme potansiyelidir. Gerek psikolojik şiddet, gerek tükenmişlik sendromu kişinin şahsi bütünlüğünü zedelemekle kalmayıp, kurum içi ilişki ve aidiyet duygusunu da tahrip etmektedir.

Psikolojik şiddet algısı, tükenmişlik sendromu ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi banka çalışanları üzerinde yapılan bir araştırma ile değerlendiren çalışma kapsamında, bankacılık sektöründe karşılaşılan psikolojik şiddete ilişkin algının, tükenmişlik sendromu ve işten ayrılma niyeti ile olan ilişkisi incelenmektedir. Bankacılık sektörü, müşteri memnuniyetinin ve bağlılığının ön planda olduğu dolayısıyla çalışanların müşterileri memnun etmek zorunda oldukları bir hizmet sektörüdür. Bankacılık sektöründe, banka çalışanlarının maruz kaldıklarını düşündükleri psikolojik şiddete ilişkin algıları arttıkça tükenmişliğin duygusal boyutunun da arttığı ve böylece artan duyarsızlıklarının yol açtığı etkilerin işten ayrılma ile ilişkisi ortaya konmuştur. Bu çalışmada; psikolojik şiddet algısı, tükenmişlik sendromu ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki banka çalışanları üzerinde yapılan bir araştırma ile değerlendirilmiştir. Çalışma; araştırma modelinin tanımlandığı ilk bölüm, verilerin toplanması ve ölçek formlarının açıklandığı ikinci bölüm ve bulguların ortaya konduğu üçüncü bölümün ardından sonuç ve değerlendirme ile tamamlanmaktadır.

I. YÖNTEM

Araştırmanın yöntemi; psikolojik şiddet, tükenmişlik sendromu ve işten ayrılma niyeti kavramlarının açıklanarak kavramsal çerçevenin oluşturulması ardından çalışmanın modelinin belirlenmesi ve verilerin toplanması ile ölçek formlarının ortaya konması etrafında şekillenmektedir.

İşyerinde hedef seçilen kişilerin kişilik, özgüven ve özsaygılarına, mesleki durumlarına, sosyal ilişkilerine, sağlıklarına yönelik sürekli ve acımasız saldırıların sergilendiği bir süreç olan ve “yıldır kaçır” olarak da tanımlanan (Tınaz, Bayram ve Hediye, 2008:11) psikolojik şiddet ya da literatürde sıkça rastlanan haliyle mobbing; rahatsızlık verme ve psikolojik saldırıda bulunma anlamlarını içermektedir (Doğan 2009). Mobbing kavramını ilk kez hayvanlar alemi dışında kullanan kişi İsveçli bilim adamı Peter-Paul Heinemann; çocuklardan oluşan bir grubun yalnız ve daha zayıf bir başka çocuğa karşı fiziki saldırı davranışlarını mobbing olarak tanımlamıştır (Özyer ve Orhan, 2012: 511). Bu kavramı, iş yaşamında ilk kez 1980’ li yıllarda kullanan İsveç’ de yaşayan Alman asıllı psikolog Heinz Leymann (Leymann, 1996, Taşpınar vd. , 2013:400) mobbingi; “bir veya birkaç kişi tarafından, bir diğer kişiye sistematik, düşmanca ve ahlak dışı bir iletişim yöneltmesi şeklinde ortaya çıkan bir çeşit psikolojik terör ve çatışma aşaması, işyerinde psikolojik şiddetin başlaması, yönetimin devreye girmesi, yanlış yakıştırmalar ve tanımlamalarda bulunulma, işten uzaklaşma aşamalarından oluşan bir süreç olarak tanımlamıştır. Duygusal bir saldırı olan (Göktürk ve Bulut, 2012:56) ve psikolojik terör (Çobanoğlu, 2005, Göktürk ve Bulut, 2012) olarak da

ifade edilen psikolojik şiddet kavramsal olarak dikey (Tümer, 2013: 14) ve yatay (Yaman, 2009: 27) olmak üzere ikiye ayrılmıştır ve iletişime yönelik (Atalay, 2010: 17), sosyal ilişkilere yönelik (Özler, Atalay ve Şahin, 2008: 6), kişinin itibarına yönelik (Dikmetaş, Top ve Ergin, 2011: 142), yaşam kalitesi ve mesleki duruma yönelik (Aygün, 2012:96), sağlığa yönelik (Temizel, 2013: 209) olmak üzere beş alt grupta toplanmıştır.

Modern çağın sendromları arasında yer alan tükenmişlik kavramı, ilk kez 1961 yılında yayınlanan Greene' nin "Bir Tükenmişlik Olayı (A Burnt-Out Case)" romanında psikolojik açıdan çöküntüye uğramış bir mimarın işini bırakıp Afrika ormanlarına kaçışından bahsetmesiyle gündeme gelmiştir. Romanda mimarın işiyle ilgili hissettiği bitkinlik ve öfke duyguları sonucu idealizmini kaybetmesinden söz edilmektedir (Yıldırım ve İçerli, 2010: 124). Tükenmişlik sendromu, 1974 yılında Freudenberger' in kaleme aldığı makale ile literatüre girmiş; "mesleki bir tehlike", "aşırı yüklenme, yıpranma, başarısız olma" sonucu güç ve enerji kaybı ve karşılanamayan istekler sonucunda kişinin içsel enerjisinde tükenme durumu olarak tanımlanmıştır (Arı ve Çına Bal, 2008: 132). Cherniss (1980) tükenmişliği aşırı bağlılık duygusu sonucu oluşan aşırı stres ve doyumsuzluk kaynaklı geri çekilme olarak tanımlamıştır (Ok, 2002: 18). Edelwich (1980) ise bu sendromu, hizmet sektörü çalışanlarının çalışma şartlarının bir sonucu olarak idealizm, enerji ve deneyimlerinde bir azalma süreci olarak ifade etmiştir (Cemaloğlu ve Kayabaşı, 2007: 127). Tükenmişlik sendromu; iş hayatı içinde çalışanın fiziksel ve duygusal olarak kendini güçsüz hissetmesi ve çalışma enerjisini kaybetmesi hali olarak da açıklanmaktadır (Filizöz ve Ay, 2011: 230). Tükenmişlik, özellikle kişi işyerinde iyi bir performans gösterdiği halde çabasının karşılığını alamadığını hissettiği durumlarda ortaya çıkmaktadır (Tümkiye, 1996: 28). Tükenmişlik; dinlenme ile geçen bir yorgunluk hali değil, sosyal ilişki kaynaklı bir sendromdur (Sünter, et al. , 2006: 9-14). Tükenmişlik, iş hayatında kendisine büyük hedefler koyan ancak meslek hayatında bunun karşılığını bulamayarak hayal kırıklığına uğrayan, yorulduğunu ve enerjisinin tükendiğini hisseden çalışanlarda daha çok görülmektedir (Cemaloğlu ve Erdemoğlu Şahin, 2007: 467). Tükenmişlik sendromunun çoğu meslek grubunda görülmekle birlikte insanlarla yüz yüze çalışılan sektörlerde daha çok görüldüğü araştırmalarda tespit edilmiştir (Oğuzberk ve Aydın, 2008: 168).

Maslach Tükenmişlik Envanterini geliştiren Christina Maslach tükenmişlik kavramını; duygusal tükenme (emotionalexhaustion) (Arı ve Çına Bal, 2008: 133), duyarsızlaşma (depersonalization) (Ören ve Türkoğlu, 2006: 2) ve kişisel başarıda düşme (personel accomplishment) (Güllüce ve Kaygın, 2013: 237) olmak üzere üç boyutta incelemiştir (Maslach ve Jackson, 1981, Ardıç ve Polatçı, 2008: 71, Yıldırım vd. , 2014). Sözkonusu incelemede; duygusal tükenme bireylerdeki fiziksel ve duygusal kaynaklardaki tükenmeyi, duyarsızlaşma kişiler arası ilişkileri, onlara karşı tepkisizleşme ya da olumsuz tutumları, düşük kişisel başarı duygusu ise kişinin kendisini olumsuz değerlendirme eğilimini açıklamaktadır (Otacioğlu, 2008: 104-105). Shirom (2005) tükenmişlik için daha ileri kurumsal açıklamalara ihtiyaç olduğunu belirtmiş; özellikle duygusal tükenme boyutunun temel bileşen

olduğuna vurgulamıştır (Oğuzberk ve Aydın, 2008:168). Tükenmişlik sendromu; şevk ve coşku evresi(Kaçmaz, 2005: 30), durağanlaşma evresi(Üngüren, et al. 2010: 2924), engellenme evresi(Kaçmaz 2005, 30) ve umursamazlık evresi(Üngüren, et al. 2010: 2924) olmak üzere 4 evrede incelenmektedir.

Çalışanların iş koşullarından tatminsiz olmaları durumunda göstermiş oldukları yıkıcı ve aktif eylemler işten ayrılma niyetini ifade etmektedir (Yıldırım vd., 2014). Tett ve Meyer işten ayrılma niyetinin işten ayrılma davranışının en önemli göstergesi olduğunu ifade etmektedirler (Tett ve Meyer, 1993: 259). Çalışma ortamının bozulması da işten ayrılma niyetini etkiler. Rusbel (1988) işten ayrılma niyetini, çalışma şartlarının olumsuz olması durumunda çalışanların iş doyumunun azalması sonucu gösterdikleri aktif ve yıkıcı bir eylem olarak tanımlamaktadır (Demir ve Tütüncü, 2010: 68). “İşten ayrılma bir bireyin kendi kararı sonucu sosyal sistemden çıkma eğilimidir” (Gaertner 1999, 479). Egan, Yang ve Bartlett (2004) de işten ayrılma eğilimini, çalışanların işi bırakma yönünde istek ve bilinçli arayışlarının sonucu işi bırakma yönündeki kasıtlı ve bilinçli tutum ve davranışları olarak tanımlamıştır (Avcı ve Küçükusta, 2009: 37). Bir çalışanın işten ayrılma niyetinin aktif davranışa dönüşmesi belli bir süreç içinde olur ve bu süreç pek çok faktörden etkilenebilir. Bu faktörler dışsal faktörler (piyasanın durumu, iş olanakları gibi), örgütsel faktörler (ücret, kurum değerleri, çalışma ortamı, performans sistemi gibi), kişisel faktörler (çalışanın kişilik yapısı, maddi durumu, yaşı, eğitimi gibi) olarak sıralanabilir. Çalışan kişi, işten ayrılma niyetine girdikten sonra, iş arayışı içine girer ve karşısına çıkan iş fırsatlarını değerlendirirken maddi ve manevi kazançlarını ve işten çıkacağı durumdaki maddi ve manevi kayıplarını kıyaslayarak ve bir değerlendirme yaparak karar verir (F. Şahin, 2011: 279). İşten ayrılma niyeti kişinin kendi düşüncesidir ve bu düşünce içine giren çalışanların motivasyonu ve örgüte bağlılığı düşüktür ve kurum içinde bir şeylerden rahatsızdırlar (Kahumuza, 2008: 7).

A.Model

Psikolojik şiddet iş motivasyonu ve yaratıcılığını, işletmenin genelini olumsuz yönde etkileyerek; verimlilikte düşüşe neden olduğu için ekonomik kayıplara yol açmaktadır. Psikolojik şiddet mağduru, mevcut iş ortamından soğuyarak başka iş aramaya başlayabilir (Davenport, Schwarz ve Elliott 2003, 68).

Farklı sektörlere yönelik yapılan araştırmalar çalışanlara yapılan psikolojik şiddetin yani mobbingin işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilediğini göstermektedir (Erdirençelebi ve Filizöz, 2016, Quine, 1999, Simons, 2008, Sökmen ve Mete, 2015). Diğer bir deyişle çalışanlar mobbinge maruz kaldıkça işten ayrılma niyeti ortaya çıkmaktadır.

Mete vd. (2015), öğretmenlerin psikolojik şiddete maruz kalma ve işe bağlı tükenmişlik algılarının demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini ve psikolojik şiddete maruz kalma algısı ile işe bağlı tükenmişlik algısı arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Söz konusu araştırma sonuçlarına göre; işe bağlı tükenmişlik algısı ile medeni durum, branş, yaş ve kıdem değişkenleri

arasında ve psikolojik şiddet algısı ile cinsiyet ve yaş değişkenleri arasında anlamlı bir ilişki ortaya çıkmakla birlikte; psikolojik şiddet ile işe bağlı tükenmişlik algıları arasında anlamlı, pozitif ancak zayıf bir ilişki bulunmuş ve psikolojik şiddet algısının tükenmişliği pozitif etkilediği tesbit edilmiştir.

Yıldırım vd. 'nin (2014) Tükenmişlik ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla Gaziantep'te faaliyet gösteren bankaların çalışanları üzerinde gerçekleştirdikleri araştırma sonuçları çalışanların tükenmişlik düzeyi ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir (Yıldırım vd., 2014). Banka çalışanlarının işten ayrılma niyetleri üzerinde etkili olan faktörleri araştırmaya yönelik bir diğer çalışmada da tükenmişliğin işten ayrılma niyetini anlamlı biçimde etkilediği ortaya konmuştur (Taslak, 2015). Asistan hekimlerin tükenmişlik ve mobbing düzeylerinin incelendiği bir diğer çalışmada psikolojik şiddet, duygusal tükenmişliğin anlamlı bir regresörü olarak ifade edilmiştir (Dikmetaş vd. , 2011). Banka çalışanlarının işten ayrılma niyetleri üzerinde etkili olan faktörleri araştırmaya yönelik bir diğer çalışmada da tükenmişliğin işten ayrılma niyetini anlamlı biçimde etkilediği ortaya konmuştur (Taslak, 2015). Çalışmanın hipotezleri aşağıda sıralanmaktadır:

Hipotez 1: *Psikolojik şiddet ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif, anlamlı ilişki vardır.*

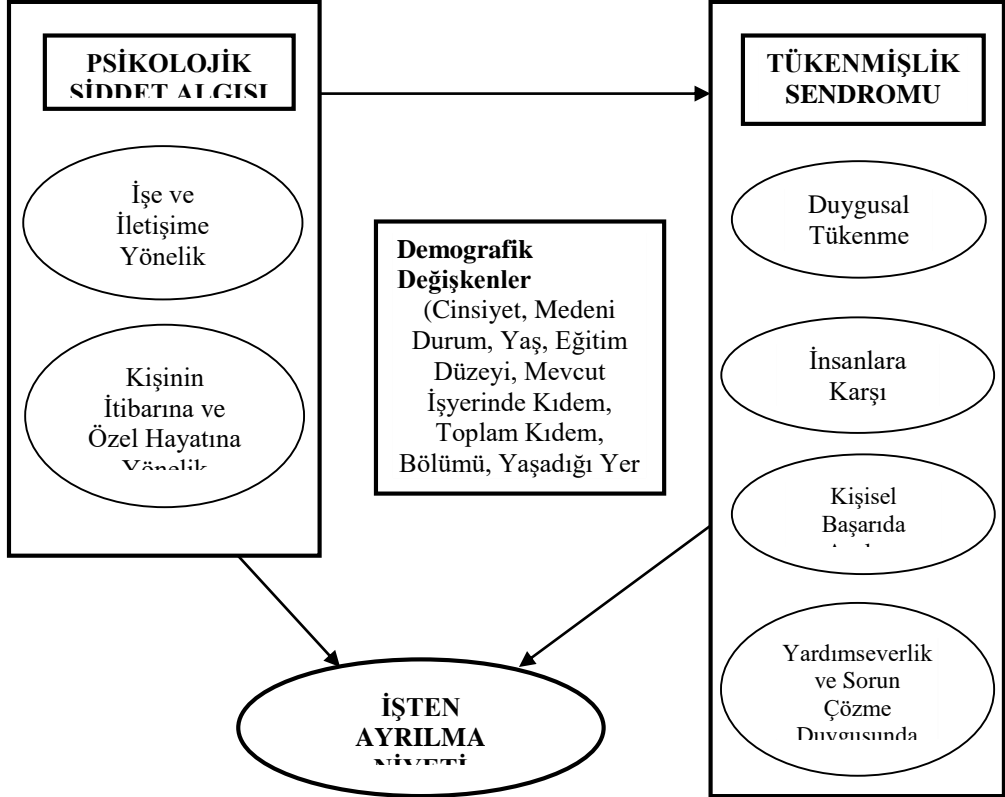
Hipotez 2: *Psikolojik şiddet ile tükenmişlik arasında anlamlı pozitif ilişki vardır.*

Hipotez 3: *Tükenmişlik ile işte ayrılma niyeti arasında anlamlı pozitif ilişki vardır.*

Hipotez4: *Psikolojik şiddet ile tükenmişlik arasında anlamlı pozitif ilişki vardır.*

Bu çalışmada banka çalışanlarının psikolojik şiddet algısı, tükenmişlik sendromu düzeyleri ve işten ayrılma niyeti değişkenleri olmak üzere üç değişken grubu bulunmaktadır. Psikolojik şiddet algısının tükenmişlik sendromuna ve işten ayrılma niyetine, tükenmişlik sendromunun da işten ayrılma niyetine etkisi olabileceği görüşüne dayanılarak kurulan model Şekil-1 de görülmektedir. Bu üç değişkenin ayrı ayrı faktör analizine tabi tutulması sonucu ortaya çıkan alt boyutları, şekil üzerinde gösterilmiştir.

Şekil.1: Araştırmanın modeli



B. Verilerin Toplanması Ve Ölçek Formları

Araştırma verileri İstanbul ili içerisinde genel merkez ve şubeleri ile birlikte il dışında da Marmara Bölgesi'ndeki şubeleri bulunan 243 özel katılım banka çalışanı tarafından tamamı doldurulmuş 243 anket formlarından elde edilmiştir. Örneklem, katılım bankası çalışanlarını kapsamaktadır. Anket yapılırken ölçek olarak literatürde farklı araştırmalarla geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş ölçekler kullanılmıştır. Anket formu bir ön bilgi yazısı ile başlamaktadır. Ankette yer alan ilk sekiz soru cevaplayıcılara ait demografik bilgileri (cinsiyet, medeni durum, yaş, eğitim düzeyi, mevcut işyerinde kıdem, toplam kıdem, görev yaptığı bölüm, yaşadığı yer) elde etmeye yöneliktir. Ankete katılanlardan 64 adedi bilgisayar ortamında e-posta yoluyla, 179 tanesi ise bizzat görüşme yapılarak veriler toplanmıştır. Anket 2014 yılında yapılmış olup, örneklem genelleştirilebilir özellikte bulunmamaktadır. Ankette yer alan diğer ölçekler aşağıda sıralanmaktadır:

Leyman'ın Psikolojik Terör Envanteri (Leymann Inventory of Psychological Terror); 1993 yılında Heinz Leymann tarafından geliştirilen ölçek

toplam 45 sorudan oluşmaktadır. Bu çalışmada psikolojik şiddet düzeyini ölçmek için Leyman'ın Psikolojik Terör Envanteri kullanılmıştır. Psikolojik şiddet davranışları iletişime yönelik, sosyal ilişkilere yönelik, kişinin itibarına yönelik, yaşam kalitesine ve mesleki durumuna yönelik ve sağlığına yönelik olmak üzere ifade edilen beş alt boyut bu çalışmada 17 soru ile temsil edilmiştir ve beşli Likert ölçeği biçimindedir. “Psikolojik şiddet algısı” ölçeğindeki 17 maddenin güvenilirliğini hesaplamak için iç tutarlılık katsayısı olan “Cronbach Alpha” hesaplanmıştır. Ölçeğin genel güvenilirliği $\alpha=0.942$ olarak çok yüksek bulunmuştur. Ölçeğin yapı geçerliliğinin ortaya koymak için açıklayıcı (açımlayıcı) faktör analizi yöntemi uygulanmıştır. Yapılan Barlett testi sonucunda ($p=0.000<0.05$) faktör analizine alınan değişkenler arasında ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Yapılan test sonucunda ($KMO=0.945>0,60$) örnek büyüklüğünün faktör analizi uygulanması için yeterli olduğu tespit edilmiştir. Faktör analizi uygulamasında varimax yöntemi seçilerek faktörler arasındaki ilişkinin yapısının aynı kalması sağlanmıştır. Faktör analizi sonucunda değişkenler toplam açıklanan varyansı %59.91 olan 2 faktör altında toplanmıştır. Güvenirliğine ilişkin bulunan alpha ve açıklanan varyans değerine göre “Psikolojik şiddet algısı” ölçeğinin geçerli ve güvenilir bir araç olduğu anlaşılmıştır.

Ölçeği oluşturan faktörlerin güvenilirlik katsayıları ve açıklanan varyans oranlarının yüksek olması ölçeğin güçlü bir faktör yapısına sahip olduğunu göstermiştir. Birinci faktörde yer alan maddeler “İşe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı” olarak ele alınmıştır. “İşe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı” faktörünü oluşturan 12 maddenin güvenilirliği $\alpha= 0.934$ olarak, açıklanan varyans değeri %37.691 olarak saptanmıştır. İkinci faktörde yer alan maddeler “İtibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı” olarak ele alınmıştır. “İtibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı” faktörünü oluşturan 5 maddenin güvenilirliği $\alpha= 0.795$ olarak, açıklanan varyans değeri %22.219 olarak saptanmıştır.

Ölçeğe ait oluşan faktör yapısı aşağıda görülmektedir.

Tablo 1. Psikolojik Şiddet Algısı Ölçeği Faktör Yapısı

Boyut	Madde	Faktör Yüklü	Açıklanan Varyans	Cronbach's Alpha
İşe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı (Özdeğer=9.005)	İşinizi tam ve zamanında yaptığımızda dahi kasıtlı olarak olumsuz eleştirildiğiniz oldu mu?	0,823	37,691	0,934
	Varlığınızın görmezden geldiği ya da fikirlerinizi ifade etmenizin engellendiği oldu mu?	0,785		
	Yaptığımız işler yanlış ve küçümseyici bir tavırla değerlendirildi mi?	0,750		
	Halen çalıştığımız kurumda son 6 ay veya öncesinden bugüne kendinizi gösterme olanaklarınız diğer çalışanlar	0,738		

	tarafından bilinçli olarak engellendi mi?			
	Diğer çalışanların yanında kasıtlı olarak sizi rencide edici davranışlar sergilendi mi?	0,731		
	Başkalarının hatalarından dolayı sizin sorumlu tutulduğunuz oldu mu?	0,661		
	Size anlamsız kapasitenizin altında görevler veya yetiştiremeyeceğiniz işler verildi mi?	0,646		
	Çalışma alanınızın sizinle aynı düzeyde çalışanlara göre daha kısıtlı veya dezavantajlı olarak tahsis edildiğini hissettiniz mi?	0,636		
	Sözlü ya da yazılı tehditler aldınız mı?	0,633		
	Yaşadığınız psikolojik baskılar nedeni ile sağlığınız ya da uyku düzeniniz bozuldu mu?	0,615		
	Üst yönetime karşı, haketmediğiniz halde, üstleriniz ya da diğer çalışanlar tarafından olumsuz lanse edildiğiniz oldu mu?	0,613		
	İşyerinde hissettiğiniz psikolojik baskı nedeniyle işe gitmek istemediğiniz günler oldu mu?	0,562		
İtibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı (Özdeğer=1.180)	İşyerinde Sözlü Ya Da Fiili Cinsel Tacize Maruz Kaldınız Mı?	0,749	22,219	0,795
	İmal Bakışlara, Olumsuz Mimiklere Maruz Kaldınız Mı?	0,707		
	Özel Yaşamınızla İlgili Hakaret Boyutuna Varan Yorumlar Yapıldı mı?	0,616		
	İşyerinde Dışlandığınız Ya Da Kasıtlı Olarak Yalnız Bırakıldığınız Oldu Mu?	0,607		
	Hakkınızda Asılsız Dedikodu Ve İftiralar üretildi mi?	0,551		

Toplam Varyans %59,91

Maslach ve Jackson Tükenmişlik Ölçeği (1981); Çam (1991) ve Ergin (1993, 1996) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapılan ölçek 22 sorudan oluşmaktadır. Duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşme olarak üç alt boyuttan oluşmaktadır. “Tükenmişlik” ölçeğindeki 22 maddenin güvenilirliğini hesaplamak için iç tutarlılık katsayısı olan “Cronbach Alpha” hesaplanmıştır. Ölçeğin genel güvenilirliği $\alpha=0.915$ olarak çok yüksek bulunmuştur. Ölçeğin yapı geçerliliğinin ortaya koymak için açıklayıcı (açımlayıcı)

faktör analizi yöntemi uygulanmıştır. Yapılan Barlett testi sonucunda ($p=0.000<0.05$) faktör analizine alınan değişkenler arasında ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Yapılan test sonucunda ($KMO=0.928>0,60$) örnek büyüklüğünün faktör analizi uygulanması için yeterli olduğu tespit edilmiştir. Faktör analizi uygulamasında varimax yöntemi seçilerek faktörler arasındaki ilişkinin yapısının aynı kalması sağlanmıştır. Faktör analizi sonucunda değişkenler toplam açıklanan varyansı %58.506 olan 4 faktör altında toplanmıştır. Güvenirliğine ilişkin bulunan alpha ve açıklanan varyans değerine göre “Tükenmişlik” ölçeğinin geçerli ve güvenilir bir araç olduğu anlaşılmıştır.

Birinci faktörde yer alan maddeler “*Duygusal tükenme*” olarak ele alınmıştır. “*Duygusal tükenme*” faktörünü oluşturan 9 maddenin güvenilirliği $\alpha=0.893$ olarak, açıklanan varyans değeri % 23.179 olarak saptanmıştır. İkinci faktörde yer alan maddeler “*İnsanlara karşı duyarsızlık*” olarak ele alınmıştır. “*İnsanlara karşı duyarsızlık*” faktörünü oluşturan 7 maddenin güvenilirliği $\alpha=0.815$ olarak, açıklanan varyans değeri % 17.814 olarak saptanmıştır. Üçüncü faktörde yer alan maddeler “*Kişisel başarıda azalma*” olarak ele alınmıştır. “*Kişisel başarıda azalma*” faktörünü oluşturan 3 maddenin güvenilirliği $\alpha=0.632$ olarak, açıklanan varyans değeri % 9.179 olarak saptanmıştır. Dördüncü faktörde yer alan maddeler “*Yardımsızlık ve sorun çözme duygusunda azalma*” olarak ele alınmıştır. “*Yardımsızlık ve sorun çözme duygusunda azalma*” faktörünü oluşturan 3 maddenin güvenilirliği $\alpha=0.586$ olarak, zayıf düzeyde güvenilir değere sahip olup, açıklanan varyans değeri % 8.334 olarak saptanmıştır. Ölçeğe ait oluşan faktör yapısı aşağıda görülmektedir.

Tablo 2. Tükenmişlik Ölçeği Faktör Yapısı

Boyut	Madde	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans	Cronbach's Alpha
Duygusal tükenme (Özdeğer=8.355)	Sabah Kalkıp Yeni Bir İş Gününe Başlamak Zorunda Olduğum Zaman, Yorgunluk Hissediyorum.	0,822	23,179	0,893
	İşimden Dolayı Tükendiğimi Hissediyorum.	0,769		
	İşimden Soğuduğumu Hissediyorum.	0,757		
	İş Günü Sonunda Kendimi Tükenmiş Hissediyorum.	0,752		
	İşimin Beni Kısıtladığını Düşünüyorum.	0,729		
	Sabrımın Tükendiğini Hissediyorum.	0,645		
	Kendimi Çok Enerjik Hissediyorum.	0,644		
	Bu İşin, Beni Duygusal Olarak Köreltiğinden Endişe Ediyorum.	0,544		
	İşyerinde Çok Yoğun Çalıştığımı Düşünüyorum.	0,323		
İnsanlara karşı duyarsızlık (Özdeğer=2.169)	İnsanlarla Doğrudan Birlikte Çalışmak Bende Çok Fazla Stres Yaratıyor.	0,748	17,814	0,815
	Hizmet Verdiğim Bazı Kişilere Karşı Soğuk Ve İlgisiz Davrandığımı Hissediyorum.	0,645		
	Gün Boyu İnsanlarla Birlikte Çalışmak Beni Gerçekten Geriyor.	0,645		

	Bu İşe Girdiğimden Beri, İnsanlara Karşı Daha Duyarsız Oldum.	0,611		
	Hizmet Verdiğim Kişilerle Birlikte, Kolaylıkla Rahat Bir Ortam Oluşturabiliyorum.	0,576		
	Hizmet Verdiğim Kişilerin Bazı Sorunları Yüzünden Beni Suçladıklarını Hissediyorum.	0,524		
	Hizmet Verdiğim Bazı Kişilere Ne Olup Ne Olmadığı Beni Gerçekten İlgilendiriyor.	0,516		
Kişisel başarıda azalma (Özdeğer=1.256)	Yaptığım İş İle Başkalarının Hayatını Olumlu Etkilediğimi Düşünüyorum.	0,597	9,179	0,632
	İşimde Birçok Önemli Şey Yaptım.	0,584		
	Hizmet Verdiğim Kişilerle Yakından İlgilendikten Sonra Kendimi Canlanmış Hissederim.	0,511		
Yardımsverlik ve sorun çözme duygusunda azalma (Özdeğer=1.091)	Hizmet Verdiğim Kişilerin, Olaylarla İlgili Neler Hissettiğini Çok Kolay Anlayabiliyorum.	0,770	8,334	0,586
	Hizmet Verdiğim Kişilerin Sorunlarını Çok Etkili Bir Şekilde Ele Alıyorum.	0,587		
	İşimde Duygusal Sorunlara Soğukkanlılıkla Yaklaşıyorum.	0,506		

Toplam Varyans %58.506

İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği; Bilgi işçilerinin işten ayrılma niyetlerini ölçmek amacıyla Camman ve arkadaşları tarafından geliştirilen 3 ifadeden oluşan ölçektir. Camman, Fichman, JenkinsandKlesh'in (1979) "The Organizational Assessment Questionnaire" adlı çalışmasında yer almaktadır. "İşten Ayrılma Niyeti" ölçeğindeki 3 maddenin güvenilirliğini hesaplamak için iç tutarlılık katsayısı olan "Cronbach Alpha" hesaplanmıştır. Ölçeğin genel güvenilirliği $\alpha=0.931$ olarak çok yüksek bulunmuştur. Ölçeğin yapı geçerliliğinin ortaya koymak için açıklayıcı(açımlyıcı) faktör analizi yöntemi uygulanmıştır.Yapılan Barlett testi sonucunda ($p=0.000<0.05$) faktör analizine alınan değişkenler arasında ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Test sonucunda ($KMO=0.739>0,60$) örnek büyüklüğünün faktör analizi uygulanması için yeterli olduğu tespit edilmiştir. Faktör analizi uygulamasında varimax yöntemi seçilerek faktörler arasındaki ilişkinin yapısının aynı kalması sağlanmıştır. Faktör analizi sonucunda değişkenler toplam açıklanan varyansı %88,320 olan tek faktör altında toplanmıştır. Güvenirliğine ilişkin bulunan alpha ve açıklanan varyans değerine göre İşten ayrılma niyeti ölçeğinin geçerli ve güvenilir bir araç olduğu anlaşılmıştır. Ölçeğe ait oluşan faktör yapısı aşağıda görülmektedir.

Tablo 3. İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği Faktör Yapısı

	Faktör Yüğü
Şuan yaptığım işten ayrılmak istiyorum.	0,958
Büyük bir ihtimalle önümüzdeki yıl başka bir iş bakacağım.	0,723
Bazen işimden ayrılmayı düşünüyorum.	0,705

Araştırmada elde edilen veriler SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows 21.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Verileri değerlendirilirken tanımlayıcı istatistiksel metotları (sayı, yüzde, ortalama, standart sapma) kullanılmıştır. Niceliksel verilerin karşılaştırılmasında iki grup arasındaki farkı t-testi, ikiden fazla grup durumunda parametrelerin gruplararası karşılaştırmalarında Tek yönlü (Oneway) Anovave farklılığa neden olan grubun tespitinde Tukey Post Hoc testleri kullanılmıştır.

II.BULGULAR

Banka çalışanları cinsiyet değişkenine göre 187 (%77,0) erkek, 56 (%23,0) kadın; medeni hal değişkenine göre 150 (%61,7) evli, 93 (%38,3) bekar; yaş değişkenine göre 141 (%58,0) 30 yaş ve altı, 102 (%42,0) 31 yaş ve üzeri; eğitim düzeyi değişkenine göre 11 (%4,5) lise-açıköğretim-önlisans, 148 (%60,9) lisans, 84 (%34,6) yüksek lisans ve üstü olarak dağılmaktadır. Araştırmaya katılanların cinsiyet dağılımı açısından erkek çalışanların fazlalığı katılım bankacılığı açısından ana kitle örnekleme içinde değerlendirilebilir.

Araştırma bulgularında ortaya çıkan işe bağlı tükenmişlik ve psikolojik şiddet algı düzeyinin düşüklüğü; tükenmişlik genel ve alt boyutları bekar kadınlarda 30 ve üstünde ve eğitimi lisans olanlarda ortaya çıkan yüksek düzey; psikolojik şiddet ile işe bağlı tükenmişlik düzeyi arasındaki anlamlı pozitif ilişkinin varlığı, psikolojik şiddet algısının tükenmişlik düzeyi üzerinde etkisine ilişkin sonuçlar Mete vd. (2005) yaptığı çalışmayla benzerlik göstermektedir. Çalışmada ortaya çıkan demografik değişkenlerle işten ayrılma niyeti cinsiyete, çalışma süresine, bölüme göre anlamlı farkın oluşması ve demografik değişkenlerle işten ayrılma niyeti ve tükenmişlik düzeyi arasında istatistiki açıdan anlamlı ilişki varlığına ilişkin sonuçlar Yıldırım vd (2014) yaptığı çalışmayla uyumludur. Farklı sektörlere yönelik olarak Erdişeçelebi ve Filizöz (2016), Quine (1999), Simons (2008), Sökmen ve Mete (2015)'nin yaptıkları araştırmalarda, çalışanlara yapılan psikolojik şiddetin yani mobbingin işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilediği, diğeri bir deyişle çalışanlar mobbinge maruz kaldıkça işten ayrılma niyeti belirlemede olduğu sonuçları çalışmamızla paralellik göstermektedir. Elde edilen bulgular Yıldırım, Taslak, ve Dikmetaş'ın belirttiği psikolojik şiddet algısı işten ayrılma niyeti ve tükenmişlik arasında anlamlı ilişkileri içeren bulgularla da örtüşmektedir.

Tablo. 4: Araştırmaya katılan banka çalışanlarının psikolojik şiddet algısı ile tükenmişlik düzeyleri arasındaki ilişkinin korelasyon analizi ile incelenmesi

		Duygusal Tükenme	İnsanlara Karşı Duyarsızlık	Kişisel Başarıda Azalma	Yardımsızlık Ve Sorun Çözme Duygusunda Azalma	Genel Tükenmişlik
İşe ve İletişime Yönelik Psikolojik Şiddet Algısı	R	0,626**	0,387**	0,211**	0,180**	0,537**
	P	0,000	0,000	0,001	0,005	0,000
İtibara ve Özel Hayata Yönelik Psikolojik Şiddet Algısı	R	0,518**	0,379**	0,222**	0,201**	0,481**
	P	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000
Genel Psikolojik Şiddet Algısı	R	0,626**	0,402**	0,223**	0,193**	0,546**
	P	0,000	0,000	0,000	0,002	0,000

Genel psikolojik şiddet algısı ile genel tükenmişlik arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişki bulunmuştur($r=0.546$; $p=0,000<0.05$). Buna göre genel psikolojik şiddet algısı arttıkça genel tükenmişlik artmaktadır. Psikolojik şiddet algısı alt boyutları ile tükenmişlik alt boyutları arasında da pozitif anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Tablo. 5: Araştırmaya Katılan Banka Çalışanlarının Psikolojik Şiddet Algısı ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkinin Korelasyon Analizi ile İncelenmesi

		İşten Ayrılma Niyeti
İşe ve İletişime Yönelik Psikolojik Şiddet Algısı	R	0,538**
	P	0,000
İtibara ve Özel Hayata Yönelik Psikolojik Şiddet Algısı	R	0,456**
	P	0,000
Genel Psikolojik Şiddet Algısı	R	0,541**
	P	0,000

Genel psikolojik şiddet algısı ile işten ayrılma niyeti arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişki bulunmuştur($r=0.541$; $p=0,000<0.05$). Buna göre genel psikolojik şiddet algısı arttıkça işten ayrılma niyeti artmaktadır. Psikolojik şiddet algısı alt boyutları ile işten ayrılma niyeti arasında da pozitif anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Tablo. 6: Araştırmaya Katılan Banka Çalışanlarının Tükenmişlik Düzeyleri İle İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkinin Korelasyon Analizi İle İncelenmesi

		İşten Ayrılma Niyeti
Duygusal Tükenme	r	0,693**
	p	0,000
İnsanlara Karşı Duyarsızlık	r	0,543**
	p	0,000
Kişisel Başarıda Azalma	r	0,331**
	p	0,000
Yardımsızlık ve Sorun Çözme Duygusunda Azalma	r	0,237**
	p	0,000
Genel Tükenmişlik	r	0,657**
	p	0,000

Genel tükenmişlik ile işten ayrılma niyeti arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişki bulunmuştur ($r=0.657$; $p=0,000<0.05$). Buna göre genel tükenmişlik arttıkça işten ayrılma niyeti artmaktadır. Ayrıca tükenmişlik alt boyutları ile işten ayrılma niyeti arasındada pozitif yönde anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

Duygusal tükenme düzeyinin belirleyicisi olarak işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı, itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) güçlü olduğu görülmüştür ($R^2=0,389$). Banka çalışanlarının işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi duygusal tükenme düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,549$). Banka çalışanlarının itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi duygusal tükenme düzeyini etkilememektedir ($p=0.311>0.05$).

İnsanlara karşı duyarsızlık düzeyinin belirleyicisi olarak işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı, itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) zayıf olduğu görülmüştür ($R^2=0,158$). Banka çalışanlarının işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi insanlara karşı duyarsızlık düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,198$). Banka çalışanlarının itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi insanlara karşı duyarsızlık düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,225$).

Kişisel başarıda azalma düzeyinin belirleyicisi olarak itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) zayıf olduğu görülmüştür ($R^2=0,045$). Banka çalışanlarının itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi kişisel başarıda azalma düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,258$).

Yardımsızlık ve sorun çözme duygusunda azalma düzeyinin belirleyicisi olarak itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) zayıf olduğu görülmüştür ($R^2=0,037$). Banka çalışanlarının itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi yardımsızlık ve sorun çözme duygusunda azalma düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,219$).

Genel tükenmişlik düzeyinin belirleyicisi olarak işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı, itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) güçlü olduğu

görülmüştür ($R^2=0,293$). Banka çalışanlarının işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi genel tükenmişlik düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,306$). Banka çalışanlarının itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi genel tükenmişlik düzeyini etkilememektedir ($p=0.062>0.05$).

Tablo.7: Genel Psikolojik Şiddet Algısı Düzeyinin Genel Tükenmişlik Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	T	P	F	Model (p)	R^2
Genel Tükenmişlik	Sabit	1,481	17,926	0,000	102,624	0,000	0,296
	Genel Psikolojik Şiddet Algısı	0,458	10,130	0,000			

Genel psikolojik şiddet algısı ile genel tükenmişlik arasındaki ilişki belirlemek üzere yapılan regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($F=102,624$; $p=0,000<0.05$). Genel tükenmişlik düzeyinin belirleyicisi olarak genel psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) güçlü olduğu görülmüştür ($R^2=0,296$). Banka çalışanlarının genel psikolojik şiddet algısı düzeyi genel tükenmişlik düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,458$).

İşten ayrılma niyeti düzeyinin belirleyicisi olarak işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı, itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) güçlü olduğu görülmüştür ($R^2=0,288$). Banka çalışanlarının işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,643$). Banka çalışanlarının itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini etkilememektedir ($p=0.269>0.05$).

Tablo.8: Genel Psikolojik Şiddet Algısı Düzeyinin İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	T	P	F	Model (p)	R^2
İşten Ayrılma Niyeti	Sabit	0,630	4,068	0,000	99,864	0,000	0,290
	Genel Psikolojik Şiddet Algısı	0,847	9,993	0,000			

Genel psikolojik şiddet algısı ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki belirlemek üzere yapılan regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($F=99,864$; $p=0,000<0.05$). İşten ayrılma niyeti düzeyinin belirleyicisi olarak genel psikolojik şiddet algısı değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) güçlü olduğu görülmüştür ($R^2=0,290$). Banka çalışanlarının genel psikolojik şiddet algısı düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,847$).

İşten ayrılma niyeti düzeyinin belirleyicisi olarak duygusal tükenme, insanlara karşı duyarsızlık, kişisel başarıda azalma, yardımseverlik ve sorun çözme duygusunda azalma değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) çok güçlü olduğu görülmüştür ($R^2=0,476$). Banka çalışanlarının duygusal tükenme düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini arttırmaktadır ($\beta=0,891$). Banka çalışanlarının

insanlara karşı duyarsızlık düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini etkilememektedir ($p=0.183>0.05$). Banka çalışanlarının kişisel başarıda azalma düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini etkilememektedir ($p=0.787>0.05$). Banka çalışanlarının yardımseverlik ve sorun çözme duygusunda azalma düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini etkilememektedir ($p=0.806>0.05$).

Tablo. 9: Genel tükenmişlik düzeyinin işten ayrılma niyeti üzerine etkisi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	T	p	F	Model (p)	R ²
İşten Ayrılma Niyeti	Sabit	-	-3,340	0,001	183,237	0,000	0,430
	Genel Tükenmişlik	0,706	1,228	13,537	0,000		

Genel tükenmişlik ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki belirlemek üzere yapılan regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($F=183,237$; $p=0,000<0.05$). İşten ayrılma niyeti düzeyinin belirleyicisi olarak genel tükenmişlik değişkenleri ile ilişkisinin (açıklayıcılık gücünün) çok güçlü olduğu görülmüştür ($R^2=0,430$). Banka çalışanlarının genel tükenmişlik düzeyi işten ayrılma niyeti düzeyini arttırmaktadır ($\beta=1,228$).

SONUÇ

Araştırmaya katılan banka çalışanlarının psikolojik şiddet algısı düzeylerinin ortalamaları incelenmiş; “işe ve iletişime yönelik psikolojik şiddet algısı” düzeyi ortalamasının zayıf ($1,821 \pm 0,782$); “itibara ve özel hayata yönelik psikolojik şiddet algısı” düzeyi ortalamasının çok zayıf ($1,390 \pm 0,576$); “genel psikolojik şiddet algısı” düzeyi ortalamasının çok zayıf ($1,694 \pm 0,692$) düzeyde tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan banka çalışanlarının tükenmişlik düzeylerinin ortalamaları incelenmiş; “duygusal tükenme” düzeyi ortalamasının zayıf ($2,502 \pm 0,763$); “insanlara karşı duyarsızlık” düzeyi ortalamasının zayıf ($2,029 \pm 0,660$); “kişisel başarıda azalma” düzeyi ortalamasının zayıf ($2,152 \pm 0,668$); “yardımseverlik ve sorun çözme duygusunda azalma” düzeyi ortalamasının zayıf ($2,151 \pm 0,626$); “genel tükenmişlik” düzeyi ortalamasının zayıf ($2,256 \pm 0,579$) düzeyde tespit edilmiştir. Araştırmaya katılan banka çalışanlarının işten ayrılma niyeti düzeyi ortalaması zayıf ($2,065 \pm 1,082$) düzeyde tespit edilmiştir. Psikolojik şiddet algısı düzeylerinin, iş, işyerinde iletişim, itibar ve özel hayata yönelik psikolojik yönüyle düşük düzeyde olması, tükenmişlik düzeyinin zayıf düzeyde bulunması ve işten ayrılma niyetinin zayıf düzeyde gerçekleşmesi kişi, iş, iş yaşamı açısından olumlu olarak değerlendirilebilir.

Banka çalışanlarının çalışma ortamlarında maruz kaldıklarını düşündükleri psikolojik şiddete ilişkin algıları arttıkça tükenmişliğin duygusal boyutu da artmaktadır. Başka bir deyişle, banka çalışanlarının iş yerinde karşılaştıkları psikolojik şiddet düzeyi yüksekliği ile genel olarak tükenmişlik sendromu arasında ilişki bulunmaktadır. Benzer şekilde, banka çalışanlarının çalışma ortamlarında maruz kaldıklarını düşündükleri psikolojik şiddete ilişkin algıları ile işten ayrılma

niyeti arasındaki ilişki de psikolojik şiddete uğradığını düşünen çalışanların bireysel mutlulukları için ve kariyer hedeflerini gerçekleştirmek için mevcut işlerinden ayrılma niyetinin ortaya çıkması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Araştırmadan elde edilen sonuçlara göre banka çalışanlarının genel tükenmişlik düzeyleri ve genel psikolojik şiddet algıları, işten ayrılma niyetlerini etkilemektedir. Banka çalışanlarının genel psikolojik şiddet algılarının ise genel tükenmişlik düzeylerini etkilediği görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ardıç, K. ve Polatçı, S. (2008). Tükenmişlik Sendromu: Akademisyenler Üzerinde Bir Uygulama. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(2), 69-96.
<http://iibfdergisi.gazi.edu.tr/index.php/iibfdergisi/article/viewFile/106/97>
- Arı, G. S. ve Bal, E. Ç. (2008). Tükenmişlik Kavramı: Birey ve Örgütler Açısından Önemi. Celal Bayar Üniversitesi İ. İ. B. F. Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 15(1), 131-148.
<http://www.dergipark.ulakbim.gov.tr/yonveek/article/view/5000069206/5000064110>
- Atalay, İ. (2010). Mobbingin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi "Kamu Sektöründen Bir Örnek. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). TC. Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Avcı, N. ve Küçükusta, D. (2009). Konaklama İşletmelerinde Örgütsel Öğrenme, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Eğilimi Arasındaki İlişki. Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 20(1), 33-44.
http://www.anatoliajournal.com/atad/depo/dergiler/Cilt20_Sayi1_Yil2009_1305116575.pdf
- Aygün, H. A. (2012). Psikolojik Yıldıрма (Mobbing) Üzerine Nitel Bir Araştırma. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi, 5, 92-121.
http://sbedergi.gumushane.edu.tr/Makaleler/314228041_sayi5-910HaciAliAygün5.pdf
- Cammann, C. Fichman, M. Jenkins, D. and Klesh, J. (1979). The Michigan Organizational Assessment Questionnaire. Unpublished Manuscript, University of Michigan: Ann Arbor.
- Cemaloğlu, N. ve Şahin, D. E. (2007). Öğretmenlerin Mesleki Tükenmişlik Düzeylerinin Farklı Değişkenlere Göre İncelenmesi. Kastamonu Eğitim Dergisi, 15(2), 465-484.
http://www.kefdergi.com/pdf/15_2/ncemaloglu.pdf
- Çam, O. (1991). Hemşirelerde Tükenmişlik Ve Çeşitli Değişkenlere Göre İncelenmesi. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Ege Üniversitesi, İzmir.
- Çobanoğlu, S. (2005). İşyerinde Duygusal Saldırı ve Mücadele Yöntemleri. İstanbul: Timaş.
- Davenport, N. , Schwarz, R. D. ve Elliott, G. P. (2003). Mobbing İşyerinde Duygusal Taciz, İstanbul:Sistem.
- Demir, M. ve Tütüncü, Ö. (2010). Ağırlama İşletmelerinde Örgütsel Sapma ile İşten Ayrılma Eğilimi Arasındaki İlişki. Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 21(1), 64-74.
http://www.anatoliajournal.com/atad/depo/dergiler/Cilt21_Sayi1_Yil2010_1304924579.pdf
- Dikmetaş, E. , Top, M. ve Ergin, G. (2011). Asistan Hekimlerin Tükenmişlik ve Mobbing Düzeylerinin İncelenmesi. Türk Psikiyatri Dergisi, 22(3), 137-149.
<http://www.turkpsikiyatri.com/PDF/C22S3/137-149.pdf>
- Doğan, M. A. (2009). İlköğretim Okullarında Öğretmenlere Uygulanan Psikolojik Şiddetin (Mobbing) İş Doyumuna Etkisi: Ankara İli Sincan İlçesi Örneği. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). T.C.Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Erdirençelebi, M. ve Filizöz, B. (2016). Mobbingin Etik İklim ve Çalışanların İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkileri. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 35, 127-139.
dergisosyalbil.selcuk.edu.tr/susbed/article/download/1267/1053

- Ergin, C. (1993). Doktor ve hemşirelerde tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin uyarlanması. R. Bayraktar ve İ. Dağ (Ed.). Ankara:VII. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları,VII. Ulusal Psikoloji Kongresi Düzenleme Kurulu ve Türk Psikologlar Derneği.
- Ergin, C. (1996). Maslach Tükenmişlik Ölçeğinin Türkiye Sağlık Personeli Normları. 3P Dergisi,4(1), 28-33. <http://www.turkmedline.net/degilistesi.php?journal=51>
- Filizöz, B. ve Ay, F. A. (2011). Örgütlerde Mobbing ve Tükenmişlik Olgusu Arasındaki İlişkilere Yönelik Bir Araştırma. e-Journal of New World Sciences Academy Social Sciences, 6(2), 229-241. [dergipark.ulakbim.gov.tr/nwsasocial/article/download/5000061942/5000058388](http://www.dergipark.ulakbim.gov.tr/nwsasocial/article/download/5000061942/5000058388)
- Gaertner, S. (1999). Structural Determinants of Job Satisfaction and Organizational Commitment in Turnover Models. Human Resource Management Review, 9(4), 479-493. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1053482299000303>
- Göktürk, G. Y. ve Bulut, S. (2012). Mobbing:İşyerinde Psikolojik Taciz. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(24), 53-70. Doi: <http://dx.doi.org/10.11616/AbantSbe>.
- Güllüce, A. Ç. ve Kaygın, E. (2013). Çalışanların Demografik Değişkenleri Açısından Tükenmişlik Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 27(2), 235-249. <http://e-dergi.atauni.edu.tr/atauniiibd/article/view/1025008679/1025007548>
- Kaçmaz, N. (2005). Tükenmişlik (Burnout) Sendromu. İstanbul Tıp Fakültesi Dergisi, 68(1), 29-32.
- Kahumuza, J. ve Schlechter, A. F. (2008). Examining the Direct and Some Mediated Relationship between Perceived Support and Intention to Quit. Management Dynamics, 17(3), 2-19. <http://reference.sabinet.co.za/document/EJC69740>
- Leymann, H. (1993). Mobbing Psychoterror Am Arbeitsplatz Und Wie Man Sich Dagegen Wehren Kann(Mobbing-Psychoterror At Work Places). Reinbek:Rowohlt.
- Leymann, H. (1996). The Contend and Development of Mobbing at Work. European Journal of Work and Organizational Psychology, 5(2),165-184. <http://www.choixdecariere.com/pdf/6573/2010/Leymann1996.pdf>
- Maslach, C. ve Jackson, S.E. (1981). The Measurement Of Experienced Burnout. Journal of Organizational Behavior, 2(2), 99-113. Doi:10.1002/job.4030020205
- Oğuzberk, M. ve Aydın A. (2008). Ruh Sağlığı Çalışanlarında Tükenmişlik. Klinik Psikiyatri Dergisi, 11, 167-179. apbs.mersin.edu.tr/files/arzu.aydin/Publications_009.pdf
- Ok, S. (2002). Banka Çalışanlarının Tükenmişlik Düzeylerinin İş Doyumu, Rol Çatışması, Rol Belirsizliği ve Bazı Bireysel Özelliklerine Göre İncelenmesi.(Yayımlanmamış doktora tezi). Hacettepe Üniversite Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Otacıoğlu, S. G. (2008). Müzik Öğretmenlerinde Tükenmişlik Sendromu ve Etkileyen Faktörler. İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 9(15), 103-116. <http://efdergi.inonu.edu.tr/article/view/5000004233/5000004746>
- Ören, N. ve Türkoğlu, H. (2006). Öğretmen Adaylarında Tükenmişlik. Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İlke), 16. sobbadi.mu.edu.tr/index.php/asd/article/download/173/178.
- Özler, D. E. , Atalay, C. G. ve Şahin, M. D. (2008). Mobbingin Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 22 , 37-60. https://birimler.dpu.edu.tr/app/views/panel/ckfinder/userfiles/17/files/DERG_/22/37-60.pdf
- Özyer, K. ve Orhan U. (2012). Akademisyenlere Uygulanan Psikolojik Tacize Yönelik Ampirik Bir Araştırma. Ege Akademik Bakış, 12(4), 511-518. <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423876817.pdf>
- Quine, L. (1999). Workplace Bullying in NHS Community Trust Staff Questionnaire Survey. Medical Journal, 318, 228-232. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC27703/> <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC27703/>

- Simons, S. (2008). Workplace Bullying Experienced by Massachusetts Registered Nurses and The Relationship to Intention to Leave The Organization. *Advances in Nursing Science*, 31,(2), 48-59. Doi: 10.1097/01.ANS.0000319571.37373.d7
- Sökmen A. ve Mete E. S. (2015). Bezdininin İş Performansı, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Ankara'da Bir Araştırma. *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 17(3), 271-295. <http://iibfdergisi.gazi.edu.tr/index.php/iibfdergisi/article/view/913/638>
- Sünter, A. T. , Canbaz , S. , Dabak, S. , Öz, H. ve Peksen, Y. (2006). Pratisyen Hekimlerde Tükenmişlik, İşe Bağlı Gerginlik ve İş Doyumu Düzeyleri. *Genel Tıp Dergisi*, 16(1), 9-14. <http://www.geneltip.org/upload/sayi/47/GTD-00346.pdf>
- Şahin, F. (2011). Lider Üye Etkileşimi ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki Üzerinde Cinsiyetin Etkisi. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 11(2), 277-288. <http://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423876886.pdf>
- Taslak, S. (2015). Banka Çalışanlarının İşten Ayrılma Niyetleri Üzerinde Etkili Olan Faktörlere Yönelik Bir Araştırma: Muğla İli Örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(12), 145-160. dergipark.ulakbim.gov.tr/makusobed/article/download/1098001184/1098000830
- Taşpınar B. , Taşpınar F. , Güçlü S. , Nalbant A. , Çalık B. B. , Uslu A. ve Inal S. (2013). Investigation Of The Association Between Mobbing And Musculoskeletal Discomfort In Academicians. *Japanese Psychological Research*,55(4), 400–408. Doi: 10.1111/jpr.12030
- Temizel, Y. (2013). Mobbing ve Türk Hukuk Sistemindeki Yeri. *Adalet Dergisi*, 45, 188-223. http://www.yayin.adalet.gov.tr/adaletdergisi/45.sayi/9_yavuz.pdf
- Tett, R. P. ve Meyer, J. P. (1993). Job Satisfaction, Organizational Commitment, Turnover Intention and Turnover: Path Analyses Based on Meta Analytic Findings. *Personel Psychology* , 46(2), 259-293. Doi: 10.1111/j.1744-6570.1993.tb00874.x
- Tınaz, P. ve Bayram, F. (2008). Çalışma Psikolojisi ve Hukuki Boyutlarıyla İşyerinde Psikolojik Taciz (Mobbing). İstanbul: Beta.
- Tümer, E. Ö. (2013). İşyerlerinde Psikolojik Taciz (Mobbing)", İşyerlerinde Psikolojik Taciz (Mobbing) Bilgilendirme Rehberi. Ankara: Çalışma ve Sosyal Güvelik Bakanlığı.
- Tümekaya, S. (1996). Öğretmenlerdeki Tükenmişlik, Görülen Psikolojik Belirtiler ve Başa Çıkma Davranışları. (Yayımlanmamış doktora tezi). Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Tütüncü, Ö. ve Demir, M. (2003). Konaklama İşletmelerinde İnsan Kaynakları Kapsamında İşgücü Devir Hızının Analizi ve Muğla Bölgesi Örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 146-169. <http://www.sbe.deu.edu.tr/Dergi/cilt5.say%C4%B12/5.2%20tutuncu%20demir.pdf>
- Üngüren, E. , Doğan, H. , Özmen, M. ve Tekin, Ö. A. (2010). Otel Çalışanlarının Tükenmişlik ve İş Tatmin Düzeyleri İlişkisi. *Journal of Yasar University*, 17(5), 2922-2937. dergipark.ulakbim.gov.tr/jyasar/article/download/5000066089/5000061595
- Yaman, E. (2009). Psikoşiddet (Mobbing) Ölçeği: Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 9(2), 967-988. <http://www.kuyeb.com/pdf/tr/178fd06342e5b31b7e2f41fb23c496bcanTAM.pdf>
- Yıldırım, M. H. ve İçerli, L. (2010). Tükenmişlik Sendromu: Maslach ve Kopenhag Tükenmişlik Ölçeklerinin Karşılaştırmalı Analizi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 123-131. http://sobiad.org/eJOURNALS/dergi_YBD/arsiv/2010_1/15mehmet_halit_yildirim.pdf
- Yıldırım, M. H. , Erul, E. E. ve Kelebek, P. (2014). Tükenmişlik İle İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki Banka Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(1), 34-44. <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/oybd/article/view/5000145426/5000132772>

SUMMARY

Banks are one of the institutions where the negative effects of psychological violence, burnout syndrome and finally intention to leave are experienced. There is a growing literature studying psychological violence, burnout syndrome and intention to leave and their linkages.

The findings enable managers to observe these strong negative effects on employees and take precautions.

It is essential to create awareness against burnout syndrome and psychological violence in order to prevent from the negative effects in business life, health sector and economy. The paper gives information about psychological violence, burnout syndrome and intention to leave. Processes, specifications, reasons, consequences and how to cope with psychological violence, burnout syndrome and intention to leave are also specified in the paper.

The aim of this study is to search the relationship between psychological violence, burnout syndrome and intention to leave among bank employees.

The study includes a survey searching the perception of psychological violence, burnout syndrome and intention to leave. 243 Bank employees took part in the survey. Relationships between psychological violence, burnout syndrome and intention to leave are analyzed using SPSS 18; obtained datas are used in factor, correlation, regression, frequency analysis.

According to the results of the study, the general psychological violence level and the burnout level effect the rate of intention to leave. It is also shown that the general psychological violence level effects burnout level.

Yoksulluğun Gündelik Hayat Üzerinden Analiz Edilmesinde Anahtar Bir Kavram: Hayatta Kalma Stratejileri Üzerine Yapısal Bir Çalışma

Hande ŞAHİN*

ÖZ

Hayatta kalma stratejisi kavramı, özellikle 1980'lerin sonu ile birlikte sosyal bilimler literatürü içinde oldukça popüler hale gelmiştir. Bu durum, dünyada yaşanan birçok gelişme ile yakından ilişkilidir. Yapısal uyum süreçleri ve neo liberal politikalar, tüm dünya ekonomilerini doğrudan etkilemiş, sosyal devlet olma anlayışından giderek uzaklaşmıştır. Enflasyon oranları artmış ve yoksulluk ise derinleşmiştir. Bu süreçte sosyal sınıfları giderek korumasız kalmışlardır. Tüm bu gelişmeler, karşısında hane halkı tüm kaynaklarını hayatta kalmak için kullanmıştır. Kavramın, yoksulluk, dezavantajlı gruplar gibi birçok kavramla ile birlikte anılma sebebi budur. Özellikle az gelişmiş ülkeler ve Doğu'daki Post Komünist ülkeler ve merkez ülkelerin kendi alt sınıfları bu süreçten en olumsuz etkilenenler olmuştur. Bu yüzden hayatta kalma stratejileri ile ilgili literatür özellikle bu ülkelerin teorisyenlerince geliştirilmiştir. Kavram, bu ülkelerin ve özellikle de yoksulların bu süreçten nasıl etkilendiğini anlamak için de kullanılmıştır. Kavramın, yoksulluk literatürü üzerinden şekillenmesi, geçinme stratejileri, mücadele stratejileri, hane halkı stratejileri gibi birçok kavramla iç içe geçerek kullanılmasını beraberinde getirmiştir. Türkiye'de bu alanda verilmiş çalışmalarda da benzer bir durum vardır. Tüm bu kavramlar çoğunlukla birbirinin yerine ve yoksullukla mücadele etmede kullanılan stratejiler anlamında kullanılmaktadır. Hazırlanmış olan bu çalışmanın amacı, kavramın içeriğini incelemek, kavramla ilgili literatürün yapısal bir analizini yapmaktır. Bu doğrultuda çalışmanın yöntem olarak öncelikle Türkçe ve yabancı literatürü taramıştır. Kavramın literatür içinde nasıl şekillendiğini ele almıştır. Sonrasında bu alanda yapılmış çalışmalar irdelenmiştir. Çalışma sonucunda kavramın, özellikle yoksulluk mücadelesi sürecinde başvurulan bir kavram olduğu görülmüştür. Yoksulluk temelinde yapılan çalışmalar göstermektedir ki hayatta kalma stratejileri giderek daha bireysel ve hanesel bir boyut kazanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hayatta kalma stratejileri, yoksulluk, hane halkı stratejileri, Türkiye, gündelik hayat

Jel Sınıflandırması: P36, P26, Z13

A Key Concept in Analyzing Poverty Through Everyday Life: A Structural Study on Survival Strategies

ABSTRACT

The concept of survival strategies has become very popular in the social science literature, especially since the end of the 1980s. This is closely related to many of developments experienced in the world. Structural adjustment processes and neo-liberal policies have directly affected economies around the world, causing them to move away from the understanding of a social state. Inflation rates have increased and poverty has deepened. In this process, the social classes have become increasingly unprotected. In the face of all these developments, all

* Doç. Dr, Manisa Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü Öğretim Üyesi, hande.sahin@cbu.edu.tr

households used their resources to survive. This is the reason why the concept is understood with many concepts such as poverty and disadvantaged groups. Especially underdeveloped countries and Post Communist countries in the East and their subclasses of central countries are the most adversely affected from the process. Therefore, the literature on survival strategies has been developed especially by the theorists of these countries. The concept has also been used to understand how these countries, and especially the poor, are affected by this process. Structuring the concept through the literature of poverty has brought together the use of many concepts such as livelihood strategies, struggle strategies, and household strategies. There is a similar situation in the studies given in this field in Turkey. All these concepts are often used in place of each other and in the sense of strategies used to struggle against poverty. The aim of this work is to examine the concept and to make a structural analysis of the literature on the concept. As a method of the work in this direction, primarily Turkish and foreign literature were searched. How the concept was shaped in the literature was questioned. As a result of the study, it is seen that the survival strategy is a concept applied especially in the process of poverty struggle. Studies based on poverty show that survival strategies are becoming increasingly individual or household-based.

Keywords: Survival strategies, poverty, household strategies, Turkey, Daily life

Jel Classification: P36, P26, Z13

GİRİŞ

Gündelik olan tüm toplumlarda insanın soyunu devam ettirmek için geliştirdiği yeme içme, barınma, üreme, güvenlik gibi insani gereksinimleri kapsar. Dünyanın her yerinde bulunan insanlar kendileri için varlıklarını sürdürmenin yollarını keşfederler (Şahin ve Balta, 2001: 136). Bu keşfetme süreci mekanik olarak her gün yeniden yapılır. Toplumsal koşullara bağlı olarak yeniden yeniden şekillenir. Hayatta kalma stratejileri gündelik olanın mekanik olan yanıdır. Bu açıdan gündelik olanın anlaşılmasında hayati bir öneme sahiptir. Gündelik olan ise makro olanın çözümlenmesinde önemli ipuçlarını içinde barındırır, yapıya ait kara kutu işlevi üstlenir. Bu yüzden yapı, gündelik hayat ve hayatta kalma stratejileri iç içe geçmiş matruşkalar gibidir. Birinin anlaşılmasında öteki yol gösterici olmaktadır. Çalışma hayatta kalma stratejileri kavramına böyle bir kabul üzerine inşa etmeyi hedeflemektedir.

Kavram, ontolojik olarak tüm güçsüzlüklerine rağmen, aktörlerin kaderlerini, hayatlarını belirleyebileceği beklentisine dayanır. Bekalarını sağlamak adına kendi tarzlarında etkin olduğunu kabul eder. Yoksulların, hayatta kalma için kendiliğinden örgütlülüğünü, rızkın üretilmesi için merkezi bir unsur olarak hane halkı kurumunu, güven karşılıklılık, iradecilik ve her türlü toplumsal gücün varlığını içine alır (Bayat, 2008: 36). Hayatta kalma stratejisi kavramı yoksulluk, göç, gündelik hayat, dezavantajlı gruplar gibi birçok kavramla ile ilişkilendirilerek özellikle bu kavramlara ait literatürler içinde önemli bir yere sahiptir.

Kavramın, bu kavramlarla ilişkilendirilerek ele alınmasının birçok farklı nedeni vardır. Bu durum, genel olarak 1980 sonrası tüm dünyada yaşanan neo liberal dönüşümün farklı şekillerde tezahür etmesinin sosyal bilimler literatürüne yansması olarak değerlendirilebilir. Ancak bu noktada önemle belirtilmesi gereken husus, kavramın sosyal bilimler literatüründen özellikle yoksulluk kavramı ile birlikte anılmasına karşın, Amis (1997: 97)'in de belirttiği üzere

insanın var olma çabasına bağlı olarak çok eskilere kadar dayanmasıdır. Ancak II.Dünya Savaşı sonrasında ulus devletleşme sürecinde toplumsal refah ve sosyal devlet anlayışları ile birlikte daha makro bir bakış açısının parçası olmuştur. 1980 sonrasına gelindiğinde ise süreç tam tersi yönde işlemiş, yaşanan neo liberal dönüşüme bağlı olarak devletin sosyal devlet olma işlevini giderek kaybetmesi ve diğer tüm gelişmelere paralel olarak, birey ve hane bazlı bir düzleme taşınmıştır. Bireysel kurtuluş, çözülen kolektiviteler karşısında bir çıkış yolu olarak görülmüştür. Sosyal bilimler literatürü odağını makrodan mikroya yapıdan aktöre kaydırmış, modernite ve büyük anlatıların sınırlılıkları daha mikro anlatılar ve aktör odaklı teorilerle aşılmaya çalışılmıştır. Litaratürde yıllardır hakim olan yapısalcılık ve Marksizm ise tüm bu dönüşümleri açıklamada yaşadığı sınırlılıklar ve gündelik olanı açıklamada yetersiz kalması bakımından eleştirilmiş, alanda yeni arayışlar baş göstermiştir. Hayatta kalma stratejileri, bu yeni arayışın gündelik hayat tartışmaları içinde bir kolu oluşturur. Kavram özellikle, derinleşen yoksulluk, kent yoksulluğu, işgücü piyasalarının enformelleşmesi gibi toplumsal sorunlarla baş edebilmede bir çözüm arayışının ürünüdür. Tüm bu sorunların ağırlığı karşısında aktörün de var olabileceğini direnebileceğini ortaya koymak adına geliştirilmiştir. Ancak buna rağmen ciddi anlam karmaşalarına ve bazen de yapının ikinci planda bırakılmasına sebep olmuştur. Kavram böylesi bir çabanın ürünü olduğundan dolayı, çoğu zaman mücadele stratejisi, geçinme stratejisi, hane halkı stratejisi gibi kavramlarla iç içe geçerek çoğu zamanda bu kavramların yerine kullanılarak literatürde yerini almıştır.

Strateji kavramı, Latin Amerika ve Afrika'da kent yoksullarının gündelik ekonomik faaliyetlerini analiz etmeyi, formel sektör kadar enformel sektörün de önemli olduğunu vurgulamayı amaçlayan hane halkı stratejilerine odaklanan çalışmalardan doğmuştur. 1980'lerin sonlarına doğru İngiltere'de Sheppey projesi olarak değerlendirilecek projeyi de kapsayacak şekilde işsizlik ve ekonomik değişimin etkilerinin neler olduğunu anlama biçimlerini ele alış biçimi olarak kullanılmıştır. (Wallace, 2002:275-6). Yapı yerine aktörü, birey yerine haneyi, formel yerine enformel olanı araştırma birimi olarak kabul eden bu çalışmalar, aslında sosyolojide o zaman kadar hakim olan paradigmaya bir karşı çıkıştır ve birçok tartışmayı da beraberinde getirmiştir. Buna rağmen kavram, Wallace (2002:276)'ın da belirttiği üzere Merkez Avrupa ve Doğu'daki Post Komünist ülkelerde yeniden yapılanma ve post Fordizmin aile ve iş üzerindeki etkisini konu alan çalışmalarda bir canlılığa sebep olmuştur.

Kavramın özellikle 1980'lerle beraber etkin olmasının bazı konjoktürel nedenleri bulunmaktadır. Bunların en başında 1980'lerin sonu ile birlikte Komünist toplumların ekonomilerinin piyasa kapitalizmi ile bozulmasıyla, derin bir enflasyon krizi ve yoksullaşma süreci yaşamalarıdır. Bu süreçte haneler, tüm kaynaklarını hayatta kalmak için kullandılar. Stratejileri kavramı değişen koşullar karşısında "neler olduğunu" anlamının bir yolu olarak görüşmüştür. İstatistiksel verilerin de az olduğu bu süreçte, sadece gelir, sosyo ekonomik

durumların ve statülerin açıklanmasına yetmez hale gelmiştir. Hem sosyal yapıyı hem de kimlerin avantajlı kimlerin dezavantajlı konuma geldiğini anlamak için hane halkı temelli yaklaşımlar kullanılmıştır. Örneğin Rose ve Haerpfher (1992), çalışmalarında on ülkeden elde ettikleri ile geniş veri setleri oluşturarak haneleri marjinal, savunmasız, girişimci, savunmacı gibi kategorilere yerleştirmişlerdir (Wallace, 2002:28). Benzer bir çalışmayı Piirainen (1997) yapmıştır. Piirainen, St Petersburg'daki hanelerin kullandığı stratejilerden yola çıkarak onların gelecekteki toplumsal statülerinin neler olacağı yönünde kategoriler oluşturmuştur.

Hayatta kalma stratejilerinin, literatür içinde popülerlik kazanmasının bir diğer önemli nedeni de post fordizmdir. Post fordizm, tüm dünyada iş ve aileye dair birçok temel şeyin değişmesine neden olmuştur. İş ve aile modelleri, daha esnek bir istihdam modeli ve daha parçalı yaşam öyküleri, enformelleşme, esnekleşme üzerine yeniden yapılanmıştır. Kadınlar, derinleşen yoksulluk karşısında daha çok işgücü piyasasında yerlerini almıştır. II. Dünya Savaşı sonrası, ulus devletleşme süreci sosyal refah devletinin en etkin olduğu dönem olmuş, ancak devletin bu temel özelliği 1980 sonrası neo liberal politikalarla tarafından terk edilmiştir. Bir önceki dönemde devletin güvencesi altında olan tüm sınıflar yeni gelişmeler karşısında savunmasız kalmışlardır. Her tür kolektivitinin çözüldüğü süreçte hayatta kalmak bireysel ve hanesel çabalara kalmıştır. Bu durum, bir zorunluk bir çıkış gibi gösterilmiştir. Güvenceli ve sürekli işlerden mahrum kalanlar veya bu işlere sahip olsa bile derinleşen yoksulluk karşısında elde ettiği gelir ile geçinemeyen herkes için bu tarz stratejiler, vazgeçilmez gösterilmiştir. Süreç, kuşkusuz ki gelişmekte olan çevre ülkeler ve merkez ülkelerin kendi çevre konumundaki dezavantajlı grupları için çok daha sancılı olmuştur. Bu açıdan toprak istilasından, işportacılığa en marjinal stratejilerin, bu gruplar içinde çıkması oldukça anlamlıdır.

Hazırlanmış olan bu çalışmanın temel amacı hayatta kalma stratejileri kavramını incelemek ve kavrama ait literatürün bir analizini yapmaktır. Çalışmanın amacı doğrultusunda aşağıdaki sorulara cevap aranmaktadır:

- 1) Kavramın konjoktürel olarak ortaya çıkışı ve sosyal bilimler literatürü içinde ne şekilde kendine yer bulmaktadır?
- 2) Kavram, dünyadaki hangi gelişmelerden etkilenerek şekillenmektedir?
- 3) Kavramın, metodolojik ve ontolojik olarak içinde barındırdığı avantajlar ve temel handikaplar nelerdir?
- 4) Tüm bu tartışmaların Türkiye'deki literatüre ve çalışmalara nasıl yansımaktadır?

Çalışmanın amacı doğrultusunda cevaplanması planlanan soruların özellikle ilk üçü hayatta kalma stratejileri ile ilgili literatür adlı ilk bölümde makrodan mikroya doğru ilerleyen yapısal bir analizle ele alınacaktır. Tüm bu tartışmaların Türkiye özeline yansımaları ise Hayatta Kalma Stratejisi Kavramı ve Kavram Üzerine İnşa Edilmiş Türkiye'deki Alan Araştırması Örnekleri adlı

ikinci bölümde literatür ve alan araştırmalardan seçilen örnekler üzerinden tartışılacaktır.

1. Hayatta kalma stratejileri ile ilgili literatür

Hayatta kalma stratejilerinin literatür içinde yerleşmesinde sosyal bilimlerdeki bazı akımların etkisi büyük olmuştur. Gündelik hayat tartışmaları, Amerikan mikro sosyolojisi, Latin Amerika temelli yoksulluk çalışmaları, fenomenoloji teorileri, post yapısalcılık ve post Marksizm hayatta kalma stratejilerine ait literatürü şekillendirmiştir.

Kavram, ilk başlarda Redclift (1986), Pile (1991), Portes (1994) gibi teorisyenlerce göçmenler, tarım işçileri, köylüler gibi dezavantajlı sosyal grupların başa çıkma ve hayatta kalma stratejileri için kullanılmıştır. Pahl ve Gershuny (1979) kavramı, tüm hanelere uygulayarak literatüre bu yönde bir katkı sağlamışlardır. Hayatta kalma stratejisi, aktöre ve onun dönüştürücü gücüne odaklanmıştır. Kavram, aynı zamanda stratejilerin sadece çevre tarafından şekillenmediğini aynı zamanda çevreyi de şekillendirdiğine vurgu yapmaktadır. Böylece işin, Marksist literatürdeki geleneksel tanımının dışına da çıkmış, enformel ekonomi ve domestik iş gibi kavramlar, literatüre dahil edilmiştir. İş (Morris,1997), sosyal ilişkiler içine yerleşmiş, anlamlı her tür aktivite olarak kabul edilmeye başlanmıştır.

Pahl (1988:253)'e göre bu durum, sosyal bilimlerde literatüründe uzun yıllar hâkim olan “var olan her şeyin kapitalizm gibi soyut ve dışsal güçlerin ürünü” olduğu anlayışından bir kopuştur. Crow (1989) gibi teorisyenler strateji kavramını oyun teorisi üzerinden analiz eder. Böylece rasyonellik ve aktif seçimlere vurgu yapmış olurlar. Bu durum, sosyoloji literatürünün kendi içindeki dönüşümünden bağımsız gelişmemiştir. Aynı yıllar literatürün, aktörle ilgili yapıyı birleştirme çabalarının yoğun olduğu bir dönemdir.

Sosyolojide hâkimiyetini uzun yıllar korumuş olan yapısalcılık ve Marksist anlayış, Giddens (1984), Long (2001) Sewell (1992) gibi birçok teorisyen tarafından eleştirilmiştir. Bu teorisyenlerin birçoğu, aktör ve yapı arasında dengeli bir ilişki kurmak istemiştir. Bir taraftan aktörü pasif /edilgen konumundan kurtarmak istemişler öte taraftan da toplumu salt bireylerin toplamı gibi gören anlayışın hatalarına düşmekten kaçınmışlardır.

Giddens (1984:25-6) yapıyı, aktörlerin eylemleri tekrar tekrar yapılandırdıkları bir düzlem olarak kabul eder. Bu anlamda yapı bu eylemlerin hem aracı hem de sonucudur. Sadece toplumsal ilişkileri ve toplumsal olanı şekillendirmez aynı zamanda bunlar tarafından yeniden üretilip şekillenir. Bireyleri, kısıtlamak yerine onlara eylemleri için olanaklar sunar. Bu eylemler, farkında veya farkında olmadan gerçekleşebilir. Ancak bireyler, tüm bu eylemlerinin etkileri açısından farkındalık sahibidirler. Aktörlerin eylemleri belirli sınırlılıklar içinde gelişse de mutlaka özgür bir hareket alanına sahiptir. Bu durum, hayatta kalma stratejilerini rasyonel seçimlere dayandıran birçok teori ile paralellik içindedir. Hayatta kalma stratejileri ile ilgili teorilerin sosyolojideki bu bakış açısından beslendiği açıktır. Aynı şekilde Giddens ile

benzer noktalarda duran Long ve Sewell de aktörün rasyonelliği ve seçimler yapabilirliğine vurgu yaparlar. Sewell (1992:20), aktör olmayı, toplumsal ilişkiler üzerinde kontrol sahibi olma olarak görür ve aktörün dönüştürme yetisine vurgu yapar. Long (2001: 16) da aktörün en zor durumlarda bile mevcut koşullara başa çıkabileceğine inanır. Bu teorisyenlerin aktör ve yapıyı ele alış biçimleri, hane halkı stratejilerinde ve yoksulluk gibi toplumsal sorunlar karşısında aktörün etkinliğini açıklayabilmede yol gösterici olmuştur.

Günümüzde hayatta kalma stratejileri ile ilgili literatür incelendiğinde iki ana eğilimin varlığından bahsedilebilir. Literatürün büyük bir kısmını, Michel De Certau, Henri Lefebvre gibi teorisyenlerin yer aldığı gündelik hayat pratikleri odaklı çalışmalar oluşturur. Yeme içme alışkanlıkları, boş zaman faaliyetleri gibi kültürel olana odaklanan bu çalışmalar, sınıfsal çözümlerden çok pratik olanı kültürel bir bakışla ele almaya odaklanırlar. Örneğin De Certau, “gündelik hayatı” olanla idare etmek, koşullara bağlı olsalar da sınırları aşan taktikler üzerinden okur. Tüm taktikleri, zayıf olanın sanatı olarak görür (De Certau,2009: 114). Lefebvre (2010) içinse gündelik hayat manevralar alanıdır. Gündelik hayatın diyalektik yapısı, dönüştürücü bir takım imkânları içinde barındırır. Lefebvre için bu yüzden gündelik hayat önemlidir. Yoksulluk da dâhil olmak üzere başa çıkılması gereken her türlü sosyal problemin çözüm alanıdır. Şahin ve Balta (2001: 186)’a göre insan belirli bir eylemi gerçekleştirirken bu eylemleri düşünceleriyle, duygularıyla sınayan, bilgi biriktiren ve değerlendiren bir varlık olduğuna göre, anlamlandırmayı, değerlendirmeyi, çözümlenmeyi, deneyimi ve yerleşmiş ilişkileri, “gündelik olan”ın dışında tutmak olanaklı olmayacaktır.

Literatürün hayatta kalma stratejilerine odaklanan bir diğer kolunu derinleşen yoksulluk karşısında kişilerin ve hanelerin verdikleri mücadelelere odaklanan çalışmalar oluşturmaktadır. Bu çalışmaların birleştiği nokta hayatta kalma stratejilerini, kıt kaynaklarla geçinme stratejileri olarak görmeleri ve bu stratejileri daha yapısalcı bir sorgulama ile ele almalarıdır. Bu yüzden bu alanda yapılmış birçok çalışmada, hayatta kalma stratejisi, hane halkı stratejisi, geçinme stratejisi, mücadele stratejisi kavramları sıklıkla benzer şeyleri ifade etmek için kullanılır ve kavramsal bir çeşitliliğe ve karmaşaya sebep olur. Hazırlanmış oluna bu çalışmada ise kapsayıcılığının daha fazla olduğu düşünülen hayatta kalma stratejisi kavramı tercih edilmiştir. Bu çalışmaların büyük bir çoğunluğu bu “stratejileri”, yoksulluk, göç, kentleşme, enformelleşme gibi toplumsal sorunlarla ilişkilendirerek açıklar. Özellikle yoksulluk çalışmaları içinde hayatta kalma stratejileri oldukça önemli bir yere sahiptir. Bu çalışmalar içinde de Latin Amerika kökenli teorisyenlerin ağırlığı büyüktür. Bu teorisyenler, kendi ülkelerinin öznel deneyimlerinden yola çıkarak yoksullukla mücadele edebilme adına geliştirilen hayatta kalma stratejileri üzerine odaklanmaktadırlar. Philip Amis (1989), Filemon. C. Rodriguez (1992), Mercedes Gonzales de La rocha (1995), Edwin Melendez (1989), Henrique Cardosa (1977)’nin çalışmaları, literatürde önemli bir yere sahiptir.

Türkiye’de de benzer eğilimler söz konusudur. Post yapısalcılık etkisinde gündelik hayat politikalarını kültür odaklı değerlendiren çalışmaların yanı sıra bu politikaları hayatta kalma stratejileri özelinde, yoksulluk, göç, ekonomik kriz gibi yapısal sorunlar üzerinden sorgulayan çalışmalar da bulunmaktadır. Ersoy ve Şengül (2008)’ün kentsel yoksulluk ve geçinme stratejileri üzerine yapmış oldukları çalışmaları, Boratav (1991) ‘ın farklı sınıfların geçinme stratejilerine yer verdiği çalışması, Şenses (2001)’in küreselleşme sürecinde yoksulluğun anlamını ve hanelerin hayatta kalma stratejilerini sorguladığı çalışması, Bora (2007)’nın yoksullaşma sürecinde hayatta kalma stratejilerini kadın emeği üzerinden sorguladığı çalışması, Erbaş ve Turan (2009)’ın 2001 ekonomik krizinin farklı kesimler üzerindeki etkilerini sorguladığı çalışmaları, Türkdoğan ve Bayat (1974,2008)’in yoksulluk kültürü içinde hayatta kalma stratejilerini sorguladıkları çalışmaları, Şahin (2013)’in işçilerin kullandıkları hayatta kalma stratejileri ile ilgili çalışması, Meder ve Şahin (2010) 2008 ekonomik krizinin farklı toplumsal sınıflar üzerine etkilerini sorguladıkları çalışmaları bu alanda önemli örneklerdir. Bu örnekleri sayısı oldukça fazladır ve literatüre katkıları büyüktür.

Türkiye’de hayatta kalma stratejilerine ait literatür, sosyo ekonomik bir takım değişimlere bağlı olarak değişime uğramıştır. 1990’lara kadar Türkiye’de hayatta kalma stratejileri, köyden kente göç üzerinden ele alınmıştır (Bora, 2007:98-99). Bu yıllar, Türkiye’de köyden kente göçün dalga dalga yaşandığı yıllardır. Göçle gelen ailelerin hem ekonomik hem de eğitim bakımından oldukça dezavantajlı konumda olmaları, geleneksel tutunma çabalarını ön plana çıkarmıştır. Hemşehrilik bağları, akraba ilişkileri, kentte hayatta kalmaya çalışan aileler için en önemli hayatta kalma stratejileri olmuştur. Göç eden kişiler, sahip oldukları sosyal sermaye aracılığıyla konut ve iş edinebilmişlerdir.

Bu dönem çalışmalarında hayatta kalma stratejiler tek, bütüncül ailenin ortak ürünü gibi görülmüştür. 1990’larla beraber haneyi bir bütün gören dolayısıyla da hayatta kalma stratejilerini bir bütünün ortak davranışı olarak değerlendiren çalışmalar yerini başka bakış açısına bırakmışlardır. Hayatta kalma stratejileri salt işbirliği ve dayanışmanın ürünü olmaktan ziyade çatışma alanları olarak görülmeye başlanmıştır. Hane içinde farklı bireylerin farklı stratejiler geliştirebileceği gündeme gelmiş ancak bu sefer de kadın emeği ve geleneksel bağlar ön plana çıkmıştır (Bora, 2007:98-99).

Göç etmiş ailelerde kadınların gündelikçi ya da başka enformel işler yapmaları önemli bir hayatta kalma stratejisi olmuştur. 1980–1990 yılları arasında Ankara ve İstanbul’daki gecekondu semtlerinde kadınların çalışma oranı, %8 oranında artış göstermiştir (Boratav, 1991: 115). Bu yılları takip eden 1990’lar ve 2000’lerde geleneksel bağların çözülmesi, enformel istihdam biçimlerinin daha da yaygınlık kazanması, kadın ve çocuk emeği üzerinden kurulan stratejilerin yerleşmesinde etkili olmuştur.

Bora (2007: 99)’a göre hayatta kalma stratejileri ile ilgili Türkiye’de yapılmış çalışmaların en büyük sınırlılığı, bu stratejileri geleneksel yapıların bir

uzantısı olarak görme eğiliminde olup, kapitalizm boyutunun gözden kaçırılmasıdır. Bu tespit doğru olmakla birlikte hayatta kalma stratejilerini, enformel istihdam, kriz, yoksulluk gibi olgular üzerinden sorgulayan çalışmaların, bu sınırlılığı büyük ölçüde aşmaya çalıştıkları söylenebilir. Bu çalışmaların birçoğunda köyle kurulan bağlar, kentlerdeki hemşehrilik ve akraba dayanışmaları, hane içi yiyecek ve içecek üretimi, önemli hayatta kalma stratejileri olarak görülmeye devam etmektedir. Ancak bu çalışmaların büyük çoğunluğu, geliştirilen bu stratejileri, kapitalist üretim ilişkileri ve bu ilişkilerin içinde bulunduğu karışıklıktan doğan zorunluluklar çerçevesinde sorgulamaları bakımından önemli bir kırılma yaratmışlardır.

Türkiye’de özellikle 1990’ların sonu ve 2000’lerle beraber dayanışma odaklı geleneksel stratejilerin azaldığını ortaya koymaya çalışan eserler verilmiştir. Şentürk (2008), Bora (2007), Erder (1996)’ın çalışmaları bu çerçevede değerlendirebilir. 2000 sonrasında literatür ağırlıklı olarak yoksulluk çalışmaları üzerinden yapılanmaktadır. Özellikle yoksullukla mücadelede odaklanan hane halkı stratejileri ve geçinme stratejileri adı altında birçok alan araştırması mevcuttur. Bu çalışmalar, yoksulluğun hanelerin ve kişilerin gündelik hayatlarını nasıl şekillendiğini ortaya koyması açısından oldukça önemlidir. Ancak yapısal çözümlerden uzak olmaları sebebiyle, yoksulluğun yapısal ve daha makro bir gerçeklik olduğunu gözden kaçırmazlar.

2. Hayatta Kalma Stratejisi Kavramı ve Kavram Üzerine İnşa Edilmiş Türkiye’deki Alan Araştırması Örnekleri

Hayatta kalma stratejileri, yaşamak için gerekli olan tüm maddi ve manevi varlıklar ve aktiviteleri içine alır. Hayatta kalmak, doğal kaynakları tüketmeden, her tür stres ve beklenmedik olay ile başa çıkmak, sahip olunan mevcut varlıkları bugün ve gelecekte korumak, iyileştirmek ve sürdürebilmektir (Carney, 1998: 2). Kavramı bireysel veya hane odaklı ele alan tanımlar bulunmaktadır. Örneğin Tilly (1987), kavramı, haneyi bir bütün olarak etkileyen, hanenin günlük yaşam içinde karşılaştığı sorunları çözmeye hedefleyen girişimler olarak kabul eder. Boratav (1991: 112)’e göre ise konut mülkiyeti, dayanıklı tüketim mallarına dayalı belli bir yaşam standardını koruyabilme ve geliştirmek adına verilen tüm çabalar, hayatta kalma stratejisi olarak kabul edilebilir.

Genel olarak hayatta kalma stratejileri, tekil, parçalı, heterojen öğelerden oluşan bir idare etme sanatıdır. Bireylerin ve ailelerinin yaşamlarının temel ihtiyaçları olan barınma mekanı, kentsel kolektif tüketim, enformel işler, iş fırsatları, kamusal mekan elde etmek için sessiz, gösterişsiz, kolektif olmayan ve uzun süreli doğrudan eylemlerdir. Kaçak elektrik kullanmadan, kadınların yemek ve beslenme ile ilgili her türlü yaratıcı biçimlerine, seyyar satıcılık ve işportacılık yapmaya kadar geniş bir yelpazeyi kapsar (Türdoğan, 1974; Bayat,2008 akt Erdoğan, 2007: 40).

Hane halkı stratejileri kavramının, belirli sınırlılıkları olduğunu düşünen teorisyenler de bulunmaktadır. Bu teorisyenler, kavrama dair temel

sınırlılıklarını aşmak için geçim ve mücadele stratejileri ve “yoksulluğun kaynakları” gibi kavramlar ve yeni modeller geliştirmişlerdir. Gonzalez de la Rocha (2001), Robert (1991)’nin da için de bulunduğu bu grubun temel eleştiri noktaları, kavramın özellikle son yirmi yılda Latin Amerika gibi yoksulluğun derinleştiği ülkelerde yoksulluğu açıklamada yetersiz kaldığına inanmalarındır. Bu teorisyenlere göre “gelir ve refah” işgücü piyasalarının da etkin rol oynadığı karmaşık süreçlerin sonucudur. Ayrıca yoksulların eylem kapasitesi, toplumların kalkınmayı ve sosyal hareketliliği doğrudan kolaylaştıran ve sınırlayan sosyal politikaların varlığına bağlıdır. Gonzalez de la Rocha (2001:73) bu konuda Meksika kentlerini örnek verir. Meksika’nın Guogolajara kentinde 1980’lerin başında düşük ücretlere rağmen, yoksulların nasıl hayatta kaldıklarını sorguladığı çalışması modelin ortaya çıkmasında belirleyici olmuştur. Meksika kentlerinde ekonomik koşullar ve işgücü piyasaları, orta sınıf hane halklarını önemli ölçüde etkilemiştir. Kentsel yoksul haneler, hayatlarını nasıl kazanacakları konusunda artık gerçek seçimler yapamayacak durumdadırlar. Özellikle yoksul haneler, düzenli gelir elde etme imkânını yitirmişlerdir. Düzenli bir maaş ile geçinme giderek yerini işportacılık, hane içi üretim, küçük meta üreticiliği gibi gelir sağlayıcı aktivitelere bırakmıştır. Bu durum aynı zamanda yoksulların, sosyal hareketlilikte bulunacakları temel ağlara ulaşma kapasitelerini de doğrudan etkilemiştir. Robert (1995) gibi birçok teorisyen de Gonzalez de la Rocha’ın çalışması ve Latin Amerika örneğinden yola çıkarak “yoksulluğun kaynakları” modelini şekillendirmiştir. Bu model ile yoksulluğun hayatın tüm yönlerini nasıl etkilediğini ve ekonomik ve yapısal değişimin aileler, kadın ve erkeğin işleri üzerindeki etkilerini aydınlatmayı amaçlamışlardır.

Engelen’e (2002:456-7) göre de strateji kavramı “bireyi” özgür, aktif ve her tür yapıdan bağımsız seçimler yapabilen aktörler gibi göstermektedir. Oysaki bireyin seçme özgürlüğüne sahip olmasına gereğinden fazla önem verilmektedir. Çünkü hiçbir birey ve dolayısıyla onun oluşturduğu hane, içinde bulunduğu sosyo ekonomik koşullardan bağımsız kararlar verebilecek koşullara sahip değildir. Bu yüzden Engelen’e göre strateji kavramı, mevcut olanlar içinden en akıllıca olanı seçmektir. Schmink (1984)’in strateji kavramı da Engelen de dâhil olmak üzere benzer çaba içerisinde olan teorisyenlerle aktörün akılcılığı ve sınırlı kaynaklar içinde de olsa seçim yapabilecek aktiflikte olduğu noktalarında paralellik gösterir. Schmink, kavramlaştırmasını başa çıkma stratejileri için yapsa da hayatta kalma stratejilerini de içine alacak bir kapsama sahiptir. Schmink (1984: 10)’e göre sosyo-ekonomik olarak yoksul olan hanelerin, yiyecek, giyecek, barınma gibi temel ihtiyaçlarını karşılamak, ekstra gelir elde etmek ve toplumsal refah seviyesinin çok altına düşmemek için kullandıkları tüm stratejik eylemlerdir. Başa çıkma stratejileri, alternatif eylem planlarının bilinçli bir değerlendirmesine dayanan stratejik eylemler dizisidir. Bazen sosyo-ekonomik olarak yoksul olan hane halkı, sınırlı seçenekler içinde kendine en faydalı eylem planını seçerler. Bu durum, mutlaka eylem planlarının, daima

amacına hizmet edeceği anlamına gelmez. Öyle ki bazen bu stratejiler, sosyo-ekonomik konumları istemeden de olsa sadece devam ettirmeye yarar.

Delarocha (1995: 15) hayatta kalma stratejilerini, hane içi ve dışı olmak üzere iki grupta toplar. Hane içi stratejiler, mal ve hizmet tüketimini sınırlandırmaya ve bunlara ilgili alternatifler bulmaya yöneliktir. Hane dışı, stratejiler ise aile üyelerinin daha fazla oranda ve sayıda işgücüne katılmalarını kapsar. Türkiye’de hayatta kalma stratejileri üzerine yapılmış çalışmalar üzerinden böylesi bir kategorizasyonu somutlaştırılabilir. Örneğin Güneş (2010:52-54)’in kadın emeği ve hayatta kalma stratejileri ile ilgili olan çalışmasında, yoksullukla mücadele edebilmek için kadınların da işgücüne katılmaya yönelmeleri, hane dışı stratejilere örnek gösterilebilir. Şahin (2013) çalışmasında kadınlar arasında ailenin geçimi sağlamak ve dışardan satın almamak için bazı temel gıda maddelerinin ev içinde üretildiğini gözlemlemiştir. Eskişehir’de 151 kadın ile yapmış olduğu çalışmanın sonuçlarına göre, çalışmaya katılan kadınların ekmek, mantı, tarhana-erişte, turşu , salça , konserve ve reçel yapmaktadır. Kadınların gelişmiş oldukları bu stratejiler hane içi stratejiler olarak değerlendirilebilir. Kaztman ve Filgueira (1999 akt Rosas, 2002: 84) ise stratejileri, kısa dönem ve uzun dönem olacak şekilde kategorize etmektedir. Geçim stratejilerini, yoksullukla başa çıkmak için geliştirilen kısa dönemli stratejiler olarak kabul ederler. Buna karşın toplumsal hareketlilikle doğrudan ilgili olan ve insan sermayesi gerektiren toplumsal bütünleşme stratejileri de vardır.

Hayatta kalma stratejilerinin kavramsallaştırılması kadar, nasıl kategorileştirileceği de önemli bir sorunsaldır. Rakodi (1995:320), kendi ile benzeri çalışmaların bir sentezini yaparak, dört temel strateji grubu oluşturur. Bu kategorizasyonu yapmak için öncelikli olarak bu stratejileri oluşturan temel sermaye çeşitlerini tanımlar.

Doğal sermaye: toprak, su ve diğer çevresel kaynaklardan oluşan doğrudan doğadan elde edilen doğal kaynaklardır. Özellikle kırsal yoksulların yaşamları, bu kaynaklara bağımlıdır. Genellikle özel mülkiyet olmadan bu kaynakları ortak bir şekilde kullanırlar. Kentsel yoksullar için de doğrudan ve dolaylı olarak gıda, enerji ve su temini için doğal kaynaklar oldukça önemlidir.

Fiziksel sermaye: üretim için gerekli olan tüm araç gereçlerdir. Kredi, emeklilik, tasarruf gibi finansal araçları da içerir. Rakodi’nin bu kavramı Marx’ın üretim araçları kavramı ile oldukça örtüşmektedir.

Sosyal sermaye: Bireylerin ve hanelerin amaçlarına ulaşmasını sağlayan her tür sosyal ilişkiler, sosyal yapılar, toplumun kurumsal yapısını oluşturan kurallar, normlar, yükümlülükler, karşılıklık ve güven ilişkileridir. Bourdieu ile sosyal bilimler literatürü içinde oldukça etkin bir hale gelen kavram, özellikle Türkiye gibi geleneksel değerlerin hâkim olduğu toplumlardaki birçok mekanizmayı ve ilişki ağını açıklamada oldukça işlevseldir. 1950’ler ve 1980’lerde Türkiye’de büyük şehirlere doğru yaşanan göç dalgalarında, hemşehrilik bağları hem iş bulma hem barınmada etkin bir şekilde belirleyici

olmuştur. Özellikle ilk kuşak gecekondulaşma süreci, bu çerçevede değerlendirilebilir. Gecekondular, akrabalar ve hemşehrilerin şehre sonradan gelen akrabaları için bir gecede inşa ettikleri bir hayatta kalma stratejisi olarak kullanılmıştır.

Sonraları ranta dönecek gecekondular, bir araya gelerek aynı köyden kişilerin birlikte oturduğu mahalleleri oluşturmuştur. Suğur ve ark. (2008: 166)'ın gündelikçiler, kapıcılar ve çocuk bakıcıları üzerine yapmış oldukları çalışma, sosyal sermayenin özellikle kentli yoksul sınıflar için işgücünü dâhil olabilmede ne denli önemli olduğunu ortaya koyar: gündelikçilerin bakıcıların da önemli bir kısmı (%35,5) işlerini arkadaşları aracılığıyla bulduklarını belirtmişlerdir. İş bulmaya aracılık etmede daha sonra komşular (%23,5) ve akrabalar (%22,5) önemli bir paya sahiptirler. Kapıcıların % 36'sı arkadaşları vasıtasıyla, %31'i kendisi iş arayarak, %20'si akrabaları vasıtasıyla, %6'sı hemşehrileri vasıtasıyla, %5'i kapıcı arkadaşlarının referansıyla ve %2'si komşuları vasıtasıyla iş bulabilmiştir.

Rakodi (1995:320) , insan sermayesini de hayatta kalma stratejilerinin son bileşeni olarak ele alır. İnsan sermayesi, hane içinde var olan emek kaynaklarının toplamıdır. Bir hane içinde kaç kişinin var olduğu, hanenin üretim ve yeniden üretimini doğrudan etkiler. Bu kişilerin eğitim düzeyleri ve sağlık durumları (üretebilirlik açısından) yoksullukla mücadeleyi etkiler. Türkiye'de özellikle kırsal alanda çocuk sayısının fazla olması, ücretsiz aile işçiliği olgusu, bu çerçevede değerlendirilebilir.

Rakodi (1995: 320)'nin sermayeler üzerine kurduğu ve diğer teorisyenlerden yararlanarak şekillendirdiği temel stratejiler:

- 1) Doğal, fiziksel veya insani sermayelerin yoğun bir şekilde kullanarak kaynakları arttırmaya yönelik stratejiler:
 - a) Hayvancılık ve kendi ürünlerini ekip biçmek gibi yöntemlerle kendi yiyecek üretimini arttırmak,
 - b) İşgücüne daha fazla hane halkının dâhil olması, evin odalarının kiralanması, göç ederek yeni istihdam yerleri bulmak
- 2) İnsan sermayesinin miktarını arttırmak,
 - a) Çocuk sahibi olmayı ertelemek ve durdurmak veya onları bakılmaları için başka yere göndermek (bu yollarla hane halkı büyüklüğünü azaltmak)
 - b) Hane halkını büyütme, çocuk bakımı için ailenin yaşça büyük kadınlarını getirmek, çocukları evlendirerek haneye içinde çalışabilecek konumdakilerin sayısını arttırmak
- 3) Sosyal sermaye ilişkin stratejiler
 - a) Borçlanma, yardımlaşma, sadaka
- 4) Fiziksel, sosyal, doğal sermaye tüketimini sınırlamak ve azaltmak için kullanılan stratejiler
 - a) Yeni kıyafet, lüks yeme içime, tüketim kalıplarını azaltmak veya ortadan kaldırmak

- b) Günde pişmiş öğün sayısını azaltmak, daha düşük kaliteli veya daha az yiyecek satın almak
- c) Ucuz veya ikinci el kıyafet almak
- d) Çocukları okuldan almak
- e) Tıbbi tedavileri erteleme
- f) Memleket ziyaretleri, komşuluk gibi tüm sosyal yaşam faaliyetlerini azaltma
- g) Bazı varlıkları zorunlu bir şekilde satma
- h) Yakıt veya atık toplama

Hayatta kalma stratejileri, Türkiye’de gündelik hayat içinde yoksulların ve daha birçok grubun sürekli olarak başvurdukları stratejilerdir. Bunlar bilinçli ve planlı olmaktan çok hayatın getirilerine bağlı olarak şekillenen, “öyle olması” gerektiği için yapılan günlük olağan eylemlerdir. Çoğunlukla da bu stratejilerle yaşamak durumunda kalan aktörler, belirli bir seçim yaptıklarının farkında bile olmazlar. Örneğin hane gelirleri yetmeyen bir ailede annenin çalışmak durumunda kalması sonucunda aile büyüklerinin, yakın akrabaların veya komşuların çocuğa bakması oldukça olağan, sıklıkla başvurulan bir davranış şeklidir.

Türkiye’de hayatta kalmak adına maddi ve manevi anlamda tüketimi ve tüm giderleri kısmak alt ve orta sınıfın en sıklıkla başvurduğu stratejilerdir. Bu durum, ekonomik kriz gibi şok durumlarında çok daha belirginleşmektedir. Benzer şekilde özellikle kadın emeği üzerinden hane içi üretimi arttırarak bazı gider kalemlerine azaltmak da oldukça sıklıkla başvurulan stratejilerdir. Erbaş ve Turan (2009: 57)’in, 2001 ekonomik krizinin farklı kesimler üzerindeki etkilerini sorgulayan çalışmanın sonuçlarına göre, çalışmaya katılanların % 92,5’i ekonomik krizle başa çıkabilmek için daha az alışveriş yaptığını, % 85’i ise daha ucuza alışveriş yaptığını, belirtmiştir. Az ve ucuza tüketmeye çalışmak, et, süt gibi ürünlerin ikamesini bulmak, Türkiye’de oldukça yaygın bir hayatta kalma stratejisidir. Hane içi yiyecek üretimi, kriz sonrasında % 47,5 oranında artmıştır. Bu dönemlerde evde hamur işi yapmak, örgü örmek, sebze kurutmak, konserve yapmak gibi faaliyetler belirgin şekilde artmıştır (Erbaş, 2009:57). Benzer bir bulguya Şahin ve Meder (2010: 10-2)’in 2008 ekonomik krizinin Türkiye’deki farklı sınıflar üzerine etkilerini sorguladıkları çalışmalarında rastlanır. Katılımcıların yaklaşık % 30’u hane içi üretim yaparak, ekonomik krizin etkilerini azaltmaya çalıştıklarını belirtmiştir. Özellikle hane içi giyecek ve yiyecek üretimi, kadın emeği üzerinden ilerlemektedir. Bu tarz stratejiler, kadınların, diğer kadınlardan öğrendikleri hayatta kalma stratejileridir. Şengül ve Ersoy (2000:92), Ankara ilindeki kentsel yoksulluk ve geçinme stratejileri üzerine yapmış oldukları çalışmalarında, tüketimden kısıtlama yapmanın, et gibi pahalı tüketim mallarını mümkün olduğunca almamanın ve ev içinde sadece kendi tüketimlerine yönelik gıda üretmenin, oldukça yaygın stratejiler olduğunu gözlemlemişlerdir.

Işık ve Göktürk (2011: 314-315)'ün araştırması da bu stratejilerin Türkiye'de ne denli yaygın olduğunu desteklemektedir. Yoksulluğun azaltılmasına yönelik olarak ağırlıklı olarak kadınlar, hane içi etkin rol üstlenmektedirler. Kışlık ve yazlık gıdaların hazırlanması, ekmek gibi temel besin maddelerinin evde yapılması, eski eşyaların yeniden kullanılması ve sebze meyve yetiştirilmesi kadınların geliştirdikleri temel stratejilerdir. Ayrıca konserve yapmak, evde parça başı karşılığında düşük ücretlerle çoğunlukla el işi olmak üzere ev-işçiliği yapmak yoluyla hane-içi gelire katkıda bulunmaktadırlar. Yoksul kadınlar, hane bireylerinin giyim ihtiyaçlarını, dikiş dikerek ve örgü örerek karşılamaya çalışırlar (Işık ve Göktürk, 2011: 314-315). Hem gelir sağlama hem de besin elde etme amaçlı bir diğer faaliyet ise hayvansal üretimin hane içinde gerçekleştirilmesidir.

Parçalanmış ailelerin temel stratejilerini araştıran araştırmalarında Yusufuoğlu ve Kızmaz (2015: 14) süt, peynir, yoğurt gibi hayvansal ürünlerin bir strateji olarak hane içinde üretildiğini ve bu durumun daha çok kentin kenar mahallelerinde ve merkezden uzak yerlerinde gerçekleştiği sonucuna ulaşmışlardır. . Yumurta ise en yaygın üretilen hayvansal üründür. Çalışma ayrıca hanelerin geliştirdikleri stratejileri çok detaylı bir şekilde ortaya koymuştur. Çok mecbur kalınmadıkça elektrikli eşyaları kullanmamak, akşamları karanlıkta oturmak, banyo sobası kullanma ve tüm ailenin belli bir günde banyo yapması, kışın banyo yapılacak suyun sobada, yazın da güneşin önünde ısıtılması, öğün atlama ve ebeveynlerin kaliteli yiyecekleri çocuklarına bırakmaları, sobayı yakmama ve battaniyeye sarılarak oturmak, kullanım suyunu bile şehir çeşmelerinden temin etmek, birçok eşyayı komşu ile ortak kullanma, çocuklarla aynı odada kalmak ve onları tek yatakta yatırmak, yemeği kışın sobada, yazın ateşte pişirme, yiyecek maddeleri çöpten toplamak, bu stratejiler için de tüketimi azaltmak adına geliştirilen anlamlı örneklerdir (Yusufuoğlu ve Kızmaz,2015:14).

Güneş (2010: 57)'in yoksullukla mücadelede kadın emeğini konu alan çalışması da geliştirilen stratejilerin ağırlıklı olarak tüketimi sınırlamak yönünde olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre: kadınların çoğu elektrik (%92,4) ve su kullanımında (%78,7), ulaşım maliyetlerinin (%97,3), telefonun kullanılması (%97,7) ve evin ısıtılmasında (%97) kısıntıya gitmektedir. Elektrikten kısıntı genelde şu stratejiler kullanılarak yapılmaktadır: Kadınlar genellikle çamaşırı ellerinde yıkamakta, evi temizlerken elektrikli süpürge yerine çalı süpürgesi kullanmaktadır. Sadece bir odanın ışığı yakılmakta, televizyon ışığında oturulmaktadır. Kışın buzdolabı çalıştırılmaz. Su sobanın üzerinde ya da bahçede kovanın içinde güneş enerjisi ile ısıtılmaktadır. Düşük voltaj lamba kullanılmakta, evde olan elektrikli ev aletleri çok az kullanılmaktadır. Su kullanma ile ilgili stratejiler, kadınların su ihtiyaçlarını tulumbadan karşılaması, çamaşır makinesinin nadiren kullanılması, gereksiz yere su akıtmaması, bulaşıkları akıtma su yerine leğende durulması şeklinde olmaktadır. Ayrıca kadınlar çoğu ulaşım giderlerinden tasarruf etmek için iş ve

alışveriş için otobüs ve tramvaya binmek yerine yürümeyi tercih etmektir. Kadınların ısınmadan tasarruf etmek için kullandıkları stratejiler ise sadece bir odaya soba kurma, az miktarda odun, kömür yakma, soğuk gelen yerleri kapatma, çocukların olmadığı saatte sobayı yakmama, ucuz kömür kullanma, atık maddeler yakma, kömürün külünü ıslatıp tekrar yakma, yakılan kömürün artıklarını süzüp tekrar ısınmak için kullanma, yakılacak madde yoksa yorganın altında oturma, aile bireylerinin kalın giysilerle (palto, kaban vb.) evde oturması şeklinde gerçekleşmektedir.

Hane içi maliyetleri azaltmak adına ulaşım ile ilgili stratejilerde gelişmektedir Büyük alışveriş merkezlerinin servislerinin kullanılmasıdır yeni yeni yaygınlaşan bir stratejidir. Birçok kişi bu yöntemle gideceği semte veya yakına ulaşabilmektedir. Diğer bir strateji ise belediyelerden alınan aylık veya günlük kart alıp, “90 dakika” gibi uygulamalarla maliyetleri aşağıya çekmektir (Şahin, 2014).

Özellikle kentlerde giderleri azaltma yönünde sıklıkla başvuru olan bir strateji de aile ile birlikte yaşamaktır. Aile ile birlikte yaşayarak kira giderleri azaltılabilmektedir. Özellikle göçle kente gelmiş geniş aile olma özelliğini koruyan haneler için bir arada yaşamak, birlikte çalışmak gelirlerin tek elde toplanması önemli bir yoksullukla mücadele stratejisidir. Şahin (2013: 168) ‘in araştırması göstermiştir ki ailelerin en büyük gider kalemini kira oluşturmaktadır. Bu yüzden, kira giderlerini azaltmak ya da tamamen ortadan kaldırmak için böylesi bir strateji izlemesi oldukça anlamlıdır. Aile ile birlikte yaşamak iki biçimde olabilmektedir. Birincisi, tüm giderler ortak olacak şekilde birlikte yaşanmaktadır. Böylece ailenin tüm fertlerinin her türlü geliri tek havuzda toplanmaktadır. Paranın idaresi ise evin en büyük erkeğine aittir. İkincisi ise ailenin var olan evine kat çıkmak şeklindedir. Bu biçimde ailenin diğer fertleri ile gelirler ayrı da olsa öğünler birlikte yenmekte, mutfak masrafları genellikle bölüşülmektedir. Böylece kira giderleri ve mutfak masrafları kısılabilmektedir. Bu tarz yaşam biçimine de hem köyde hem şehirde rastlanılmaktadır. Ancak şehir merkezinde yaşayanlar arasında biraz daha yaygındır (Şahin, 2013:168). Özellikle gecekondu mahallerinde öncelikli olarak tek katlı bir gecekondu inşa edip sonrasında göçle gelen ailenin diğer üyelerine kat çıkılması Türkiye’de oldukça yaygın bir stratejidir. Bu durum geçiş ailelerine özgü bir durum olarak değerlendirilebilir. Göçle gelmiş bu aileler bazen de aynı mahallede farklı evlerde oturur. Ancak beslenme genellikle birlikte gerçekleştirir. Bu durum hem gıda hem de enerji bakımından önemli oranda tasarruf sağlamaktadır.

Giderlerin azaltılmasının yanında haneye ek gelir getirici stratejiler de Türkiye’de sıklıkla başvuru olan stratejilerdir. Ek iş yapmanın, haneye ek gelir getirmek adına önemli bir hayatta kalma stratejisi olduğu söylenebilir. Şengül ve Ersoy (2000: 79) ‘in çalışmasının sonuçlarına göre hane reislerinin, Ankara’da ek iş yapma oranı % 2 iken bu oran 2000 yılında % 11,7’e yükselmiştir. Bu

işlerin % 70'e yakınının düzensiz işler olması, enformel istihdam biçimlerinin, hayatta kalma stratejisi olarak giderek daha fazla kullanıldığını göstermektedir.

Şahin (2013: 171)'in Denizli'deki tekstil işçilerinin hayatta kalma stratejilerini ele aldığı çalışmasında ek iş yapmanın yoğun mesai ile çalışan işçiler arasında zor olduğunu buna karşın özellikle çocukların öngörülemeyen ihtiyaçları karşısında işçilerin zaman zaman ek iş yapmaya başvurdukları sonucuna ulaşmıştır. Bu noktada cinsiyete dayalı bir ayırım ortaya çıkmaktadır. Çocukların bakımı, yemek yapma, temizlik gibi geleneksel rolleri yerine getirmeden sorumlu görülen kadın işçiler ek işi ancak kendi evlerinde yapabilmektedir. Bu çerçevede erkek işçilerin ek iş yapmak istediklerinde sıklıkla ev dışındaki işleri kadın işçilerin ise ev içindeki işleri tercih ettikleri söylenebilir. Kadın işçiler, ek gelir için eve iş alma yöntemine de başvurmaktadır. Evde parça başı iş yaparak hem ekstra gelire sahip olmakta hem de evlerinde işlerine devam edebilmektedirler. Böylece çocuklarından da uzaklaşmadan ek gelir elde etmektedirler.

Rakodi'in sosyal sermaye ile ilgili olarak kategorize ettiği borçlanma, önemli bir hayatta kalma stratejisidir. Eskişehir İşçi Profili Araştırması'nın sonuçlarına göre ev, beyaz eşya, araba, çocukların eğitim masrafı gibi giderlerin büyük bir çoğunluğu ancak borçlanma yoluyla karşılanmaktadır. İşçilerin % 66'sının herhangi bir yere borcu bulunmaktadır (Altan ve ark., 2005: 108). Veresiye, borçlanarak, taksitle alışveriş yapmak ise başvurulan diğer stratejilerdir. Şahin (2013: 177) işçilerin borç ihtiyacı olduğunda sıklıkla yakın akrabalarından ve tanıdıklardan nakit ya da altın aldığı sonucuna ulaşmıştır. Talep edilen miktar ve geri ödenecek süre ile ilişkili olarak borçlanma genellikle altın şeklinde olmaktadır. Şentürk (2008: 95-103)'ün Balat ve Koca Mustafa Paşa semtlerinde yapmış olduğu çalışması ise tam tersi bulgulara sahiptir. Yoksulluk arttıkça akrabalar, hemşehriler ve komşular arası yardımlaşmanın, giderek azaldığını ortaya koymaktadır. Bu yardımlaşmaların yerini, muhtar ve siyasi partiler aracılığıyla ulaşılan erzak, odun-kömür, iş, yardım çadırları ve yeşil kart uygulamaları almaktadır. Bora (2007: 107-108)'in çalışması da Türkiye'de akrabalar, hemşehriler arasında yardımlaşma azalırken yeşil kart ve diğer sosyal yardım uygulamalarının arttığını yönünde benzer veriler içermektedir. Benzer şekilde Erder (1996: 257)'in Ümraniye'deki çalışması da hemşehrilik ilişkilerinin, artık zor durumda olan aileler için bir hayatta kalma stratejisi olmadığı yönündedir.

1980'lerle beraber Türkiye'de köyün destekleyici kurum olma işlevi giderek azalmaktadır. Erzak ve diğer birçok konuda köyden gelen destek görece de olsa azalmıştır. Bu durumun birçok farklı nedeni bulunmaktadır. Köydeki toprakların giderek parçalanması sonucu üretilen ürünlerin azalması veya artık hiç üretilemez hale gelmesi, artan göçlerle birlikte ailenin diğer birçok üyesinin de kente göç etmesi, devletin neo liberal politikalar sonucunda tarım sektöründen desteğini çekmesi ile tarımsal üretimin azalması, özellikle artan yoksulluk ve ekonomik krizler karşısında köye gitme sıklığının giderek

seyrekleşmesi bu nedenler arasında sayılabilir. Boratav (1991: 107)'ın işçiler arasında kılal bağların önemli bir strateji olduğunu savunduğu çalışması sonrasında yapılan birçok çalışma köyün işlevinin giderek azaldığı yönündedir. Berber (2003)'in çalışmasının sonuçlarına göre işçilerin köyle kurdukları bağ maddi olmaktan ziyade manevidir. İşçilerin beşte ikisi köyden maddi destek almakta, % 12'si hafta sonu tarla, bağ bahçe işi ile uğraşmaktadır. Eskişehir İşçi profili Araştırması'nın sonuçları da benzerlikler içermektedir. İşçilerin sadece % 13,6'sının köyden gelir elde ettiği toprağı bulunmakta, % 18'ine erzak desteğı gelmektedir (Altan ve ark., 2005: 183). Ankara'daki kent yoksulları üzere yapılan çalışmanın sonuçları da köyden gelen desteğın hayatta kalma stratejisi olarak giderek daha az oranda kullanılabilirdiğini ortaya koymaktadır. Çalışmaya katılan ailelerin % 14, 3'ü köyden erzak desteğı almaktadır. % 42'si köylerine yılda sadece bir kez gidebilmektedir (Şengül ve Ersoy, 2000: 186-190). Şahin'in çalışması köyle kurulan bağın bir hayatta kalma stratejisi olarak kullanılabilceğinin başka bir boyutuna dikkat çeker. Çalışmada

bakım çağında olan çocukların köylerine ya da ailelerinin yanına yollanmasının sıklıkla başvuru olan bir strateji olduğu görülmüştür. Kreş ve bakıcı masraflarını ödemekte güçlük çeken işçiler, çocukların bakımını, birincil ilişkiler üzerinden yürütmektedir. Özellikle kadın işçiler, doğum sonrası izinleri bittikten sonra çocuklarını köye annelerinin yanına göndermekte ya da çok yakın akrabalarına şehirde baktırmaktadırlar. Çocukların köye gönderilmesi ile hem bakıcı masraflarından hem de çocukların bakılması için gerekli olan temel besin maddelerinden tasarruf edilebilmektedir. Çocukların süt, yumurta gibi ihtiyaçları köyde karşılanmaktadır (Şahin, 2013: 182). Şengül ve Ersoy (2000: 148) çalışmasının sonuçlarına göre çocukların kreş ve bakıcı masraflarının karşılanamaması durumlarında evde yalnız bırakılmaları da bir strateji olabilmektedir. Ailelerin % 47,8'i maddi olanaksızlıklar sebebiyle çalıştıkları süre zarfında çocuklarını evde yalnız başına bırakmaktadırlar. Aynı çalışmaya katılan kadınların % 33'ü çocuklarına bakacak kimseyi bulamadıkları gerekçesiyle çalışmadığını belirtmiştir.

Kişilerin sosyal alanlardan çekilmesi, sosyal yaşam faaliyetlerini sınırlandırılması başvuru olan diğer stratejiler arasındadır. Birçok aile hanenin sadece temel ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Komşu ve memleket ziyareti, tatile gitmek, sinemaya gitmek gibi birçok sosyal faaliyeti yapmaktan kaçınmaktadır. Şahin ve Meder (2010) 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz karşısında hanelerin geliştirildiğı stratejileri sorguladıkları çalışmaları, bu durumun Türkiye'de mevcut olan geleneksel yapıyı ve ilişkilere zarar verdiğini göstermiştir. Katılımcıların birçoğı akraba ve yakınlarının düğünlerine bile gitmekten kaçındıklarını, dost ziyaretlerini bıraktıklarını belirtmişlerdir. Gerekçe olarak altın takmanın giderek maliyetli olduğundan, misafir ağılamak için gerekli olan mutfak masraflarını kısmak zorunda olduklarını anlatmışlardır.

Türkiye'de hayatta kalma stratejilerinin daha uç noktalarda yer alan örnekleri de bulunmaktadır. Dilencilik ve çocukların çalıştırılması bu anlamda

en uçta kabul edilebilecek stratejilerdir. Kalfa-Topateş (2015), “Dilenciler, Türkiye’de Yoksulluk ve Dilenme Kültürü” adlı çalışmasında dilencililiğin, yoksullar için bir hayatta kalma stratejisi olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Bu durumu, 1980 sonrası yaşanan dönüşüme ve derinleşen yoksullukla ilişkilendirmiştir. Dilencililiğin boyutları ve dilenme kültürü ile daha derinlemesine bir analiz yapılması hazırlanmış olan bu çalışmanın boyutlarını aşmaktadır. Benzer bir durum çocuk işçiliği için de geçerlidir. Göçle büyük şehirlere gelmiş veya tarımda mevsimlik işçi olarak çalışan aileler için çocuk emeğinin gelir elde etmede bir araç olarak görülmektedir. Çocukların çalıştırılması bazen gönüllü bazen de zorunluluklar sonucunda bir hayatta kalma stratejisi olarak kullanılabilir. Şişman (2003: 9-10)’a göre göç sonrasında kentte gelen birçok aile için çocuğun evde ya da tarlada ücretsiz aile işçisi olarak çalıştırılmasıyla, herhangi bir işyerinde ücret karşılığı çalıştırılması arasında herhangi bir fark yoktur. Hatta çalışma yaşamında ücretli olarak yer alması ailesine parasal katkı sağladığından çok daha tercih edilmektedir. Bu durumda kültürel bazı öğeler de etkilidir. Köyden gelen ailelerde kadınların çalışma yaşamında yer alması genellikle kabul edilemez olduğundan öncelikle baba ve erkek çocuklar çalışma hayatına girmekte, gereksinim duyulursa da kız çocuklar da çalıştırılmaktadır. Toplumsal bir sorun olarak çocuk işçiliğinin, bir takım formel nedenleri de bulunmaktadır. Öyle ki çocukların yaygın olarak istihdam edildikleri küçük işletmeler, tarım ve sokakta yürütülen işler ve ev hizmetlerinin İş Kanununun kapsamı dışında olması yanında, kapsamda olan işyerlerinin denetiminin etkin olarak yapılamaması, cezai müeyyidelerin yetersizliği mevzuat ve denetim alanındaki ciddi sorunlar, çocukların güvencesiz ve kötü koşullarda çalıştırılmalarının önünü açmaktadır (Avşar, vd., 2012:12). Tüm bu çalışmalar göstermektedir özellikle yoksullukla mücadelede çocuk işçiliği bir strateji olarak kullanılmaktadır. Özellikle Türkiye’de enformel sektörün genişlemesi ve denetimlerle ilgili boşluklar, hem ailelere hem de işverenlere bu açıdan açık alanlar oluşturmaktadır.

SONUÇ

1980’lerin sonuyla birlikte tüm dünyada hem ekonomik hem de ideolojik olarak yaşanan dönüşüm sosyal bilimler literatürüne de yansımıştır. Çözülen kolektiviteler karşısında bireyi temel alan yaklaşımlar, derinleşen yoksulluk ve diğer birçok toplumsal problemin çözümünde aktörü temel çıkış noktası olarak almışlardır. Uzun yıllar yapının üstünlüğü altında edilgenleştirilen edilen aktör, rasyonel seçimler yapabilen, bu seçimleri ile yapıyı da şekillendirebilen olarak gösterilmiştir. Bu durum, o döneme kadar aktörü çaresizliği ve edilgenliğine bir başkaldırı niteliğinde olmuştur. Bu durum, literatüre önemli açılımlar sağlasa da aynı zaman da belirli sınırlılıkları da beraberinde getirmiştir. Kuşkusuz ki en önemli sıkıntılardan biri, yoksulluk gibi toplumsal birçok problemin birey ve hane düzlemine indirgenmesidir. Bu durum, kolektif çözümlerin yerini bireysel mücadelenin alması sonucunu

doğurmaktadır. Bu genel durumun arka planında hem teorik hem uygulama bazında birçok farklı alanı içine alan bir dönüşüm yatmaktadır.

Yoksulluğu hane ya da birey bazlı ele almak, toplumun belirleyiciliğini benimseyen holistik bakış açısının reddi, bunun yerine bireyi her türlü toplumsal olayın temel aktörü olarak gören bireyci/aksiyonel yaklaşımların kabulü olacaktır. Bu durum, post modernizm ve neo liberalizmin kolektiviteleri ikinci planda bırakan ve bireyi ön plana çıkaran söylemleri ile ideolojik ve kültürel olarak da desteklenmiştir. Hayatta kalma stratejilerinin yoksullukla mücadele stratejileri ile birlikte iç içe geçerek literatürde yerini almasının oluşturduğu bir diğer karışıklık, yoksulluğu stratejilerle çözümlenebilecek bir düzleme çekmesi, yoksulluğu bir idare etme sanatına dönüştürmesidir. Bu noktada Engelen'in eleştirisi de oldukça bütüncü niteliktedir. Bireyler ancak ve ancak sınırlı olan seçenekler içinde en akıllıca olanı seçerler. Kuşkusuz ki bu seçimler yapının inşasına katkı sağlar. Tüm bu eleştirilere rağmen hane bazlı bir bakış açısı yoksulluğun doğrudan gözlemlenmesine olanak vermesi, yoksulluğun kişilerin gündelik hayattaki tezahürlerinin neler olduğunun anlaşılabilmesi açısından da önemli avantajlara sahiptir. Bu anlamda makro ve mikro olanın birleştirilmesi yönünde bir girişim, çok daha anlamlı ve işlevsel olacaktır. Bu noktada anlamlı olabilecek bir diğer nokta da kültürel olanın da analizlere dahil edilmesi olacaktır. Hem gelişme ve kalkınma yazınının hem de yoksulluk ile ilgili teoriler temelinde bu alanlara dahi temel problemleri genelleştirme eğilimi göstermektedir. Bu durum Türkiye de dahil olmak üzere birçok ülkenin özgül koşullarının analizlere dahil edilmesini zorlaştırmaktadır. Bu açıdan hem yoksulluk hem de yoksullukla başa çıkma stratejileri Türkiye'nin kendi özgül koşulları analize dahil edilemeden tam olarak anlaşılmayacaktır. Bu durum, toplumsal bir problem olarak olgulara yaklaşım biçimini bile doğrudan etkileyecektir. Örneğin Türkiye'de dinin ve tevekkül kültürünün etkisi, yoksulluğu bir problem olarak görme durumunu bile etkilemektedir. Benzer şekilde kendi haline şükretme kültürü içinde her tür isyan kabul görmemektedir. Bu durum, Türkiye içinde güçlü kolektif hareketlerin oraya çıkmamasında da belirleyicidir. Başka bir açıdan bakıldığında özellikle Türkiye gibi geleneksel ve modern birçok değer bir arada olduğu ülkelerin anlaşılmasında kültürel çözümlemeler tamamlayıcı ve yol gösterici olacaktır. Öyle ki bir taraftan küreselleşme ve neo liberalizm etkisiyle dünya pazarları ile birleşen Türkiye'de özellikle hane odaklı stratejilerin temel aktörü olan kadının işgücü piyasalarına dâhil olması önünde hala geleneksel engeller bulunmaktadır. Hane dışında çalışmasına izin verilmeyen birçok kadın, yoksullukla mücadele edebilmek için kendi hanesinde parça başı iş yapmaktadır. Aynı mahallede yaşayan bir aracı kadın yardımıyla kurulan bu bağlar yardımıyla ek gelir elde eden kadınlar çoğunlukla güvencesiz ve düzensiz bir sistemin parçası haline gelmektedirler. Çoğunlukla kimin adına çalıştığını bilme şansları bile bulunmamaktadır. Aynı şekilde hane dışına çıkması aile tarafında uygun görülmeyen ve çoğunlukla eğitim seviyesi düşük olan kadınlar için kendi evinde çocuk bakmak, veya bir tanıdığının referansı ile

gündeliğe gitmek önemli stratejileridir. Türkiye’yi bu noktada özgün kılan nokta geleneksel ve modern olanın bu kesişim durumunun kendi içindeki handikapları, kadın istihdamını bir çeşit hayatta kalma stratejisine dönüştürmesidir. Bu durum, kadınları düzenli gelir, emeklilik gibi birçok temel haktan yoksun bırakmaktadır.

Tüm bu tartışmalar ışığında hayatta kalma stratejileri kavramının kendi içinde birçok avantajı ve dezavantajı bulunmaktadır. Öncelikli olarak kavram, Türkiye’de dâhil olmak üzere birçok gelişmekte olan ülke ekonomisinin yapısal uyum süreçleri ve neo liberal politikalarından nasıl etkilendiğini hane bazında anlama konusunda yardımcı olmuştur. Bireysel ve hanesel stratejilere odaklanarak bireyi pasifize edilmiş konumundan kurtarmıştır. Ancak aynı durum bazen dezavantajlara da yol açmaktadır. Aktif seçimler de yapsa bu seçimler sınırsız özgür bir alanda gerçekleşmez. Aktörler ancak ve ancak onlara sunulan sınırlılıklar içinden en akıllıca ve haneleri için en uygun olanı seçebilirler. Bu yüzden yoksullukla gibi toplumsal problemlerin yapısal çözümler olmadan anlaşılması imkânsızdır. Makrodan mikroya doğru katmanlı bir bakış açısı ve yapısal çözümleme bu stratejileri anlamlı kılacaktır. Örneğin hane bazında geliştirilen bir stratejiyi anlamak için öncelikli olarak dünyadaki ekonomik gelişmeler ve bu gelişmelerin ülke ekonomileri üzerindeki etkileri incelenmelidir. Bu etkilerin yerel pazarları ve işgücü piyasalarını nasıl dönüştürdüğü çözümlendikten sonra kişilerin ve hanelerin var olma süreçlerine kültürel farklılıkları da katarak bakılabilir. Böylece anlamsal bir bütünlük sağlanmış olunur ve yapısal farklılıklar gözden kaçırılmaz.

KAYNAKÇA

- Altan, Z., Kağnıcıoğlu, D., Şişman, Y., Sungur, Z., (2005), İşçi Profili Araştırması: Eskişehir Örneği, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri.
- Amis, P., (1997), “Indian Urban Poverty, Where are the Levers of its Effective Aleviation”, Institute of Development Studies Bulten, C.28, S.2, s.94-104.
- Avşar, Z, (2012) “Çocuk İşçiliği ve Çocuk İşçiliği ile Mücadele Stratejileri” Sosyal Güvenlik Dergisi, 2012/1, ss.9-40.
- Bayat, A. (2008) Sokak Siyaseti ,İran’da Yoksul Halk Hareketi, Phoneix Yayınevi
- Berber, Ö., (2005),Toplumsal İlişkiler Bağlamında Sınıf Bilinci ve Sınıf Kültürü Seydişehir Eti Alimunyum Fabrikası Örneği, Yayınlanmamış Yüksel Lisans Tezi, Ankara: T.C Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi ve Siyaset Bilimi Anabilim Dalı.
- Bora, A., (2007), “Kadınlar ve Hane: Olmayanın Nesini İdare Edeceksin”, Yoksulluk Halleri: Türkiye’de Kent Yoksulluğunun Toplumsal Görünümleri, der. N.Erdoğan, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Boratav, K., (1991), 1980’li Yıllarda Türkiye’de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm, İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Carney, D. (1998) ‘Implementing the Sustainable Rural Livelihoods Approach’.Paper presented at DFID Natural Resource Advisers Conference, 5–9 July.
- Cardoso, Fernando Henrique (1977), The Consumption of Dependency Theory in the United States, in: Latin American Research Review, 12, 3, 7-24.
- Crow, G. (1989) ‘The Use of the Concept of “Strategy” in Recent Sociological Literature’, Sociology 23: 1–24
- De Certeau, M. (2009). Gündelik hayatın keşfi I. L. A. Özcan (Çev.). Ankara: Dost Yayınları.

- Erbaş, H., Turan, F., (2009), “2001 Ekonomik Krizinin Tüketim, Eğitim ve Sağlık Alanlarında Ücretli ve Esnaf Kesimlerine Yansımaları”, *Gazi Üniversitesi Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, C. 15. S.50, ss. 47-67.
- Engelen, T. (2002), “Labour Strategies of Families: A Critical Assessment of An Appealing Concept”, *International Review of Social. History*, 47: 453–464
- Erder, S., (1996), *Ümraniye: İstanbul’a Bir Kent Kondu*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Erdoğan, N., (2007), “Garibanların Dünyası: Türkiye’de Yoksulların Kültürel Temsilleri Üzerine İlk Notlar”, *Yoksulluk Halleri: Türkiye’de Kent Yoksulluğunun Toplumsal Görünümleri*, der. N.Erdoğan, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Gershuny, J.I ve Pahl, R.E (1979) Workoutside employment: Some preliminary spucalations, *New Universities Quarterly* 34:1, 120-35.
- Giddens, A. (1984), *The Constitution of Society*. Cambridge: Polity Press.
- Gonzalez de la Rocha, M. (2001), “From the Resources of Poverty to the Poverty of Resources? The Erosion of a Survival Model”, *Latin American Perspectives*, 28 (4):72–100
- Güneş, Fatime (2010) *Yoksullukla Başa Çıkma Stratejileri, Kaynakların Yoksulluğu, Kadın Emeği, Folklor, Edebiyat*, Cilt 16, sayı 64: 33-64
- Lefebvre, H. (2010). *Modern Dünyada Gündelik Hayat*. (I. Gürbüz, Çev.) İstanbul: Metis Yayınları
- Long, N. (2001), *Development Sociology: Actor Perspectives*. London: Routledge.
- Işık, E. ve Gökçürk, I (2011), “Kadınların Yoksulluk Yönetim Stratejileri” *Uluslararası Yoksullukla Mücadele Stratejileri Sempozyumu-2*, İstanbul: T.C. Başbakanlık SYDV, s.311-316
- Meléndez, E. (1989), “Towards a Good Job Strategy for Latino Workers,” *Journal of Hispanic Policy* 4.
- Morgan, D.H.J. (1989) ‘Strategies and Sociologists: A Comment on Crow’, *Sociology* 22: 25–9.
- Morris, L. (1997) ‘Economic Change and Domestic Life’, in R.K. Brown (ed.) *Changing Shape of Work*, pp. 125–49. London: Macmillan.
- Moser, C.O.N. (1998) ‘The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies’, *World Development* 26 (1): 1–19.
- Mueller, E.J. (1994) ‘Running Hard to Stay in One Place: Low-wage Poverty among Immigrant Women in Los Angeles’, *Economic Development Quarterly* 8(2):158–70.
- Pahl, R.E. and Wallace, C. (1985) ‘Household Work Strategies in an Economic Recession’, in N. Redclift and E. Mingione (eds) *Beyond Employment. Household, Gender and Subsistence*. Oxford: Blackwell.
- Pahl, R.E. (1988) ‘Some Remarks on Informal Work, Social Polarization and the Social Structure’, *International Journal of Urban and Regional Research* 12(2): 247–67.
- Piirainen, T. (1997) *Towards a New Social Order in Russia: Transforming Structures and Everyday Life*. Aldershot: Dartmouth.
- Pile, S. (1991) ‘Securing the Future: “Survival Strategies” amongst Somerset Dairy Farmers’, *Sociology* 25: 55–74.
- Portes, A. (1994) ‘The Informal Economy and its Paradoxes’, N.J. Smelser and R. Swedberg (eds) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rakodi, C. (1995) ‘Poverty Lines or Household Strategies? A Review of Conceptual Issues in the Study of Urban Poverty’, *Habitat International* 19(4): 407–26.
- Redclift, M. (1986) ‘Survival Strategies in Rural Europe: Continuity and Change’, *Sociologia Ruralis* XXVI: 15–27.
- Roberts, B. (1991) ‘Household Coping Strategies and Urban Pover Comparative Perspective’, in M. Gottdiener and C.G. Pickvance (eds) *Life in Transition*. London: Sage.135:67
- Rodriguez, H. 1992. Household composition, employment patterns, and income inequality: Puerto Ricans in New York and other areas of the U.S. mainland. *Hispanic Journal of Behavioral Sciences* 14:52-75.
- Rosas, R.E. (2002), “Women and Survival Strategies in Poor Urban Contexts: A Case Study from Guadalajara, Mexico”, *JDSI*, 18 (2–3):81–108
- Rose, R. and Haerperfer, C.W. (1992) *Between State and Market (Studies in Public Policy No. 204)*. Strathclyde: Centre for the Study of Public Policy.

- Schmink, M. (1984), Household economic strategies: review and research agenda. Latin American Review 19(3):87-101
- Sewell, W.H. (1992), 'A theory of structure: duality, agency and transformation', American Journal of Sociology, 98(1): 1-29.
- Suğur, N., S. Suğur ve T. Gönc-Şavran (2008), Türkiye'de Orta Sınıfın Mazbut Hizmetkârları: Kapıcılar, Gündelikçiler ve Çocuk Bakıcıları, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 63 (3): 162-83
- Şahin, Ö., Balta, E., (2001), "Gündelik Yaşamı Dönüştürmek ve Marksist Düşünce", Praksis, Güz, :185-217.
- Meder, M., ve Şahin, M. (2010), "The Socio- Economic Effects of the 2008 Crisis on the different classes in Turkey", İsveç: 17. Dünya Sosyoloji Kongresi.
- Şahin, H. (2013) Küreselleşme Sürecinde İşçilerin Direnme ve Hayatta Kalma Stratejileri, Bursa: Ekin Kitapevi.
- Şahin, H. (2014) Urban Fenomenon As A Domain Of Resistance Within The Framework Of The Fight Against Poverty, Cities in Globalizing World, St. Kliment Ohridski University Press
- Şengül, T., Ersoy, M., (2000), "Kentsel Yoksulluk ve Geçinme Stratejileri: Ankara Örneği", Ankara: ODTU Kentsel Politika Planlaması ve Yerel Yönetimler Anabilim Dalı 1999 YILI Stüdyo Çalışması.
- Şenses, Fikret (2001): Küreselleşmenin Öteki Yüzü Yoksulluk, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Şentürk, M., (2008), Yoksulların Yaşam Stratejileri: Küçük Mustafa Paşa ve Balat Örnekleri, Sosyoloji Anabilim dalı yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul: T.C İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Şişman, Y (2003) "Sosyal Politika Açısından Türkiye'de Çocuk ve Genç İşgücü" Kamu-İş Dergisi, C:7, S:2, ss:2-34.
- Tilly, L.A. (1987), "Beyond Family Strategies, What?", Historical and Interdisciplinary History, 20 (3): 123–125.
- Topateş-Kalfa, A. (2015) Dilenciler, Türkiye'de Yoksulluk ve Dilenme Kültürü, Ankara: İletişim Yayınları
- Türkdoğan, Orhan, (1974), Yoksulluk Kültürü, Atatürk Üniversitesi, Yayınları, No:336, Erzurum
- Wallace, C. (2002), "Household Strategies: Their Conceptual Relevance and Analytical Scope in Social Research", Sociological Research, 36 (2): 275–292
- Yusufoğlu, Ö. Ş, Kızmaz, Z., (2015) Parçalanmış Yoksul Ailelerin Geçinme Stratejileri: Elazığ Örneği, Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi Cilt: II, Sayı:2, 1-18

Üniversitelerde Sosyal Girişimcilik: Fırsatlar ve Öneriler*

Mahmut KARGİN** Hüseyin AKTAŞ*** Ramazan GÖKBUNAR****

ÖZ

Ekonomik, sosyal ve çevre ile ilgili toplumsal sorunlar her geçen gün artmaktadır. Sosyal girişimcilik, toplumsal sorunlara yönelik girişimcilik ilkeleri çerçevesinde çözümler üretmek olarak açıklanmaktadır. Sosyal girişimciler, toplumun değerlerini dikkate alarak toplumun ihtiyaçlarını belirlemekte ve sosyal ve ekonomik dönüşümleri başlatmaktadır. Bunu başarabilmeleri için güçlü bir ekosisteme ihtiyaç duyarlar. İnovatif temelli ekonomilerin diğer ekonomilere göre sosyal problemleri daha kolay çözmeleri beklenir. Toplumsal sorunların çözümünde sosyal girişimcilik eğitimi önemli rol oynar. Sosyal girişimcilik eğitiminin nasıl yapılacağı ve sosyal girişimci olarak üniversitelerin rolleri son zamanlarda birçok araştırmacı tarafından tartışılmaktadır. Bu çalışmada, üniversitelerde sosyal girişimcilik eğitimi ve sosyal girişimcilik becerilerinin nasıl geliştirilebileceği ve yaygınlaştırılabileceği ile ilgili öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Girişimcilik, Sosyal Girişimci, Girişimcilik, Girişimci Üniversite, Inovasyon Temelli Ekonomi.

Jel Sınıflandırması: A2, M14

Social Entrepreneurship In Universities: Opportunities And Suggestions

ABSTRACT

Social issues related to economic, social, and environmental problems have been rising day by day. Social entrepreneurship is defined as finding solutions to social issues in terms of entrepreneurship principles. Social entrepreneurs detect the society's needs by taking social values into consideration, and they initiate social and economic transformations. In order to achieve this, they need a strong ecosystem. It is expected from innovation-driven economies to solve social problems more easily than other economies. Social entrepreneurship education plays critical role in the solution of social problems. How social entrepreneurship education is going to be given and what the roles of universities are as social entrepreneurs have recently been discussed by many researchers. In this study, suggestions on how to develop and extend social entrepreneurship education and social entrepreneurship skills at universities have been presented.

Key Words: Social Entrepreneurship, Social Entrepreneur, Entrepreneurship, Entrepreneur Universities, Innovation-Driven Economies.

JEL Classification: A2, M14

GİRİŞ

Birçok araştırmacı tarafından tanımlanan sosyal girişimcilik ile ilgili farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Genel olarak sosyal girişimcilik toplumsal sorunların çözüm çabaları olarak tanımlanmaktadır. Sosyal girişimcilik, sosyal girişimcilerin fazlaca işlenmemiş konulara yönelik, sürdürülebilir çözümler üreterek toplum için

* Çalışma ICEB'17, Third International Congress on Economics and Business, 2017 Novi Sad, Sırbistan'da sunulan Tebliğin genişletilmiş halidir.

** Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü (mahmut.kargin@cbu.edu.tr)

*** Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü (huseyin.aktas@cbu.edu.tr)

**** Prof. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü (ramazan.gokbunar@cbu.edu.tr)

değer yaratmasıdır. Bu çözümlerin toplumu ilgilendirmesi, çevreye duyarlı ve finansal olarak uygulanabilir olması gerekmektedir. Pazar veya ekonomik açıdan bakılırsa sosyal girişimcilik, sosyal girişimcilerin devletin ve pazarın yetersiz kalmasından dolayı ortaya çıkan sorunlara odaklanması olarak algılanabilir (Thomas ve Reddy, 2017).

“Sosyal girişim” terimi bünyesinde “sosyal” ve “girişim” olmak üzere iki farklı olguyu içermektedir. Girişimcilik anlayışı beraberinde tıpkı ticari girişimlerde olduğu gibi sorun ve fırsatları fark etme, doğru değerlendirme, risk alma ve yenilikçi yollarla çözmeyi getirmektedir. “Sosyallik” anlayışı ise girişimcilik prensiplerinin kar maksimizasyonu yerine toplumsal sorunlara uyarlanması kapsamaktadır. Böylece sosyal girişimler, sosyal sorunların çözümünde girişimcilik esaslı veya serbest piyasa yöntemlerini uygulayan kuruluşlar olarak ortaya çıkmaktadır. Sosyal girişimlerin bir diğer ortak yaklaşımı sosyal sorunların çözümünde “sistemik değişimi” hedeflemeleridir. Sosyal girişimler ele aldıkları alanlarda benzer olayları tek tek ele almak yerine sistemik değişim yaratmayı, çözümlerini yaygınlaştırmayı ve uzun vadede toplumun desteğini kazanarak sorunun ortadan kaldırılmasını hedeflerler (Ersen vd., 2010:7).

Sosyal girişimciliği eğitiminin babası olarak değerlendirilen Greg Dees’e göre, sosyal girişimciler insan ve kaynak kombinasyonları yoluyla toplumsal problemleri çözerek sosyal değişimleri yaratırlar (Bornstein ve Davis, 2010, s.26).

Peredo ve McLean (2006) sosyal girişimcilik ile uğraşanların yaptıklarının temelde önemli ve özel bir sosyal değeri yaratmak olduğunu vurgulamaktadırlar. Değerin yaratılması sürecinde önemli olan ise olanakların ortaya çıkarılması ve doğru şekilde kullanılması, inovatif olunması, riskin yönetilmesi ve mevcut kaynak kısıtlarını kabul etmek yerine etrafında dolaşılabilmesidir. Benzer şekilde, Mort vd. (2002) sosyal girişimciliğin-girişimcinin önemli yönlerini şu şekilde sıralamaktadırlar; riski tolere etme, proaktif ve inovatif olma, sosyal fırsatları tanıma, muhakeme kapasitesi ve vicdani yönleri.

Avrupa, A.B.D. ve Asya’da birçok ülke, toplumların karşılaştığı sosyal problemlerin çözümü ve inovasyonun ortaya çıkmasına olanak sağladığı için sosyal girişimciliği desteklemeye başlamışlardır. Özellikle kamu işletmelerinin rollerinin az olduğu veya yetersiz kaldığı durumlarda sosyal girişimciliğin öneminin arttığı belirtilmektedir. Sosyal girişimciliğin öneminin her geçen gün artmasının üç dayanağı şu şekilde sıralanmaktadır:

1) Pazarın dinamiklerini ve fırsatlarını tüketerek yatırımların getirilerini maksimize etmeyi amaçlayan mevcut ekonomik düzene bir alternatif olabilme özelliği.

2) Sürdürülebilirlik ile ilgili konuların ön plana çıkması: Brundtland Raporu olarak bilinen Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu’nun (The World Commission on Environment and Development (1987)) raporunda her ölçekteki işletmelerin sürdürülebilir gelişim için gerekli uyumu sağlamalarının önemini belirtmesi.

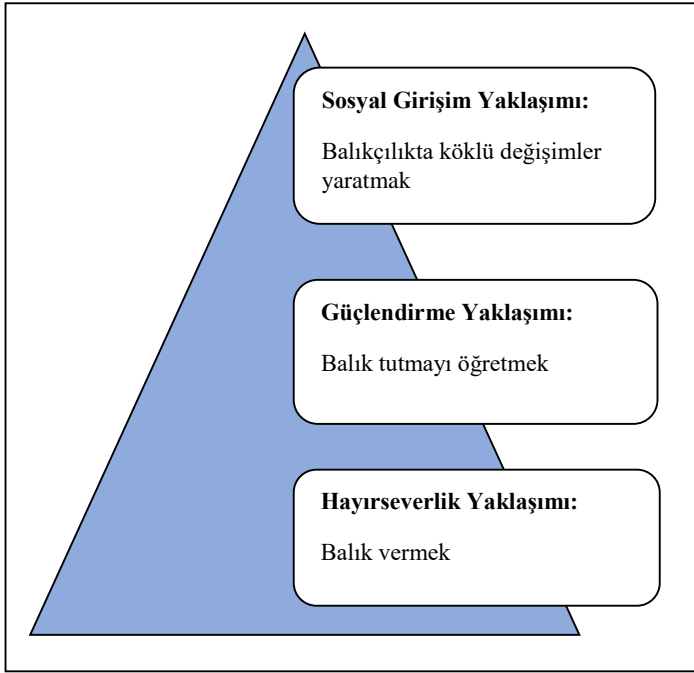
3) Kutuplaşma: II. Dünya savaşından sonra toplumlar farklı dinamiklere göre kutuplaşmış ve bu kutuplaşmanın gözle görülür bir seviyeye ulaşması ve bu

sorunları çözecek güçlü bir iradenin eksikliği, ayrımların daha da artması (Thomas ve Reddy, 2017).

Sosyal girişimcilik klasik olarak ifade edilen “balık vermek değil, balık tutmayı öğretmekten” daha farklı bir anlayışı ifade eder. Sosyal girişimcilikte, balıkçılık sektöründe köklü değişiklikler yapmak temel hedeftir. Böylece toplum için daha geniş etkileri olacak çözümler sunmaya çalışılarak sürdürülebilirlik hedeflenir.

Şekil 1’de sunulduğu gibi sosyal girişimcilik, hayırseverlik veya yardımseverlik yaklaşımından farklıdır. Hayırseverlik yaklaşımı sadece balık vererek açlık sorununu çözmeye çalışmakta, balık tutma fikrini ise Güçlendirme Yaklaşımı önemsemektedir. Sosyal Girişim Yaklaşımı ise sektörde köklü çözümler ve değişimleri hedefleyerek ilk ikisinden ayrılmaktadır.

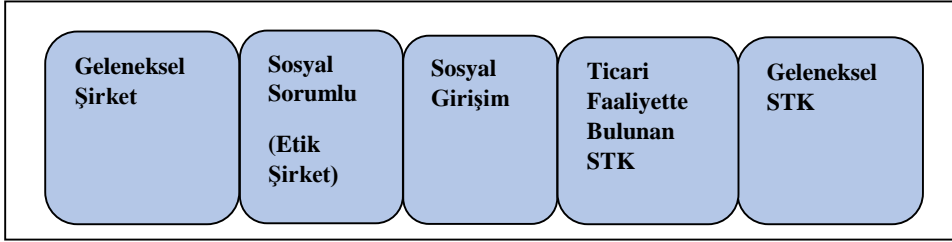
Şekil 1. Sosyal Girişim Yaklaşımı



Kaynak: Ersen vd., 2010:7

Sosyal Girişimcilik geleneksel sivil toplum kuruluşları (STK) ve geleneksel şirketler arasında bir noktada yer almaktadır (Şekil 2). Dolayısıyla sosyal girişimler hem ticari işletme ilkelerini uygulamak hem de sivil toplum ilkelerini benimsemek gibi, bir arada yürütülmesi zor iki yönetim tarzını harmanlamak zorundadır.

Şekil 2. Ticari ve Sosyal Girişimler



Kaynak: Ersen vd., 2010:7

Son yıllarda girişimcilik kavramı çok yoğun bir şekilde ele alınmakta, nerdeyse bütün ekonomilerin geliştirmeye çalıştığı bir alan olmuştur. Ancak geçmişi dikkate alındığında bilimsel olarak alt yapısının yaygınlaşması ve diğer bilim alanları ile ortak alanlar yaratması henüz başlangıç aşamasındadır (Short vd., 2009).

Özellikle gelişmiş ülkelerde girişimcilik ile ilgili eğitimlerin son yıllarda önemli bir artış gösterdiği belirtilmektedir. Girişimcilik ile ilgili eğitimlerin ve girişimcilik derslerinin müfredata alınması ile girişimciliğin düzeyinin artırılacağı ve bunun ülkelerin sosyo-ekonomik ve politik altyapı kapasitelerini arttıracığına inanılmaktadır. Bu eğitimler sayesinde daha iyi ve bilgili girişimcilerin ekonomiye girdiği düşünülmekte, verimlilik artışı için çözümlerden biri olarak ele alınmaktadır (Matlay, 2008:382).

Sosyal girişimcilik 1970'lerde filizlenen ve girişimcilik özelliklerinin toplumsal sorunların çözümünde kullanılması ile gelişmeye başlamıştır. Üniversitelerin son yıllarda gerek sosyal girişimcilik özellikleri ve gerekse sosyal girişim eğitimini ön plana almaları ile kısa zamanda konunun önemli aktörleri olmuşlardır.

Sosyal girişimciliğin ders olarak müfredatlara girmesi yeni sayılır. Sosyal girişimcilik derslerinin veya programlarının üniversitelerde tasarlanması ve uygulamaya konulması bile başlı başına bir sosyal girişimcilik özelliğidir. Üniversiteler, sosyal girişimcilik dersleri ile toplumsal sorunların işletmecilik kuralları ile çözümü veya yönetimi becerilerinin kazandırılmasını hedefleyerek, sosyal girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasına katkı sağladılar. Ayrıca araştırma ve yayınlarla sosyal girişimciliğin önemi ve sağladığı yararları, yüksek değerli sosyal girişimcilik projelerinin üretilmesi yoluyla hem toplum için hem de kendileri için değer sağladılar.

Sosyal girişimcilik ile ilgili faaliyetler 1970'lerde görülmeye başlanmış, 1980'lerde önemi artmış ve Avrupa Birliği çatısı altında Work Integration Social Enterprises (WISE) kurularak konunun yaygınlaştırılması hedeflenmiştir. Harvard Üniversitesi'nde başlatılan girişimler (1993'teki Social Enterprise Initiative) ve Yale Üniversitesi'nde (Babson College) eğitim programlarına girmeye başlaması, daha sonra birçok ülkede özellikle işletme okullarında müfredatlarda yer alması ve kurulan sosyal girişimcilik merkezleri, konunun ön plana çıkmasını sağlamıştır (Thomas ve Reddy, 2017; Apostolakis, 2008).

Sosyal girişimciliğin gelişimi ülkelerin girişimcilik ve inovasyon kapasitelerinin düzeyi ile yakından ilgilidir. Sosyal girişimciler yenilik ve buluşlarla birlikte toplumsal sorunların çözümünde verimli ve sürdürülebilir çözümler sunabilirler. Aynı durum üniversiteler için de geçerlidir. Hem inovasyon hem de girişimcilikte etkin olan üniversitelerin sosyal girişimcilik konularında da lider olması beklenir.

A. Türkiye’de Sosyal Girişimcilik

Sosyal girişimcilik ülkemizde dünyayla paralel olarak gelişmektedir. Ancak gönüllülükle ilgi tarihsel süreç, özellikle vakıfların tarihi çok eskilere gitmektedir. Onsekizinci yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu’nda yaklaşık 20.000 Vakıf varken, Cumhuriyet’e miras kalanların sayısı sadece 5.859 taneydi. 2003 yılı itibariyle Cumhuriyet döneminde kurulan Vakıf sayısı 7.958, 2013 verilerine göre ise faaliyette bulunan Vakıf sayısı 5.128 olmuştur (Toplum Gönüllüleri, 2013; Çizakçı, 2006:28; Aydın, 2006:39). Sosyal Girişim olarak değerlendirilebilen çeşitli vakıflar görülmekte. Yapıları ve uygulamaları ile hala tartışılan Nakit Vakıfları bulunmaktaydı. *“Bir para vakfının işleyişi şöyledir: maddi açıdan iyi durumda bir kişi belli bir amaç için nakit vakfedince ve bunu yerel kadiya kaydettirince vakıf kurulmuş olur. Vakfedilen nakit daha sonra ipotek olarak evlerini gösteren kimi kişilere kredi olarak borç verilir. Bu borçlulardan herhangi birine bakarsak, borçlunun evinin mülkiyetinin geçici olarak para vakfına devredildiğini görüyoruz. Borçlu borcunu ödediğinde, mülkiyet ona geri dönerdi. Standart uygulama, borçlunun vakfa borcunu ödeyinceye kadar evinde yaşamasına izin verilmesidir. Vakıf, genelde borçlunun rayice uygun bir kira ödemesi koşuluyla bu izni verirdi. Bu kira, vakfın kârını oluşturur ve genelde %9-12 arasında değişirdi...”* (Çizakçı 2006:25). Nakit Vakıflarının insanları ev sahibi yaparak sosyal girişimciliğin ilk uygulamalarından biri olduğu söylenebilir.

Türkiye’de sosyal girişimcilik faaliyetleri ile ilgili kurumlardan biri TÜSEV’dir (Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı).“TÜSEV 1993 yılında aralarında Türkiye’nin önde gelen vakıf ve derneklerinin bulunduğu 23 sivil toplum kuruluşu tarafından üçüncü sektörün yasal, mali ve işlevsel altyapısını geliştirmek amacıyla kurulmuştur. Bugün vakfın 100’ü aşkın mütevellisi, TÜSEV çatısı altında işbirliği yapmaktadır. TÜSEV çalışma alanları: STK’lar için daha destekleyici bir yasal ve mali ortam yaratılması, STK’lara stratejik ve etkin kaynak aktarımının sağlanması, kamu, özel sektör ve sivil toplum arası işbirliğinin teşvik edilmesi, uluslararası topluluğun ülkemiz sivil toplumunu tanması ve işbirlikleri kurması, sivil toplumla ilgili araştırma projelerinin hazırlanması, bu araştırmaların sivil toplum paydaşlarının gelecek faaliyet ve programlarında yol gösterici şekilde kullanılması olarak özetlenebilir” (tusev.org.tr).

Türkiye’de başlıca sosyal girişim hareketi olarak 5 proje ya da girişimden bahsedilebilir. İstanbul Bilgi Üniversitesi’nin Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNCD) ile işbirliği ile hazırladığı Büyüyen Kapsayıcı Piyasalar: Türkiye’de Sosyal Girişimcilik Vakaları adlı çalışmada Türkiye’nin önemli sosyal girişimleri arasında sayılabilecek 5 tanesinin analizi gerçekleştirilmiştir. Ev hanımlarına çöpten istihdam yaratmak hedefiyle yola çıkan **Çöp(m)adam**,

engellilere yönelik sosyal inovatif projesi **Düşler Akademisi ile Alternatif Yaşam Derneği (AYDER)**, kurulduğu 1979 yılından bu yana gençlik ve gençlik turizmi faaliyetlerinin öncüsü olan **GENÇTUR**, kurduğu finansal modeller ve kadın kooperatifçiliğinin gelişimine katkı veren **Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı (KEDV)** ve ekolojik yaşam ve organik tarımı ön plana çıkaran **Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği**.

2010 yılında sunulan raporda ülkemizdeki sosyal girişimcilik ile ilgili SWOT analizi gerçekleştirilmiş ve aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır. Ersen vd. (2010):

Şekil 3. Türkiye’de Sosyal Girişimcilik: SWOT Analizi

Zayıf Yönler ve Tehditler:

- ✓ **Kavram Kargaşası:** : Sosyal Girişimcilik, Sosyal Girişim, Sivil Toplum Kuruluşu, Kar Amacı Gütmeyen Kuruluş gibi kavramlar
- ✓ **Yetersiz Kurumsal Yapılar:** Yapılanma Vakıf, Dernek ve Kooperatif şeklinde olmaktadır. Oysa birçok ülkede şirketleşme yaygındır.
- ✓ **Kısıtlayıcı Mali Düzenlemeler:** Özel hukuk/mali hukuk eksikliği.
- ✓ **Kamuda Muhatap Eksikliği ve Aşırı Bürokrasi.**

Güçlü Yönler ve Fırsatlar

- ✓ **Destekleyici Altyapı ve İletişim Ağları:** Üniversitelerin müfredat, program, sempozyum, kongre ve ödüllendirme gibi faaliyetlerle konuyu desteklemeleri.
- ✓ **İyi Örneklerin Varlığı:** Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği
- ✓ **Potansiyel Teknolojik, Mali ve İnsan Kaynakları**
- ✓ **Özel Sektör İlişkiler**

Kaynak: Ersen vd., 2010

Ülkelerin girişimcilik ve inovasyon kapasitesi ve sıralamaları uluslararası çeşitli raporlarla kamuoyuna sunulmaktadır. Türkiye’nin dünya sıralaması ve bunun sosyal girişimcilik ile ilgisinin belirlenmesinde yarar bulunmaktadır.

I. TÜRKİYE’NİN GİRİŞİMCİLİK VE İNOVASYON PROFİLİ

2007 yılından beri ülkeleri inovasyon veya yenilik kapasitelerine göre değerlendirerek sıralayan Küresel İnovasyon Endeksi (Global Innovation Index) bu sıralamayı beşeri sermaye, Ar-Ge, üniversitelerin performansı, patent başvurusu gibi 80 kritere göre yapmaktadır.

Aşağıdaki tabloda sunulduğu gibi (Tablo 1) 2016 sıralamasında Türkiye 39,03 puan ile 42. sırada yer almaktadır. Bu sıralama 2017 yılında 43 olmuştur. 2015 sıralaması dikkate alındığında Türkiye 52. sıradan, önce 42. Sıraya, 2017

yılında da 43. sıraya yükselmiştir. İlk on 2016 ve 2017’de yer değiştirmiş ancak ilk on değişmemiştir.

Tablo 1. Küresel İnovasyon Endeksi 2016-2017

Sıralama	Ülke 2016	Ülke 2017	Küresel İnovasyon Endeksi 2016	Küresel İnovasyon Endeksi 2017
1	İsviçre	İsviçre	66,28	67,69
2	İsveç	İsveç	63,57	63,82
3	İngiltere	Hollanda	61,93	63,36
4	A.B.D.	A.B.D.	61,40	61,40
5	Finlandiya	İngiltere	59,90	60,89
6	Singapur	Danimarka	59,16	58,70
7	İrlanda	Singapur	59,03	58,69
8	Danimarka	Finlandiya	58,45	58,49
9	Hollanda	Almanya	58,29	58,39
10	Almanya	İrlanda	57,94	58,13
42	Türkiye	Türkiye	39,03 (2015'te 58. sırada)	38,90

Kaynak: Global Innovation Index 2016, s.20 ve GRI 2017, s.14

2016 Küresel İnovasyon Endeksi, diğer bir sıralamayı Yüksek Orta Gelire (Ten Best-Ranked Economies by Income Group) sahip ülkeler için oluşturmuştur. Söz konusu sıralamada Türkiye 4. sıradadır (Tablo 2).

Tablo 2. Yüksek Orta Gelire Sahip 10 Ülke Ekonomileri 2016 ve 2017

Sıralama	Ülke	Küresel İnovasyon Endeksi 2016	128 Ülke Arasındaki Sıralaması 2016
1	Çin	50,57	25
2	Malezya	43,36	35
3	Bulgaristan	41,42	38
4	Türkiye 2017’de 5. sırada	39,03 (2017’de 38,90)	42 (2017’de 43)
5	Kostarika	38,4	45
6	Romanya	37,9	48
7	Karadağ	37,36	51
8	Tayland	36,51	52
9	Mauritius	35,86	53
10	Güney Afrika	35,85	54

Kaynak: Global Innovation Index 2016, s.29 ve GRI 2017, s.27

Türkiye 2016 Küresel İnovasyon Endeksine göre 128 ülke arasında İnovasyon Etkinlik Oranı sıralamasında 13. sırada, yayımlanan bilimsel yayın sıralamasında 44. sıradadır. Türkiye 5 alanda 50 ekonomi arasındadır; bunlar yükseköğretim (49), Ar-Ge(35), ticari rekabet ve pazar ölçeği (12), bilgi yaratma (35) ve maddi olmayan varlıklar-endüstriyel tasarım (5).

2017 Raporunda ise ülkemiz İnovasyon Etkinlik Oranı sıralamasında 9. Sırada, Ar-Ge sıralaması 38. sıradadır.

2016 ve 2017 yıllarına ilişkin sunulan sıralamalar göz önüne alındığında, inovasyon ve Ar-Ge konularında daha iyi sıralara yükselmemiz gerektiği sonucuna varılabilir. Bu alanlardaki iyileşme sosyal girişimcilik faaliyetlerine katkı sağlar.

A. Ülkelerin Girişimcilik Karnesi: Küresel Girişimcilik Raporu (GEM)

Küresel Girişim Raporu çalışmaları (Global Entrepreneurship Monitor)1997 yılından beri Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Babson Üniversitesi (Babson College) ve London Business School tarafından desteklenerek oluşturulmaktadır.

Rapor (2016/17)girişimcilik ile ilgili 66 ülkenin durumunu analiz ederek istatistiksel özet bilgileri, karşılaştırmalı olarak sunmaktadır. Rapor ülkeleri üç ayrı ekonomilere ayırarak sınıflandırmakta, bu sınıflamaya göre verileri derlemektedir. Söz konusu ekonomiler sırasıyla, *Faktör Temelli*, *Etkinlik Temelli* ve *İnovasyon Temelli Ekonomilerdir*.

Faktör Temelli Ekonomilere sahip ülkeler daha ziyade tarım ve madencilik alanlarında emek faktörünün yoğunlukla kullanıldığı, bilgiye dayalı verimli üretim süreçlerinin oldukça sınırlı olduğu ülkelerdir. Afrika'dan Burkina, Faso, Kamerun ve Senegal; Asya'dan Hindistan, İran, Kazakistan; ve Avrupa'dan Rusya Federasyonu bu sınıflamaya dahil edilmektedir.

Etkinlik Temelli Ekonomiler ise rekabetçi ve etkin üretim süreçlerine sahip, ürün kalitesinin yüksek düzeyde olduğu ülkelerin ekonomilerini ifade eder. Türkiye, Tayland, Endonezya, Arjantin, Polonya, Bulgaristan, Brezilya gibi ülkeler bu gruba dahil edilmektedir.

İnovasyon Temelli Ekonomiler ise üretim süreçlerinin bilgi yoğunlukta olduğu, hizmet sektörlerinin genişlediği ekonomilere sahip ülke ekonomileridir. A.B.D., Kanada, Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya ve İspanya gibi ülkeler bu gruba dahil edilmektedir.

2016/17 Raporu'nda Türkiye'nin girişimcilik ile ilgili en yeni bilgileri sunulmuştur. Buna göre Türkiye Etkinlik Temelli Ekonomiler grubuna dahil edilmiştir. Hedefin mutlaka İnovasyon Temelli Ekonomi olması gerekir. Sosyal girişimcilik açısından bu süreç önemlidir. Zira İnovasyon Temelli Ekonomilerde başarılı sosyal girişimcilik faaliyetlerine daha çok rastlanmaktadır.

B. Girişimcilik Faaliyeti ve Yaş Dağılımı

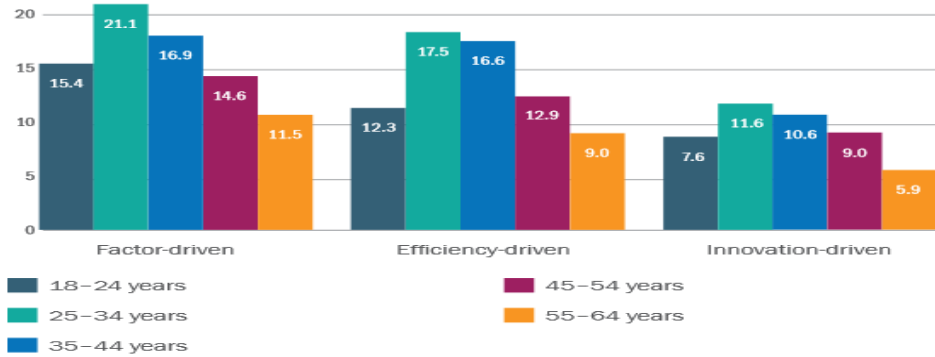
Girişimcilik ve yaş arasında ilgi kuran yaklaşımlar, 25-44 yaş aralığındakilerin nispeten daha fazla girişimci olduğunu belirtmektedir. Tablo 3'de 65 ülkenin ekonomisinde, 18-64 yaş arasında iş girişimine yeni başlayanların yüzdesi sunulmaktadır (Ortalama Toplam Erken Dönem Girişimcilik Oranı).

Girişimcilik ile yaş arasında ekonominin yapısı dikkate alınarak bir sınıflama yapılmaktadır.

Tablo 3: Girişimcilerin Yaşı ve Ülke Ekonomi Yapısına Göre Dağılımı

Yaş Aralığı	Ekonominin Yapısı		
	Faktör Temelli	Etkinlik Temelli	İnovasyon Temelli
18-24	3. sırada	4. sırada	4. sırada
25-34	1. sırada	1. sırada	1. sırada
35-44	2. sırada	2. sırada	2. sırada
45-54	4. sırada	3. sırada	3. sırada
55-64	5. sırada	5. sırada	5. sırada

Tablo 4: Girişimcilerin Yaşı ve Ülke Ekonomi Yapısına Göre Dağılımı



Kaynak: Global Entrepreneurship Monitor, GEM, Global Report 2016/17, s.29.

Tablo 3 ve 4'te sunulduğu gibi, GEM Raporuna göre her üç ekonomi türünde 25-34 yaş ve 35-44 yaş aralığındaki girişimcilerin oranının daha yüksek olduğu görülmektedir. 55-64 yaş ve 18-24 yaş aralığındaki girişimciler ise her üç ekonomide daha düşük oranda kalmaktadır.

Gençlerin (18-24) yüzde olarak düşük olması bu grubun finansal kaynaklara ulaşmada sınırlı kapasiteye sahip olması, bu yaş aralığında gerek eğitim ve gerekse askerlik gibi diğer alanlarda olması gerekliliği sayılabilir.

55-64 yaş aralığında özellikle İnovasyon Temelli Ekonomilerde düşük bir oran görülmekte, bunun nedeni bu ekonomide bu yaş grubundaki kişilerin emeklilik, gelir durumları ve sosyal güvenlik ile ilgili diğer konularda daha güvenli olmaları nedeniyle yeni iş girişimleri sınırlı olmaktadır. Oysa ekonominin gelişmişlik düzeyi azaldıkça bütün yaş gruplarında olduğu gibi yeni işe başlama oranları artmaktadır.

Türkiye'de ise girişimcilik yaşı ile ilgili veri (Erken Dönem Girişimcilik Oranı) 2016 yılında 16,1 olmuş ve bu 65 ülke arasında 14. sırada yer bulmasını

sağlamıştır. Türkiye’de girişimciliğin yüksek statülü bir iş olarak algılanma düzeyi %72 olmuş, 65 ülkede 24. sırada yer almaktadır. İyi bir kariyer olarak algılanma düzeyi ise %80 olarak ölçülmüş, 65 ülke arasında en yüksek 5. ülke olarak listede yer almıştır.

Genel olarak girişimcilik ile ilgili gelişmelerin son 10 yılda ivme kazandığı, girişimcilik becerilerinin çeşitli yasal düzenleme ve ekonomik teşviklerle geniş kitlelere kazandırılmaya çalışıldığı ve girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılmasının hedeflendiği söylenebilir.

Uluslararası Küresel İnovasyon Endeksi ve Küresel Girişim Raporlarında Türkiye’nin girişimcilik ve yenilik sıralamasının yeterli olduğu söylenemez, ancak daha üst seviyelere çıkarma imkanı her zaman mevcuttur. Avrupa’nın en genç nüfusuna sahip ülkeleri arasında gösterilen Türkiye’nin genç girişimcilerinin bu sıralamayı değiştirme gücünü kısa vadede gösterecekleri beklenir.

Girişimcilik ile arzu edilen konuma gelebilmek için sosyal girişimciliğin de önemle ele alınması gerekmektedir. Bu nedenle sosyal girişimciliğin önemli bir özellik olarak üniversitelerde benimsenmesi ve sosyal girişimcilik ile ilgili eğitimlerin dikkatlice ele alınması gerekir.

Küresel Girişimcilik Raporu (2016) ülkelerin girişimcilik ile ilgili birçok unsuru göz önüne alarak değerlendirmeler yapmakta ve bunu kamuoyu ile paylaşmaktadır. Tablo 5’te belirtilen unsurlar ve değerlere bakıldığında Türkiye’de girişimciliğin unsurları arasında ilginç ilişkiler bulunmaktadır.

Türkiye 66 ülke arasında girişimciliği ticari ve hukuki mevzuatında 14. sırada iken, fiziki alt yapıda 52. sıradadır. Ar-Ge transferinde 15 ve girişimciliğin finansmanında 20. sırada iken kamu eğitimlerinde ve okul çağı eğitiminde 47. ve 50. sıradadır. Kısaca girişimciliğe kaynak aktarmada sıkıntı gözükmemekte, ancak girişimcilerin eğitiminde sıralama istenilen düzeyde değildir. Okul sonrası girişimcilik eğitimlerinde 30. sırada olması, okul döneminde yeterli düzeyde verilemeyen eğitimlerin telafisi olarak değerlendirilebilir.

Tablo 5. Türkiye: Girişimci Eko-Sistem Sıralaması 2016

Kriter	Puan	66 Ülke Arasında Sıralaması
Girişimciliğin Finansmanı	4,67	20
Devlet Politikaları: Destek ve Uyum	4,51	25
Ar-Ge Transferi	4,36	15
Ticari ve Hukuki Altyapı	5,44	14
Fiziki Altyapı	5,85	52
Kültürel ve Sosyal Normlar	4,82	34
Kamu Girişimcilik Programları	3,74	47
Okul Çağında Girişimcilik Eğitimi	2,58	51
Okul Sonrası Girişimcilik Eğitimleri	4,77	30

Kaynak: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Global Report 2016/17, s. 99

II.ÜNİVERSİTELERDE SOSYAL GİRİŞİMCİLİK FAALİYETLER VE EĞİTİMLERİ

Sosyal girişimcilik eğitimleri toplumu ilgilendiren problemlerin çözümünde temel ve köklü değişimler yapacak bilgi ve becerilerin kazandırılması olarak ifade edilebilir.

Üniversitelerin sosyal girişimcilik ile ilgili iki önemli özellikleri ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi sosyal girişimcilik ile ilgili eğitim, öğretim ve araştırma faaliyeti, diğeri kurumsal kimlik olarak sosyal girişimci olma özellikleridir.

Sosyal girişimcilik ile ilgili teorik çatıyı oluşturacak bilimsel çalışmaların derinleştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Sosyal girişimcilik eğitimlerinin girişimcilik eğitimlerinden ayrılması gerektiği aynı şekilde onun bir türü olarak ve alt bir eğitim modülü olarak tasarlanması gerektiği tartışmaları mevcuttur (Haugh, 2005; Austin vd., 2006; Pache ve Chowdhury, 2012). Sosyal girişimcilik ile ilgili çalışmalar bu tartışmaları belli bir süre sonra geçersiz kılacak şekilde hızla arttırılmalıdır şüphesiz.

Ülkeler özellikle gençlerin girişimcilik kültürünü ve girişimcilik için gerekli becerilerini geliştirerek ekonomik ve sosyal fırsatlardan olumlu şekilde yararlanmaya odaklanmışlardır. Özellikle üniversite öğrencilerinin bu alandaki becerilerinin ortaya çıkarılması önemli hale gelmiştir (Kirby ve İbrahim, 2011:403).

1970'lerde başlayan sosyal girişimcilik fikri bu yıllardan sonra Batı'da birçok üniversitede ders olarak programlara alınmaya başlanmıştır.

Sosyal girişimciliğin öneminin artması ile birlikte işletme eğitimi veren okullara yeni fırsatlar oluşmakta, sosyal girişimcilik kültürü ve kimliği güçlü bir şekilde ortaya çıktıkça, sosyal girişimcilik derslerine katılımlar artmakta ve bu eğitimin önemi daha da artmaktadır (Tracey ve Phillips, 2007:270).

Çalışmalar, genç insanlara sosyal girişimciliğin toplum için ne kadar önemli ve yararlı olduğu, yeni girişimlerin topluma değer kattığı anlatılır ise, girişimcilik konusunda harekete geçeceklerini ortaya koymaktadır.

Bazı ülkelerde üniversite gençleri arasında yapılan sosyal girişimciliğin bilinirliği ve farkındalığı anketlerinde, çoğunlukla farkındalığın yeterli olduğu ancak tüm yönleri ile bilinirliğin zayıf olduğu görülmektedir. Örneğin, İran'da üniversite öğrencileri arasında yapılan bir araştırmaya göre, öğrencilerin çoğunlukla sosyal girişimcilik ile ilgili fikir sahibi olduğu ancak içeriği ile ilgili çok fazla bilgiye sahip olmadığı görülmüştür (Salamzadeh vd., 2013). Dolayısıyla öğrencilerin sosyal girişimciliğin ne olduğunu öğrenmelerinden ziyade gerekli becerilerin kazandırılması ve sosyal girişimciliğin toplum için neden önemli olduğunu özümsemeleri gerekmektedir. Özellikle iyi toplumsal girişimcilik rol modeli veya uygulamalarının ortaya çıkarılarak örnek alınması olumlu sonuçlar yaratmaktadır (Kirby ve İbrahim, 2011:412).

Girişimcilik kültürünün arttırılması ile girişimciliğin pratiğe uygulanması arasındaki ilişkiyi ortaya koyan çok sınırlı bilimsel çalışmanın yapıldığı belirtilmektedir. Buna rağmen girişimcilik derslerinin Avrupa Ülkeleri, Asya'da,

Kuzey Amerika’da, Avusturalya’da ve Yeni Zelanda’da ciddi anlamda müfredata alındığı görülmektedir. Özellikle endüstrileşmiş ülkelerde girişimcilik eğitimleri çoğunlukla ve yoğun olarak işletme ile ilgili okullarda verilmektedir. Hatta son dönemlere kadar bu alandaki araştırmaların da çoğunlukla işletme ile ilgili okullarda yapıldığı belirtilmektedir. Bu çalışmalarda bu okullarda mezun olanların daha fazla girişimci olduğu iddia edilmektedir. Ancak, İngiltere’de 1997-2006 yılları arasında yapılan araştırmada, verilen eğitimlerin mezunların ihtiyacını karşılamakta yetersiz kaldığı, dolayısıyla mezuniyet sonrası yeni arayışların ortaya çıktığı belirtilmektedir (Matlay, 2008:382-396).

Miller vd. (2012) yaptıkları çalışmada işletme eğitimi veren okullar ile işletme eğitimi vermeyen okullarda verilen sosyal girişimcilik derslerinde bazı farklılıklar görmüşlerdir. Araştırmacılar işletme eğitimi veren okullar finansal veya mali performansı artırıcı dersler ön plana alırken, diğer okullarda insan ilişkileri dersleri, karar verme ve büyüme olanakları dersleri ön plana alınmıştır.

Genel olarak üniversitelerin sosyal sorumluluk çalışmalarını teşvik eden üç farklı yöntemden söz edilmektedir (Toplum Gönüllüleri Raporu, 2013):

- Öğrencilerin ders dışında kalan zamanda gönüllü faaliyetlere katılmaları.
- Öğrencilerin, üniversitenin topluma hizmet/toplumla bütünleşme programları aracılığıyla sosyal sorumluluk faaliyetlerine katılımı.
- Akademik eğitim programının bir parçası olarak öğrencilerin sosyal sorumluluk faaliyetlerini yürütmeleri.

Dünya Üniversiteleri Akademik Sıralaması Listesi’ne göre 2012’de (2016’da benzer sıra söz konusu) en üst sıradaki 10 üniversitede sosyal sorumluluk faaliyetlerinin öğrenci toplulukları, topluma hizmet merkezleri ve dersler aracılığıyla gerçekleştiği görülmektedir (Tablo 6).

Tablo 6. Üniversitelerde Sosyal Girişimcilik Uygulamaları

Üniversite	Sosyal Girişimcilik Uygulamaları
Harvard Üniversitesi (Massachusetts/USA)	Sosyal Girişimcilik Programları (www.exed.hbs.edu/category/Pages/socialenterprise.aspx) Sosyal Girişim İniyatifi (www.hbs.edu/socialenterprise) Yüksek Lisans Dersleri (www.hbs.edu/coursecatalog/1975.html)
Stanford Üniversitesi (California/USA)	Sosyal Girişimcilik Programı (http://pse.stanford.edu/) (www.hbs.edu/coursecatalog/6970.htm) Araştırma Konusu (http://csi.gsb.stanford.edu/social-entrepreneurship) Sosyal Girişimcilik Yarışması (http://bases.stanford.edu/h50k/) Sosyal Girişimcilik Yönetici Programı (www.gsb.stanford.edu/exed/epse)
MIT (Massachusetts/USA)	Sosyal Girişimcilik Dersi https://entrepreneurship.mit.edu/academics/curriculum/
Berkeley (California / USA)	Lisans Dersi (http://entrepreneurship.berkeley.edu/students/courses.html) Seçmeli Yüksek Lisans Dersi ((http://mba.haas.berkeley.edu/academics/elective.html) Global Sosyal Girişim Yarışması (http://entrepreneurship.berkeley.edu/business_competitions/gsvc.html)
Cambridge (İngiltere)	Sosyal Girişimcilik Ödülleri www.cam.ac.uk/public-engagement/for-staff-and-students/training-and-resources/unltd-social-entrepreneurs-awards
Caltech (California/USA)	Lisans Dersi Konu Başlığı http://www.pickar.caltech.edu/me105/materials/social-ent.html
Princeton (New Jersey/USA)	Sosyal Girişimcilik Laboratuvarı http://commons.princeton.edu/kellercenter/courses/egr495.html
Colombia (New York/USA)	Sosyal Girişim Programı http://www8.gsb.columbia.edu/socialenterprise/
Chicago Üniversitesi (Chicago/USA)	Sosyal Girişimcilik Laboratuvarı http://research.chicagobooth.edu/entrepreneurship/curriculum/courses-labs/
Oxford Üniversitesi (İngiltere)	Sosyal Girişimcilik Merkezi www.sbs.ox.ac.uk/centres/skoll/Pages/default.aspx Seçmeli Yüksek Lisans Dersi www.sbs.ox.ac.uk/degrees/mba/electives/Pages/Socialentrep.aspx

SONUÇ: FIRSATLAR VE ÖNERİLER

Sosyal girişimcilik, toplumsal sorunlara yönelik girişimcilik bakış açısıyla çözümler üretmek olarak açıklanabilir. Sosyal girişimciler, toplumun değerlerini dikkate alarak sosyal ihtiyaçları karşılamakta, toplumun sosyal ve ekonomik dönüşümlerine katkı sağlayabilmektedir.

Sosyal girişimcilik, geleneksel ticari girişimci ve geleneksel STK'lar arasında faaliyet göstermektedir. Gönüllülük anlamında Türkiye'deki tarihsel yapı çok eski yıllara dayanmaktadır. Osmanlı Döneminde, Nakit Vakıflarının işleyişinin bugünkü modern sosyal girişimcilik özellikleri göstermesi bakımından anlamlıdır.

İnovatif temelli ekonomilerin toplumsal sorunları daha kolay çözebildikleri söylenebilir. Sosyal girişimciliğin gelişmesi ve beklenen toplumsal faydayı sağlaması, bir ülkenin inovasyon, girişimcilik, Ar-Ge gibi ekonomik kalkınmışlığın belirleyici unsurlarında üst seviyelerde olmasının sayısız yararları bulunmaktadır.

Sosyal girişimci olarak üniversiteler bulunduğu bölgenin ekonomik, toplumsal veya çevre ile ilgili en önemli sorunları için stratejiler ve çözümler sağlayacak sosyal girişim projeleri üretmeli, eğitim ve öğretim faaliyetlerinde bulunmalı ve sosyal girişimcilikle ilgili faaliyetleri desteklemelidir. Bu çalışmalara harcanan kaynaklar daha yüksek toplumsal değerlere dönüşebilmektedir. Bangladeş'teki Grameen Bank, Türkiye'deki beş sosyal girişimcilik faaliyeti gibi.

Sosyal girişimciliğin yaygınlaşması ve beklenen yararı sağlayabilmesi için aşağıda sıralanan ve sosyal girişimciliğin gelişimi için fırsat olarak değerlendirilebileceğimiz önerileri yapmak mümkündür:

A. Ekonomik ve Finansal Öneriler

- Türkiye'de son yıllarda ticari girişimcilik gerek kamu gerekse özel sektör tarafından çok yönlü olarak desteklenen bir alan olmuştur. Her iki sektörde de girişimcilere maddi ve manevi destek veren özel program ve araçlar oluşturulmuştur. Üniversitelerde girişimcilik merkezleri kurulmuş, bu yeni alan öğretim üyeleri ve öğrencilerden büyük ilgi görmüştür. Tüm bu gelişmelere ek bir kaynak ayırmadan da olsa sosyal girişimciliğin eklenmesi, bu fırsatlardan sosyal girişimlerin de faydalanması mümkündür. Ayrıca bu yöndeki faaliyetlerin maliyeti düşük, getirisi ise oldukça yüksek olacaktır (Ersen vd., 2010:28).
- Birçok ülkede olduğu sosyal girişimcilik projelerini finanse edecek bir bankanın hayata geçirilmesinde yarar bulunmaktadır. İngiltere'de sosyal, çevresel ve kültürel olumlu değişimleri finanse eden Triodos Bank, Muhammad Yunus tarafından geliştirilen Mikro Kredi sistemi ile çoğunlukla kadın olmak üzere binlerce kişiyi iş sahibi yapan ve 2006 yılında Nobel Ödülü kazan Grameen Bank (Köyün Bankası) örneğinde olduğu gibi (Hines, 2005; Noruzi vd., 2010; triodosbank.com).
- Avrupa Birliğinin özellikle IPA fonları gibi fonların sosyal girişimlere finansal destek sağlaması ve kamu sektörü ile sosyal ekonomi kuruluşları arasındaki ortaklık modellerini genişletilmesinin desteklenmesi.(Sosyal Girişimciliğin Geliştirilmesi için Belgrad Deklarasyonu, (<http://www.sosyalgirisim.org>) ve Roma Stratejisi (<http://www.sosyalgirisim.org>)).
 - 18-24 yaş aralığındaki kesimin girişimcilik faaliyetleri artırılmalıdır. Faktör, etkinlik ve inovasyon temelli her üç ekonomide de bu yaş aralığının girişimcilik faaliyetleri düşük seviyelerdedir. Dolayısıyla bu yaş aralığı için yapılan teşvik ve eğitimlerin artırılması, yeni fikirlerin ortaya çıkmasını sağlayacaktır.

B. Eğitim ve Öğretim ile ilgili Öneriler:

- Girişimcilik endekslerinde, Türkiye girişimciliğın finansmanına ayrılan fonlarda iyi bir sıralamada iken eğitimlerde alt sıralardadır. Girişimcilik eğitimlerinin kaliteli, uygulamaya dönük ve amacına uygun bir şekilde yaygınlaştırılması gerekmektedir. Üniversitelerin okul sonrası girişimcilik eğitimlerinin gerçekleştirilmesinde söz sahibi olmasını sağlayacak mekanizmalar oluşturulmalıdır.
- Üniversitelerde sosyal girişimcilik faaliyetlerinin güçlendirilmesi ve sosyal girişimci becerilerinin artırılması için sosyal sorumluluk ile ilgili üçlü yapının kurulması ve zenginleştirilmesi gerekir. Öğrenci topluluklarının desteklenmesi, topluma hizmet merkezleri kurulması ve her düzeyde sosyal girişimcilik ve sorumluluk ile ilgili derslerin yaygınlaştırılması sağlanmalıdır. Bu anlamda 2016 yılında üniversitelerimizde sosyal sorumluluk derslerinin yaygınlaştırılması, konunun önemini farkına varıldığı ve desteklediğine dair olumlu işaretlerden biridir.
- Sosyal girişimcilik ile ilgili ulusal ve uluslararası araştırma ve bilimsel çalışma sayısının artırılarak, konunun yeterli olmadığı düşünülen teorik yapısına katkı sağlanması gerekir.
- Okul çağında girişimcilik eğitimlerinin artırılması ve bu eğitimlerin uygulamalı olarak yapılması. Bu eğitimlere sosyal girişimcilik konularının özellikle sosyal yönünün dahil edilmesi veya ayrı bir modül olarak tasarlanması gerekmektedir.
- Sosyal girişimciliğın geliştirilmesi amacıyla seminer, panel, sempozyum ve kongre gibi faaliyetlerin gerçekleştirilmesi ve iyi örneklerin ön plana çıkarılarak kamuoyu ile paylaşılması.
- Okul sonrası girişimcilik eğitimlerinin yaygınlaştırılması ve uygulamalı olarak gerçekleştirilerek içeriğinin zenginleştirilmesi gerekmektedir. Uygulamalı Girişimcilik olarak toplumda yer edinen ve kamu teşviklerinden yararlanmak için gerekli olan bu eğitimlerde sosyal girişimcilik konularının da ele alınmasında, sosyal girişimcilik ile ilgili projelerin öncelikli olarak değerlendirilmesinde yarar bulunmaktadır.
- Üniversitelerde Sosyal Girişimcilik Yüksek Lisans Programlarının açılarak, kamu ve özel sektör çalışanlarının bu programlar aracılığı ile sosyal sorunlara çözümler üretme becerilerine katkı sağlanmalı.

KAYNAKÇA

- Austin J., Stevenson, H. & Wei-Skillern, J. (2006), "Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both", *Entrepreneurship Theory and Practice*, ETP, (1042-2587).
- Apostolakis, C. (2008), "The Role of Higher Education in Enhancing Social Entrepreneurship", *International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation*, Vol. 1, pp. 124-137.
- Aydın, D. (2006), "Cumhuriyet Dönemi Vakıfları: Tarihi Bir Bakış ve Vergi Muafiyetine Sahip Vakıfların Mali Krizi", *Türkiye’de Hayırseverlik: Vatandaşlar, Vakıflar ve Sosyal Adalet*, TÜSEV 2006 TÜSEV Yayınları No. 38 ISBN 975-01025-1-7, (33-58).
- Bornstein, David. & Davis, Susan (2010), *Social Entrepreneurship What Everyone Needs to Know*, Oxford University Press, pp. 1-172.

- Çizakça, M. (2006), “Osmanlı Dönemi Vakıflarının Tarihsel ve Ekonomik Boyutları”, Türkiye’de Hayırseverlik: Vatandaşlar, Vakıflar ve Sosyal Adalet, TÜSEV 2006 TÜSEV Yayınları No. 38 ISBN 975-01025-1-7, (19-32).
- Ersen, T.B., Kaya, D., Meydanoğlu, Z. (2010), Sosyal Girişimler ve Türkiye-İhtiyaç Analizi Raporu, TÜSEV Yayınları, Aralık, No:50, <http://www.sosyalgirisim.org>, Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- Haugh, H. (2005), “A Research Agenda for Social Entrepreneurship”, Social Enterprise Journal, Vol:1, Issue 1, pp.1-12.
- Hines, F. (2005), “Viable Social Enterprise-An Evaluation of Business Support to Social Enterprise”, Social Enterprise Journal, Vol:1, Issue 1, pp.13-28.
- Kirby, D.A. & N. İbrahim (2011), “The Case for (Social) Entrepreneurship Education in Egyptian Universities”, Education + Training, Vol. 53, No:5, pp. 403-415.
- Matlay, H. (2008), “The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Outcomes”, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol: 15, No: 2, pp. 382-396.
- Miller, T.L, Wesley, C.L. & Williams, D.E. (2012), “Educating the Minds of Caring Hearts: Comparing the Views of Practitioners and Educators on the Importance of Social Entrepreneurship Competencies” Academy of Management Learning & Education, 2012, Vol. 11, No. 3, 349–370. <http://dx.doi.org/10.5465/amle.2011.0017>.
- Mort, G.S., Weerawardena, J. & Carnegie (2002), “Social Entrepreneurship: Towards Conceptualisation” International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing Volume 8, Number 1.
- Noruzi, M.R., Westover, J.H. & Rahimi, G.R. (2010), “An Exploration of Social Entrepreneurship in the Entrepreneurship Era”, Vol. 6, No: 6.
- Pache, A.C. & Chowdhury, I. (2012) “Social Entrepreneurs as Institutionally Embedded Entrepreneurs: Toward a New Model of Social Entrepreneurship Education”, Academy of Management Learning & Education, Vol. 11, No: 3, pp. 494-510.
- Peredo, A.M. ve McLean, M. (2006), “Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept”, Journal of World Business, 41, 56-55.
- Salamzadeh, A., Azimi, M.A. & Kirby, D.A. (2013), “Social Entrepreneurship Education in Higher Education: Insights from a Developing Country.
- Short, J.C., Moss, T.W. & Lumpkin, G.T. (2009), Research in Social Entrepreneurship: Past Contributions and Future Opportunities”, Strategic Entrepreneurship Journal, 3: 161-194.
- Thomas, J. & Reddy, R. “Evaluation of Social Entrepreneurship Education Programs in India”, International Development Research Centre, <http://villgro.org>, Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- Tracey, P. & Phillips, N. (2007), “The Distinctive Challenge of Educating Social Entrepreneurs: A Postscript and Rejoinder to the Special Issue on Entrepreneurship Education” Academy of Management Learning & Education, Vol. 6, No. 2, pp. 264-271.

Raporlar ve İnternet Kaynakları:

- AB’nin Büyümesi için Sosyal Ekonominin Potansiyelini Ortaya Çıkarmak: Roma Stratejisi: <http://www.sosyalgirisim.org>, Erişim Tarihi: Mayıs 2017.
- Global Entrepreneurship Monitor, GEM, Global Report 2016/17.
- Global Innovation Index 2016, Winning with Global Innovation, pp. 1-413.
- Global Innovation Index 2017, Innovation Feeding the World, pp. 1-433.
- Sosyal Girişimciliğin Geliştirilmesi için Belgrad Deklarasyonu: <http://www.sosyalgirisim.org>, Erişim Tarihi: Mayıs 2017.
- Toplum Gönüllüleri (2013), Üniversitelerde Sosyal Sorumluluk ve Sosyal Girişimcilik Pilot Projesi Raporu, <http://www.sogla.org>.
- ayder.org.tr, Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- bugday.org/portal/index.php, Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- genctur.com.tr/ Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- kadinkooperatifleri.org/koop/ Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- shanghai ranking.com, Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- Triodos Bank, triodos.com, Erişim Tarihi: Mayıs 2017.
- tusev.org.tr, Erişim Tarihi: Nisan 2017.
- Wikipedia.org, Erişim Tarihi: Nisan 2017.

Türkiye Havayolu İç Hat Şehir Çiftlerindeki Pazar Yapılarının Piyasa Yoğunlaşması Ölçütleri ile Belirlenmesi

Mehmet YAŞAR* Ender GEREDE**

ÖZ

Türkiye’de 1983 ve 2003 yıllarında havayolu taşımacılığı pazarındaki ekonomik düzenlemelerin serbestleştirilmesinin temel amacı rekabeti artırarak pazarın büyüülmesidir. 1983 yılındaki serbestleşme iç hatlar pazarında kayda değer olumlu bir sonuç yaratmazken 2003 yılındaki serbestleşmeden sonra iç hatlar pazarının önemli ölçüde büyüdüğü bilinmektedir. Bununla birlikte büyümenin iç hatlarda yeni şehir çiftlerinin devreye girmesiyle mi yoksa daha önceden hizmet götürülen şehir çifti pazarlarındaki rekabetin artmasıyla mı oluştuğu araştırmaya değer bir konudur. Herhangi bir pazarda gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlerin az sayıda işletme tarafından yürütülmesi anlamına gelen piyasa yoğunlaşmasının artması rekabeti olumsuz yönde etkilemektedir. Yoğunlaşmanın yüksek olduğu piyasalar monopol ve düopol pazarlara işaret etmektedir. Bu çalışmada Türkiye iç hatlarında şehir çifti pazarlarındaki yoğunlaşma derecesi ölçülerek pazara girişin serbestleştirilmesinin temel amacı olan rekabet artışının durumu ortaya konmuştur. Yolcu sayıları üzerinden her bir şehir çifti için havayolu işletmelerinin pazar payları belirlenmiş ve 2012 ve 2014 yılları arası temel alınarak toplam 1447 şehir çifti için yoğunlaşma değerleri hesaplanmıştır. Hesaplamalar yapılırken piyasa yoğunlaşması ile ilgili ölçüm araçları olan N firma yoğunlaşma oranı, Herfindahl-Hirschmann Endeksi ve Entropi Endeksi kullanılmıştır. Sonuç olarak pazarların çok büyük bir bölümünün monopol, önemli bir bölümünün düopol olduğu ve çok az sayıda şehir çiftinin oligopol ve oligopole yakın özellikler taşıdığı anlaşılmıştır. Şehir çifti pazarları yolcu sayıları üzerinden değerlendirildiğinde yoğunlaşmanın rekabeti olumsuz yönde etkileyecek kadar yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Pazar yoğunlaşması, Türkiye iç hatlar yolcu pazarı, Herfindahl-Hirschmann Endeksi, N firma yoğunlaşma oranı, Entropi Endeksi.

JEL Sınıflandırması: A12, D40, L93

Identifying the market structure by market concentration measures in Turkish domestic airline city pair markets

ABSTRACT

The main motivation behind the airline market deregulation in Turkey in 1983 and 2003 is to enlarge the airline market by increasing the competition. The deregulation in 1983 did not produce a significant and constructive result in the domestic routes. On the other hand the domestic market have been significantly grown due to deregulation in 2003. However it is worth investigating whether the market has grown due to the fact that new city pair markets have become part of the domestic routes or that there have been an increase in competition in previously served city pair markets. Increasing market concentration, which means that a small number of companies conduct economic activity in any market, affects competition negatively. Therefore, there is an inverse

* Araş. Gör. Anadolu Üniversitesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü. [email: mehmet_yasar@anadolu.edu.tr](mailto:mehmet_yasar@anadolu.edu.tr)

** Doç. Dr. Anadolu Üniversitesi Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Havacılık Yönetimi Bölümü [email: egerede@anadolu.edu.tr](mailto:egerede@anadolu.edu.tr)

correlation between competition and market concentration which means that economic resources and activities are controlled by a few companies. High concentrated markets indicate monopoly and duopoly markets. In this study, the degree of concentration in the domestic city pair markets was measured and the situation of the increase of competition which is the main aim of the liberalization of the market entry was revealed. In this study, domestic airlines' origin-destination passenger numbers were analyzed. The market shares of airlines for each city pair have been determined on the said numbers and based on the years 2012 and 2014 concentration values for the total 1447 city pairs have been calculated. N concentration ratio, the Herfindahl-Hirschmann Index and the Entropy Index were used to measure the market concentration rate. As a result, it has been understood that a large part of the city pair markets is monopoly, a significant part is the duopoly and very few city pair markets show oligopoly and near oligopoly characteristics. When the city pairs markets are evaluated on the number of origin destination passengers, it is concluded that the market concentration rate is high enough to affect the competition negatively.

Key Words: Market concentration; Turkish domestic airline passenger market, Herfindahl-Hirschmann Index, N concentration ratio, Entropy Index

JEL Classification: A12, D40, L93

GİRİŞ

Türk havayolu taşımacılığı tarihindeki en önemli iki kırılım noktası 1983 ve 2003 yıllarındaki havayolu pazarını serbestleştirmeye yönelik politika değişimleridir (Gerede, 2010; Gerede ve Orhan, 2015, s. 167). Bu politika değişimlerinin temel amacı ise havayolu taşımacılığındaki ekonomik düzenlemeleri serbestleştirerek rekabeti artırmak¹ ve bu sayede pazarın büyütülmesini ve Türk Havayolu Taşımacılığı Sektörünün geliştirilmesini sağlamaktır. Nitekim pek çok akademik araştırma havayolu pazarına ilişkin ekonomik düzenlemelerin serbestleştirilmesinin havayolu işletmeleri arasındaki rekabeti artırdığı için tarife ve konfor temelli havayolu ürünü bileşenlerindeki hizmet kalitesinin arttığını, buna karşın bilet fiyatlarının düştüğünü göstermektedir (Wensveen, 2007, s.177; Dresner ve Tretheway, 1992; Maillebiau ve Hansen, 1995). Kuşkusuz bu sonuçlar havayolu taşımacılığına olan talebi artırmakta (Fu vd., 2010; Dresner ve Windle, 1992) ve bunun sonucunda sektör de büyümektedir.

Buna karşın, Türkiye havayolu taşımacılığı pazarındaki ekonomik düzenlemeleri konu alan sınırlı sayıda çalışma dikkate alındığında 1983 yılındaki serbestleşmenin iç hatlar pazarını yeterince büyütemediği görülmektedir. Bunun sebebini açıklayan en geçerli varsayım seçeneği serbestleşmeye rağmen iç hat pazarındaki rekabetin artmamış olmasıdır. Diğer yandan 2003 yılındaki iç hat serbestleşmesi sonrasında iç hatlarda taşınan yolcu sayısında tarihin en önemli artışları gözlenmiştir. Sonuç olarak 2003 yılındaki iç hatlar serbestleşmesinin yolcu trafiği artışı açısından istenilen sonuçları yarattığı söylenebilir. Nitekim

¹ 11.4.2001 tarihinde Türk Sivil Havacılık Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Tasarısının Genel Gereğesinde '2.4.2001 tarihli ve 24362 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan SHY6A yönetmeliğindeki değişiklikle birlikte sektöre yeni işletmelerin girmesinin kolaylaşması ve işletmecisi sayısının artması' ibareleri yer almaktadır. Ayrıca 1983 tarihli 2920 sayılı Türk Sivil Havacılık Kanununun 25. Maddesinin iç hat hava taşımacılığında özel havayolu işletmeleri için rekabetin önünde engel olduğu ve 25 maddede rekabeti artırmak gereğesiyle değişiklik yapılacağı belirtilmiştir.

konuya ilişkin araştırmalar, küresel ölçekte iç ve dış hatlardaki ekonomik düzenlemelerin giderek serbestleştirildiği ve rekabetin arttığını göstermekteyken, bu alandaki ders kitapları havayolu taşımacılığı pazarının oligopol bir yapıda olduğunu vurgulamaktadır. Diğer yandan serbestleşmenin, dünya örneklerine bakıldığında, ilk aşamada pazara giren havayolu işletmesi sayısını artırdığı fakat sonrasında pazarın serbestleşme öncesine göre daha fazla oligopol bir yapıya büründüğü ve havayolu işletmeleri arasında fiyat rekabeti olmadığı ileri sürülmektedir (Hanlon, 2007:113; Holloway, 2008, s.131). Bu noktada trafik artışında rekabetin rolünün belirlenmesi önemli bir araştırma problemi olarak karşımıza çıkmaktadır. İç hatlar pazarında rekabetin gerçekten artıp artmadığı ve büyümenin iç hatlarda yeni şehir çiftlerinin devreye girmesiyle mi yoksa daha önceden hizmet götürülen şehir çifti pazarlarındaki rekabetin artmasıyla mı oluştuğu araştırmaya değer bir konudur. Fakat 2012 yılından önce iç hatlar pazarında Başlangıç Noktası – Varış Noktası (BN-VN) pazarlarındaki trafik miktarı bilinemediği için şehir çifti pazarlarındaki rekabet açısından piyasa yapısını tespit etmek mümkün olamamıştır. Bu da trafik artışına yeni hatların eklenmesinin mi, mevcut hatlardaki rekabet artışının mı yoksa her ikisinin de mi sebep olduğunun öğrenilmesini engellemektedir. Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü (DHMI), 2012 yılından itibaren BN-VN trafik verilerini belirleyip yayınlamaya başlamış, şehir çifti bazındaki pazar yapısı araştırmaları mümkün hale gelmiştir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye iç hatlarındaki ekonomik düzenlemelerden, pazara giriş bileşeninin serbestleştirilmesinin temel amacı olan rekabet artışının durumunu ortaya koymak ve değerlendirmektir. Bunun için piyasa yapısı ve rekabet hakkında bilgiler veren yoğunlaşma derecesinin şehir çifti pazarlarındaki durumunun ölçülmesi ve durumun değerlendirilmesi hedeflenmiştir.

I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE VE YAZIN İNCELEMESİ

A. Havayolu Taşımacılığı Pazarı

Havayolu ürünü yolcunun, yükün ya da postanın iki nokta arasında havayolu taşımacılığı kapsamında yer değiştirmesi olarak tanımlanmaktadır. Fakat tanımda sözü edilen iki nokta üzerindeki havaalanları yolcunun ulaşım ihtiyacını karşılayacak asıl başlangıç ve varış noktaları üzerinde olmayabilir. Asıl Seyahat Başlangıç Noktası (ASBN) – Asıl Seyahat Varış Noktaları (ASVN) ile havayolu taşımacılığı hizmetinin başlangıç ve bitiş noktaları aynı ya da farklı olabilir. ASBN –ASVN, kullanılan ulaşım seçeneği türüne bakılmaksızın, kapıdan – kapıya taşımacılığın yapılacağı noktaları temsil etmektedir (Gerede, 2015:6). Bu nedenle her havaalanı çifti arasındaki seyahat yolcunun yer değiştirme ihtiyacı duyduğu asıl iki noktaya karşılık gelmez (Belobaba, 2009: 52). Örneğin yolcu Ankara'dan İstanbul aktarmalı olarak Dalaman'a gidiyorsa asıl havayolu ürünü ne Ankara – İstanbul ne de İstanbul – Dalaman uçuşudur. Asıl havayolu ürünü Ankara-Dalaman uçuşudur. Çünkü yer değiştirme ihtiyacı Ankara-Dalaman arasında ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla asıl havayolu talebi Ankara-Dalaman arasındaki uçuş ürünü içindir. Çok bacaklı uçuşlarda seyahatin asıl başladığı

nokta ile asıl varış yeri dikkate alınmadığında konuya ilişkin pazar, talep ve rekabet gibi alanlarda yapılan araştırmalar yanlış sonuçlar verecektir. İngilizce yazında asıl havayolu ürününe karşılık olarak “Origin–Destination” (O-D ya da O&D) terimi kullanılmaktadır. Gerede (2015) çalışmasında çok bacaklı uçuşlarda asıl havayolu ürününe karşılık gelecek terim olarak “Asıl Başlangıç ve Asıl Varış” (AB–AV) noktası isimlendirmesini önermektedir.

Türkiye iç hatlar pazarında havaalanları arasındaki yolcu trafiğine ilişkin istatistikleri DHMİ tutmakta ve yayınlamaktadır. Fakat 2012 yılına kadar yayınlanan istatistikler her bir havaalanına geliş ve gidiş trafiklerini içermektedir. Gelen yolcuların ASBN’si, giden yolcuların ise ASVN’si bilinmemektedir. Bu durum şehir çifti pazarlarına özgü analizlerin yapılmasını engellemiştir. DHMİ’nin 2012 yılından itibaren AB–AV trafik miktarı değerlerini de tutup yayınlamaya başlaması bu tür analizlerin yapılabilmesinin önünü açmıştır.

Havayolu pazarı belirli iki nokta arasında havayolu ürününü sunanlar ile bu ürünü talep edenlerin karşı karşıya geldiği ve fiyatın belirlendiği yer olarak tanımlanmaktadır. Havayolu pazarlarına verilebilecek en yaygın örnek, İstanbul–Paris örneğinde olduğu gibi, şehir–çifti pazarlarıdır. Ancak bazı şehirlerde birden fazla havaalanı olduğundan havaalanı–çifti pazarları ortaya çıkar. Havaalanı çiftleri aynı iki bölge ve şehri birleştirirse de, AB ve AV noktaları farklı olduğundan, iki ayrı havayolu ürünü söz konusudur (ICAO, 2004:4.1.1). Sözü edilen iki farklı ürün coğrafi açıdan ASBN–ASVN arasındaki toplam seyahat süresine ilişkin yolculara farklı avantaj ve dezavantajlar sunabilir. Buna karşın aralarındaki mesafe kısa olduğu için bu iki havayolu ürünü kolayca birbirini ikame edebilirler ve sözü edilen havaalanı çiftleri paralel hat olarak adlandırılırlar. İstanbul’daki Atatürk ve Sabiha Gökçen Havaalanları ile Paris’te bulunan Orly ve Charle De Gaulle Havaalanları benzer pazarları oluşturur (Gerede, 2015: 15). Çok sayıda şehir ya da havaalanı çiftlerini kapsayan bölgeler de tek bir pazar ya da pazar bileşeni olarak görülebilir. İç hat ya da dış hat pazarları, ülke çifti pazarları ya da kıtalar arası pazarlar gibi.

Rekabet konusundaki çalışmalar açısından bakıldığında pazar tanımlarının hem ürünün kendisini (ilgili ürün pazarı) hem de ürünün pazarlandığı coğrafi bölgeyi (coğrafi pazar) kapsadığı görülmektedir. Fakat havayolu ürününün özünde coğrafi olarak yer değiştirme hizmeti olduğu için ürünün kendisi ve sunulduğu coğrafi bölge iç içe geçmiş durumdadır (Gerede, 2015: 15).

Gerede (2015) çalışmasında, 1997/1 sayılı Rekabet Kurulu’ndan İzin Alınması Gereken Birleşme ve Devralmalar Hakkında Tebliğ’in 4 üncü maddesindeki² tanımı değerlendirmekte ve ürüne ilişkin 3 özelliğe vurgu yapıldığını belirtmektedir. Bunlar; (1) ürünün fiyatı, (2) ürünü niteleyen özellikler, (3) ürünün kullanım amacı. Ürünün fiyatı ve ürünü niteleyen özellikler havayolu ürününün bileşenlerindedir. Bunlara ek olarak “İlgili Pazar” tanımı yapılırken ürünün kullanım amacının da dikkate alındığı anlaşılmaktadır.

² 12.08.1997 tarih ve 23078 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmış olan.

Havayolu ürünün temel kullanım amacı hızlı yer değiştirmektir. Hızlı yer değiştirme ihtiyacının çoğunlukla iki şekilde ortaya çıktığı bilinmektedir: “İş amaçlı” ve “eğlence amaçlı”(O’Connor, 2001, s.103).

İş amaçlı yolcular zamana duyarlıdır ve istedikleri yerden istedikleri yere istedikleri zamanda, gecikmesiz ve en kısa sürede ulaşmak isterler (Shaw, 2007, s.34-40). İş amaçlı yolcuların bu ihtiyaçları karşılanmazsa başka bir havayolu işletmesine ya da alternatif ulaşım seçeneklerine (rakiplere ya da ikame ürünlere) kaymaları olasıdır. Eğlence amaçlı yolcular ise zamana değil daha çok fiyata duyarlıdır. Zamana duyarlı olan iş amaçlı yolcular, toplam seyahat sürelerini kısaltan doğrudan uçuşları tercih ederken eğlence amaçlı yolcular fiyat avantajı elde ettiklerinde, toplam seyahat süreleri uzasa bile, bağlantılı uçuşları tercih edebilirler. Bu nedenle eğlence amaçlı yolcuların önünde çok daha fazla ikame ürün seçeneği bulunmaktadır (Gerede, 2015: 19).

Rekabet Kurulu tarafından 1997/1 sayılı Tebliğ’de yapılan coğrafi pazara ilişkin tanımda rekabet koşulları açısından birbirinden ayrılan bölgelere işaret edilmektedir. Tanım şu şekildedir: “Coğrafi pazar, teşebbüslerin mal ve hizmetlerinin arz ve talebi konusunda faaliyet gösterdikleri, rekabet koşullarının yeterli derecede homojen ve özellikle rekabet koşulları komşu bölgelerden hissedilir derecede farklı olduğu için bu bölgelerden kolayca ayrılabilen bölgelerdir” (Rekabet Kurumu, 2008:2-3). Tanıma göre rekabet koşulları coğrafi pazar olarak tanımlanacak bölge içinde yeterince homojenken diğer bölgelerden kolayca ayırt edilecek özelliklere sahip olmalıdır. Çok sayıda şehir ya da havaalanı çiftini barındıran bir bölgedeki rekabet koşulları kendi içinde benzerken diğer bölgelerden farklı özellikler taşıyorsa söz konusu bölgeler de topyekûn bir “coğrafi pazar” olarak görülebilir. Bu durumda Türkiye iç hatlar ve dış hatlar pazarlarındaki rekabet koşullarının birbirinden farklı özellikler taşıdığından, bu nedenle iki farklı coğrafi pazarın varlığından söz edilebilir (Gerede, 2015: 21).

B. Serbestleşme Uygulamalarının Etkilerinin İncelenmesi

1983 yılında yürürlüğe giren 2920 Sayılı Sivil Havacılık Kanunu ile özel havayolu işletmelerinin kurulması ve taşımacılık faaliyetlerinde yer almasının önündeki engeller, başka bir deyişle pazara girişin önündeki en büyük engel kaldırılmıştır. Bunun bir sonucu olarak birçok havayolu işletmesi kurulmuştur (Gerede ve Orhan, 2015, s. 172). Fakat Gerede’nin (2010) çalışması 1983 yılındaki serbestleşmenin iç hatları değil daha çok dış hat havayolu taşımacılığı pazarını büyüttüğünü, buna karşın Avrupa’da özellikle etnik nüfusun yaşadığı ülke ve şehir çifti pazarlarında faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin sayısının ve buna bağlı olarak tarifersiz havayolu pazarındaki rekabetin artmış olduğunu göstermektedir. Tablo 1’de de görüldüğü gibi özel Türk havayolu işletmelerinin iç hatlarda taşıdıkları yolcu sayısı oranları dış hatlara göre oldukça sınırlı kalmıştır.

Tablo 1. Özel Türk Havayolu İşletmelerinin İç-Dış Hatlarda Yolcu Sayısı Oranları

Yıllar	Dış Hat %	İç Hat %
1988	23,3	6,6
1989	29,6	4,1
1990	34,9	6,8
1991	52,6	13,4
1992	55,9	17,1
1993	57,4	11,7
1994	55,7	6,7

Kaynak: Gerede, 2010, s.84

Gerede (2010) çalışmasında, iç hatlarda Bursa Havayolları ve Sönmez Havayolları gibi Bursa-İstanbul pazarında tarifeli seferler düzenleyen niş havayolu işletmeleri olduğunu fakat bunların faaliyet ölçeği ve kapsamının çok sınırlı kaldığını belirtmektedir. Ayrıca Türkiye'nin daha önemli iç hat pazarlarında İstanbul Havayolları'nın tarifeli seferler düzenlemek istediğini fakat her seferinde pazara girmekte büyük güçlüklerle karşılaştığını vurgulamaktadır. Gerede'ye (2010, s. 88) göre 1983 yılındaki serbestleşmeden sonra iç hatların gelişmemesinde rol oynayan faktörler şunlardır:

- Pazara giriş serbest olmasına rağmen, özellikle THY'nin özelleştirme kapsamına alınmasına bağlı olarak, uygulamada sıkı düzenlemelerin olması,
- Özel sektör havayolu işletmelerinin karlı şehir çifti pazarlarına girmelerine engel olunması,
- Buna bağlı olarak rekabet ortamının sağlanamaması,
- Bilet fiyatlarının yüksek olması,
- Türkiye'de gelir seviyesinin düşük olması,
- Devletin havayolu taşımacılığını lüks bir ulaşım modu olarak görmesi nedeniyle ek vergiler koyması,
- Kısa mesafeli hatlara uygun filo planlamasının yapılamamış olması.

Gerede'nin (2010) çalışması incelendiğinde 1983 yılındaki serbestleşmenin Türkiye'deki iç hatlar pazarının gelişmesini sağlayamadığı görülmektedir. Bu olumsuz sonuçta iç hatlarda tekrar uygulamaya konan sıkı pazara giriş düzenlemelerinin önemli rol oynadığı ileri sürülmektedir. 1983 yılındaki serbestleşme özel havayolu işletmelerinin pazarda havayolu taşımacılığı faaliyetlerinde bulunmasının önünü açmış olsa da sonrasında getirilen yeni sıkı düzenlemelerle birlikte istenilen serbest pazar ortamı oluşmamıştır. Sonuç olarak iç hatlar pazarı 2003 yılındaki serbestleşme uygulamasına kadar THY'nin tekelinde kalmıştır (Dursun vd., 2014, s. 108). 2003 yılının Ekim ayında özel havayolu işletmelerinin iç hat pazarına girmesinin önündeki engel olan 1996 yılında alınan SHGM kararları (Gerede, 2011, s. 511) kaldırılmış ve özel

havayolu işletmelerinin pazara girişi tekrar serbest hale getirilmiştir (Gerede ve Orhan, 2015, s. 187). Pazara giriş serbestleştirildikten sonra ise yeni havayolu işletmeleri pazarda hizmet vermeye başlamış ve THY'nin domine ettiği monopol pazar günümüzdeki haline evrilmiştir.

1984-2003 yılları arasında dış hatlardaki yolcu sayısı artışı %1689 iken, iç hatlardaki yolcu sayısı artışı %463'de kalmıştır. Oysa 2004-2015 yılları arasındaki iç hat taşınan yolcu sayısı artışı %6519 oranına yükselmiştir. Sonuç olarak 2003 yılındaki iç hatlar serbestleşmesinin istenilen sonuçları yarattığı söylenebilir. Bununla birlikte iç hatlar pazarında rekabetin gerçekten artıp artmadığı ve büyümenin iç hatlarda yeni şehir çiftlerinin devreye girmesiyle mi yoksa daha önceden hizmet götürülen şehir çifti pazarlarındaki rekabetin artmasıyla mı oluştuğu araştırmaya değer bir konudur.

C. Yoğunlaşma ve Pazar Yapıları

Yoğunlaşma (concentration), herhangi bir piyasada gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlerin az sayıda işletme tarafından yürütülmesi anlamına gelmektedir (Pehlivanoglu ve Tekçe, 2013, s. 364). Bir başka tanıma göre ise iktisadi kaynaklar ve faaliyetler toplamının az sayıda işletmenin kontrolünde olmasını ifade etmektedir. Bu sebeple rekabet ile piyasa yoğunlaşması arasında ters yönlü bir ilişkinin varlığından söz edilebilir. Yoğunlaşma miktarının yüksek olduğu bir piyasada monopol pazarlar ortaya çıkacak ve dolayısıyla rekabetin azalmasına bağlı olarak fiyatlarda artış gözlenecektir. Bu durum pazardaki mevcut ve potansiyel alıcıları olumsuz yönde etkileyecektir (Durukan ve Hamurcu, 2009, s. 75).

Piyasa yapısı belirlenirken başvuru birçok yöntem vardır ve piyasa yapılarını belirleme sürecinde yoğunlaşma indeksleri kullanılan araçlar arasındadır (Polat, 2007, s. 99). Pazar yoğunluğu indeksleri, pazar gücünün ölçülmesinde faydalı göstergeler sağlamaktadır ancak ilgili endekslerin maliyet, talep gibi iktisadi değişkenlerle ya da bu değişkenlerde oluşan değişimlerle sistematik bir ilişkisi söz konusu değildir. Bu endeksler pazar bazlı değerler olduklarından dolayı pazardaki bir işletmenin pazar gücünün belirlenmesinde o alanı ilgilendiren başka verilerle birlikte ele alındıklarında fayda sağlamaktadırlar (Durukan ve Hamurcu, 2009, s. 77).

Piyasa yapısının incelenmesiyle, pazarda bulunan satıcılar arasındaki rekabetin derecesine göre pazar yapılarını sınıflandırmak mümkün hale gelmektedir. Söz konusu yapılar tam rekabet piyasaları ile monopol piyasalar arasında değişen bir görünüm arz etmektedir. Tam rekabet piyasalarında pazarda birçok satıcı bulunmakta, homojen bir piyasa görünümü karşımıza çıkmaktadır. Monopol piyasalarda ise tek bir satıcı bulunmaktadır. Günümüz piyasalarına bakıldığında tam rekabet piyasalarına ve monopol piyasalara rastlamak güçtür ve bu sebeple piyasalar bu iki uç piyasa türü arasında bir yerde şekillenirler. Bunlardan bazıları iki satıcının bulunduğu düopol ve fiyatı belirleyici güce sahip birkaç firmanın bulunduğu oligopol ve fiyat üzerinde etkisi bulunmayan çok sayıda firmanın bulunduğu tekelci rekabet piyasalarıdır (Polat, 2007, s. 99).

Havayolu taşımacılığının, giderek derinleşen ve yayılan serbestleşme uygulamalarına rağmen, oligopol bir piyasa yapısına sahip olduğu belirtilmektedir (Wensveen, 2007:177). Oligopolistik pazarların en belirleyici özelliklerinden birisi de firmaların hamle ve karşı hamleleri arasında yüksek karşılıklı bağımlılık olmasıdır. Bu nedenle havayolu işletmeleri arasında fiyat rekabetinin oldukça düşük olduğu ileri sürülmektedir (Holloway, 2008:215). Bir havayolu işletmesi fiyatlarını düşürdüğünde diğerleri de düşürmek durumunda kalacaklar ve her birisinin birim gelirleri azalacaktır. Sadece birkaç oyuncunun yer aldığı oligopolistik pazarda havayolu işletmeleri bunu bildikleri için fiyat rekabetinden uzak durmaktadır (Hanlon, 2007: 70). Bu nedenle yüksek oligopolistik özellikler taşıyan havayolu pazarlarında fiyat rekabetinin ortaya çıkması çok beklenen bir durum değildir. Buna karşın, havayolu taşımacılığında fiyatın talep elastikiyeti yüksektir ve sektörün büyüebilmesi için rekabet artışından en fazla beklenen fayda fiyatların düşmesidir. Tam da bu noktada Türkiye iç hatlar havayolu pazarındaki yoğunlaşma derecesinin bilinmesinde fayda olduğu ortaya çıkmaktadır.

Oligopol piyasalarda firma sayısının azlığına bağlı olarak yoğunlaşma derecesinin yüksek olması beklenir. Oligopolistik özellikler taşıyan havayolu taşımacılığı pazarında az sayıda havayolu işletmesi pazar payının büyük bir bölümünü elinde tutmaktadır (Button vd., 1998; Vasigh vd., 2013, s. 253). Diğer yandan oligopol pazarlara girişin önünde önemli engeller bulunmaktadır. Ekonomik düzenleme kapsamındaki pazara giriş engelleri kaldırılrsa bile havaalanlarındaki slot uygulamaları, nitelikli insan kaynağı bulmanın güç olması, yatırım ve işletim maliyetlerinin yüksekliği gibi nedenlerle yeni havayolu işletmelerinin kurulması ve pazara girişleri önünde yüksek engeller bulunmaktadır (Vasigh vd., 2013, s. 253).

Genel olarak oligopol piyasaların diğer bir özelliği firmaların üretim miktarını artırarak birim maliyetleri azaltmak anlamına gelen ölçek ekonomilerinden yararlanmalarıdır. Oysa havayolu taşımacılığında üretim miktarı artışı ile birim maliyetlerin azalması arasında herhangi bir ilişki bulunmadığını gösteren araştırmalara rastlanmaktadır (Oum ve Zang, 1997, s.309-314; Crell ve Farell, 2001, s.321-322). Büyük havayolu işletmelerinin küçükler karşısındaki rekabet avantajı ölçek ekonomilerinden değil büyük ve geniş uçuş ağ yapılarına bağlı olarak ortaya çıkan kapsam ekonomilerinden kaynaklanmaktadır (Doganis, 2002, s.136).

D. Konuyla İlgili Yapılan Çalışmalar

Piyasa yoğunlaşması ile ilgili yazın incelendiğinde farklı alanlarda farklı yazarların yapmış olduğu pek çok çalışma görülmektedir. Önder (2016) bisküvi, çikolata ve şekerli mamuller sektörü üzerinde yapmış olduğu yoğunlaşma analizi sonucunda ilgili sektörlerin CR4 ve CR8 analizlerine göre yüksek yoğunlaşma değerlerine sahip olduğunu, HHI ve Entropi ve Rosenbluth indeksi sonuçlarına göre ise sektörün monopolcü rekabet ile oligopol arasında yer aldığını belirtmiştir. Kaynak (2016) giyim eşyası imalatı sektöründe 1995-2014 yılları arasında piyasa

yapısını belirlemek için yapmış olduğu çalışmasında CR8'e göre 2002-2003 yılları haricinde yüksek yoğunlaşma gözlemlendiği, HHI'a göre ise 2008 yılına kadar düşük yoğunlaşma, 2008'den sonra ise orta düzeyde yoğunlaşmanın olduğu sonuçlarına varmıştır. Yang'ın (2016) düşük maliyetli taşıyıcıların havalimanı şehir çiftlerine girişinin havalimanı çifti talebi üzerinde etkisinin bir model üzerinde incelendiği çalışmasında HHI yoğunlaşma değeri düzeyi ve LCC'lerin giriş etkilerinin hat seviyesinde yolcu talebini etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca pazara yeni bir LCC'nin girmesiyle ilk 3 ay yolcu talebinin arttığını ve dolayısıyla yoğunlaşma değerinin azaldığını ancak dördüncü aydan itibaren bu etkinin kaybolarak HHI değerinin tekrar arttığını gözlemlemişlerdir. Korkmaz ve arkadaşları (2016) 2007-2014 arasında Bankacılık sektöründe yoğunlaşma ile finansal kırılganlık arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında yoğunlaşma ve finansal kırılganlık arasında çift yönlü bir etkileşim olduğunu tespit etmişlerdir. Dilek ve Konak (2016) Kastamonu helva üretimi sektöründe 1994-2014 yılları arasındaki durumu inceledikleri çalışmalarında ilgili sektörde yoğunlaşma değerlerinin zaman içerisinde düştüğünü ve 2003 yılı içerisinde oligopolistik özellikler gösteren endüstride son yıllarda rekabetin arttığını gözlemlemişlerdir. Özbek ve Fidan (2016) tarım ilaçları endüstrisinde piyasa yapısını belirlemeye yönelik yapmış oldukları çalışmalarında söz konusu sektörde yüksek yoğunlaşma değerleri ve dolayısıyla oligopol piyasa özelliklerinin bulunduğunu tespit etmişlerdir. Dai ve arkadaşlarının (2014) ABD havacılık endüstrisinde fiyat dağılımı ve rekabeti birlikte incelediği çalışmalarında yoğun olan pazarlarda artan rekabetin fiyat dağılımını arttırdığı ancak rekabetçi piyasalarda daha az fiyat çeşitlemesi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Kiracı ve arkadaşları (2015) Türkiye iç hat havayolu taşımacılığında en büyük 5 havalimanında yapmış oldukları yoğunlaşma analizinde piyasanın rekabetçi bir yapıdan uzak olduğunu sonucuna ulaşmışlardır. Havacılık alanında bir başka çalışmada ise Sarıbaş ve Tekiner (2015) Türk Sivil Havacılık sektöründe rekabet düzeyinin oligopol özellik gösterdiğini ve yüksek yoğunlaşma derecelerinin THY'nin yüksek pazar payından kaynaklandığını belirtmiştir. Hem Sarıbaş ve Tekiner (2015) hem de Kiracı ve arkadaşları (2015) Türkiye iç hat havayolu taşımacılığını havayolu işletmelerinin ilgili pazar payları üzerinden genel olarak değerlendirmiş ve değerlendirmelerini Türkiye genelinde ve havalimanları temelinde yapmışlardır. Bu çalışmada ise iç hat havayolu taşımacılığı söz konusu çalışmalardan farklı olarak pazar çifti bağlamında değerlendirilerek her bir şehir çifti ayrı bir pazar olarak ele alınacak ve değerlendirmeler pazar çifti temelinde yapılacaktır.

II. YÖNTEM

Bu araştırmada iç hat havayolu taşımacılığının şehir çiftleri bazında piyasa yapısını belirlemek amacıyla yoğunlaşma analizine başvurulmuştur. Söz konusu analiz sürecinde piyasa yoğunlaşmasını ölçmek için kullanılan yöntemler incelenmiştir. Bununla ilgili olarak üç yöntem üzerinde ağırlıklı olarak durulmuştur. Çalışmada 2012-2014 yılları arasında iç hatlarda faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin taşımış oldukları yolcu sayıları şehir çifti bazında

incelenerek toplamda 1447 şehir çiftinin piyasa yapısı N firma yoğunlaşma oranı, Herfindahl-Hirschman Endeksi ve Entropi Endeksi ile analiz edilmiştir. Şehir çifti yolcu sayıları verileri 2012 yılından itibaren kayıt altına alınmaya başlanmıştır. Dolayısıyla bu araştırmada veriler 2012-2014 yılları arasını kapsamaktadır.

Endüstri ya da piyasa yoğunlaşmasını ölçmek için kullanılan birçok yöntem vardır. Söz konusu yöntemler içerisinde en çok kullanılanları M-Firma Yoğunlaşma Oranı (M-Firm Concentration Ratio) ve Herfindahl-Hirschmann Endeksi (HHI Index) yöntemleridir. Bunlar pazar performansı ile yapı-davranış-performans yaklaşımı çerçevesinde kullanılan yöntemlerdir. M-Firma Yoğunlaşma oranı, piyasa yoğunlaşmasını pazarda faaliyet gösteren genellikle dört, sekiz ya da on iki firmanın pazar paylarının toplamı şeklinde ifade etmektedir (Pehlivanoglu ve Tekçe, 2013, s. 374). M-Firma yoğunlaşma oranı şu şekilde hesaplanmaktadır (Yıldırım ve Eşkinat, 1995, s. 37):

$$CR_M = 1/x \sum_{i=1}^m Xi \quad (1)$$

CR_M : M sayıda işletme için yoğunlaşma oranı.

Xi : İ firması için x değişkeninin aldığı değer.

X: Piyasadaki işletmelerin tümü için x değişkeninin aldığı toplam değer.

Hesaplama sonucunda oluşan değer 0-100 arasındadır (Süslü ve Baydur, 1999, s. 155) ve yüksek bir yoğunlaşma oranı daha düşük bir rekabete, daha düşük bir yoğunlaşma oranı ise daha yüksek seviyede rekabete işaret etmektedir (Pavic vd., 2012, s. 56). M-Firma yoğunlaşma oranı ile yapılan işlemler sonucunda elde edilecek değerler ve karşılık geldikleri rekabet seviyeleri aşağıda verilmektedir (Polat, 2007, s. 100):

- $CR_M < 30$ ise düşük derecede yoğunlaşmadan ve rekabetin varlığından söz edilebilir.
- $30 \leq CR_M < 50$ ise orta derecede bir yoğunlaşma söz konusudur. Rekabet azalmaktadır; tekeli bir rekabet ortamından söz edilebilir.
- $50 \leq CR_M \leq 70$ ise yüksek derecede bir yoğunlaşma vardır. Rekabet iyice azalmaktadır ve oligopolist bir pazara doğru gidilmektedir.
- $CR_M > 70$ ise çok yüksek derecede bir yoğunlaşma söz konusudur ve Monopol bir piyasa oluşmaktadır.

CR_M analizleri pazar yoğunlaşmasının ölçülmesinde yaygın olarak kullanılan modeller olmuştur ancak CR_M analizine yapılan (1) pazarlardaki işletmelerin görece büyüklüklerini yansıtmaması ve (2) pazarda yer alan firmaların sadece belirli bir bölümünü analiz içine dâhil etmesi gibi eleştirilerle birlikte yerini bir diğer yoğunlaşma ölçüm aracı olan Herfindahl-Hirschmann Endeksi'ne (HHI) bırakmaya başlamıştır (Weinstock, 1982, s. 285). Günümüzde yaygın olarak kullanılan HHI, pazarda yer alan her bir işletmenin pazar paylarının karelerinin toplamından oluşan değeri verir ve şu şekilde hesaplanır:

$$HHI: \sum_{i=1}^n Pi^2 \quad (2)$$

HHI: Herfindahl-Hirschmann Endeksi Değeri

Pi: İnci işletmenin pazar payı

Endeks değeri 0 ile 10.000 arasında değerler almaktadır ve elde edilen değerler aşağıda verilen pazar sınıflandırmalarına işaret etmektedir (Su, 2003, s. 12):

- $0 < HHI \leq 2000$ yoğun olmayan bir pazar,
- $2001 \leq HHI \leq 4000$ orta yoğunlukta bir pazar,
- $4001 \leq HHI \leq 10000$ yüksek derecede yoğun bir pazar.

Yukarıdaki sınıflandırmadan farklı olarak elde edilecek değerleri 0-1000, 1000-1800 ve +1800 olarak ya da 0-1500, 1500-2500 ve +2500 olarak sınıflandıran çalışmalar da mevcuttur (Pehlivanoğlu ve Tekçe, 2013, s. 375).

HHI yoğunlaşma endeksi hem pazarda faaliyet gösteren her bir işletmeyi hem de bu işletmelerin paylarının göreceli durumunu dikkate alır. Hesaplama pazar paylarının karelerinin alınması piyasaya hâkimiyet açısından pazar payı daha yüksek olan işletmelerin daha ağırlıklı temsil edilmesini sağlamaktadır. Söz konusu sebeplerle bu endeks ilgili pazara/piyasaya dair CR_M endeksine kıyasla daha bütüncül bir görünüm sağlamaktadır (Weinstock, 1982, s. 287). Ayrıca işletme büyüklükleri arasındaki değişiklikleri dikkate alması ve tüm dağılımın hesaba dâhil edilmesi gibi sebeplerle daha hassas bir ölçüm aracı olarak kabul edilmektedir (Kaynak ve Arı, 2011, s. 50). Yukarıdaki sebeplerle birlikte, HHI endeksi 1980'lerden günümüze en popüler piyasa belirleme araçlarından biri olmuştur (Polat, 2007, s. 100).

Piyasa yoğunlaşmasını belirlemek için kullanılan bir diğer ölçüm aracı Entropi endeksidir. Entropi endeksi, firmaların pazar paylarındaki eşitsizlikleri, faaliyet gösteren firma sayısını ve bu firmaların büyüklüklerini dikkate alan bir araçtır. Entropi katsayısı, ters yoğunluk ölçümüdür. Bir diğer ifade ile E değeri azaldıkça yoğunlaşma da artacaktır. HHI endeksinden farklı olarak Entropi endeksinde ölçüm sonuçları firmaların göreceli büyüklüklerine daha duyarlıdır. Entropi endeksi firmaların pazar payları ile pazar paylarının logaritmalarının bir bölünmesinden elde edilen değer çarpımı ile hesaplanmakta ve şu şekilde gösterilmektedir (Önder, 2016, s. 197).

$$E: \sum_{i=1}^n s_i \cdot \log(1/s_i) \quad (3)$$

Araştırmaya konu olan veriler DHMİ Genel Müdürlüğünün istatistik yıllıklarından ve SHGM'den elde edilmiştir. Elde edilen veriler yukarıda açıklanan endeksler yardımıyla analiz edilerek şehir çiftlerinin piyasa yapısı belirlenmiş ve aynı zamanda şehir çiftlerinin yoğunlaşma değerlerine göre frekans analizleri yapılmıştır. Yapılan analizler her bir yıl için ayrı ele alınmış ve sonuçlar hem kendi içerisinde hem de karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.

III. BULGULAR VE YORUMLAR

Türkiye iç hatlar havayolu taşımacılığında şehir-çifti düzeyinde piyasa yapılarının belirlendiği bu çalışmada N Firma Yoğunlaşma Oranı, HHI ve Entropi Endeksi ölçümleri sonucunda şehir-çiftlerinin piyasa yapıları HHI için 3 ayrı

kategori olmak üzere incelenerek her bir yıl için ayrı sınıflandırma ve frekans analizleri yapılmıştır.

A. İç Hat Havayolu Taşımacılığına İlişkin İstatistikler

İç hat havayolu taşımacılığı ile ilgili olarak 2012-2014 yılları arasındaki istatistiklerin yer aldığı bu bölümde Tablo 2’de ilgili yıllara ait taşınan yolcu sayıları ve Tablo 3’de faaliyet gösterilen iç hat pazar sayısına ait bilgilere yer verilmektedir.

Tablo 2. İç Hatlarda Havayolu İşletmelerinin Taşımış Oldukları Yolcu Sayıları

Havayolu İşletmeleri	İç Hat Yolcu Sayıları ve Pazar Payları							
	2012		2013		2012-13 artış (%)	2014		2013-14 artış (%)
Yolcu Sayısı	Pazar Payı (%)	Yolcu Sayısı	Pazar Payı (%)	Yolcu Sayısı		Pazar Payı (%)		
Borajet	671.861	1,2	460.730	0,6	-31,42	655.625	0,7	42,30
Atlas Global	3.691.150	6,7	4.729.292	6,2	28,13	4.723.709	5,5	-0,12
Onur Air	5.282.311	9,6	6.272.085	8,2	18,74	6.098.701	7,1	-2,76
Pegasus	10.229.798	18,6	20.447.828	26,9	99,88	23.938.738	28	17,07
Sun Express	4.739.717	8,6	4.162.862	5,4	-12,17	4.395.227	5,1	5,58
Anadolu Jet	9.086.577	16,5	15.223.427	20	67,54	17.206.697	20,1	13,03
Türk Hava Yolları	21.228.489	38,6	24.837.184	32,6	17,00	28.315.313	33,1	14,00
Diğer*	19200	0,2	13505	0,1	-29,66	82156	0,4	508,34
TOPLAM³	54.949.103	100	76.146.913	100	38,58	85.416.166	100	12,17

*Türkiye’deki havaalanlarında Corendon, Freebird ve Tailwind gibi havayolu işletmeleri tarafından tarifersiz ve charter türü seferlerle taşınan yolcu sayıları.

Kaynak: DHMİ İstatistik Yıllıkları (2012-2014)

Tablo 2’de yer alan verilere göre toplam yolcu sayısında 2012 yılı sonundan 2014 yılsonuna kadar 30 milyondan fazla (%55,4) bir artış gerçekleşmiştir. Havayolu işletmelerine tek tek bakıldığında ise yolcu sayılarında düzenli bir artış gözlemlenmemektedir. Bazı havayolu işletmelerinin yolcu sayısı bir önceki yıla göre düşüş gösterip sonraki yıl tekrardan artmış (Borajet ve Sun Express), bazılarında ise ilk olarak artış gözlemlenip bir sonraki yıl düşüş yaşanmıştır (Atlas Global ve Onur Havayolları). Havayolu işletmeleri arasında sadece Pegasus, Anadolu Jet ve Türk Hava Yolları’nın yolcu sayılarında devamlı bir artış gözlemlenmiştir. Bunlar arasında en yüksek artışa sahip havayolu işletmesi olan Pegasus’ta artış 2012-2013 arasında 10,2 milyon (%99,8), 2013-2014 arasında 3,5 milyon (%17,07) ve toplamda 13,7 milyon (%134) olarak gerçekleşmiştir. Türk Hava Yolları’nın iç hat havayolu taşımacılığindeki yolcu sayısındaki artış ise söz konusu yıllar içerisinde daha sabit bir görünüm sergilemiş

³ Türkiye’deki havaalanlarından tarifeli ve tarifersiz seferlerle geçen toplam yolcu sayısını göstermektedir. Bu çalışmaya Corendon, Freebird ve Tailwind gibi tarifersiz sefer düzenleyen havayolu işletmeleri dâhil edilmemiştir.

ve 2012'den 2014 yılına kadar 7,1 milyonluk bir artış yaşanmıştır. Ancak bu artışa rağmen THY'nin iç hat pazar payının giderek düştüğü ve pazar payının diğer havayolu işletmelerine kaydığı görülmektedir.

Tablo 3. Faaliyet Gösterilen İç Hat Şehir Çifti Sayısı

Havayolu İşletmeleri	İç Hat Şehir Çifti Sayıları (2012-2014)				
	2012	2013	2012-13 artış (%)	2014	2013-14 artış (%)
Borajet	83	134	61,45	96	-28,36
Atlas Global	39	77	97,44	78	1,30
Onur Havayolları	44	56	27,27	54	-3,57
Pegasus	125	135	8,00	149	10,37
Sun Express	99	100	1,01	88	-12,00
Anadolu Jet	93	121	30,11	148	22,31
Türk Hava Yolları	166	228	37,35	235	3,07
TOPLAM⁴	397	520	30,98	530	1,92

Kaynak: DHMİ

Tablo 3'e göre toplam şehir çifti pazar sayısında 2012 ve 2014 yılları arasındaki fark karşılaştırıldığında %33,5'lik bir artış görülmektedir. Yıllar arasındaki değişim tek tek incelendiğinde ise 2013 yılı sonunda bir önceki yıla göre rekabet edilen pazarlara 123 yeni şehir çifti pazarının (%30,9'luk artış) eklendiği, 2014 yılı sonunda ise yalnızca 10 yeni şehir çifti pazarının (%1,9) eklendiği görülmektedir. Havayolu işletmelerine bakıldığında ise Atlas Global, Pegasus, Anadolu Jet ve Türk Hava Yollarının faaliyet gösterdiği pazar sayılarını önceki yıllara göre artırdığı ve bu artışın düzenli bir biçimde (her yıl artan) gerçekleştiği görülmektedir. Bunlardan THY toplamda faaliyet gösterdiği pazar sayısına 69 yeni pazar daha eklemiş ve pazar sayısında %41,5'lik bir artış gerçekleştirmiştir. Sun Express havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği pazar sayısı 2014 yılı sonunda önceki yıllara göre azalış göstermiştir. Sun Express'in 2013 dönemi sonunda bir önceki yıla göre pazar sayısına bir yeni şehir çifti daha eklemiş olsa da bir sonraki yıl 12 pazardan çekilerek faaliyet gösterdiği toplam pazar sayısını %12,5 oranında azaltmıştır. Faaliyet gösterdiği pazar sayısındaki artışın süreklilik göstermediği işletmeler Borajet ve Onur Havayolları'dır. Bu iki havayolu işletmesinin pazar sayıları 2013 yılı sonunda bir önceki yıla göre artış göstermiş ancak 2014 yılı sonunda 2013'e göre düşüş gerçekleştirmiştir. Onur Havayollarının artış ve azalış yüzdeleri görece az olmakla birlikte, Borajet'in pazar sayılarında önemli dalgalanmalar görülmektedir.

⁴ Havayolu işletmelerinin faaliyet gösterdiği hatların toplamı ortak pazarları da kapsadığından toplam satırı sadece iç hat pazarında faaliyet gösterilen şehir çifti sayısını vermektedir.

B. N-Firma Yoğunlaşma Oranına Göre İç Hat Havayolu Pazar Çiftlerinin Analizi

Pazarda yer alan N sayıda firmanın pazar paylarının toplamı ile elde edilen N-firma yoğunlaşma oranında N değeri 2, 4, 8, 12 gibi farklı değerler alabilmekte ve bu bağlamda farklı piyasa değerlendirmeleri yapılabilmektedir. Polat'ın (2007) belirttiği üzere, yoğunlaşma 70'in üstünde bir değere sahipse yoğun bir pazardan söz edilmekte, 30'un altında ise bu değer az yoğun bir pazarı işaret etmektedir. 2012-2014 yılları arasında iç hat havayolu taşımacılığındaki şehir çiftleri pazar olarak ele alındığında tüm yıllar için yoğunlaşma değerlerinin hemen hepsinin %100 olduğu görülmektedir. Bu durumun oluşmasında en önemli etken şehir çiftlerinde faaliyet gösteren havayolu işletmesi sayısının az olmasıdır. Bir diğer etken ise pazara hâkim en az bir ya da iki havayolu işletmesinin pazarın çok büyük bir bölümünü domine etmesidir. Söz konusu durumu daha iyi açıklayabilmek için Tablo 4'te iç hatlardaki şehir çifti pazarlarında kaç havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiğine ilişkin bilgiler, Tablo 5'te ise monopol olan pazarlarda hangi havayolu işletmelerinin faaliyet gösterdiğine bir diğer ifade ile monopol pazarların havayolu bazlı dağılımlarına ilişkin bilgilere yer verilmektedir.

Tablo 2. İç Hat Pazarlarında Faaliyet Gösteren Firma Sayılarının Dağılımı

Pazar Çiftlerindeki Firma Sayısı	Frekans		
	2012	2013	2014
1	219	299	296
2	84	122	140
3	67	55	56
4	20	31	23
5	7	11	10
6	-	1	4
7	-	-	1
8	-	1	-
TOPLAM	397	520	530

Tablo 4'teki bilgilere göre 2012 yılında 397 pazarın 219'unun monopol olduğu görülmektedir (%55,16). Geriye kalan 178 pazarın ise 84'ünde sadece iki havayolu işletmesi faaliyetlerini göstermektedir. Firma sayısı açısından ele alındığında 84 pazar duopol olarak değerlendirilebilir ancak söz konusu pazarlarda yer alan havayolu işletmelerinin pazar payları da hesaba katıldığında duopol pazar sayısının daha da düştüğü görülmektedir. 67 pazarda 3 havayolu işletmesinin, 20 pazarda ise 4 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği görülmektedir. Son olarak 7 şehir çifti pazarında 5 havayolu işletmesi faaliyetlerini gerçekleştirmiştir. N-Firma yoğunlaşma oranları açısından 2012 yılı firma sayıları da düşünülerek değerlendirildiğinde sadece 27 pazarda CR-4 analizi yapmak mümkündür ancak analiz yapıldığında ortaya çıkacak değer sektörün yapısından dolayı 100 ve 100'e çok yakın değerler olacağından bu analizi yapmak

yerinde olmayacaktır. Bu sebeple şehir çifti pazarlarında N-Firma yoğunlaşma analizi yapmak pazarın yapısını doğru değerlendirme açısından çok sağlıklı olmayacaktır. Analiz yapılan pazarların 390'unda yoğunlaşma değeri 100'dür. Sadece 7 pazarda bu rakamdan farklı sonuçlar elde edilmiş olsa da değerlerin %99,98-%99,99 olduğu görülmektedir.

2013 yılı şehir çifti pazarları incelendiğinde 520 pazarın 299'unda sadece tek bir havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği monopol pazar durumunun olduğu gözlemlenmiştir (%57,5). 122 pazarda ise 2 işletme mevcut olup firma sayısı açısından duopol şehir çifti pazarları olduğu görülmektedir (%23,46). 55 şehir çiftinde 3 havayolu işletmesi, 31 pazarda 4 havayolu işletmesi ve 11'inde ise 5 havayolu işletmesi yolcu taşıma işini gerçekleştirmiştir. Son olarak birer pazarda da 6 ve 8 havayolu işletmesi olduğu görülmektedir. Genel bir değerlendirme yapıldığında CR-4 analizinin yapılabileceği pazar sayısı 44, CR-8 analizinin yapılabileceği pazar sayısı ise sadece 1'dir. 2012 yılında olduğu gibi analize sayı olarak elverişli pazarlar varsa bile değerler incelendiğinde CR-4 için 31 pazarda tam yoğunlaşma (CR-4=100) ve 13 pazarda ise neredeyse tam yoğunlaşma (CR-4≈100) durumu gözlemlenmiştir. CR-8 için ise zaten 8 firma sayısına sahip sadece bir pazar bulunmakta ve değerler toplandığında tam yoğunlaşma durumunun olduğu görülmektedir (CR-8=100).

2014 yılı verileri incelendiğinde de 530 pazarın 296'sında tek bir firmanın olduğu görülmektedir. Bir diğer ifade ile 2014 yılı iç hat havayolu taşımacılığında faaliyet gösterilen 296 pazar monopoldür (%55,84). 140 pazar ise daha önce de belirtildiği üzere 'firma sayısı açısından' duopol özellik göstermektedir (%26,41). 56 şehir çiftinde 3 havayolu işletmesi, 23'ünde ise 4 havayolu işletmesi faaliyetlerini gerçekleştirmiştir. 10 şehir çiftinde 5 havayolu işletmesi, 4 pazar çiftinde 6 ve son olarak 1 şehir çiftinde 7 havayolu işletmesi olduğu görülmektedir. CR-4 açısından ele alındığında 38 şehir çifti pazarı analiz teknik olarak yapılabilmektedir ancak daha önceki yıllarda görülen yoğunlaşma değerleri bu yıl için de gözlemlenmektedir (23 pazar çifti için: CR-4=100; 15 pazar çifti için: CR-4≈100).

Tablo 5'te 2012-2014 yılları arasında verilen firma sayılarına ek olarak monopol pazarların havayolu işletmelerine göre dağılımı görülmektedir.

Tablo 3. Monopol Pazar Çiftlerinin Havayolu İşletmelerine Göre Dağılımı

	Yıllara Göre Monopol Pazar Sayıları		
	2012	2013	2014
Borajet	49	60	32
Atlas Global	2	7	5
Onur Air	2	5	6
Sun Express	20	21	19
Anadolu Jet	29	38	57
Pegasus	21	28	24
Türk Hava Yolları	87	133	141
Diğer	9	7	12
TOPLAM	219	299	296

Tablo 5’teki veriler incelendiğinde 2012 yılında gözlemlenen 219 pazarın 87’sinde Türk Hava Yolları’nın monopol olduğu görülmektedir (%39,72). Türk Hava Yolları’nı 49 pazar ile Borajet takip etmektedir (22,37). Sun Express ve Pegasus’un sahip olduğu monopol pazar sayısı birbirine oldukça yakındır. 219 pazarın 9’unun yukarıda listede yer almayan tarifersiz havayolu işletmelere ait olduğu bilinmektedir. 2013 yılına ait veriler incelendiğinde 299 monopol pazarın 133’ünde Türk Hava Yolları faaliyet göstermekteyken (%44,48) onu 60 pazarla Borajet takip etmektedir (%20,06). Anadolu jet monopol pazarlar içerisinde 38’inde yer almaktayken (%12,70) Pegasus 28’inde (%9,36) yer almaktadır. 2014 yılı ele alındığında ise 296 monopol pazarda Türk Hava Yolları’nın 141’inde yer aldığı (%47,63), THY’yi 57 pazarla Anadolu jet’in takip ettiği (19,25) görülmektedir.

N Firma yoğunlaşma oranına göre yapılan analizler sonucunda piyasanın monopol ve monopole yakın piyasa özellikleri gösterdiği görülmektedir. 2003 yılı iç hat pazarına yönelik düzenlemeler her ne kadar pazara girişin önündeki engelleri kaldırmış ve birden fazla havayolu işletmesinin pazarda faaliyet göstermesinin önü açılmış olsa da pazar çiftleri bakımından değerlendirildiğinde pazarların büyük bir bölümünde halen rekabetten uzak bir görünüm ortaya çıkmıştır.

C. Herfindahl-Hirschman Endeksine Göre İç Hat Havayolu Pazar Çiftlerinin Analizi

2012 ve 2014 yılları arasında Türkiye iç hatlar havayolu taşımacılığında faaliyet gösteren havayolu işletmelerinin şehir çifti pazarlarında taşımış oldukları yolcu sayıları temel alınarak yapılan yoğunlaşma analizlerine ilişkin veriler Tablo 6’da verilmektedir.

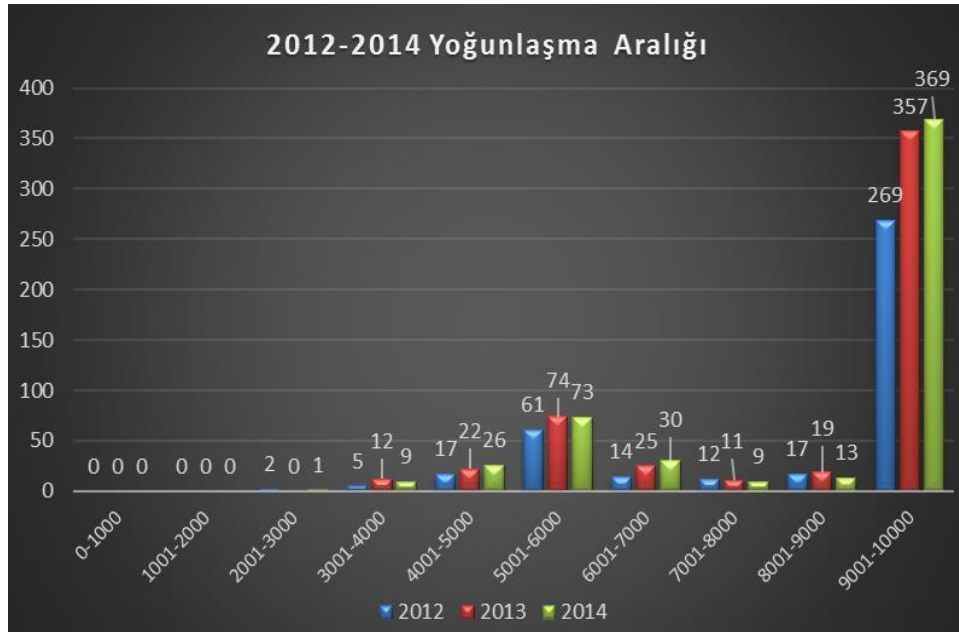
Tablo 4. İç Hat Şehir Çifti Pazarlarının Yoğunlaşma Değeri Aralıkları

Piyasa Türleri	Değer Aralıkları	2012	2013	2014
Yoğun Olmayan Pazarlar	0-1000	-	-	-
	1001-2000	-	-	-
Orta Yoğunlukta Pazarlar	2001-3000	2	-	1
	3001-4000	5	12	9
Yoğun Pazarlar	4001-5000	21	22	26
	5001-6000	60	74	73
	6001-7000	14	25	30
	7001-8000	12	11	9
	8001-9000	19	19	13
	9001-10000	287	357	369
TOPLAM		397	520	530

HHI analizine göre 2012 yılında faaliyet gösterilen 397 şehir çiftinin 390’ı yoğun pazarlar olarak belirlenmiştir (%98,23). 390 pazar frekans analizine göre değerlendirildiğinde ise 287 pazarın 9001-10000 değerleri arasında yer aldığı görülmektedir. 2013 yılına ait veriler incelendiğinde ise 520 pazarın 508’inin

yoğun pazarlar olduğu görülmektedir (%97,69). Yoğun pazarlar içerisinde yer alan 357 şehir çifti pazarında ise değerler monopol olarak nitelendirilen 9001-10000 aralığındadır. 2014 yılı ele alındığında ise bir önceki yıllarla benzer bir durum gözlemlenmekte ve faaliyet gösterilen 530 şehir çiftinin 520'sinde değerlerin yoğun pazarları işaret ettiği görülmektedir (98,11). Söz konusu yıllar içerisinde iki taşıyıcının pazarın büyük bir bölümüne hâkim olduğu durumlar da gözlemlenmektedir. Bunlardan 2012 yılı içerisinde 81 şehir çifti (4001-5000: 21; 5001-6000: 60), 2013 yılı içerisinde 96 şehir çifti ve 2014 yılında da 99 şehir çifti pazarı iki taşıyıcının egemen olduğu şehir çifti sayısı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu analizler sonucunda Türkiye iç hat havayolu taşımacılığında pazarların büyük bir bölümünün monopol ve monopole yakın özellikler gösterdiği ve bir bölümünün de duopol olduğu görülmektedir. Dolayısıyla her ne kadar 2003 yılındaki pazara girişin önünü açan serbestleşme uygulanmasının rekabeti arttırdığı düşüncesi yaygınlaşmış olsa da 2012-2014 yılları aralığında söz konusu piyasanın rekabetten uzak olduğu görülmektedir. Yapılan analizler sonucunda şehir çiftlerinin frekans aralığı aradaki farkın daha iyi anlaşılması açısından Grafik 1'de sunulmuştur.

Şekil 1. 2012-2014 Yılları Arasındaki Yoğunlaşma Grafiği



Grafik 1'de yer alan bilgilere göre açıkça görülmektedir ki şehir çifti pazarlarının çok büyük bir bölümünde monopol ve monopole yakın piyasa özellikleri görülmektedir. Monopol pazarları ise 5001-6000 aralığında görüldüğü üzere duopol pazarlar takip etmektedir. Grafikte de açıkça görüldüğü üzere hiçbir

yılda yoğun olmayan pazar yapısı ortaya çıkmamıştır. Ek olarak orta yoğunlukta pazarlar da sayıca çok küçük değerlerdedir.

D. Entropi Endeksine Göre İç Hat Havayolu Pazar Çiftlerinin Analizi

Entropi endeksinde pazar payları ile pazar paylarının logaritmaları çarpımı sonucu elde edilen toplam değer pazarın yapısı hakkında bilgi vermektedir. Hesaplamalar sonucunda endeks değeri 0 ile logaritma n (n: pazardaki firma sayısı) arasında bir değer almaktadır. Bu sebeple Entropi endeksi pazardaki mevcut rakiplerin sayısına bağlı olarak değişim gösterebilmektedir. 0 değeri ilgili pazarda tek bir firmanın olduğu monopol pazarları işaret etmektedir. Hesaplamalar sonucunda elde edilen değerler sifıra yaklaştıkça pazar monopol pazar özelliği göstermeye başlayacak, tersi durumda da pazar oligopol ve rekabetçi pazar özelliği gösterecektir. Böylelikle Entropi endeksinin diğer yoğunlaşma ölçümlerine göre ters bir işleyişinin olduğu ortaya çıkmaktadır. Bir diğer ifadeyle yoğunlaşma ile Entropi değeri arasında ters yönde ilişki söz konusudur. Tablo 7’de faaliyet gösterilen havayolu pazarlarında değişen havayolu işletmesi sayılarına göre Entropi değerlerinin alacağı aralıklar ve yıllara göre şehir çifti pazarlarında minimum ve maksimum Entropi değerleri verilmektedir. Endeks değeri firma sayısı ile ilişkili olduğundan analiz sonuçları şehir çiftlerinde faaliyet gösteren havayolu sayısı ile ilişkili olarak değerlendirilecektir.

Tablo 5. İç Hat Şehir Çifti Pazarlarında Yıllar Göre Entropi Yoğunlaşma Değerleri

Firma Sayısı	Değer Aralığı ' $0 \leq x \leq \text{Log}n$ '	Yıllara Göre Maksimum ve Minimum Değerler			
		2012	2013	2014	
1	0	Min	0	0	0
		Max	0	0	0
2	$0 < x \leq 0,3010$	Min	0,0005	0,0005	0,00005
		Max	0,3010	0,3010	0,3010
3	$0 < x \leq 0,477$	Min	0,0049	0,0010	0,0052
		Max	0,4603	0,4720	0,4596
4	$0 < x \leq 0,6020$	Min	0,0067	0,0194	0,0073
		Max	0,5974	0,5429	0,5350
5	$0 < x \leq 0,6989$	Min	0,0068	0,1605	0,0154
		Max	0,6807	0,5160	0,4901
6	$0 < x \leq 0,7780$	Min	-	0,3743	0,2549
		Max	-	0,3743	0,6972
7	$0 < x \leq 0,8450$	Min	-	-	0,4625
		Max	-	-	0,4625
8	$0 < x \leq 0,9030$	Min	-	0,3732	-
		Max	-	0,3732	-

Tablo 7’ye göre tek bir havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği şehir çifti pazarlarında Entropi değerinin sifıra eşit olduğu görülmektedir. Tablo 4’ten hatırlanacağı üzere 2012 yılında 219, 2013 yılında 299 ve 2014 yılında 296 şehir çiftinin monopol olduğu sonucu elde edilmişti. Bu sebeple söz konusu yıllar içerisinde ilgili pazarların Entropi Endeks değerlerinin sifıra eşit olduğu bulgusu

elde edilmiştir. Sadece faaliyet gösterilen firma sayısı ile ortaya çıkarılan ve Tablo 4'te verilen durum, Tablo 7'de verilen Entropi Endeksi ölçüm değerleriyle desteklenmiştir.

2 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği pazarlarda Entropi değerinin 0 ile 0,301 arasında olması beklenmektedir. 2012 ve 2013 yıllarına göre analiz sonuçları incelendiğinde minimum Entropi değerinin 0,0005 olduğu görülmektedir. Bu bulgu bize şehir çiftlerinde 2 firma olsa bile bunlardan birinin pazar payının çok yüksek olduğunu ve pazar yapısının neredeyse monopole yaklaştığını göstermektedir $\{(2013 \text{ VAN-ESB}^5 = \text{AJA}:99,96; \text{BRJ}:0,04)^6(\text{MQM-ADB}^7 = \text{PGT}:99,96; \text{SXS}: 0,04)\}^8$. Ayrıca 2014 yılı minimum Entropi değerinin daha da düştüğü ve 0,00005 seviyelerinde indiği görülmektedir. Dolayısıyla daha önceki yıllarda ortaya çıkan monopole yakın piyasa özelliklerinin monopole daha da yaklaştığı ortaya çıkmıştır. Maksimum Entropi değerine bakıldığında da her bir yıl için değer 0,3010 civarında olduğu ve bu bulgunun şehir çiftlerinde pazar payları birbirlerine yakın havayolu işletmeleri olduğu sonucuna ulaştırmıştır. $\{(2014 \text{ ADA-ADB}^9 = \text{PGT}: 50,45; \text{SXS}: 49,55 \text{ ve Entropi } 2014 \text{ ADA-ADB}: 0,301012)(2014 \text{ IST-DIY}^{10} = \text{OHY}:45,58; \text{THY}: 54,12 \text{ ve Entropi } 2014 \text{ IST-DIY}: 0,299332)\}$.

3 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği şehir çifti pazarlarında Entropi değerlerinin 0 ile 0,477 arasında olması beklenmektedir. Buna göre 2013 yılı sonunda 2012'ye göre yoğunlaşma miktarı artan minimum ve maksimum Entropi değerlerinin 2014 yılı sonunda bir önceki yıla göre tekrardan arttığı ve monopol özelliğini çok az miktarlarda da olsa yitirdiği görülmektedir. 3 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği pazarlar incelendiğinde 2 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği pazarlarda oluşan durumların benzerlerinin bu pazarlar için de olduğu görülmektedir. Buna göre bazı pazarlarda firma sayısı birden fazla olmasına rağmen birinin pazarı domine ettiği görülmekteyken (2014 EDO-ESB¹¹ = BRJ: 98,76; SXS: 0,56; THY: 0,66 ve Entropi Değeri= 0,032534) bazılarında ise görece dengeli bir dağılım görülmektedir (2014 AYT-IST= KKK:27,57; OHY:22,48; THY:49,94 ve Entropi Değeri=0,450595).¹² 4 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği pazarlar incelendiğinde Entropi değerinin 0 ile 0,6020 arasında değerler alması beklenmektedir. 4 havayolu işletmesinin bu şehir çifti pazarlarında faaliyet göstermesine rağmen pazarı domine eden firmaların olduğu görülmektedir (2014 ESB-TZX¹³= AJA: 98,75; BRJ: 0,72; PGT: 0,44; SXS: 0,06 ve Entropi Değeri= 0,03353). Pazar paylarının tam olarak dengeli dağılmadığı ve

⁵ Van Havalimanı-Ankara Esenboğa Havalimanı

⁶ Havayolu İşletmelerinin ICAO Kodları: BRJ: Bora jet, AJA: Anadolu Jet

⁷ Mardin Havalimanı-İzmir Adnan Menderes Havalimanı

⁸ ICAO kodları: PGT: Pegasus, SXS: Sun Express

⁹ Adana Şakir Paşa Havalimanı-İzmir Adnan Menderes Havalimanı

¹⁰ İstanbul Atatürk Havalimanı-Diyarbakır Havalimanı

¹¹ Balıkesir (Edremit) Koca Seyit Havalimanı-Ankara Esenboğa Havalimanı

¹² ICAO kodları: KKK: Atlas Global, OHY: Onur Havayolları, THY: Türk Havayolları

¹³ Ankara-Esenboğa Havalimanı-Trabzon Havalimanı

söz konusu pazarlar içerisinde en dengeli dağılımın IST-ADB pazarına ait olduğu görülmektedir (2014 IST-ADB = THY:50,77; KKK:17,40; PGT:17,35; OHY:14,46 ve Entropi Değeri= 0,53507).

Şehir çifti sayısının daha az olduğu pazarlardan 5 havayolunun faaliyet gösterdiği şehir çiftlerinde benzer durumların meydana geldiği ve AYT-ADA¹⁴ şehir çifti pazarının 5 havayolunun faaliyet gösterdiği tüm pazarlar içerisinde en dengeli dağılıma sahip pazar olduğu görülmektedir (2014 AYT-ADA= PGT:57,19; SXS:25,18; KKK:10,69; FHY:5,30; TWI¹⁵:1,62 ve Entropi Değeri= 0,451043). 6 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği pazarlara bakıldığında 2013 yılında sadece 1 şehir çifti, 2014 yılında ise 4 şehir çiftinde 6 havayolu işletmesinin sefer düzenlediği görülmektedir. Buna göre BJV-ADB¹⁶ pazarı Entropi Endeksi ölçümlerine göre en rekabetçi pazar olarak görülmektedir (2014 BJV-ADB= THY:30,08; SXS:24,61; PGT:22,26; OHY:10,59; KKK:9,52; CAI¹⁷:2,90 ve Entropi Değeri= 0,69726). Son olarak 7 havayolu işletmesi sadece 2014 yılında tek bir pazarda aynı anda faaliyet göstermiş (Entropi değeri= 0,4625); 8 havayolu işletmesi ise sadece 2013 yılında tek bir pazarda aynı anda faaliyet göstermiştir (Entropi Değeri= 0,3732).

HHI ve N Firma yoğunlaşma oranından farklı olarak firma sayısına ve görece pazar payı küçük olan firmaların pazar paylarını daha hassas bir şekilde ele alan Entropi yöntemiyle iç hatlarda mevcut durum analiz edilmiştir. HHI ve N Firma yoğunlaşma analizlerinde belirlenemeyen piyasa yapısı bu yöntemle belirlenmeye çalışılmıştır. Buna göre monopol olmayan şehir çifti pazarlarının büyük çoğunluğunda havayolu işletmesi sayısı 4-5 olsa bile pazara hakim bir ya da iki havayolu işletmesinin var olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Entropi yöntemi ile elde edilen bulgular bize dengeli dağılan pazarların da olduğunu göstermektedir ancak bunların tüm pazarlar içerisindeki payı istisna olarak değerlendirilecek miktardadır. Genel bir değerlendirme yapıldığında Entropi yöntemi ile elde edilen bulgular sonucunda pazar çiftlerinin çok büyük bir bölümünün rekabetten uzak olduğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla 2003 iç hat serbestleşmesinden sonra yolcu sayılarında meydana gelen yüksek oranlardaki artışın rekabetten daha ziyade pazar sayısının artması ile açıklanması daha doğru olacaktır. Kuşkusuz ilgili yıllar içerisinde 2012 yılı sonunda 397 olan toplam pazar sayısının 2014 yılı sonunda 530'a yükselmesi de bu yargıyı destekler niteliktedir.

E. Önemli Pazarların Farklı Yoğunlaşma Ölçütleri ile Karşılaştırılması

Şehir çifti pazarlarında başlangıç-varış noktalarının demografik özellikleri ve söz konusu noktalar arasında taşınan yolcu sayıları göz önünde bulundurularak

¹⁴ Antalya Uluslararası Havalimanı-Adana Şakir paşa Havalimanı

¹⁵ Tailwind Havayolları

¹⁶ Bodrum-Milas Havalimanı-İzmir Adnan Menderes Havalimanı

¹⁷ Corendon Havayolları

belirlenen önemli pazarların farklı yoğunlaşma ölçülerine göre karşılaştırılması Tablo 8'de verilmektedir.

Tablo 6. Önemli Pazarların Yoğunlaşma Değerleri

Şehir Çiftleri	CR4			HHI			ENTROPI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
ADB-IST	99,99	100	100	3007	3299	3413	0,5614 (5)	0,5417 (4)	0,5334 (4)
AYT-IST	100	100	100	3585	3680	3760	0,4617 (4)	0,4565 (4)	0,4505 (3)
ESB-IST	100	100	100	9997	9995	9998	0,0005 (2)	0,0010 (2)	0,0002 (2)
AYT-SAW ¹⁸	100	99,99	99,99	5024	5146	4358	0,3752 (4)	0,3743 (6)	0,4625 (7)
ADB-SAW	100	100	99,99	4670	4999	4583	0,3964 (3)	0,3756 (4)	0,4126 (5)
ESB-SAW	99,9	99,99	99,99	4280	3610	3760	0,4031 (5)	0,4605 (5)	0,4523 (5)
ADA-IST	100	100	100	6200	4356	4456	0,2475 (3)	0,4130 (3)	0,4077 (3)
ADA-SAW	100	100	100	4779	6009	6565	0,3879 (3)	0,2774 (4)	0,2636 (4)
ADB-ESB	100	100	100	5313	5553	5462	0,2873 (2)	0,2767 (3)	0,2817 (4)
TZX-SAW	100	99,99	100	5090	5536	5537	0,3696 (4)	0,3072 (5)	0,2929 (3)
TZX-IST	100	100	100	5121	5339	5532	0,2967 (3)	0,2860 (2)	0,2774 (2)
BJV-SAW	100	100	99,99	4570	5665	4758	0,4336 (4)	0,3455 (4)	0,4052 (5)
BJV-IST	100	100	100	4223	4409	4553	0,4110 (3)	0,4041 (3)	0,3952 (4)
GZT-IST ¹⁹	100	100	100	6657	4225	4165	0,2252 (3)	0,4214 (3)	0,4251 (3)

*Entropi değerlerinin yanında parantez içinde yer alan sayılar o hatta faaliyet gösteren havayolu işletmesi sayısını vermektedir.

** Log1:0; Log2: 0,3010; Log3:0,4771; Log4:0,6020 Log5:0,6989; Log 6: 0,7781; Log7: 0,8450

Tablo 7'de yer alan bilgilere bakıldığında CR4 yoğunlaşma analizine göre önemli pazarların tamamında CR4 değerlerinin maksimum veya maksimuma çok yakın değerlere ulaştığı görülmektedir. Ancak bu rakamlar bize pazarların yapısına ilişkin yeterli bilgi sunmamaktadır. Örneğin ADB-IST pazarında 2014 yılında ortaya çıkan 100 değerinin tek bir firmadan mı yoksa birden fazla firmadan mı kaynaklandığı bilinmemektedir. Bir pazarda birden fazla sayıda havayolu işletmesi yer alabilir fakat taşınan yolcuların büyük bir bölümünü tek bir işletme taşıyor, başka bir deyişle pazarı tek başına domine ediyor olabilir. Ayrıca CR4 analizinde firmaların ayrı ayrı pazar paylarına dair bir bilgiye de ulaşmak mümkün değildir. Söz konusu pazardaki değer bir havayolu işletmesinin pazara

¹⁸ Antalya Uluslararası Havalimanı-İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı

¹⁹ Gaziantep Havalimanı-İstanbul Atatürk Havalimanı

hâkim olup diğerlerinin çok küçük paylara sahip olması sonucu ortaya çıkabileceği gibi havayolu işletmelerinin pazar paylarının dengeli bir biçimde dağılmış olmasıyla da elde edilebilir. Bu sebeple söz konusu pazarlarda diğer ölçüm araçlarının sunduğu bulguları da değerlendirmekte fayda vardır. Aynı pazar için bakıldığında HHI ve Entropi değerlerine göre pazarın rekabetçi bir yapıda olduğu ve birden fazla işletmenin faaliyet gösterdiği görülmektedir. 2014 yılında 4 havayolu işletmesinin faaliyet gösterdiği ADB-IST hattında Entropi değerinin logaritma 4 değerine yakın değerlerde olduğu görülmektedir. Bu sebeple havayolu işletmelerinin pazar payları Entropi değerleri düşünüldüğünde dengeli bir dağılım göstermektedir. Önemli pazarlarda sadece ESB-IST hattında bir havayolu işletmesinin çok baskın olduğu görülmektedir. ESB-IST hattının HHI değerlerine bakıldığında değer neredeyse üst sınır 10000 değerinde olduğu görülmektedir. Bu bulgu bize o pazarda bir havayolu işletmesinin pazar payının %100'e yakın olduğunu göstermektedir. Tarifeli seferler düşünüldüğünde sadece Türk Hava Yollarının ilgili hatta seferlerinin olduğu bilinmektedir. Normal şartlarda 10000 olması gereken değer 9995-98 civarında olmasının nedeninin o pazarda birkaç tarifersiz sefer düzenlenmesi sonucu ortaya çıktığı söylenebilir. ESB-IST pazarının Entropi değerleri incelendiğinde de HHI analizleri sonucu elde edilen bulguların desteklediği ve değerlerin monopol pazarı işaret eden 0 değerine çok yakın seviyelerde olduğu görülmektedir. Genel olarak bakıldığında ise önemli pazarlarda ESB-IST Pazarı dışında oligopol pazar yapılarının var olduğunu söylemek mümkündür. Ek olarak ADB-IST ve AYT-IST pazarlarında birden fazla oyuncunun birbirlerine yakın pazar payları ile faaliyetlerini gösterdiği görülmektedir. Diğer önemli şehir çiftlerinde pazar payları düşünülerek genelde 2 oyuncunun pazarın geneline hâkim olduğu duopol pazar yapısının varlığından söz etmek mümkündür.

İç hat havayolu taşımacılığı pazarının önemli bir bölümünü oluşturan söz konusu pazarlarda yapılan analizler sonucunda N Firma yoğunlaşma oranına göre tüm pazarlar çok yoğun olup rekabetten uzaktır ve monopol pazar özellikleri göstermektedir. Bir diğer yöntem HHI'a göre ise ESB-IST pazarı dışında önemli pazarlarda birden fazla işletme vardır ve en az ikisinin pazar payları birbirlerine yakın seviyelerdedir. Entropi yöntemine göre ise önemli pazarlarda HHI'da olduğu gibi ESB-IST dışında pazar yapısı oligopoldür. Bir diğer ifade ile az sayıda ancak pazara hâkimiyet açısından birbirlerine yakın firmalar pazarda faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Entropi endeksinin bize sağladığı firma sayıları sayesinde ilgili pazarlardaki firma sayıları bilinebilmektedir. 2012-2014 dönemi içerisinde iç hatlarda 7 havayolu işletmesinin tarifeli olarak sefer yaptığı düşünüldüğünde 'kaymak pazar' olarak da nitelendirilen ve yolcu sayısı ve talep bakımından yüksek seviyelerde seyreden bu pazarların hemen hiçbirinde (2014 AYT-SAW hariç) aynı anda tüm havayolu işletmelerinin sefer yapmıyor olması ve faaliyet gösteren havayolu işletmesi sayısının 3 ile 5 arasında değişmesi ve toplam nüfusu 20 milyonu aşan iki önemli şehri kapsayan ESB-IST pazarının monopol olması dikkat çekici bulgulardır. Bu durumun ortaya çıkmasında

THY'nin İstanbul Atatürk, PGT'nin İstanbul Sabiha Gökçen, SXS'nin Antalya ve İzmir Adnan Menderes, AJA'nın Ankara Esenboğa Havalimanlarını üs (base) olarak kullanması ve bu sebeple havayolu işletmelerinin faaliyet gösterdiği şehir çiftlerinin farklılık göstermesi gösterilebilir. Örneğin İstanbul-Ankara şehirleri için düşünüldüğünde THY'nin Atatürk Havalimanı PGT'nin ise Sabiha Gökçen Havalimanını kullandığı bilinmekte ve söz konusu şehir çiftinde IST-ESB ve SAW-ESB pazar çiftleri oluşmaktadır. Sonuç olarak farklı havalimanlarından gerçekleştirilen seferler ve farklı üsler yoğunlaşma değerlerini etkilemekte ve dolayısıyla rekabet azalmaktadır.

SONUÇ

1983 yılında yürürlüğe giren 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanunu gereğince 1984 yılında SHY6A adıyla yapılan yönetmelik sivil havayolu işletmelerinin kurulmasına imkân vererek pazara girişin önündeki en büyük engeli kaldırmıştır. Amaç daha fazla Türk tescilli havayolu işletmesinin pazarda rol almasını, gerek yabancı havayolu işletmeleri ile gerekse kendi aralarındaki rekabetin artırılmasını sağlayarak talebin ve sistemin büyütülmesidir. Buna karşın Türkiye iç hatlar pazarında ne pazardaki oyuncu sayısının ne rekabetin ne de talebin artmadığı söylenebilir. Fakat 2003 yılındaki serbestleşme pazardaki havayolu işletmesi ve taşınan yolcu sayısını önceki dönemlere göre önemli ölçüde artırmıştır. Büyümede iç hatlarda yeni şehir çiftlerinin devreye girmesinin önemli rolü olduğu düşünülmektedir. Sözü edilen yeni şehir çiftlerindeki pazara girişi talebin artışına çeviren önemli nokta ise başta maliyet liderliği stratejisini izleyen Pegasus olmak üzere havayolu işletmelerinin düşük fiyat politikaları olduğu düşünülmektedir. Nitekim havayolu işletmelerinin bilet fiyatlarını pazar dinamikleri içinde istedikleri gibi belirleyebilme serbestliği 2920 sayılı Sivil Havacılık Kanununun 25. Maddesinin 26 Nisan 2011 tarihinde değiştirilmesi ile mümkün hale gelmiştir. Pazara girişin önündeki engellerin gerçekten kalkması, pazardaki havayolu işletmesi ile pazar çifti sayısının artması ve fiyatları düşüren yeni stratejilerin hayata geçmesi talebi artıran gelişmeler olmuştur. Her ne kadar 1984 yılındaki SHY6A yönetmeliği iç hatlar pazarına girişin önündeki engelleri kaldırmış gibi görünse de uygulamada bunun gerçek bir pazara giriş serbestleştirmesine dönüşmediği bilinmektedir (Gerede, 2010; Gerede, 2011).

Türkiye iç hatlar pazarı topyekûn olarak ele alındığında rekabetin arttığını söylemek mümkündür. Nitekim Pegasus havayolu işletmesinin iç hatlar pazarında maliyet liderliği stratejisi ile konum aldığı THY'nin bu stratejiye Anadolu Jet alt markası ile karşılık verdiğini ve iç hatlardaki bilet fiyatlarını önceki yıllara göre önemli ölçüde düşürdüğünü söylemek mümkündür (Gerede ve Orhan, 2015). Buna karşın 2012-2014 yılı aralığında şehir-çifti temelinde piyasa yapılarının yoğunlaşma analizi araçlarından N-Firma Yoğunlaşma Oranı, Herfindahl-Hirschman İndeksi ve Entropi endeksi ile belirlendiği bu çalışmada araştırma bulguları söz konusu piyasanın açık bir biçimde monopol ve monopole yakın bir özellik gösterdiğini ortaya çıkarmaktadır. Bu sonuçlar bize iç hatlar pazarının

şehir çiftleri temelinde rekabetten uzak bir yapıda olduğunu işaret etmektedir. Piyasa yapısının yoğunlaşma analizi ile belirlendiği diğer çalışmalara bakıldığında yapılan analizlerin HHI için 3 ana kategoride (yoğun, orta yoğunlukta ve yoğun olmayan pazarlar) yapıldığı görülmektedir. Ancak bu çalışmada yoğunlaşma değerleri 10 sınıfta incelenmiş ve yoğun pazarlar içerisinde hangilerinin monopol hangilerinin duopol özellik gösterdiği de ortaya çıkarılmıştır.

Bu çalışmada en çok kullanılan yoğunlaşma analizi araçlarından N-Firma yoğunlaşma oranı, HHI ve ek olarak Entropi endeksine başvurulmuştur. Analizi yapılan tüm endeksler için iç hat havayolu taşımacılığının pazar çifti temelinde rekabetten uzak olduğu görülmektedir. Şehir çifti pazarları açısından yapılan değerlendirmede pazarın yazının önerdiği gibi oligopol özellikleri dahi taşımadığı anlaşılmaktadır. Yoğunlaşma analizi kullanılarak yapılacak gelecek çalışmalarda ise mümkün olduğunda veri seti genişletilerek analizler daha kapsamlı yapılabilir. Ek olarak başka yoğunlaşma analizi araçları da dâhil edilerek (RI, CCI vb.) söz konusu pazar birden fazla yöntemle analiz edilip benzerlik ve farklılıklar ortaya çıkartılabilir.

KAYNAKÇA

- Belobaba, P. (2009). Overview of airline economics, markets and demand. *The global airline industry*, 47-71.
- Button, K., Haynes, K., & Stough, R. (1998). Flying into the future: air transport policy in the European Union. Edward Elgar Publishing.
- Creel, M., & Farrell, M. (2001). Economies of scale in the US airline industry after deregulation: a Fourier series approximation. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 37(5), 321-336.
- Dai, M., Liu, Q., & Serfes, K. (2014). Is the Effect of Competition on Price Dispersion Nonmonotonic? Evidence from the U.S. Airline Industry. *The Review of Economics and Statistics*, 96(1), 161-170.
- Dilek, S., & Konak, A. (2016). Concentration in Kastamonu Halva Production Sector Between 1994 and 2014. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 229, 158-166.
- Dresner, M., & Windle, R. J. (1992). The liberalization of US international air policy: impact on US markets and carriers. *Journal of the Transportation Research Forum* 32(2).
- Dresner, M., & Trethewey, M. W. (1992). Modelling and testing the effect of market structure on price: The case of international air transport. *Journal of Transport Economics and Policy*, 171-184.
- Doganis, R. (2002). Flying Off Course: The Economics of International Airlines. (3. Baskı). London: Routledge.
- Dursun, M. E., O'Connell, J. F., Lei, Z., & Warnock-Smith, D. (2014). The transformation of a legacy carrier—A case study of Turkish Airlines. *Journal of air transport management*, 40, 106-118.
- Durukan, T., & Hamurcu, Ç. (2009). Mobil İletişimde Pazar Yoğunlaşması: Türkiye ile Kazakistan, Kırgızistan Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan Karşılaştırması. *Karadeniz Araştırmaları*, 22(22), 75-86.
- Fu, X., Oum, T. H., & Zhang, A. (2010). Air transport liberalization and its impacts on airline competition and air passenger traffic. *Transportation Journal*, 24-41.
- Gerede, E. (2010). The Evolution of Turkish Air Transport Industry: Significant Developments and the Impacts of 1983 Liberalization. *Journal of Management & Economics*, 17(2).

- Gerede, E. (2011). Türkiye'deki Havayolu Taşımacılığına İlişkin Ekonomik Düzenlemelerin Havayolu İşletmelerine Etkisinin Değerlendirilmesi. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2).
- Gerede, E. (2015). Havayolu İşletmeciliğine İlişkin Temel Kavramlar. E. Gerede içinde, Havayolu Taşımacılığı ve Ekonomik Düzenlemeler Teori ve Türkiye Uygulaması (s. 1-46). Ankara: Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Yayınları.
- Gerede, E., & Orhan, G. (2015). Türk Havayolu Taşımacılığında Ekonomik Düzenlemelerin Gelişim Süreci. E. Gerede içinde, Havayolu taşımacılığı ve ekonomik düzenlemeler teori ve Türkiye uygulaması (s.163-208). Ankara: Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Yayınları.
- Hanlon, J. P. (2007). Global airlines: competition in a transnational industry. Routledge.
- Holloway, S. (2008). Straight and level: Practical airline economics. Ashgate Publishing, Ltd..
- ICAO, (2004). Manual on the Regulation of International Air Transport, (2. Basım),(Doc. 9626).
- Kaynak, S. (2016). Giyim Eşyası İmalatı Piyasa Yapısı ve Yoğunlaşma Oranı: Türkiye'nin İlk 500 Sanayi Kuruluşu Üzerine Bir Uygulama. *Bülent Ecevit Üniversitesi Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(30), 21-37.
- Kaynak, S., & Ari, Y. O. (2011). Türk otomotiv sektöründe yoğunlaşma: binek ve hafif ticari araçlar üzerine bir uygulama. *Ekonomik Yaklaşım*, 22(80), 39-58.
- Kıracı, K., Yaşar, M., Kayhan, S., & Ustaömer, T. C. (2015). A concentration Analysis in the Turkish Domestic Air Transportation Industry. 19th ATRS World Conference. Singapore.
- Korkmaz, Ö., Erer, D., & Erer, E. (2016). Bankacılık Sektöründe Yoğunlaşma İle Finansal Kırılganlık Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği (2007-2014). *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 69, 127-146.
- Maillebiau, E., ve Hansen, M. (1995). Demand and consumer welfare impacts of international airline liberalisation: the case of the North Atlantic. *Journal of Transport Economics and Policy*, 115-136.
- O'Connor, W. E. (2001). An introduction to airline economics. Greenwood Publishing Group.
- Oum, T. H., & Zhang, Y. (1997). A note on scale economies in transport. *Journal of Transport Economics and Policy*, 31(3), 309-315.
- Önder, K. (2016). Türkiye Bisküvi, Çikolatalı ve Şekerli Mamuller Sektörü: Firma Yoğunlaşma Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2), 179-208.
- Özbek, F. Ş., & Fidan, H. (2016). Konya İlinde Buğday Üretiminde Kullanılan Tarım İlaçları Piyasa Yapısının Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi*, 19(2), 147-151.
- Pavic, I., Galetic, F. & Kramaric, T. (2012). Level of concentration in banking markets and length of EU membership. *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 6(1), 729-734.
- Pehlivanoglu, F., & Tekçe, E. (2013). Türkiye elektrik enerjisi piyasasında Herfindahl-Hirschman ve CRm endeksleri ile yoğunlaşma analizi. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.
- Polat, Ç. (2007). Yoğunlaşma ve Piyasa Yapısı İlişkisi Çerçevesinde Türk Çimento Sektörünün Yapısal Analizi. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 7(2).
- Rekabet Kurumu, (2008). İlgili Pazarın Tanımlanmasına İlişkin Kılavuz. <http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2F1%2FDocuments%2FKilavuz%2Fkilavuz5.pdf> adresinden alındı
- Sarıbaş, H., & Tekiner, İ. (2015). Türkiye Sivil Havacılık Sektöründe Yoğunlaşma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 52(610), 21-33.
- Shaw, S. (2007). Airline marketing and management. Aldershot: Ashgate
- Su, K. T. (2003). Rekabet hukukunda teşebbüslerin hâkim durumunun belirlenmesinde pazar gücünün ölçülmesi. Rekabet Kurumu.
- Süslü, B., & Baydur, C. M. (1999). Bankacılık Sektöründe Yoğunlaşma. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 54 (3), 151-163.
- Wensveen, J.G. (2007). Air Transportation: A Management Perspective. Aldershot: Ashgate.

- Weinstock, D. S. (1982). Using the Herfindahl Index to measure concentration. *The Antitrust Bulletin*, 27 (2), 285-301.
- Vasigh, B., Fleming, K., & Tacker, T. (2013). *Introduction to Air Transport Economics From Theory to Applications*. Surrey: Ashgate Publishing Limited
- Yang, C. W. (2016). Entry effect of low-cost carriers on airport-pairs demand model using market concentration approach. *Journal of Air Transport Management*, 57, 291-297.
- Yıldırım, K., & Eşkinat, R. (1995). *Endüstriyel Ekonomi*. Eskişehir: Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı Yayınları.

SUMMARY

Considering the limited number of studies related to economic regulation of air transport markets in Turkey, it has been seen that the liberalization in 1983 has not expanded the domestic markets adequately. The most valid hypothesis that explains the reason for this is that competition in the domestic market has not increased despite the liberalization. On the other hand, after the liberalization of domestic markets in 2003, the most significant increase in the number of passengers on the domestic routes was observed. As a result, it can be said that the liberalization of domestic markets in 2003 created the desired results in terms of passenger traffic increase. As a matter of fact, research related to the subject shows that while the economic regulations on the domestic and international routes are increasingly liberalized and competition is increasing on the global scale, the textbooks in this area emphasize the oligopolistic structure of the air transport market. On the other hand, it is suggested that the liberalization increases the number of airlines entering the market in the first stage when the world examples are examined, but after that the market has become oligopolistic structure according to before the deregulation and there is no price competition among airlines. Determining the role of competition in traffic growth at this point is a major research problem. It is worth investigating whether the competition in the domestic market has really increased and whether the growth is due to the fact that new city-pairs come into play or that competition in previously served city-pair markets has increased. But before 2012, it is not possible to determine the market structure in terms of competition in the city-pair market because the amount of traffic in the origin-destination markets in the domestic market is not known. This prevents the understanding of traffic increase because of new routes being added, the increase in competition in existing routes or both. The General Directorate of State Airports Authority has started to publish the origin-destination traffic data since 2012, and it has become possible to investigate market structure based on city-pairs.

The aim of this study is to reveal and evaluate the status of the increased competition which is the basic aim of domestic market entry component of liberalization from economic regulations on Turkish domestic routes. It is aimed to measure and assess the situation in the city pair markets of the concentration levels that give information about market structure and competition.

Turkish domestic air transport in the city-pair level in this study, in the results of N Firm Concentration Ratio, HHI and Entropy Index measurements, the

market structures of city-pairs for HHI were examined in three separate categories and for each year a separate classification and frequency analyses were made.

When considering all domestic market in Turkey, it is possible to say that the competition has increased. As a matter of fact, domestic ticket prices compared to previous years has significantly reduced because Turkish Airlines has responded to Pegasus's low-cost strategy with the Anadolu Jet sub-brand. On the other hand, in this study, market structures between 2012 and 2014 based on city-pairs are determined by the N-Firm Concentration Ratio, Herfindahl-Hirschman Index and Entropy Index from the concentration analysis tools, research findings reveal that the mentioned market clearly shows monopoly or near monopoly properties. These results indicate that the domestic market is non-competitive on the basis of city-pairs. When examining other studies in which the market structure is determined by concentration analysis, it is seen that the analyzes made for HHI are in 3 main categories (intensive, medium intensity and non-intensive markets). However, in this study, the concentration values were examined in 10 categories and it was revealed that in the concentrated markets which one showed monopoly or duopoly properties.

In this study, N-Firm concentration ratio, HHI and additionally Entropy index which are the most used concentration analysis tools were applied. Thanks to the number of firms provided by the Entropy index, we can know the number of firms in the relevant markets. Considering that 7 airlines operating on domestic routes during the period of 2012-2014, all airlines are not operating simultaneously in all of these markets which are characterized as fruitful markets in terms of passenger number and demand, the number of airlines is between 3 and 5 and the total population is over 20 million, covering two important cities, Ankara Esenboga- Istanbul Ataturk Airport market is a monopoly are noteworthy findings. This situation arises because Turkish Airlines uses Istanbul Ataturk, Pegasus as Istanbul Sabiha Gokcen, Sunexpress as Antalya and Izmir Adnan Menderes as well as Anadolu Jet's Ankara Esenboga Airport as hubs and thus the city-pairs in which airlines operate are different can be shown.

Türkiye’deki Siyasi Partilerin Dijital Pazarlama Kanallarını Kullanımı

Neslihan YALÇINKAYA*

ÖZ

Web 2.0. tabanlı iletişim teknolojilerinin gelişmesi, her alanda olduğu gibi pazarlama faaliyetlerine de önemli katkılar sağlamıştır. Tüketicinin istediği bilgiye anında ulaşabilmesi ve aynı zamanda kendisinin de ulaşılabilir olması, satın alma kararlarında internette elde ettiği bilgilerin yön verici olması gibi etkenler dijital pazarlama olarak adlandırılan faaliyetlerin gelişmesine olanak sağlamıştır. Yeni teknolojilerin “ulaşılabilir” olma noktasında yapmış olduğu bu katkılar siyasi partiler tarafından da anında karşılık bulmuştur.

Bu çalışmada siyasal pazarlama kavramına kısaca değinildikten sonra dijital pazarlamanın siyasal alandaki katkıları ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Türkiye’de faaliyet gösteren ve seçmenlerin %86.7’sinin oyunu alan ilk üç siyasi partinin dijital pazarlama kanallarını ne şekilde kullandığının belirlenebilmesi amacıyla içerik analizi yapılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Siyaset, pazarlama, politik pazarlama, politik iletişim, siyasi partiler
Jel Sınıflandırması: M10, M31

Usage of Digital Marketing Channels of Political Parties in Turkey

ABSTRACT

Web 2.0. based communication technologies has made significant contributions to marketing activities as well as every other area. Today, consumers are able to access the information instantly and they are also available. In purchasing decisions the information they obtain from the internet is dominated. These factors allowed the development of digital marketing. Contributions, which the new technologies have made of being “accessible”, have also been responded instantly by political parties.

In this study, the concept of political marketing was discussed briefly and then the contributions of digital marketing to political aspects were examined in detail. Content analysis was conducted in order to determine how the first three political parties which voted by %86,7 of the voters in Turkey used digital marketing channels.

Keywords: Politics, marketing, political marketing, political communication, political parties

Jel Classification: M10, M31

GİRİŞ

Pazarlamanın sadece ürün ve hizmetler için geçerli olduğuna dair düşünce 19. yüzyılda yerini örgüt ve fikirlerin de pazarlanabileceği düşüncesine bırakmıştır. Bu düşünce tarzı, siyaset biliminde de karşılık bulmuştur. Çünkü siyaset bilimi ve ilgili disiplinler, bölümlendirme, marka yönetimi gibi konularla ilgilenmemektedir. Bu konular çoğunlukla işletme ve pazarlama teorilerinde yer bulmaktadır. Bu nedenle yıllarca siyasal pazarlama araştırmaları pazarlamanın bir alt disiplini olarak

* Dr.Öğr.Üyesi ,Manisa Celal Bayar Üniversitesi,Saruhanlı MYO,neslihanyalcinkaya@hotmail.com

görülmüştür. Siyasal pazarlama teorisi, pazarlama yönetiminin bir alt dalı olarak görüldüğünden pazarlama karması olarak adlandırılan (ürün, fiyat, dağıtım, tutundurma) dört aracın siyasal alanda kullanılması gerektiğini savunmaktadır (Henneberg, 2003: 5). Dolayısıyla teori metodolojisini işletme yönetiminin pazarlama disiplininin almaktadır.

I.SİYASAL PAZARLAMA KAVRAMI

Siyasal pazarlama seçmenlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere ve onların desteğini elde etmek amacıyla aday ve fikirlerin yönetilmesi sürecidir (Cwalina,v.d., 2009: 67). Bunun yanında siyasal pazarlama, siyasi partilere ve organizasyonlara, politik dünyada sergilenebilecek en iyi davranışların neler olacağı ve yurttaşların taleplerine en etkili şekilde nasıl yanıt verileceği ile ilgili tavsiyeler vermektedir (Less-Marshment, 2003: 29). Siyasal pazarlama, ticari pazarlamada kullanılan araçların siyasal ortama uyarlanarak kullanılması sürecidir.

Siyasal pazarlama, siyasal reklamcılıktan çok daha fazlasıdır çünkü pazarlama sadece satış ve reklamdandır ibaret değildir. Pazarlama ürün veya hizmetin üretilmesi fikrinden başlayarak satış sonrasını da kapsayan çok sayıda faaliyeti içeren bir felsefedir. Siyasal reklamcılık bu faaliyetlerin en göze çarpan ve en pahalı kısmını oluşturmakla birlikte tek başına yeterli olması mümkün değildir (LeBaron, 2008: 3). Siyasal pazarlamanın nihai amacı, kişilerin oylarını istenilen yönde kullanmaya ikna etmektir. Bu nedenle, siyasal pazarlamanın anlamlı olabilmesi için seçimlerin özgür ve adaletli bir ortamda gerçekleşmesi zorunludur.

Siyasal pazarlamayı ticari pazarlamadan ayıran temel özellikleri, tüm seçmenlerin aynı gün içerisinde oy kullanmak zorunda olması, doğrudan bir fiyatın bulunmaması, seçmenin iktidar partisine yönelik bir tercihi bulunmasa bile onun yönetiminde yaşamı paylaşmak durumunda kalması, ticari pazarlamadaki gibi kısa sürede kararını değiştirme imkanının bulunmaması, seçmenlerin bilgi ve ilgi düzeylerinin ciddi farklılıklar göstermesidir.

Günümüzde politik çevrede öne çıkan marka yönetimi, hedef pazar seçimi ve bölümlendirme gibi konularda siyaset biliminin yetersiz kalması bu alana pazarlama ve işletme bilimlerinin girmesini sağlamıştır. Buna paralel olarak pazarlamanın bir alt dalı olarak görülen siyasal pazarlama teorisi de geleneksel pazarlama ile siyasal pazarlama arasındaki kavram farklılıkları nedeniyle bir takım sıkıntılar yaşamaktadır (Henneberg, 2004: 13). Örneğin, bir siyasal partinin amacı kar amaçlı örgütlerden farklıdır ve performansının ölçülmesi çok daha zordur. Birden fazla ve muhtemelen çelişkili pazarlarda bulunmakta ve geleneksel olarak normatif kurallar ve fonksiyonlara sahip olmaktadır. Bunun yanında pazara sunduğu ürün oldukça soyuttur ve dizaynı da karmaşıktır (Less-Marshment, 2001: 693). Siyasal pazarlama temelde siyasal reklamcılık, siber demokrasi, siyasal propaganda, dünyadaki seçim kampanyaları, kadınların siyasete katılmaları, direk pazarlama, stratejik birleşik lobcilik gibi alanlarda da çalışmaktadır (Newman, 2002: 4). Bu açıdan bakıldığında siyasal pazarlama süreklilik gerektiren bir eylemler bütünü olarak değerlendirilmektedir.

II. SİYASAL PAZARLAMA KARMAŞI ELEMANLARI

Siyasi partiler tarafından kullanılan en önemli stratejilerden biri seçmenlerin risk ve belirsizliğini azaltarak onların güvenini kazanacak bir **ürün** geliştirmektir (Cwalina, v.d., 2009: 68). Siyasal ürün, siyasal pazarlamacılar tarafından sunulan ve yararlarının seçmen tarafından algılanması ancak seçimin kazanılması ile ortaya çıkabilecek karmaşık bir unsurdur (Niffenegger, 1989: 47) ve pazarlama kavramının en temel unsurunu oluşturmaktadır.

Siyasal pazarlamada seçim kararını etkileyecek gerçek bir **fiyattan** söz etmek mümkün değildir. Çünkü belli bir partiye ya da adaya oy vermenin bir fiyatı yoktur. Ancak seçim kararı uzun dönemli kişisel maliyetlere yol açmaktadır (Divanoğlu, 2008: 111). Bu durum fiyatlandırma ve bununla ilgili amaçları yok saymak anlamına gelmemelidir. Bir siyasi parti açısından bakıldığında fiyat enstrümanı gelir getiren bir unsurdur. Ancak bu gelir para ile ölçülebilen bir gelir değil oy gelirdir (Farrel, Wortmann, 1987: 299). Fiyat aynı zamanda maliyetle de ölçülmektedir. Seçmenlerin oy verdiği siyasi partinin faaliyetleri neticesinde kişilerin hayatında olumlu ya da olumsuz birtakım değişiklikler meydana gelmektedir. Bu durum da seçmenlerin bir dahaki seçimlerde oy verme kararını etkilemektedir.

Günümüzde siyasi partilerin pazarlama faaliyetleri içinde **tutundurmanın** önemli bir yeri vardır. Bir siyasi parti oy alabilmek amacıyla dizayn ettiği ürününü en etkili ve kabul edilebilir iletişim teknikleriyle desteklemek zorundadır (Ingram ve Less-Marshment, 2001: 46). Tutundurmanın amacı, sadece siyasi ürünleri tanıtmak değil, aynı zamanda kişi ya da örgüte karşı olumlu bir tutum yaratmaktır.

Dağıtım stratejisi, aday/liderin seçmenlerle kişisel olarak karşılaşmaları için kullanılan yönetmeler ve kanallar ile ilgilidir. Doğrudan dağıtım, adayın/liderin mitinglerde seçmene hitap etmesi, kulüp toplantıları, yemekleri ve hatta fabrika gezilerini içeren bir dizi eylemden oluşmaktadır (Niffenegger, 1989, 48). Dolaylı dağıtım, siyasi parti ile seçmen arasındaki mesaj akışı işleminin hukuki ve iktisadi bağımsızlığı olan ticari kuruluşlarla sağlanmasıdır (Tan, 2002:53).

III. SİYASAL PAZARLAMADA DİJİTAL PAZARLAMANIN YERİ VE ÖNEMİ

Günümüzün dijital çağında firma performansı, pazarlama ve bilgi teknolojisi (BT)'nin aktif katılımını gerektirmektedir (Huang ve Weng, 2013: 88). E-pazarlama olarak da adlandırılan dijital pazarlama, en genel ifadesiyle dijital dağıtım kanallarını kullanarak ürünlerin ve hizmetlerin tanıtımını yapmaktır (Smith, 2010: 48). Tüketiciler, mobil cihazlar aracılığıyla arama, sorgulama, etkileşimde bulunma, şikayet etme, satın alma ve ödeme yapma olanağına sahiptir.

Teknolojideki bu gelişmeler nedeniyle pazarlama giderek etkileşimli ve “her zaman açık” hale gelmiştir (Stone ve Woodcock, 2014: 4). Etkin bir pazarlama iletişimde tüketicilerin ilgisini çekecek ürünleri sunabilmek artık onlar hakkında derin bir bilgiye sahip olmak ve mümkün olduğunca ürünleri kişiselleştirmekten geçmektedir. Tüm bu deneyimler, dijital ortamdaki pazarlama çabalarının geleneksel pazarlama uygulamalarıyla entegre edilmesini zorunlu hale getirmiştir.

Kuruluşların şu anda yaşadığı yeni pazar alanları daha yoğun bir rekabet, tüketicilerin değişen talepleri ve yeni sayısal teknolojilerin yükselişi ile oluşturulmuştur. Pek çok kâr amacı gütmeyen kuruluş interneti pazarlama faaliyetlerine entegre etse de, bu, etkileşim için etkili bir strateji geliştiren az sayıda organizasyon bulunmaktadır. Bunun en önemli sebebi ise bu kuruluşlardaki pazarlama uzmanlığının eksikliğinden kaynaklanmaktadır (Quinton, Fennemore, 2013: 37). Siyasi partiler ise bu konuda yoğun bir ilerleme göstermişlerdir.

Son yıllarda bilgi teknolojilerinin gelişimi, siyasi hayatın katılımcılar arasında hem bireysel (aday seçmen) hem de devlet-vatandaş ilişkileri düzeyinde daha kişiselleştirilmiş ilişkilerin kurulmasını kolaylaştırmıştır. Web 2.0 sayesinde seçmenlerin politikaya daha aktif katılımı ve görüşlerinin hızla yayınlanması sağlanmaktadır. Web 2.0 uygulamaları, bilgilendirici içeriğin verimli bir şekilde oluşturulması, yaygınlaştırılması, paylaşılması ve yeniden düzenlenmesine izin vererek fikirlerin ve bilginin akışını kolaylaştıran kayıt dışı kullanıcı ağlarının oluşturulmasını desteklemektedir (Cwalina, v.d., 2012: 256-257). Kişiler kendilerini tanıtmadan düşüncelerini paylaşma imkanına sahip olduklarından kendilerini daha özgürce ifade edebilmektedirler.

Siyasal pazarlamanın dijital pazarlamayla desteklenmesinin neden gerekli olduğunu şu şekilde özetlemek mümkündür (Marder, v.d. 2018; Quinton ve Fennemore, 2013: 37): 1. Siyasi aidiyet, kişinin benlik kavramı içinde önemlidir. 2. İnsanlar politik bağlarını kamuya açıklanmama eğilimindedirler. 3. Sosyal ağ siteleri çağdaş politik pazarlama için kritik platformlardır. 4. Sosyal medya kullanımı yoluyla bağış toplamak demokrasiye uygundur. 5. Kitlelerin katılımı kişisel bir düzeye indirilebilmektedir. 6. Katkıda bulunanlar aynı zamanda topluluğa çevrimiçi sosyal paylaşım ağlarına yardımcı olmaya isteklilik duyduklarından kendilerini tatmin etme biçiminde fayda üretirler.

Tablo 1'de dijital pazarlamanın gelişmesi sonucunda siyaset alanında bu pazarlama türünün uygulanmasının getireceği avantajlar sunulmuştur. Dijital pazarlamanın özellikle çift yönlü iletişime bulunduğu katkılar pazarlama karmasının ve stratejisinin geliştirilmesinde olumlu etkilerde bulunmaktadır.

Tüm bunların yanına siyasal pazarlamayı tek başına dijital ortamdan yürütmek asla yeterli olmayacaktır. Örneğin, şehir merkezlerinden uzakta evlerde daha az hareket eden ve yaşayan seçmenlere ulaşmak ile zamanlarının çoğunu şehir merkezlerinde geçiren oldukça mobil seçmenlerle iletişim kurmak için farklı stratejiler kullanılacaktır (Cwalina, v.d., 2012: 258). Dolayısıyla siyasi partiler pazarlama faaliyetlerini entegre bir şekilde yürütmek durumundadırlar.

Dijital pazarlamanın bütüncül bir şekilde ele alınması ve tüm kanalların aynı anda doğru bir şekilde kullanımının sağlanması oldukça önemlidir. Bu konudaki ilk başarılı ve entegre edilmiş çalışma 2008 yılında Amerika Birleşik Devletlerinde yaşanan Başkanlık seçiminde gözlemlenmiştir. Barack Obama'nın yürüttüğü sosyal medya ve internet ağırlıklı kampanyada dijital politik pazarlama bütünsel bir yaklaşımla kullanılmış ve seçim zaferinin temel belirleyicisi olarak kabul edilmiştir.

Tablo 1: Dijital Pazarlamanın Siyasal Pazarlamaya Katkıları

Pazarlama Alanı		İnternet ortamında etkileşimli pazarlamanın getirdiği sonuçlar
Pazarlama Karması		
Ürün		Dijital pazarlama sayesinde oldukça karmaşık olan ürün dizaynı seçmenlerin yorumlarıyla yeniden şekillendirilebilir ve düzenlenebilir. Bunun yanında aday-program ve ideolojiden oluşan ürünün tasarımı seçim dönemleri haricinde de hızla test edilebilir ve gerekli düzenlemeler yapılabilir.
Fiyat		Siyasal pazarlamada fiyat gelir getirici bir unsur olmaktan çok seçmen nezdindeki maliyeti minimize eden bir enstrüman olarak değerlendirilmektedir. Bu açıdan bakıldığında seçmenler seçim günü verdikleri oyların karşılığında aldıkları hizmetleri değerlendirerek bir maliyet hesaplaması yapmaktadırlar. Bu maliyetin en düşük düzeyde algılanması siyasi partilerin icraatlarını sürekli geniş kitlelere duyurması ve seçmenlerin de sıkıntılarını hızlı bir biçimde partiye yansıtarak sonuç almasının sağlanmasıyla mümkün olmaktadır. Dijital pazarlama araçlarından biri olan sosyal medya kullanımı bu konuda siyasi partilere önemli avantajlar sunmaktadır.
Tutundurma	Reklam	Web sitesi / mobil reklamlık, geleneksel medya reklamlarından daha fazla izlenir hale gelmektedir. Bunun yanında geleneksel pazarlama karşısındaki en büyük avantajlardan biri reklam alanında sunulmaktadır. Çünkü videoların izlenme sayısı ve ya reklam ya da fotoğrafların görüntülenme sayısını anında bulabilmek mümkün olmakta, kaç kişiye ulaşıldığı tespit edilebilmektedir.
	Kişisel satış	Siyasal pazarlamada kişisel satış genellikle mitingler ve toplantılar yoluyla gerçekleştirilmektedir. Bu belli alanda yapılan miting ve toplantıların geniş kitlelere ulaştırılmasında dijital pazarlama araçları kritik rol oynamaktadır. Ayrıca seçmenle birebir iletişim kurma olanağı sağlayan dijital platformlar adayın kendisini anlatmasında büyük faydalar yaratmaktadır.
	Halkla ilişkiler	Blogların yönlendirilmesi ile başlatılabilecek ağızdan ağıza pazarlama faaliyetlerinin de dahil olduğu bir çok proje çalışması dijital platformlarda kitlelere ulaşabilmektedir.
Dağıtım		Özellikle fikir ve ideolojilerin dağıtımı açısından internet günümüzün vazgeçilmez fenomenlerinden birisi olarak kabul edilmektedir.
Pazarlama Yönetimi		
İnsanlar		Siyasi partilerin fikirlerini ve icraatlarının seçmenlere taşınmasında nelere dikkat edilmesi gerektiği, hangi fikirlerin yönetilmesi gerektiği gibi içsel pazarlama paylaşımları dijital dağıtım kanalları sayesinde tüm ilgililere aynı anda duyurulabilmektedir. Bunun yanında icraat ve fikirler yine bu dağıtım kanalları aracılığıyla daha kolay elde edilebilir ve dağıtılabılır olmaktadır.
Süreç, veri ve sistemler		Pazarlama süreçlerinin bazen "bulut" üzerinde çalışan, süreçlerin etkinliğini ve hızını arttıran sistemlere taşınabilmesi mümkündür. Sistemler, seçmenlerin tercihlerinden stratejik kararlara kadar her konuda karar vermede ve sonrasında faaliyetlerin getirisinin ölçülmesi, incelenmesi ve hesaplanması için gerekli veriler çok daha iyi erişim sağlamaktadır.
Pazarlama Araştırmaları		Pazar araştırması çevrimiçi anketler yoluyla hızlı bir şekilde gerçekleştirilebilirken, seçmenler tarafından başlatılan geri bildirimler onların nasıl düşündükleri, hissettikleri ve davrandıkları hakkındaki yeni bilgi kaynaklarını oluşturmaktadır.

Kaynak: Stone ve Woodcock (2014: 6) temel alınarak yazar tarafında geliştirilmiştir.

Barack Obama'nın kampanya süresince en önemli silahlarından biri web sitesidir. Obama'nın web sitesinde fotoğraflardan videolara, etkinliklerden bloglara, Obama ikonlarından masaüstü için Obama duvar kağıtlarına kadar birçok şeye ulaşmak mümkündür. Barack Obama'nın sosyal ağları kullanması sebebiyle 2008 Amerika Başkanlık Seçimini adeta bir "dijital devrim"e çevirdiğini söylemek mümkündür (iletisimsanattir.com).

Obama kampanya yöneticileri, online destekçileriyle, <http://www.mybarackobama.com>, Youtube, Facebook veya Myspace aracılığıyla buldukları yerden devamlı temas halinde olmuşlardır. Tekrarlanan finansal bağış çağrılarında yaklaşık 700 milyon dolar elde edilmiştir. Bu miktarın yarısını online yapılan küçük bağışlar oluşturmuştur (Borins, 2011: 85).

Barack Obama'nın seçim kampanyası ile ilgili bazı rakamlar şu şekildedir (marmaraweb.com): 1. Obama'nın toplam 400 gün süren kampanya sürecinde videoları tam 889 milyon kere izlenerek rekor kırmıştır. 2. MyBarackObama isimli sanal bir topluluk kurulmuş ve 2 milyon kişinin üye olduğu (seçim döneminde) bu site aracılığıyla 200 bini aşkın etkinlik düzenlenmiştir. 3. Obama sosyal ağ sitelerini ve oyunları (facebook, twitter) çok iyi kullanmış ve bu sayede politikayla ilgilenmeyen gençleri de harekete geçirmiştir. 4. Obama'nın seçim kampanyasında youtube için hazırlanan resmi videosu 14,5 milyon saat boyunca seyredilmiştir. 5. Obama, moveon.org gibi online gruplardan da destek görmüştür. Burada açılan grup Obama için özel bir sayfa hazırlayıp, gurubun üyelerine çağrıda bulunarak sadece bu sayfada 500 bin dolar bağış toplamıştır.

IV. DİJİTAL PAZARLAMA KANALLARI

Web 2.0. teknolojisinin geliştirilmesiyle birlikte işletmelerin ve kurumların hem tüketicileri varlıklarından haberdar etmeleri hem ürün tanıtımını yapmaları hem de iletmek istedikleri mesajların etkinliklerini arttırabilmelerini mümkün kılacak farklı ve çarpıcı kanal geliştirilmesine olanak sağlanmıştır. Bu kanallar işletmeler açısından bakıldığında önemli iletişim araçları oluştururken aday, program ve ideolojilerini pazarlayan siyasi partiler için dağıtım kanalı işlevini görmektedir. Uygulamada en çok kullanılan ve günümüzde işletmeler açısından vazgeçilmez kabul edilen bu kanalların siyasi pazarlamadaki yerinin de benzer özellikler gösterdiğini söylemek mümkündür.

A. Web Sitesi ve Mobil Uygulamalar

Web sitesinde, genellikle ana sayfa olarak adlandırılan ve belirli bir konu üzerine yoğunlaşan sayfa üzerinden diğer siteler ile bağlantı kurulabilen web sayfaları grupları yer almaktadır. Kısaca belirtmek gerekirse, web üzerinde yer alan metin, görüntü veya ses içeren her türlü belge web sayfasını oluşturmaktadır (Marangoz, v.d., 2012: 60). Web sitesinin çekirdek konsepti, işletmenin çevrimiçi deposu olarak hizmet etmektedir (Buchdall, 2012: 14.).

Web sayfaları, bir adayın imajının anlatılması, tanıtılması noktasında bir estetik fonksiyon görevi görmekte iken, bununla birlikte, potansiyel seçmenlerin kampanyaya katılımlarını organize edebildikleri bir buluşma yeri olarak da görev yapmaktadır (Güler ve Ülker, 2010: 103). Web siteleri, kişiselleştirme özelliği ve kontrollü içerik dağıtımı yoluyla seçimde aday olmak isteyenler arasında popülerite

kazanmış ve adayların başlıca siyaset pazarlaması aracı haline gelmiştir (Akar, 2015; 175).

Günümüzde, bir müşterinin veya potansiyel müşterinin pazarlama verilerine bir masaüstü veya dizüstü bilgisayara erişmesi daha az olasıdır. Asgari düzeyde firmanın genel görünümü, biyografisi ve iletişim bilgilerinin okunması kolay ve akıllı bir telefonda erişilmesi kritik önem taşımaktadır (Buchdall, 2012: 14). Siyasi kampanyalarda SMS kullanan politikacılar, seçmenler, düzenledikleri etkinlikler hakkında doğrudan bilgi vermekte, onları kampanyaya katılmaya davet etmektedirler. Hem kişisel hem de aracı düzeydeki sosyal ağlar ve mobil pazarlama gelecekte dünya çapında demokrasilerdeki kampanyalarda rol oynamaya devam edecektir (Cwalina, v.d., 2012: 256-257). Bu nedenle, siyasi pazarlama sürecini yönetmek ve seçmenlerin bilişsel ve motivasyonel süreçlerini başlatmak için önemli bir araç olarak ele alınmalıdır.

1.Arama Motoru Optimizasyonu

Arama motoru, web siteleri hakkında veri toplayan bir tür yazılımdır. Bu noktada toplanan veriler, web sitesi URL'sini, web sitesinin içeriğini tanımlayan bazı anahtar kelimeleri veya anahtar kelime gruplarını, web sayfasını oluşturan kod yapısını ve web sitesinde verilen bağlantıları içerir (Yalçın ve Köse, 2010: 493). Başka bir ifadeyle arama motorları online rehber gibi hizmet görmektedir.

“Arama Motoru Optimizasyonu”, web sitesinin, belirli aramalar için arama motorlarındaki (başta Google olmak üzere) sonuçlarda, ilk sayfada ve hatta ilk sıralarda yer alması için yapılan işlemlerdir (Altındal, 2013: 24). İnternet kullanıcılarının %90'ı arama motorlarını, online bilgi bulmak için kullanmaktadır. Bu nedenle de internet sayfasını arama motorundaki en iyi 20 sonuçtan biri olması bulunabilirlik için çok önemlidir (Atay, v.d. 2010; 381). Bir ülkedeki en önemli demokratik aktörler olan siyasi partiler resmi sayfalarının ve kendileri ile ilgili hemen tüm haberlerin arama motorlarında öncelikli yer alacağını bilmektedirler. Bu açıdan ayrıca bir çaba sarf etmek durumunda kalmamaktadırlar.

2. Sosyal Medya

Sosyal medya, bireylerin halka açık ya da yarı halka açık olarak profillerini kayıtlı bir sistemde oluşturmalarını, bir bağlantıyı paylaştıkları diğer kullanıcıların listesini göstermesini ve sistem içerisinde bulunan kişilerin ilişki listelerini de görmeyi sağlayan (Onat ve Alikılıç, 2008: 1118) web tabanlı uygulamalar için kullanılan ortak bir terimdir. İçinde barındırdığı potansiyel sayesinde sosyal ağlar, kullanıcıları tarafından satın alma kararlarında da etkili olmaktadır.

Sosyal ağ pazarlaması, pazarlama iletişimi ve marka bilinci oluşturma hedeflerini gerçekleştirmek için uygulanan bir internet pazarlaması biçimidir. Sosyal ağ pazarlaması öncelikle içeriğin, videoların ve imajların pazarlama amaçlı sosyal paylaşımını içeren etkinlikleri kapsamaktadır. Sosyal medya pazarlaması, yeni bir trenddir ve işin hedeflenen müşterilere kolayca ulaşmasını sağlayacak bir şekilde hızla büyümektedir (Kaurr, 2016: 34). Bu tür pazarlamayı, e-posta bültenleri ve çevrimiçi reklamcılık kampanyası gibi geleneksel web tabanlı tanıtım stratejilerini tamamlayan çevrimiçi pazarlama faaliyetlerinin bir alt kümesi olarak

düşünmek mümkündür. Dolayısıyla halkla ilişkiler faaliyetleri için de önemli fırsatlar sağlayan bir alandır.

Siyasetçiler de benzer bir perspektifle hareket etmekte, karmaşık olan ürün dizaynlarını seçmenlerin beklentilerine göre şekillendirirken sosyal ağlardan yararlanmaktadırlar. Seçim dönemlerinde, sosyal ağlar siyasetçilere kendilerini tanıtabilecekleri, fikir ve amaçlarını anlatabilecekleri ve bunun karşılığında seçmenin nabzını ölçebilecekleri bir ortam sağlamaktadır. Siyasetçi seçimlerden önce geri bildirim almakta ve böylece alacağı oy oranını seçim öncesinde daha tutarlı tahmin etme şansına sahip olmaktadır (Çıldan v.d., 2012: 3).

Artık hemen hemen bütün siyasi partilerin ve parti alt oluşumlarının sosyal medyada aktif bir hesabı bulunmakta ve partiler bütün siyasi programlarını bu hesaplar üzerinden sürdürmektedir. Hatta siyasi partilerin halkla ilişkiler faaliyetlerinin önemli bir yekûnu bu portallar üzerinden yürütülmektedir. Siyasi partiler; günlük faaliyet programlarını, siyasi fikirlerini, rakip partilerle olan çekişmelerini hep bu hesaplar üzerinden seçmen ya da güncel deyimle takipçilerine duyurmaktadır (Köseoğlu ve Al, 2013: 115). Sosyal ağlar aynı zamanda siyasi partiler aleyhine kampanyaların hızla yayılmasına da neden olmaktadır. Bu açıdan aynı anda hem birçok avantajı hem de dezavantajı içinde barındırmaktadır.

3. Bloglar

Bir sosyal medya platformu olan bloglar, genellikle güncelden eskiye doğru sıralanmış yazı ve yorumların yayınlandığı, web tabanlı bir yayın olarak ifade edilmektedir. Çoğunlukla her gönderinin sonunda yazarın adı ve gönderi zamanı belirtilir. Blogların en temel özelliği kullanıcıların, görüşlerini rahatlıkla ifade edebildiği platformlar olmalarıdır (Doğaner ve Armağan, 2018: 225). Blog yazarlarının görüşlerinin altında okuyucu yorumları yer almaktadır. Bu sayede etkileşimlidir. Pazarlama alanında bloglar şirketlere müşterileri ile kişiselleştirilmiş iletişim kurma imkanı sunarken, marka ya da firma etrafında toplanan bir topluluk hissi yaratmakta, müşterilerine dair bilgileri arşivleyerek araştırma geliştirme, ürün ve tanıtım tasarımı aşamalarında hazır bir bilgi sunmaktadırlar (Özüdoğru, 2014: 46). Bu açıdan bakıldığında bloglar önemli bir pazarlama aracı olacak değerlendirilmektedir.

Bloglar, “yazma” ve “fikirlerini beyan etme”, “fikirlerini tartışmaya açma”, “görüş ve tutumlarını ifade etme ve aktarma” ve “ikna etme” gibi önemli görevleri de içlerinde barındırarak yazan kişileri de okuyan kişileri de bir anlamda güçlü kılmaktadırlar. Mecrayı elinde bulunduran, haberi yazan, kontrol eden, içeriği değiştiren artık bir gazeteci veya televizyoncu değil, bir blogcudur. Bu yüzden blogcuların, blog okuyucularını bilgilendirmede, fikirlerini değiştirmede etkin olduklarını söylemek mümkündür (Çelik, 2014: 33). Bu etkinlik internet kullanımının yükselmesi ile daha da artacaktır.

Siyasi blog kavramı siyaset üzerine yorumların yapıldığı yaygın bir blog türü olarak tanımlanmaktadır. Siyasi bloglar, sıklıkla açık bir şekilde siyasi önyargı belirtmektedir. Blogların genellikle çok fazla anonim olması ve güvenden yoksun görülmesi söz konusu olsa da yaygın medyada sunulmayan fikirler için bir kürsü hizmeti verebilmektedir (Akar, 2017; 174)

4. Video Paylaşım Siteleri

Günümüzde video çekmek her an mümkün olabilmekte, bir cep telefonu ile bile zengin içerikli, dikkat çekici videolar hazırlanabilmektedir. Youtube, dailymotion gibi video paylaşım siteleri insanların çok farklı özelliklerini ortaya koymalarını sağlayabildikleri, video paylaşım maliyetlerini nerdeyse sıfıra indirdikleri için hızla yayılmışlardır. Kısa sürede dünyadaki milyonlarca kullanıcıya ulaşabilen söz konusu sitelerde paylaşım yaparak ürün ve firma farkındalığı yaratmak işletmelerin son yıllarda sıklıkla kullandıkları bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır.

Genişleyen video kullanımı, TV reklamını internet üzerinden erişilebilir hale getirerek geleneksel pazarlama ile entegrasyonun başarılması noktasında önemli bir katkı sağlamaktadır. Bu video paylaşım siteleri de birer sosyal ağ olarak seçmenlere ulaşmak için kullanılan önemli araçlar olarak değerlendirilmekte, özellikle lider veya adayın çeşitli platformlardaki konuşmaları, TV programları, mitingleri, reklam filmleri gibi birçok görsel malzemenin tekrarlanarak istenildiği zamanda izlenmesine olanak tanımaktadır.

5. E-posta

E-posta, pazarlama faaliyetlerinin daha etkin, verimli, hızlı ve kapsamlı bir şekilde gerçekleştirilmesi amacıyla, işletmelerin, internet ortamından faydalanarak, iletişim, tanıtım, satış ve pazarlama faaliyetlerinde e-posta yöntemini kullanmalarını ifade etmektedir (Deniz, 2002: 3). Bu açıdan bakıldığında e-posta mesajları, internet üzerinden müşteriye direk ulaşmanın ve birebir pazarlama yapmanın en etkin yollarından biri olarak kabul edilebilir. Kişiye özel ürün ve hizmet teklifleri, e-bülten gönderimi, müşterilerin şikâyet ve önerilerine verilen cevaplar, genellikle e-posta iletileriyle sağlanmaktadır (Altındal, 2013: 27). Siyasi partiler için de kullanılabilir bir araç olan e-posta genellikle parti içi duyurular ve iletişim amaçlı olarak kullanılmaktadır. Özellikle WhatsApp, BİP v.b. iletişim kanallarının gelişmesi, dosyaların bu kanallar aracılığıyla gönderilmesinin mümkün olması ile birlikte e-posta kullanımında bir düşüş yaşanmaktadır.

6. Anlık Mesajlaşma Uygulamaları

Anlık mesajlaşma servisleri çoğunlukla mobil cihazlarla gerçekleştirilen bireyler arasında gerçek zamanlı, iletişim kurmaya olanak sağlayan internet temelli uygulamalardır (Yapraklı ve Altay, 20017: 200). Bu uygulamaların bilgisayarlar tarafından da desteklenmesi ve eş zamanlı kullanımının mümkün olması, durum bilgisini göstermesi ile kullanıcıların mesajı aldıklarının tespit edilebilmesi, karşılıklı konuşma yapar gibi anlık iletişime geçilebilmesi gibi avantajları sayesinde SMS ve MMS kullanımından farklılaşmaktadır. Kullanıcıların konuşma imkanı olmadığı durumlarda da iletişime geçebilmeleri, ucuz – hatta bir çoğunun şu an itibarıyla ücretsiz- olmaları, grup iletişimine olanak tanımları diğer olumlu özellikleri olarak değerlendirilmektedir. Birbirlerini nispeten daha yakından tanıyan, ortak bir paydada buluşan kişilerin iletişime geçmek amacıyla kullandıkları bu uygulamalar daha samimi bir ortam yaratması bakımından facebook gibi diğer sosyal medya araçlarından ayrılmasını sağlamaktadır.

Giderek popülerliğini arttıran anlık mesajlaşma uygulamaları arasında en çok tercih edilenlerden bazıları WhatsApp, Line, WeChat, BİP, Tango, Skype, Viber ve Facebook Messenger. Bunun yanı sıra farklı olarak Twitter DM, BBM, iMessage ve Google Talk, Google Voice ve Google+ gibi hizmetleri bünyesinde bulunduran Hangouts gibi farklı modeller de bulunmaktadır (Yazıcı, 2015:1108). Bu uygulamalarla kişisel mesajların yanında, video, resim ve ses dosyalarının paylaşımı mümkün olmaktadır.

Daha samimi bir iletişime olanak vermesi nedeniyle siyasi partiler ve siyasetçiler anlık mesajlaşma uygulamalarını çeşitli şekillerde kullanmaktadırlar. Kimi zaman sorunların iletilmesi için ihbar hattı olarak kimi zaman da belli bir konuda bilgi verebilmek, gelişmelerden haberdar edebilmek için bu uygulamalardan yararlanılmaktadır. Özellikle örgüt içi haberleşmede yaygın olarak kullanıldığı bilinmektedir.

V. TÜRKİYE'DEKİ SİYASİ PARTİLERİN DİJİTAL PAZARLAMA ARAÇLARINI KULLANIMI

A. Metodoloji ve Yöntem

Bu çalışmada Türkiye'deki siyasi partilerin dijital pazarlama araçlarını ne şekilde kullandıkları araştırılmıştır. Araştırmanın evrenini son Genel Seçimlerde en çok oy alan ilk üç parti ve onların genel başkanları oluşturmuştur. 1 Kasım 2015 Milletvekiliği Genel Seçimlerinde kullanılan oyların % 86,7'sini alan Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti) (% 49,5) , Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) (% 25,3), Milliyetçi Hareket Partisi'nin (MHP) (% 11,9) dijital pazarlama kanalları incelenmiştir. Pazarlama felsefesinin sadece seçim dönemlerinde değil tüm dönemler için siyasi partilere çıkar sağlayan bir yaklaşım olduğu düşüncesi ile söz konusu üç parti için mevcut duruma yönelik bir içerik analizi yapılmıştır.

B. Bulgular

1. Web sitesi kullanımı

Her üç partinin de resmi web sitesi bulunmaktadır. Söz konusu web siteleri incelenirken siyasal pazarlama disiplini ve dijital pazarlama etkinliğinden yola çıkılarak iki özelliğin varlığı araştırılmıştır. Bunlar;

1. Siyasi partiler “siyasi ürün” paketlerini net bir şekilde ortaya koymuşlar mıdır?
2. Dijital pazarlamanın etkinliğini arttırmaya yönelik olarak çift taraflı iletişim mevcut mudur?

Bir parti, siyasal pazarda seçmenlerden oy istemek için onların karşısına bir paket ile çıkmaktadır. Bu paketin içinde bir kurum olarak partinin kendisi, teşkilatı, ideolojisi, lideri, partinin politikaları, söylemleri, adayları, imajı v.b. birçok unsur bulunmaktadır. Seçmenin oy verirken bunların bir bileşimini göz önünde bulundurarak oy verdiğini söylemek mümkündür. Her ne kadar bu bileşimin unsurlarının ağırlıklarında seçmenler açısından farklılıklar bulunsa da bunların hepsi birden “siyasal ürün paketi” olarak nitelendirilmektedir (Polat ve Kütler, 2008: 5). Bu özellikler göz önüne alınarak yapılan inceleme aşağıdaki tablo ile özetlenmiştir.

Tablo 2. Siyasi Partilerin Siyasi Ürün Paketleri

	AK Parti	CHP	MHP
Partinin yapısı	Var	Var	Var
Partinin tarihçesi	Yok	Var	Yok
Partinin İdeolojisi	Yok	Yok	Yok
Parti programı	Var	Var	Var
Seçim bildirgeleri	Yok	Var	Var
Parti hedefleri	Var	Yok	Yok
Parti lideri	Var	Var	Var
Milletvekilleri	Var	Var	Var
Parti haberleri	Var	Var	Var

Kaynak: Siyasi partilerin internet sitelerinden alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir.

Tablo 2’den de anlaşıldığı gibi siyasi partiler ideolojilerini seçmenlerin web sitesine eriştikleri anda direk görebilecekleri şekilde ifade etmemektedirler. Partilerin ideolojileri parti programlarının ve seçim bildirgelerinin incelenmesiyle elde edilebilmektedir. Bunun temel sebebi bu üç siyasi partinin kendilerini merkeze yakın konumlandırmaları ve seçmenlerin tümüne ulaşmayı hedeflemelerinden kaynaklanmaktadır. Seçmenin partiden beklentilerini şekillendiren seçim bildirgelerinin CHP ve MHP’nin web sayfasında bulunduğu görülmektedir. AK Parti ise seçim bildirgeleri yerine Hedef 2023 adı altında ulaşmak istediği hedefleri seçmenlerle paylaşmakta başka bir ifade ile seçmenlere vaatlerini açıklamaktadır. Bunlara ilave olarak iktidar partisi olmanın avantajı ile icraatlarını haberler ve bültenler bazında deklare etmektedir.

AK Parti, CHP ve MHP’nin web siteleri incelendiğinde üç siyasi partinin de siyasal ürün paketlerini lider odaklı olarak oluşturduğu görülmektedir. Bu durum Türkiye siyasi yapısı incelendiğinde de beklenen bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Zira ülkemizde lider kültürünün ön planda olduğu bir yapı söz konusudur.

Üç siyasi partinin web siteleri incelendiğinde iletişim şeklinin genellikle tek yönlü ve yukarıdan aşağıya doğru olduğu gözlemlenmiştir. CHP ve MHP, “Bize Ulaşın” linki altında açılan iletişim formu ile, AK Parti ise AKİM iletişim merkezi aracılığı ile ziyaretçilerin görüş ve şikayetlerini almaktadır.

Web siteleri aynı zamanda siyasi partiler için önemli bir dağıtım kanalıdır. Bu web siteleri dağıtım kanalı olma özellikleri açısından incelendiğinde AK Parti, CHP ve MHP’nin diğer resmi web sitelerine açık link verdiği görülmektedir. AK Parti resmi internet sitesinin sağ üst köşesinde diğer resmi ak siteler başlığı altında açılır pencere ile CHP resmi internet sayfasının alt kısmında MYK Siteleri başlığı ile MHP internet sitesinde ise sayfanın altında diğer resmi sitelere link verilmiştir.

Mobil cihazlarla web sitelerine ulaşıldığında AK Parti’nin mobil sayfa aracılığıyla hizmet verdiği görülürken diğer iki partinin mobil uyumlu web sitelerini kullanmadığı gözlemlenmiştir.

Tablo 3. Siyasi Partilerin Web Sitelerinin Dağıtım Kanalı Olarak Kullanımı

	AK Parti	CHP	MHP
Resmi web sitesi varlığı	1	1	1
Yan siteler	7	17	7
Ana siteden yan sitelere erişim	1	1	1
Mobil web sitesi kullanımı	1	0	0
Mobil uygulamalar	7	2	0

Kaynak: Siyasi partilerin internet siteleri ve mobil uygulamalardan alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir.

Partilerin kullandıkları mobil uygulamalar incelendiğinde AK Parti tarafından “Ak Parti”, “RTE Recep Tayyip Erdoğan”, “Akim”, “Kararımız Evet”, “Türkiye Bülteni”, “Aksim”, “Ak Seçim” isimli 7 uygulama, CHP tarafından “CHP Mobil” ve “CHPnet” isimli 2 mobil uygulama geliştirildiği; MHP’nin ise resmi bir mobil uygulama geliştirmedeği görülmektedir.

2. Arama Motorları Optimizasyonu

Arama motorları sıralamasına bakıldığında siyasi partilerin resmi web sitelerinin genellikle birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Ancak “yahoo.com” arama motorunda AK Parti resmi sitesi 2. sırada bulunmakta, ilk sırada “wikipedia” web sitesinin AK Parti başlığına yer verilmektedir.

Tablo 4. Siyasi Partilerin Arama Motorlarındaki Sonuçları

	AK Parti	CHP	MHP
Google	1.	2.	2.
Yandex	1.	1.	1.
Bing	1.	1.	1.
Yahoo	2.	1.	1.

Kaynak: Adı geçen arama motorlarından alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir.

Google arama motorunda parti isimleri ile arama yapıldığında “En çok okunan haberler” başlığı CHP ve MHP anasayfa linklerinden önce gelirken AK Parti ana sayfası söz konusu başlıktan önce yer almaktadır.

3. Sosyal Medya Kullanımı

Üç Siyasi partinin ana sayfalarında çift yönlü iletişime olanak tanıyan sosyal medya hesaplarına erişim linki bulunmaktadır. AK Parti tweeter, facebook, instagram ve google plus hesaplarına ulaşım sağlarken, CHP tweeter, facebook ve google plus hesaplarına, MHP ise tweeter ve facebook hesaplarına ulaşım sağlamaktadır. AK Parti ana sayfadan @Akp parti kullanıcı ismiyle yayınladığı tweetleri paylaşmaktadır. CHP @kilicdaroglu kullanıcı ismi ile parti liderinin tweetlerini anlık paylaşırken MHP herhangi bir paylaşımında bulunmamaktadır. Buna karşılık MHP ana sayfasında verilen tweeter linkine tıklandığında @dbdevletbahceli kullanıcıasına erişim sağlanmaktadır. Diğer partiler ise resmi parti hesaplarına ulaşım vermektedir.

Tablo 5. Siyasi Partilerin Sosyal Medya Erişimi

	AKP	CHP	MHP
Sosyal medya kullanımı	4	3	2

Kaynak: Siyasi partilerin internet sitelerinden alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir.

Tablo 6 ve Tablo 7’de siyasi partilerin sosyal paylaşım sitelerindeki resmi hesapları ile siyasal ürünün ülkemiz açısından en önemli kısmını oluşturan liderlerinin hesapları incelenmiştir. Her üç parti de facebook ve tweeter hesapları kullandığı için bu iki paylaşım sitesi sonuçları baz alınmıştır. Ayrıca çalışmanın kapsamı gereğince sadece resmi hesaplar incelenmiş diğer destekleyici hesaplar gözardı edilmiştir.

Tablo 6. Siyasi Partilerin Tweeter Kullanımı

Hesap Adı	Atılan Tweet Sayısı	Takipçi Sayısı
@Akparti	20.717	1.336.259
@RT_Erdogan	4.927	12.493.568
@herkesinCHP	35.748	636.301
@kilicdaroluk	3.087	6.060.148
@MHP_Bilgi	22.052	1.128.927
@dbdevletbahceli	22.052	4.580.536

Kaynak: Siyasi partilerin ve liderlerin tweeter hesaplarından alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir. Erişim Tarihi:20.02.2018

Siyasi partilerin tweeter kullanımında takipçi sayılarına bakıldığında liderlerin partiden çok daha fazla takipçi sayısına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum Türkiye açısından, siyasal ürün paketinde liderin, siyasal ürünü oluşturan diğer unsurlardan çok daha önemli bir yere sahip olduğunun kanıtı niteliğindedir. Benzer durum AK Parti için Facebook hesaplarında da geçerlidir.

Tablo 7. Siyasi Partilerin Facebook Kullanımı

Hesap Adı	Sayfa Beğeni Sayısı	Takipçi Sayısı
Ak Parti	3.174.521	3.068.575
Recep Tayyip Erdoğan	8.938.101	8.703.923
CHP	1.498.202	1.461.690
Kemal Kılıçdaroğlu	2.032.195	1.909.123
MHP	2.220.995	2.087.406
Devlet Bahçeli	253.212	256.776

Kaynak: Siyasi partilerin ve liderlerin facebook hesaplarından alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir. Erişim Tarihi:20.02.2018

Çift yönlü iletişimin hızlı bir şekilde sağlanmasına olanak tanıyan sosyal medya hesapları incelendiğinde partilerin ve liderlerin genellikle tek yönlü iletişimde bulduklarını söylemek mümkündür.

4. Siyasi Blog Yönetimi

Siyasi partilerin desteklediği blog siteleri incelendiğinde AK Parti’nin açıkça desteklediği 36 Blog bulunmaktadır. Blog yönetimi Gençlik Kolları tarafından yapılmaktadır. 2009 yılın “Referandum” konulu, 2014 Seçimleri öncesinde 2013 yılında ise “Işığı Yak” konulu blog yarışmaları düzenlenerek blogların etkinliği artırılmaya çalışılmıştır.

CHP ve MHP’nin ise açıkça desteklediği blog siteleri bulunmamaktadır. Bununla birlikte her üç parti için de lehte ve aleyhte yazılar bulunan birçok blog sitesi bulunmaktadır. Ancak çalışmanın konusu dijital siyasal pazarlama olarak

belirlendiği için sadece resmi olarak desteklendiği ilan edilen bloglar değerlendirilmeye tabi tutulmuştur.

Seçmen açısından oldukça ikna edici olabilen blog sitelerinin yönetimi siyasi partiler açısından üzerinde önemle durulması gereken bir noktadır. Blog paylaşımlarının seçim dönemleri öncesinde yoğunlaştığı görülmektedir. Ancak bir siyasi parti seçmenlerine sürekli hizmet ettiğini gösterebilmek için onları aynı zamanda çeşitli kanallarla süreli bilgilendirmelidir. Blog yönetimi önemli bir dijital pazarlama kanalı olarak sürekli incelenmesi ve takip edilmesi gereken bir mecra olarak değerlendirilmelidir.

5. Video Paylaşım Siteleri

Siyasi partilerin üçünün de youtube kanalı bulunmaktadır. Buna ek olarak AK Parti “vimeo” paylaşım sitesi kullanırken, CHP ve MHP'nin kendilerine ait web tv hizmeti sundukları görülmektedir. CHP “CHP Web TV” adıyla, MHP ise “Alptürk TV” adıyla yayın yapmaktadır.

Tablo 8. siyasi partilerin youtube kanallarını kullanımını göstermektedir.

Tablo 8. Partilerin Youtube Kullanım Oranları

	AK Parti	CHP	MHP
Kanal Sayısı	4	1	1
Görüntülenme Sayısı*	27.500.861	39.977.396	12.154.630
Abone Sayısı**	---	13.209	31.451

*,** Bu sayılar partinin adıyla açılan kanala aittir.

Kaynak: Siyasi partilerin youtube hesaplarından alınan verilerle yazar tarafından düzenlenmiştir.

6. E-posta

Siyasi partilerin e-posta kanalını diğer araçlara göre daha az kullandığı görülmektedir. 3 siyasi parti içerisinde sadece MHP'nin e-posta üyeliği adı altında bir üyelik alanı oluşturduğu görülmektedir.

AK Parti görüş ve şikâyetleri almak için AKİM (Ak Parti Koordinasyon ve İletişim Merkezi) adı altında bir birimine yönlendirme yapmaktadır.

CHP ise CHP-net uygulaması ile sisteme abonelik sağlamakta, bu aboneliğin sağlanması ile çift yönlü iletişimin açılacağını bildirmektedir. CHP-net parti üyesi olmayanlara da açık bir uygulama olması özelliği ile dikkat çekmektedir.

7. Anlık Mesajlaşma Uygulamaları

Siyasi partilerin internet siteleri incelendiğinde söz konusu uygulamalara direk bir yönlendirme bulunmadığı görülmektedir. Ancak özellikle seçim dönemlerinde siyasi partilerin yaygın kullanım ağına sahip olan WhatsApp uygulaması aracılığıyla seçim bilgilendirmeleri, seçim sonuçlarının paylaşımı ve denetimi gibi alanlarda iletişime geçtiği bilinmektedir. Örneğin 2017 yılında AK Parti ilçe örgütleri aracılığıyla ilgilenen seçmenlere Cumhurbaşkanlığı sistemi ile ilgili çeşitli bilgiler paylaşmıştır. CHP ise aynı referandum sürecinde sandık ihlalleri ile ilgili haberleşmeyi sağlayabilmek amacıyla WhatsApp ihbar hattı oluşturmuştur. Bunların yanında il ve ilçe örgütleri üyeleriyle haberleşmede bu uygulamalardan sıklıkla yararlanmaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dijital pazarlama, günümüzde işletmeler için olduğu kadar kar amaçsız örgütler ve siyasi partiler için de vazgeçilmez konumundadır. Siyasi pazarlama açısından bakıldığında dijital pazarlama kitlelere erişim açısından siyasi partilere önemli avantajlar ve dezavantajlar sağlamıştır. Özellikle web 2.0. tabanlı teknolojilerin gelişmesinden önce basın dördüncü güç olarak kuvvetler ayrılığı ilkesine hizmet ederken yeni teknolojiler beşinci gücün doğmasına olanak tanımıştır. Anında çift yönlü iletişim sağlayan birçok internet tabanlı uygulama sayesinde seçmenler birçok kanaldan bilgi alabilmekte, bu bilgileri paylaşabilmekte, kendi yorumlarını da etkileyerek bilginin etkinliğini ve yönünü değiştirebilmektedirler.

Siyasal pazarlamanın hedefi seçmenlerin fikirlerini siyasi parti lehinde oluşturmasını sağlayarak oy verme davranışını gerçekleştirmek yönündedir. Bu perspektiften yaklaşıldığında siyasi pazarlama sadece seçim dönemlerinde önem kazanana bir özelliğe bürünmektedir. Ancak pazarlama felsefesi sürdürülebilir kazanımlar üzerinde şekillenmektedir. Seçmenler de oy kararlarını verirken seçim dönemlerindeki kampanyalardan etkilenmekle birlikte internetin bilgi saklama ve istenildiği anda en eski bilgilere bile ulaşma imkânı veren arşivleme yapısı sayesinde kararlarını gözden geçirme imkanına sahip olabilmektedirler. Bu açıdan siyasi partilerin eylem ve söylem bütünlüğünün korunması, tüm faaliyetlerin tek elden koordinasyonunun sağlanması çok önemlidir. Siyasal pazarlama tüm bu nedenlerden dolayı sadece seçim dönemlerinde değil siyasi hayat boyunca uygulanması gereken bir felsefe olarak kabul edilmelidir.

Bilgilerin ve fikirlerin dağıtılmasında, web sitesi, mobil uygulamalar, arama motorları yönetimi, sosyal medya, blog yönetimi, video paylaşım siteleri ve e-mail en çok kullanılan dijital kanallar olarak kabul edilmektedir. Etkili bir dijital pazarlama için tüm bu kanallardan aynı bilgilerin koordineli bir şekilde dağıtılması gerekmektedir.

Türkiye'deki siyasi partilerin dijital pazarlama kanallarını kullandıkları görülmektedir. Web siteleri ve sosyal medya kullanımında incelenen siyasi partilerin aktif oldukları söylenebilir. Tüm siyasi partilerde güncel olaylar ve olgularla ilgili beyanatlar, konuşmalar ve öneriler yayınlanmakta, parti yetkililerinin çeşitli yerlerdeki önemli demeçleri bütün halinde seçmenlere sunulmaktadır. Mobil uygulamalar AK Parti ve CHP tarafından kullanılmaktadır. MHP'nin ise bir uygulaması bulunmamaktadır. AK Parti siyasi ürün paketinin en önemli unsuru olan "lider"ini mobil platformda da ayrı bir uygulama olarak ön plana çıkarmıştır.

Blog yönetiminde ise partilerin geri planda kaldığı gözlemlenmektedir. Bu konuda bir tek AK Parti'nin birtakım faaliyetleri bulunmaktadır. Her ne kadar siyasi blogların bağımsız yorumlarla işlevsellik kazanması gerektiğine dair düşünceler mevcut olsa da etkili bir blog yönetimi özellikle önümüzdeki 10 yıl içerisinde çok daha önemli hale gelecektir. Zira şu an oy kullanma yaşında olmayan 10-15 yaş grubundaki gençler internet okuryazarlığı ve internet kullanımında yakın gelecekte büyük bir artışa neden olacaklardır. Şu an satın alma yada özenme

kararlarını internet üzerinden edinen bu gençlerin oy verme çağında seçim tercihlerin yine internet üzerinden aldığı bilgilerle vermesi büyük bir olasılıktır. Bu anlamda bloglar ilgili seçmen kitlelerinin karar vermelerinde, merak ettikleri konular hakkında fikir sahibi olmalarında etkili olacaklardır. Siyasi partilerin blog yönetimindeki etkinliklerini yeniden gözden geçirmeleri geleceğe hazır olmaları açısından önemlidir.

Sonuç olarak, dijital mecralar ve dijital pazarlama günümüzde siyasi partiler ve siyasetçiler açısından vazgeçilmez unsurlardır. Geleceğin dünyası dijital platformlarda şekillenirken geleceğin siyasi yapısı da bu değişimden payını alacaktır. Ancak günümüzde dijital pazarlamanın tek başına yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir çünkü internetle henüz tanışmayan ya da hayatlarını etkisi altına almasına izin vermeyen bir seçmen kitlesi de bulunmaktadır. Bu açıdan siyasi pazarlamada dijital pazarlama ve geleneksel pazarlamanın entegrasyonunu sağlamak gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Akar E. (2015), "İnternette Değişen Siyaset Pazarlaması: Dünyadan Örneklerle Yeni Trendler", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (23), 171-182
- Altındal, M. (2013), "Dijital Pazarlamada Marka Yönetimi ve Sosyal Medyanın Etkileri", Akademik Bilişim Konferansı, Akdeniz Üniversitesi, 23-25.
- Atay, C., Alanyalı, M., Uyan, S. B., & Baş, C. (2010), "Arama Motoru Optimizasyonu", Akademik Bilişim 2010, XII. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri. 10-12 Şubat.
- Bornis S. (2011), "Online Adaydan Online Başkana", Seçim kampanyalarında Geleneksel Medya, İnternet ve Sosyal Medyanın Kullanımı Editör: Yusuf Devran, ISBN: 978-605-62061-2-2, Başak Yayın Grubu, İstanbul
- Cwalina W., Falkowski A., Newman B. I. (2009), "Political Managemet And Marketing", "Routledge Handbook Of Political Management", Edited By Dennis W. Johnson, Published By Routledge, ISBN: 978-0-203-89213-8, Newyork And London.
- Cwalina, W., Falkowski, A., & Newman, B. I. (2012), "The Macro And Micro Views Of Political Marketing: The Underpinnings Of A Theory Of Political Marketing, Journal of Public Affairs, 12(4), 254-269.
- Çelik, S. (2014), "Sosyal Medyanın Pazarlama İletişimine Etkileri", Erciyes İletişim Dergisi, 3(3), 28-42.
- Çıldan C., Ertemiz M., Tumuçin H. K., Küçük E., & Albayrak D. (2012), "Sosyal Medyanın Politik Katılım Ve Hareketlerdeki Rolü", Akademik Bilişim Konferansı.
- Deniz, R. B. (2002), "Yeni Bir Pazarlama Yöntemi Olarak Elektronik Posta Pazarlaması", Journal of İstanbul Kültür Üniversitesi, 2002/2, 1-10.
- Divanoğlu S. U. (2008), "Seçim Kampanyalarında Siyasal Pazarlama Karması Elemanlarının Yeri Ve Önemi", Niğde Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Aralık 2008, Cilt: 1, Sayı: 2, Syf: 105-118.
- Doğaner M., Armağan E. (2018), "Seyahat Bloglarının Destinasyon Seçimine Etkisi", Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:30, 223-238.
- Farrel D. M., Wortmann M. (1987), "Party Strategies in The Electoral Market: Political Marketing in West Germany, Britain And Ireland", European Journal Of Political Research, 15, Pp:297-318.
- Güler E. G., & Ülker E. (2010), "Political Marketing And A Case Study: Barack Obama", Social Sciences, 5(2), 92-107.
- Henneberg S.C.M. (2003), "Generic Functions Of Political Marketing Management", University Of Bath School Of Management Working Paper Series, 2003/19.
- Henneberg S.C.M. (2004), "Political Marketing Theory: Hendiadyoin Or Oxymoron ", University Of Bath School Of Management Working Paper Series, 2004/01.
- Huang, M. H., & Wang, E. T. (2013), "Marketing is From Mars, It is From Venus: Aligning The Worldviews for Firm Performance, Decision Sciences, 44(1), 87-125.
- Ingram P., Less-Marshment J. (2001), "The Anglicisation Of Political Marketing: How Blair 'Out-Marketed' Clinton", Journal Of Public Affairs, Vol:2 No:2, Pp. 44-56.
- Kaurr G. (2016), "Social Media Marketing", Asian Journal of Multidisciplinary Studies, 4:7, 34-36
- Köseoğlu Y., & A. H. (2013), "Bir Siyasal Propaganda Aracı Olarak Sosyal Medya", Akademik İncelemeler Dergisi, 8(3), (103-125).

- Lebaron D.N. (2008), "Essays In Political Marketing", The Pennsylvania State University, The Graduate School The Mary Jane And Frank P. Smeal College Of Bussiness, Submitted In Partial Filfilment Of The Requirements For The Degree Of Doctor Of Philosophy.
- Less-Marshment J. (2001), "Political Marketing And British Political Parties- The Party's Just Begun", Manchester University Press, ISBN:0-7190-6017-6.
- Less-Marshment J. (2003), "Political Marketing", Journal Of Political Marketing, 2:1, Pp:1-32, 2003.
- Marangoz M, Yeşildağ B., Arıkan I.S. (2012), "E-Ticaret İşletmelerinin Web Ve Sosyal Ağ Sitelerinin İçerik Analizi Yöntemiyle İncelenmesi", İnternet Uygulamaları Ve Yönetim Dergisi 3.2: 54-7.
- Marder, B., Marchant, C., Archer-Brown, C., Yau, A., & Colliander, J. (2018), "Conspicuous Political Brand Interactions On Social Network Sites", European Journal Of Marketing.
- Newman B. I. (2002), "The Role Of Political Marketing in Politics", Journal Of Political Marketing, 1:1,Pp:1-5.
- Niffenegger P. B. (1989), "Strategies For Success From The Political Marketers", Journal Of Consumer Marketing, Vol:6/Ss:1,ISSN: 0736-3761, pp: 45-51.
- Onat F, Alikılıç Ö.A. (2008), "Sosyal Ağ Sitelerinin Reklam Ve Halkla İlişkiler Ortamları", Journal Of Yasar University, 3(9), 1111-1143.
- Özudoğru Ş. (2014), "Bir Web 2.0 Uygulaması Olarak Bloglar: Blogların Dinamikleri Ve Blog Alemi", The Turkish Online Journal Of Design Art And Communication, 4(1), 36-50.
- Polat C., Kültür B. (2008), " Genç Seçmenler Gözüyle Siyasal Ürün (Siyasi Lider) Özellikleri: Ankara'daki Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma", Uluslar Arası İnsan Bilimleri Dergisi, Cilt:5, Sayı:1
- Quinton, S., & Fennemore, P. (2013), "Missing A Strategic Marketing Trick? The Use Of Online Social Networks By UK Charities", International Journal Of Nonprofit And Voluntary Sector Marketing, 18(1), 36-51.
- Smith, K. T. (2011), "Digital Marketing Strategies That Millennials Find Appealing, Motivating, Or Just Annoying", Journal Of Strategic Marketing, 19(6), 489-499.
- Stone, M. D., & Woodcock, N. D. (2014), "Interactive, Direct And Digital Marketing: A Future That Depends On Better Use Of Business Intelligence", Journal Of Research in Interactive Marketing, 8(1), 4-17.
- Tan A. (2002), "İlke ve Uygulamalarıyla Politik Pazarlama", Papatya Yayıncılık, ISBN: 978-8-756-79733-4, İstanbul
- Yalçın N., & Köse, U. (2010), "What is Search Engine Optimization: SEO?", Procedia-Social And Behavioral Sciences, 9, 487-493.
- Yapraklı T. Ş., & Altay Ş. (2017), "Mobil Anlık Mesajlaşma Servislerinin Kullanımı Üzerinde Etkili Faktörlerin İncelenmesi: Ardahan Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Bir Saha Araştırması", Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi, Cilt 12, Sayı 48, Temmuz 2017, ISSN 1300-0845, ss. 199-216.
- Yazıcı, T. (2015), "Kişilerarası İletişimde Anlık Mesajlaşma Uygulamalarının Yeri: Whatsapp Uygulaması İle İlgili Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir İnceleme", International Journal of Social Sciences and Education Research 1, 1102-1119.
- İnternet Kaynakları
<http://www.akparti.org.tr/>, <http://www.chp.org.tr/>, http://www.mhp.org.tr/mhp_index.php
iletisimsanattir.com (2018), "İnternette Siyasal Pazarlama ve Obama Seçim Kampanyası Örneği", <http://www.iletisimsanattir.com/?p=35>, Erişim Tarihi: 20.03.2018
marmaraweb.com (2018), "Obama 2012 Seçim Kampanyasında Web Dünyasını Yine Etkin Kullanacak",<http://www.marmaraweb.com/web-tasarim-blogu/217-obama-2012-secim-kampanyasinda-web-dunyasini-yine-etkin-kullanacak.html>, Erişim Tarihi: 20.03.2018

SUMMARY

Political marketing is defined as the process of managing ideas and actions in order to convince voters that their needs will be met in the best possible way. At the end of the process, it is aimed to influence voters' voting decisions. Political marketing has gained a new dimension with the development of digital platforms. Now voters can be immediately informed of developments, can improve their opinions with comments on the issues they are interested in, and can convey their ideas to politicians through various channels. The communication between the politician and the electorate was limited to the election periods, but now it gained continuity.

Today, especially thanks to social media, voters can act together on any issue, support campaigns and make the issue public. These reactions can sometimes be in favor of the political party and sometimes against the political parties. To

manage the reactions that may occur against the political parties, to prevent these reactions from affecting election decisions negatively and to tell voters the ideas and activities of political parties continuously, is possible through the effective use of digital marketing channels. Traditional media today also uses digital platforms while determining news content. This reveals the importance of transmitting accurate and coordinated information from digital distribution channels. In the same way, the unfavorable effects of some negative campaigns directed against the political party towards the voters can be managed by digital channels much more quickly.

A website, mobile applications, search engine management, social media, blog management, video sharing sites and e-mail are the most widely used digital channels for distribution of information and ideas. For effective digital marketing, the same information must be distributed in coordination from all these channels.

It is seen that political parties in Turkey use digital marketing channels. It can be said that the political parties that are examined in the use of websites and social media are active. Through these channels, all political parties are publishing their statements, ideas, and proposals on current events and facts, and presenting party officials' important speech to the voters as a whole.. Mobile applications are used by the AK Party and CHP. MHP does not have an application. Mobile applications are used by AK Party and CHP. MHP does not have an application. AK Party highlights the “leader” which is the most important element of the political product package as a separate application on the mobile platform.

In the management of the blog, it is observed that the parties are usually in the background. There are a number of activities of the only AK Party in this regard. Although there are some ideas that political blogs can be functional with independent interpretations, effective blog management will be important particularly in the next 10 years. Because due to the young people in the 10-15 age group who are not currently voting age will be caused a large increase in internet literacy and internet use in the near future. It is a great possibility that these young people who have made their buying or similar decisions over the internet, will give their choice with the information they have received on the internet when they come to the age of voting. In this sense, blogs will be effective in making decisions of the relevant voters and having an idea about the issues they are interested in. It is important for political parties to reconsider their activities in blog management to be ready for the future.

Türkiye Elektrik Fiyatlarındaki Ani Sıçramaların Markov Rejim Değişim Modelleriyle Analizi

Osman TÜZÜN* Ramazan EKİNCİ** Fatih CEYLAN***
Hakan KAHYAĞLU****

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, Türkiye elektrik piyasasında gerçekleşen sistem marjinal fiyatlarındaki (spot elektrik fiyatları) ani fiyat artış (spike) etkilerini analiz etmektir. Ele alınan zaman aralığında piyasa fiyatlarını temsil eden zaman serisinde söz konusu etkilerin varlığı Markov-Değişim Genelleştirilmiş Kendisiyle Bağlılaşım Koşullu Değişen Varyans (MS-GARCH) tekniği kullanılarak test edilmiştir. Söz konusu model düşük ve yüksek oynaklık dönemlerini temsil eden iki farklı rejimle tanımlanmıştır.

Elde edilen sonuçlara göre ani fiyat artışlarının (spike), ortalama fiyat düzeyinden sapma yaratan tesadüfi (stokastik) bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte elektrik piyasasında genellikle normal fiyat rejimleri geçerli olmakla birlikte, normal fiyat rejimlerinden ani fiyat yükseliş rejimine geçiş olasılığının yüksek olduğu da görülmektedir. Ayrıca elektrik fiyatları yüksek bir oynaklıkla birlikte güçlü bir rejim bağımlılığı da göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Elektrik piyasası, Spike, Markov Rejim Değişim Tekniği, MS-GARCH
Jel Sınıflandırması: Q43, C24, C58

Modelling the Sudden Jumps (Spike) In Turkish Electricity Prices with Markov Regime Switching Models

ABSTRACT

The object of this study is to analyze the effects of sudden rises (price spikes) on the actual system marginal prices (spot prices) of electricity in Turkey. The presence of these effects in the time series of market prices within the study period is investigated by using Markov-Switching Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (MS-GARCH) method. The so-called model is identified with two different regimes of low and high volatility levels.

The results show that the deviation from average prices caused by price spikes has a stochastic nature. Additionally, it is seen that normal price regimes are generally valid in the electricity market and that there is a high probability of transition from normal price regimes to sudden price rising regime. Finally the findings show that the electricity prices have a high volatility as well as a strong regime dependency.

Keywords: Electricity market, Price Spike, Markov Regime Switching, MS-GARCH
Jel Classification: Q43, C24, C58

* Araş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, osman.tuzun@deu.edu.tr

** Araş. Gör. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, ramazan.ekinci@deu.edu.tr

*** Araş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, fatih.ceylan@deu.edu.tr

**** Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, hakan.kahyaoglu@deu.edu.tr

GİRİŞ VE LİTERATÜR

Üretilmiş bir enerji malı olan elektrik stoklanamayacak olmasından dolayı diğer mallardan ayrılmaktadır. Bu açıdan elektriği üretenlerin, ileride oluşacak fiyatları bilmeleri kâr maksimizasyonu açısından önemlidir. Bu özelliğe bağlı olarak hava koşulları, mevsimsel, gün ve hafta etkileri ile birlikte ekonomik konjonktürün durumuna bağlı olarak elektrik fiyatlarında önemli değişimler ortaya çıkmaktadır. Elektrik fiyatlarındaki bu dalgalanmaların dışında ani fiyat değişimleri de fiyatların ortalamaya dönme eğiliminde sapmaya yol açmaktadır. Bu fiyat değişimleri aşırı derecede artış yönünde olursa, sıçrama (jump) veya ani fiyat değişimleri (spike) olarak tanımlanmaktadır (Janczura vd., 2012). Bu iki önemli etki sürekli düzenlenen bir piyasa olan elektrik piyasasında arz ve talebin oluşumunda bir sürtünmeye neden olarak üreticilerin risk almalarına yol açmaktadır. Nitekim ani fiyat değişimleri veya sıçramalar risk düzeyinin derecesinin yüksekliğini göstermektedir (Ullrich, 2012). Bu açıdan elektrik piyasasında sıçrama ve ani fiyat artışlarının olmasına yönelik bulgular, üreticilerin risk yönetimi yapmalarının gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır (De Jong ve Huisman, 2002).

Sıçramalar veya ani fiyat hareketlerinin olduğu piyasalar, düzenlemelerin olmaması durumunda, elektrik fiyatları dağılımının pozitif bir çarpıklık katsayısına sahip olduğunu gösterir. Bu durum elektrik fiyatlarının belirli değerler veya ortalama etrafında bir eğiliminin olduğu yönünde bir bulgu sağlamaktadır. Ancak pozitif bir çarpıklıkla birlikte aşırı bir basıklık (kurtosisin 3'ten büyük olması, dik bir dağılıma sahip olması) belirli fiyatlarda, ortalamadan çok büyük bir sapmaya yol açarken; fiyat hareketlerinin ortalamaya dönme eğilimini de bozmaktadır (De Sanctis, Mari 2007). Bu sonuç portföy teorisi çerçevesinde bir risk yönteminin yapılması gerektiğini göstermektedir (Huisman vd., 2007). Bu çalışmada Türkiye elektrik piyasasında ani fiyat değişimlerinin varlığı Markov rejim değişim tekniği kullanılarak analiz edilmektedir. Literatüre bakıldığında elektrik piyasalarında meydana gelen ani fiyat değişimleri genellikle rejim değişim teknikleriyle analiz edilmektedir. Bunun yanında farklı yaklaşımlar da söz konusudur. Bu bağlamda literatürde söz konusu etkiyi dikkate alan çalışmalar Tablo 1'de özetlenmiştir.

Tablo 1. Elektrik Piyasalarında Ani Fiyat Değişimleri (Spike) Üzerine Uygulamalı Literatür

Yazarlar	Ülke ve	Yöntem	Bulgular
Xin Lua, Zhao Yang Dong, Xue Li (2005)	Queensland Elektrik Piyasası (Ocak-Eylül 2003)	Veri Madenciliği Tekniğine Dayalı Tahmin Yöntemi, Bayesyen Yöntemler	Elektrik piyasasını etkileyen temel faktörün arz-talep ilişkisi olduğu ortaya konan çalışmada normal fiyatlar dalgacık sinir ağı (wavelet neural network) temelli tahmin yöntemi ve fiyatlardaki ani değişimler (spike) Bayesyen yöntemler kullanılarak tahmin edilmiştir. Çalışmanın temel katkısı elektrik fiyatlarındaki ani değişimler (price spike) veri madenciliği tekniği kullanılarak tahmin edilmiş olmasıdır.

Timothy D. Mount, Yumei Ning, Xiaobin Cai (2005)	Pennsylvania-New Jersey-Maryland (PJM) (Mayıs 1999-Mayıs 2000)	Zaman Göre Değişen Parametrelili Markov Rejim Değişim Modeli	Çalışmada elektrik fiyatlarında ani fiyat değişimleri (spike) tespit edilmiştir. Ayrıca elektrik piyasasında rezerv haddinin ani fiyat değişimi (spike) oluşumunda belirleyici olduğu ortaya konmuştur. Bulgulara göre rezerv haddi % 20'nin altına indiğinde elektrik fiyatlarında ani fiyat (spike) oluşumu muhtemel olmaktadır.
Niels Haldrup, Morten Ørregaard Nielsen (2006a)	Nordic Ülkeleri (3 Ocak 2000-25 Ekim 2003)	Markov Switching Fraksiyonel Bütünleşme Modeli	Ortak pazarlar için fiyat davranışlarının elektrik iletiminde darboğazların olup olmamasına bağlı olarak farklılık gösterdiğini bulmuşlardır.
Cyriel De Jong (2006)	Avrupa Ülkeleri, ABD	GARCH Stokastik Sıçrama (Jump) ve Rejim Değişim Modeli	Çalışmada elektrik piyasalarında ani fiyat değişmelerinin tespitine yönelik farklı yöntemler karşılaştırılmıştır. Çalışmanın bulgularına göre rejim değişimi tekniği ani fiyat değişimlerinin (spike) tespit edilmesinde daha etkin sonuçlar ortaya koymuştur.
Angela De Sanctis, Carlo Mari (2007)	Avrupa ve Kuzey Amerika Piyasaları (2001-2004 ve 2003-2006)	Markov Rejim Değişim Modeli	Serbestleştirilmiş (dereğüle edilmiş) elektrik piyasalarında fiyatların zıplama (jump), ani değişme (spike) ve ortalamaya dönme eğilimleri çoklu rejimler çerçevesinde araştırılmıştır. Çalışmanın bulgularına göre elektrik fiyatları pozitif çarpıklık (skewness) ve yüksek basıklık (kurtosis) özelliği sergilemektedir.
Ralf Becker, Stan Hurn, Vlad Pavlov (2007)	Avustralya (Queensland) 1998-2005	Zaman Göre Değişen Parametrelili Markov Rejim Değişim Modeli	Çalışmada Avustralya/Queensland elektrik fiyatlarında ani fiyat değişimlerinin (spike) özelliği araştırılmıştır. Uygulama sonuçlarına göre Queensland'da meteorolojik olaylar elektrik fiyatlarındaki anormal hareketlerin ana nedenidir.
Thorsten Schmidt (2008)	Almanya (2002-2007)	EM- Algoritması	Elektrik fiyatlarının mevsimsellik ve ortalamaya dönme eğilimleri elektrik fiyatlarının vade yapısı ile birlikte ele alınmıştır. Çalışmada EM-algoritmasının elektrik spot piyasasının ani fiyat değişim hareketlerinin analizi için etkin sonuç verdiği ortaya konmuştur.
Helen Higgs, Andrew Worthington (2008)	Avustralya (1999-2004)	Stokastik Rejim Değişimi Modeli	Çalışmada ani fiyat değişimleri (spike) üç farklı model ile tahmin edilmiştir. . Bu modeller; stokastik, ortalamaya dönen ve rejim değişim modelleridir. Uygulama sonuçlarına göre elektrik piyasasında ani fiyat değişmelerinin (spike) tahmin edilmesinde rejim değişim modeli daha etkin sonuçlar üretmiştir.
Niels Haldrup, Frank S.	Nordic Ülkeleri (3 Ocak 2000-25	Rejime Dayalı VAR Modeli	Ampirik sonuçlar elektrik fiyatlarının yüksek derecede uzun hafıza özelliğine eğilimli olduğunu

Nielsen, Morten Ørregaard Nielsen (2010)	Ekim 2003)		göstermekte ve böylece elektrik fiyatlarının fraksiyonel entegre olabileceğini göstermektedir.
Nima Amjady, Farshid Keynia (2011)	Pennsylvania– New Jersey– Maryland (saatlik 2008 yılı elektrik fiyatları)	Olasılıklı Sınır Ağları (PNN) ve Hibrid Sınır-Evrım Sistemi (HNES)	Çalışmada elektrik piyasasında fiyatlarda ortaya çıkan ani değişimlerin (spike) hem ortaya çıkışı hem de değerlerini hesaplamaya yönelik yeni öngörü yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar gelişmiş yaklaşımların geçerliliğini doğrulamaktadır.
A. E. Clements, J. E. Fuller, A. S. Hurn (2012)	Avustralya (2001-2007)	Yarı-Parametrik Öngörüleme	Bu çalışma literatürden farklı olarak, elektrik piyasasında ani fiyat değişimlerinin (spike) öngörülmesinde yarı-parametrik bir yöntem önermektedir. Öngörüleme süreci elektrik fiyatları verisinin ağırlıklandırılarak yapılmaktadır. Bu sayede kısa ve uzun vade için elektrik piyasasında ani fiyat değişimleri değerlendirilebilmektedir.
T.M. Christensen, A.S. Hurnb, K.A. Lindsay (2012)	Avustralya (1 Mart 2001-30 Haziran 2007/30 Eylül 2007 Yarım saatlik veriler)	Otoregresif Koşullu Risk Modeli	Çalışma, elektrik fiyatlarındaki ani fiyat değişimlerine (price spike) odaklanmıştır. Ani fiyat artışları (price spike) zaman serisinde ayrık zamanlı süreç olarak kabul edilir ve bu çalışmada doğrusal olmayan değişim otoregresif koşullu risk modelleri kullanılarak tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre yaygın olarak kullanılan elektrik fiyatlama modelleri ile tutarlı sonuçlar elde edilmiştir.
Joanna Janczura, Stefan Trüek, Rafał Weron, Rodney C. Wolff (2012)	Avrupa Enerji Borsası (EEX) ve Güney Doğu Avustralya Bölgesi (NSW) 2 Ocak2006-2 Ocak 2011)	Robust Modelleme	Çalışmada elektrik spot piyasasında gözlemlenen ani artışlar (spike) tahmin edilmiştir. Elektrik spot fiyatları hem orijinal hem de filtrelenerek rassal ve mevsimsel bileşenlerin tahmin sonuçları karşılaştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre elektrik fiyatlarında ani değişimleri mevsimsel ve rassal süreci dikkate alarak yeni yaklaşım geliştirmişlerdir.
Atilla Çifter (2013)	Nordic Ülkeleri Elektrik Piyasası Günlük Veriler (1 Ocak 2008-18 Haziran 2011)	Markov-Switching GARCH Modeli	Çalışmada, elektrik fiyatlarında oynaklıklar sadece yüksek oynaklıklara bağlı değil aynı zamanda güçlü rejimlere de bağlıdır. Ampirik sonuçlar MS-GARCH Modelinin GARCH modeline göre daha doğru tahminler yaptığını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla elektrik üreten şirketler ve tüketiciler MS-GARCH modeli kullanarak elektrik fiyatlarını daha doğru tahmin edebileceğini ifade etmişlerdir.
Michael Eichlera Oliver Grotheb Hans Mannerb Dennis Türk (2013)	Avustralya (2003-2012)	Otoregresif Koşullu Risk Modeli (ACH)	Söz konusu çalışmada elektrik piyasasındaki ani fiyat hareketleri için öngörüleme (forecast) ortaya konmuştur. Bu öngörülemeden hareketle elektrik kullanıcılarının tüketim davranışları için bir ışık tutulmuştur.
Marwan Marwan,	Avustralya(Queensland-Brisbane)	Talep Yanlı Tepki Modeli	Çalışmada tüketicilerin elektrik fiyatlarında ani fiyat değişimleri (spike), normal fiyatlar ve ani

Gerard Ledwich, Arindam Ghosh (2014)	(2011-2012)		fiyat değişimi olasılığı (probability of price spike) durumunda, maliyetleri nasıl optimize edeceklerini belirlemeye yöneliktir. Sonuçlar potansiyel planın tüketiciler için finansal faydalar elde etmek ve elektrik üretimi, dağıtım ve iletiminde en iyi ekonomik performansı belirlemeye yöneliktir.
Florentina Paraschiv, Stein-Erik Fleten, Michael Schürle (2015)	EEX Phelix-Saatlik İleri Fiyatlama Eğrisi (1 Ocak 2009-14 Mart 2013)	Yeni Rejim-Switching Yöntemi	Çalışmada özgün bir rejim-switching yöntemi kullanılarak kısa ve orta dönemde elektrik spot fiyatları öngörülenmiş ve simülasyon uygulanmıştır. Ek olarak model elektrik fiyatlarında ani fiyat değişimlerinin (spike) ve fiyat değişimlerini üretebilmektedir. Testler klasik zaman serisi yaklaşımlarından daha iyi performans göstermektedir.
Eyüp Doğan (2016)	Türkiye 12 Bölgeye Ayrılmıştır. (1995-2013)	Birim Kök Testleri	Çalışmada Türkiye’de 12 bölgede elektrik tüketiminde meydana gelen şokların geçici mi yoksa kalıcı mı olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgulara göre Türkiye’de %80 oranında elektrik tüketiminde fiyat değişimlerinin kalıcı olduğu bulunmuştur.

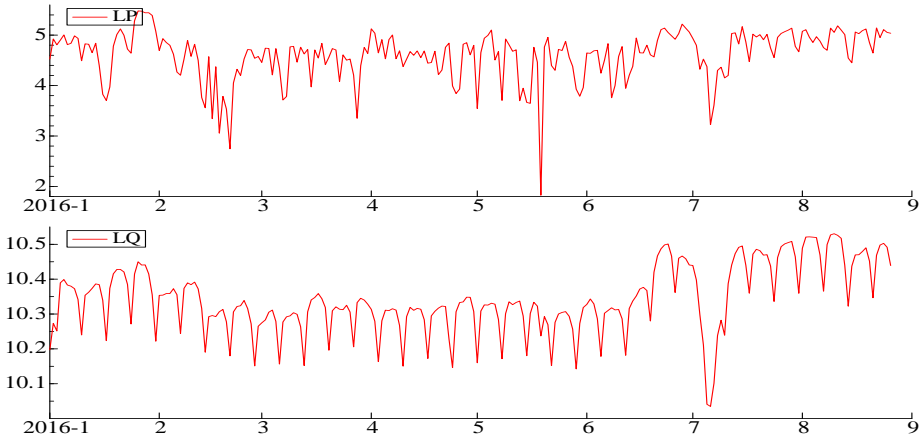
I. VERİ SETİ

Çalışmada kullanılan veriler Türkiye Elektrik Piyasaları İşletmeleri Anonim Şirketi (EPIAŞ) ve EPIAŞ şeffaflık platformu veri tabanından elde edilmiştir. 1/1/2016 ile 26/8/2016 dönemine ait günlük veriler logaritmaları alınarak modele dâhil edilmiştir. Değişkenlere ilişkin tanımlamalar aşağıdaki gibidir.

Tablo 2. Modelde Kullanılan Değişkenlerin Tanımlanması

Değişkenler	Açıklama
LP	Logaritmik Elektrik Spot Piyasa Fiyatı
LQ	Logaritmik Toplam Elektrik Talebi

Şekil 1. Modelde Kullanılan Değişkenlerin Zaman Grafiği



Elektrik piyasalarının en önemli özelliklerinden birisi genellikle spot fiyatlardaki ani ve beklenmedik aşırı değişimlerdir. Sıçrama (spike) veya zıplama (jump) olarak bilinen bu durum, fiyatlardaki ani yükseliş ve düşüşler karşısında kısa dönemli fiyat hareketleri olarak tanımlanmaktadır (Janczura vd., 2012). Elektrik fiyatları genellikle fiyatların düşük oynaklık dinamikleri izlediği normal oynaklık rejimi ve yüksek oynaklık dinamikleri izlediği sıçrama rejimi olmak üzere iki farklı rejimle tanımlanmaktadır (Çifter, 2013). Bu çalışmada Türkiye elektrik piyasasında elektrik fiyatlarının yapısı Markov-Değişim Genelleştirilmiş Kendisiyle Bağlı Koşullu Değişen Varyans (MS-GARCH) tekniği yardımıyla incelenmiştir. MS-GARCH modeli düşük ve yüksek oynaklık dönemleri olmak üzere iki farklı rejimle tahmin edilmektedir. Bu rejimler çalışmanın temel hipotezi açısından elektrik fiyatlarındaki normal fiyat rejimleri ve ani yükseliş rejimleri olarak sınıflandırılmaktadır (Garcia vd.,2005).

Çalışmanın temel hipotezi ve söz konusu hipotezin testine yönelik MS-GARCH tekniği elektrik fiyatlarındaki normal değişim rejimlerinin yanı sıra ani yükseliş (spike) rejimlerini de tespit etmek amacıyla seçilmiştir (Janczura ve Weron, 2010; Haldrup ve Nielsen, 2006b). Ayrıca elektrik fiyatlarının (LP) temel belirleyeni olarak kabul edilen toplam elektrik talebinin (LQ) elektrik fiyatlarındaki ani yükselişleri hangi yönde ve nasıl etkilediği ortaya konmaktadır (Huisman, 2008; Kanamura ve Ohashi, 2008; Karakatsani ve Bunn, 2008).

Çalışmada öncelikle kullanılan değişkenlerin durağan olup olmadıkları test edilmiştir. Tablo 3'te yer alan ADF birim kök test sonuçlarına göre hem LP hem de LQ değişkenleri sabitte durağan olduğu (birim kök içermediği) görülmektedir. Dolayısıyla değişkenlerimiz doğrusal olmayan yöntemlerin kullanılması için gerekli olan durağanlık koşulunu sağlamaktadır.

Tablo 3. Serilere Ait ADF Birim Kök Testi

Değişkenler	t-istatistiği	Olasılık
LP	-8.876***	0.000
LQ	-5.678***	0.000

Kritik Değerler: % 1***: -3.45, % 5** : -2.87, % 10* : -2.55

II. DOĞRUSALLIK SINAMALARI

Literatürde doğrusallığın testine yönelik yaklaşımlar genel olarak parametrik ve parametrik olmayan şeklinde iki grupta incelenmektedir. Parametrik yöntemlerden bazıları RESET, Tsay'in F sınaması, Keenan Testi, Lagrange çarpanı yaklaşımları olarak sıralanabilir. Parametrik olmayan yaklaşımlara da hata karelerin analizine dayalı Ljung-Box istatistiği (Q sınaması), bispektral ile BDS testleri örnek verilebilir. Bu yaklaşımların açıklandığı önemli bir çalışma Tong (1990) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmanın özelliği belirtilen testlerle ilgili literatürü geniş bir şekilde sunmasıdır.

Bu çalışmada değişkenlerin doğrusal bir yapıya uyup uymadıklarını belirlemek üzere parametrik yaklaşımlardan Keenan, Terasvirta, Tsay, Linearity LR-testleri kullanılmış ve sonuçları aşağıdaki Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Doğrusallığı Sınayan Testler

Keenan Testi	t-istatistiği	Olasılık	Gecikme
LP	20.6733	8.791793e-06***	3
LQ	2.40586	0.1224241	16
Terasvirta Testi			
LP	25.317	3.181e-06***	3
LQ	25.963	2.303e-06***	16
Tsay Testi			
LP	4.325	0.0003754***	3
LQ	1.67	0.009128***	16
White Yapay Sinir Ağı Testi			
LP	20.403	3.711e-05***	3
LQ	35.625	1.837e-08***	16
Linearity LR Testi (Rejim modeli için)	146.57	0.0000***	8

*** % 1'de anlamlılığı, ** % 5'te anlamlılığı ifade etmektedir. Gecikme uzunluklarının belirlenmesinde AIC bilgi kriteri dikkate alınmıştır.

Tablo 4'te elektrik spot fiyatları ve toplam elektrik talebi serilerine ait doğrusallığı sınayan test sonuçları yer almaktadır. Elde edilen doğrusallığı sınayan test sonuçlarına göre elektrik fiyatlarının doğrusal olduğunu ileri süren H_0 hipotezi bütün test istatistikleri için reddedilmektedir. Elektrik talebi değişkeninin ise Keenan testine göre doğrusal, diğer test istatistiklerine göre ise doğrusal olmayan bir yapıya sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla söz konusu değişkenlerin doğrusal olmaması değişkenlerin doğrusal olmayan yapılarını

dikkate alan Markov rejim değişim tekniğinin kullanılması için gerekli bir koşulu da yerine getirmektedir.

III. GARCH (P,Q) MODELİ

Engle (1982)'in Kendisiyle Bağlılaşım Koşullu Değişen Varyans (ARCH) modelinin genişletilmiş hali olan Genelleştirilmiş Kendisiyle Bağlılaşım Koşullu Değişen Varyans (GARCH) modeli, Bollerslev (1986) tarafından geliştirilmiş ve zamana göre değişen oynaklığı modellemek amacıyla literatüre kazandırılmıştır. Model aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 h_{t-1}$$

Burada α_0 sabit terimi, $\varepsilon/\psi_{t-1} \sim N(0, \sqrt{h_t})$ olarak $N(\cdot)$ sıfır ortalamaya sahip olasılık yoğunluk fonksiyonu ve koşullu varyansı (h_t), ve $\sqrt{h_t}$; $\alpha, \beta > 1$ ve $\alpha_0 > 1$ koşuluyla ε_t 'nin koşullu oynaklığını göstermektedir. Modelde h_t , hata karelerinin ve koşullu varyansın geçmiş değerlerinin doğrusal fonksiyonudur.

Bu çalışmada GARCH (1,1) modeli kullanılmaktadır. Parantez içindeki değerler bir gecikmeli ARCH (p=1) ve bir gecikmeli GARCH (q=1) parametrelerini ifade etmektedir.

IV. MS-GARCH (P,Q) MODELİ

Zaman serilerinin “dönüm noktalarının” istatistiksel tespitinde kullanılan Markov-değişim yaklaşımı Hamilton (1989, 1990, 1994) tarafından geliştirilmiş ve literatüre kazandırılmıştır. Rejimlerdeki değişimler s_k durum değişkenine bağlı olarak çoklu rejim olarak tahmin edilebilmektedir. İki rejimli bir Markov zinciri aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$P\{s_k = j | s_{k-1} = i, s_{k-2} = k, \dots\} = P\{s_k = j | s_{k-1} = i\} = p_{ij},$$

Burada p_{ij} rejim i 'den rejim j 'ye geçme olasılığını ve $i \neq j$ iken $p_{ij} = 1 - p_{ii}$ olarak tanımlanmaktadır. Geçiş olasılıklı ve iki-rejimli bir Markov zinciri izlediği varsayılırsa altında bir s_k durum değişkeni aşağıdaki gibi tanımlanabilir:

$$\begin{aligned} \Pr[s_k = 0 | s_{k-1} = 0] &= p \\ \Pr[s_k = 1 | s_{k-1} = 0] &= 1 - p \\ \Pr[s_k = 1 | s_{k-1} = 1] &= q \\ \Pr[s_k = 0 | s_{k-1} = 1] &= 1 - q \end{aligned}$$

Burada $s_k = 0$ normal oynaklık rejimini, $s_k = 1$ ise sıçrama (spike) rejimini ifade etmektedir. Markov değişim yaklaşımı Hamilton ve Sustel (1994), ve Cai (1994) tarafından ARCH yaklaşımını da içerecek şekilde genişletilebilir:

$$h_t = \alpha_{0s_t} + \alpha_{1s_t} \varepsilon_{t-1}^2$$

Burada s_t yüksek veya düşük oynaklık rejimlerini ifade etmektedir. Gray (1996) ve Klaassen (2002) standart GARCH modelini genişleterek iki-rejimli MS-GARCH modelini elde etmişlerdir. Bu çalışmada kullanılan ve Gray (1996)'ın yaklaşımına dayanan model aşağıdaki gibi tanımlanabilir:

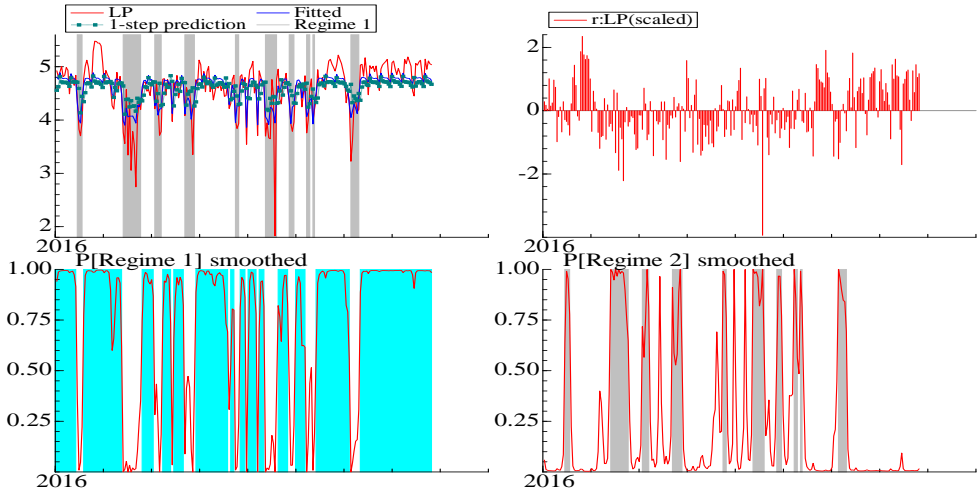
$$h_t = \left[\alpha_0 + \alpha_{1(s_t)} \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_{1(s_t)} h_{t-1} \right] I[s_t = 0] + \left[\alpha_0 + \alpha_{1(s_t)} \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_{1(s_t)} h_{t-1} \right] I[s_t = 1]$$

Burada $s=0$ düşük oynaklık rejimini, $s=1$ ise yüksek oynaklık rejimini göstermektedir. MS-GARCH yaklaşımı elektrik fiyatlarının yüksek ve düşük oynaklık yapılarının tahminine olanak tanımaktadır. GARCH modeli gibi MS-GARCH modeli de Gaussian, Student-t ve Skewed Student-t dağılımlarıyla tahmin edilmektedir.

A. Analitik Bulgular

Çalışmanın analitik bulgular kısmında *elektrik talebindeki artış ve azalışların* elektrik fiyat rejimleri üzerindeki etkisi ve *rejim bağımlılık* yapıları araştırılmakta ve rejimler arası geçiş olasılıkları MS-GARCH yaklaşımıyla tahmin edilerek tahmin sonuçları Şekil 2, Tablo 5, Tablo 6 ve Tablo 7'de sunulmuştur.

Şekil 2. Rejim Geçiş Olasılıklarına Ait Yumuşatılmış Grafikler



Şekil 2'ye göre normal fiyat dönemleri rejim 1 ile, ani fiyat artış (spike) dönemleri ise rejim 2 ile gösterilmektedir. Şekil 2 incelendiğinde, ele alınan dönem boyunca genellikle normal fiyat hareketlerinin gözlemlendiği görülmektedir. Dolayısıyla elektrik fiyatlarının daha çok birinci rejimin ifade ettiği normal fiyat rejimlerinde açıklandığı görülmektedir. Fiyatlardaki ani yükselişleri ifade eden ikinci rejimin ise daha çok ani yükselişlere yol açan belli zaman dönemlerinde ortaya çıktığı görülmektedir.

Tablo 5. Rejim Geçiş Olasılıkları

	Rejim 1	Rejim 2	Gözlem Sayısı	Süre
Rejim 1	0.8466	0.3106	73.64%	176 gün
Rejim 2	0.1534	0.6893	26.36%	63 gün

Tablo 5'te normal fiyat rejimleri ve ani fiyat artış rejimleri arasındaki geçişi gösteren rejim geçiş olasılıkları yer almaktadır. Buna göre ani fiyat yükselişlerini takip eden dönemde (Rejim 2) elektrik fiyatlarının tekrar ani yükseliş dönemlerinde olma olasılığı % 68,9 iken, normal fiyat hareketlerini takip eden dönemde (Rejim 1) elektrik fiyatlarının tekrar normal fiyat düzeylerinde kalma olasılığı ise % 84,6 olarak bulunmuştur. Elektrik fiyatlarının birinci rejimden (normal) ikinci rejime (spike) geçme olasılığının % 31, benzer şekilde ikinci rejimdeyken de birinci rejime geçme olasılığının %15,3 olduğu görülmektedir. Buna göre elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde; elektrik fiyatlarının daha çok normal fiyat düzeylerini ifade eden birinci rejimde kalma eğiliminde olduğu görülmektedir. Ancak elektrik fiyatlarının normal fiyat rejimlerinden ani fiyat yükseliş rejimlerine geçiş olasılığının daha yüksek olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle elektrik fiyatları ani fiyat artış rejimlerine kıyasla daha fazla normal fiyat rejimlerinde belirlenmekle birlikte elektrik fiyatları normal yükselişleri ifade eden rejim 1'de olsa dahi ani yükselişleri ifade eden rejim 2'ye geçme eğilimindedir. Diğer yandan elektrik fiyatlarının 176 gün normal fiyat rejiminde, 63 gün de ani fiyat artış rejiminde kaldığı söylenebilir.

Tablo 6. MS-GARCH Modeli Tahmin Sonuçları

	Katsayılar	Std. Hata	t-ist.
Sabit(1)	-13.389	1.410	-9.50***
Sabit(2)	-40.973	7.776	-5.26***
LQ(1)	1.753	0.135	12.9***
LQ(2)	4.381	0.754	5.81***
ARCH	0.030	0.028	1.07
GARCH	0.566	0.155	3.65***
sigma(1)	0.082	0.022	3.72***
sigma(2)	0.318	0.065	4.89***
p_{1 1}	0.846	0.039	21.69***
p_{2 2}	0.689	0.082	8.40***

LQ (1): Normal fiyat artış/azalış rejiminde elektrik talebinin elektrik fiyatları üzerindeki etkisini, LQ(2): Aşırı fiyat artış (spike) rejiminde elektrik talebinin elektrik fiyatları üzerindeki etkisini, sigma (1): Normal fiyat rejiminin varyansını, sigma(2):Aşırı fiyat artışları rejimin varyansını göstermektedir. ***, **, * sırasıyla %1,%5 ve %10 önem düzeyinde anlamlılıkları ifade etmektedir.

Tablo 6’da, Markov rejim değişim geçiş olasılıkları verilmiştir. Buna göre hem normal fiyat değişim dönemlerinde (rejim 1) hem de ani fiyat artışları (rejim 2) dönemindeyken toplam elektrik talebindeki bir artış elektrik fiyatlarında bir artışa yol açmakta ancak ani fiyat rejimlerinde (rejim 2) bu etki daha büyük (4.381) olmaktadır. Diğer bir ifadeyle elektrik talebindeki artış elektrik fiyatları ani yükseliş eğilimindeyken fiyatların daha da artmasına yol açarak elektrik fiyatlarının ani yükseliş rejimine doğru geçiş olasılığını arttıran önemli bir etken olmaktadır. Bunda özellikle elektrik talebindeki aşırı artış dönemlerinin etkili olduğu söylenebilir. Literatürde *mevsimsellik*, *uzun hafıza* ve *oynaklık kümelenmesi* olmak üzere 3 faktörün elektrik fiyatlarında değişen varyansa neden olduğu görülmektedir (Marossy, 2010).

Mevsimsel bileşenler serinin deterministik kısmını ifade ederken, uzun hafıza ve oynaklık kümelenmesi stokastik kısmı açıklamaktadır. Çalışmada elektrik fiyatlarındaki oynaklık kümelenmeleri, Markov değişim modelinin ARCH/GARCH etkisini de dikkate alacak şekilde genişletilmesiyle modellenmektedir. Buna göre tabloda şokların varlığını gösteren ARCH parametresinin istatistikî olarak anlamsız olduğu görülmektedir. Bu durum elektrik piyasasında anlık bir şok etkisinin olmadığı yönünden bilgi sağlamaktadır. Ancak piyasada bir şok etkisi olmamakla birlikte şokların sürekliliğini ifade eden GARCH parametresinin anlamlı olması piyasadan kaynaklanan bir şokun sistem üzerinde sürekli bir etki yarattığı anlamına gelmektedir. Diğer bir ifadeyle piyasada sürekli bir şok etkisi olmamakla birlikte mevcut şoklar piyasa üzerinde süreklilik göstermektedir.

Normal ve ani fiyat artış rejimlerine ait varyans katsayıları incelendiğinde ani fiyat artış dönemlerinde varyansın normal dönemlere göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Tabloda yer alan normal ve ani fiyat yükseliş geçiş olasılığının katsayılarının da anlamlı olduğu görülmektedir. Bu sonuç, serilerin iki rejimli doğrusal olmayan bir yapı sergilediği yönünde bir bilgi sağlamaktadır. Söz konusu tahmin sonuçlarının güvenilirliğine yönelik temel tanımlayıcı istatistikler Tablo 7’de verilmektedir.

Tablo 7. Modele Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Log Olabilirlik	-43.482
Normallik Testi	15.162 [0.0005]***
Portmanteau (15)	8.3929 [0.9071]
ARCH LM (5-10) Testi	0.1389 [0.7096]

Buna göre modelin temel istikrar koşullarını sağladığı görülmektedir. Modelin hata teriminin normal dağılmamakla birlikte, ele alınan modelin güvenilirliğinin temel belirleyenlerinden birisi olan ARCH etkisinin olmadığı

görülmektedir. Ayrıca Portmanteau test istatistiği sonucuna göre modelin hata terimleri arasında bir otokorelasyon sorununun olmadığı görülmektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada elektrik fiyatlarındaki ani yükselişler Markov Rejim Değişimi yaklaşımıyla test edilmektedir. Buna yönelik olarak elektrik spot fiyatlarındaki hareketler normal fiyat hareketleri ve ani fiyat yükselişleri olmak üzere iki rejimli bir modelle tanımlanmıştır. Elektrik fiyatlarındaki artışa yol açan önemli bir faktör olarak toplam elektrik talebi modele, elektrik fiyat rejimlerinin önemli bir belirleyicisi ve geçiş değişkeni olarak dâhil edilmiştir. Diğer yandan elektrik piyasasındaki şoklar ve bu şokların sürekliliğinin testine yönelik olarak model GARCH temelli Rejim Değişim Tekniği (MS-GARCH) kullanılmıştır.

Elde edilen sonuçlara göre Türkiye’de elektrik piyasasında genellikle normal fiyat rejimleri geçerli olmakla birlikte elektrik talebindeki artış ve diğer faktörlerin de etkisiyle elektrik spot fiyatlarında ani fiyat yükseliş rejimleri görülmektedir. Ayrıca elde edilen sonuçlardan, elektrik fiyatlarının normal fiyat rejimlerinden ani fiyat yükseliş rejimine geçiş olasılığının daha yüksek olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu durum elektrik fiyatları üzerinde arz ve talebe dayalı ani değişimlerin etkili olduğu anlamına gelmektedir. Bununla birlikte Türkiye’de elektrik piyasası düzenlenmiş bir piyasa olmasına karşın arz ve talep arasında bir sürtünmenin olduğu ve bu durumun üreticilerin risk almalarına yol açtığı anlaşılmaktadır. Söz konusu bulgulara göre elektrik piyasası üzerinde Türkiye’de mevsimsellik, gün ve hafta etkileri ile özel zamanların etkilerinin olabileceği anlaşılmaktadır.

Diğer taraftan elektrik piyasasında bir şok etkisinin olmadığı buna karşın yüksek bir rejim bağımlılığı ile birlikte piyasadan kaynaklanan bir şokun sistem üzerinde sürekli bir etkiye sahip olduğu ifade edebilir. Bu açıdan değerlendirildiğinde elektrik piyasasında türev araçların kullanımı ile buna yönelik bir araç çeşitliliğine yönelik uygulamalara öncelik verilmelidir. Fiyatların daha iyi öngörülebilir olmasına dayalı üretim ve tüketim simülasyonları ile planlamalar yapılmalıdır.

KAYNAKÇA

- Adam, C., Joanne, F., ve Stan, H. (2013), “Semi-parametric Forecasting of Spikes in Electricity Prices.” *The Economic Record*, (287), 508.
- Amjady, N., ve Keynia, F. (2011), “A new prediction strategy for price spike forecasting of day-ahead electricity markets.” *Applied Soft Computing Journal*, 114246-4256. doi:10.1016/j.asoc.2011.03.024.
- Becker, R., Hurn, S., ve Pavlov, V. (2007), “Modelling Spikes in Electricity Prices.” *Economic Record*, (263), 371.
- Cai, J. (1994), “A Markov Model of Unconditional Variance in ARCH”, *Journal of Business and Economics Statistics* 12 (3) ,309–316.
- Christensen, T., Hurn, A., ve Lindsay, K. (2012), “Forecasting Spikes in Electricity Prices.” *International Journal of Forecasting*, 28400-411. doi:10.1016/j.ijforecast.2011.02.019
- Cifter, A. (2013), “Forecasting Electricity Price Volatility with The Markov-Switching GARCH Model: Evidence From The Nordic Electric Power Market.” *Electric Power Systems Research*, 10261-67. doi:10.1016/j.epr.2013.04.007.

- Davies, N., & Joseph D. P. (1986), "Detecting Non-Linearity in Time Series," *The Statistician*, C. XXXV, No:2, s. 274.
- De Jong, C. (2006), "The Nature of Power Spikes: A Regime-Switch Approach." *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics*, 10(3).
- De Jong, C. ve Huisman, R. (2002), "Option Formulas for Mean-Reverting Power Prices with Spikes", *Energy Global Research Paper*; and *ERIM Report Series Reference No. ERS 2002 96 F&A*. <http://ssrn.com/abstract=324520> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.324520>
- De Sanctis, A., ve Mari, C. (2007), "Modelling Spikes in Electricity Markets Using Excitable Dynamics. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*," 384457-467. doi:10.1016/j.physa.2007.05.015.
- Doğan, E. (2016), "Are Shocks to Electricity Consumption Transitory or Permanent? Sub-National Evidence From Turkey." *Utilities Policy*, doi:10.1016/j.jup.2016.06.007.
- Eichler, M., Grothe, O., Manner, H. ve Türk, D. (2013), "Models for Short-Term Forecasting of Spike Occurrences in Australian Electricity Markets: A Comparative Study." *Journal of Energy Markets* 7(1).
- Engle, R.F. (1982), "Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimate of The Variance of United Kingdom Inflation", *Econometrica* 50 (1982) 987–1007.
- Granger, C. W. J. & Teräsvirta, T. (1993), "Modelling Nonlinear Economic Relationships." Oxford University Pres.
- Gray, S.F. (1996), "Modeling the Conditional Distribution of Interest Rates As A Regime Switching Process", *Journal of Financial Economics* 42 (1) ,27–62.
- Haldrup, N. ve Nielsen, M. Ø. (2006a), "A Regime Switching Long Memory Model for Electricity Prices." *Journal Of Econometrics*,135349-376.doi:10.1016/j.jeconom.2005.07.021.
- Haldrup, N. ve Nielsen, M. Ø. (2006b), "Directional congestion and regime switching in a long memory model for electricity prices." *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 10:1–24.
- Haldrup, N., Nielsen, F. S., ve Nielsen, M. Ø. (2010), "A Vector Autoregressive Model for Electricity Prices Subject to Long Memory and Regime Switching." *Energy Economics*, 321044-1058. doi:10.1016/j.eneco.2010.02.012.
- Hamilton, J.D. (1989), "A New Approach to The Economic Analysis of Nonstationary Time Series and The Business Cycle", *Econometrica* 57 (2), 357–384.
- Hamilton, J.D. (1990), "Analysis of Time Series Subject to Changes in Regimes", *Journal of Econometrics* 45, 39–70.
- Hamilton, J.D. (1994), "Time Series Analysis," 1st ed., Princeton University Press, Princeton
- Hamilton, J.D. ve Susmel, R. (1994), "Autoregressive Conditional Heteroskedasticity and Changes in Regime", *Journal of Econometrics* 64 (1/2) ,307–333.
- Higgs, H., ve Worthington, A. (2008), "Full Length Article: Stochastic Price Modeling of High Volatility, Mean-Reverting, Spike-Prone Commodities: The Australian Wholesale Spot Electricity Market." *Energy Economics*, 30 (Technological Change and the Environment), 3172-3185. doi:10.1016/j.eneco.2008.04.006.
- Huisman, R. (2008), "The influence of temperature on spike probability in day-ahead power prices." *Energy Economics*, 30:2697–2704
- Huisman, R., Mahieu, R. J., ve Schlichter, F. (2009), "Electricity Portfolio Management: Optimal Peak/Off-Peak Allocations", *Energy Economics*, Vol:31, Issue 1,pp169–174.
- Huisman, R., ve Mahieu, R. (2003), "Regime Jumps in Electricity Prices." *Energy Economics*, 25425-434. doi:10.1016/S0140-9883(03)00041-0.
- Janczura ve R. Weron. (2010), "An empirical comparison of alternate regime-switching models for electricity spot prices." *Energy Economics*, 32:1059–1073.
- Janczura, J., Trück, S., Weron, R., ve Wolff, R. C. (2012), "Identifying Spikes and Seasonal Components in Electricity Spot Price Data: A Guide To Robust Modeling" , *MPRA Paper No. 39277*, posted 6. June 2012, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/39277/>
- Kanamura, T. ve Ohashi, K. (2008), "On transition probabilities of regime switching in electricity prices." *Energy Economics*, 30:1158–1172

- Karakatsani, N. ve Bunn, D. (2008), "Intra-day and regime-switching dynamics in electricity price formation." *Energy Economics*, 30:1776–1797
- Keenan, D. M. (1985), "A Tukey Nonadditivity-Type Test for Time Series Nonlinearity." *Biometrika*, C. LXXII, No:1, s. 39–44.
- Klaassen, F. (202), "Improving GARCH Volatility Forecasts with Regime-Switching GARCH", *Empirical Economics* 27 (2) ,363–394.
- Lu, X., Dong, Z. Y., ve Li, X. (2005), "Electricity Market Price Spike Forecast with Data Mining Techniques." *Electric Power Systems Research*, 73:19-29. doi:10.1016/j.epsr.2004.06.002.
- Marwan, M., Ledwich, G., ve Ghosh, A. (2014), "Demand-Side Response Model to Avoid Spike of Electricity Price." *Journal Of Process Control*, 24(Energy Efficient Buildings Special Issue), 782-789. doi:10.1016/j.jprocont.2014.01.009.
- Masorry, Z. (2010), "Sources of Heteroscedasticity in The Spot Electricity Price Time Series" *Energy Market (EEM)*, 7th International Conference on the European, doi: 10.1109/EEM.2010.5558781
- Mauritzen, J. (2015), "How Price Spikes Can Help Overcome The Energy Efficiency Gap." *Economics Letters*, 114. doi:10.1016/j.econlet.2015.07.008.
- Mount, T. D., Ning, Y., ve Cai, X. (2006), "Predicting Price Spikes in Electricity Markets Using A Regime-Switching Model with Time-Varying Parameters." *Energy Economics*, 28:62-80. doi:10.1016/j.eneco.2005.09.008.
- Nelson, D. (1991), "Conditional Heteroscedasticity in Asset Returns: A New Approach", *Econometrica*. 59, 347–370.
- Paraschiv, F., Fleten, S., ve Schürle, M. (2015), "A Spot-Forward Model for Electricity Prices with Regime Shifts. *Energy Economics*," 47:142-153. doi:10.1016/j.eneco.2014.11.003.
- R.J. Garcia, J. Contreras, M.V. Akkeren, J.B.C. Garcia. (2005). "A GARCH forecasting model to predict day-ahead electricity prices," *IEEE Transactions on Power Systems*, 20 (2) 867–874
- Schmidt, T. (2008), "Modelling Energy Markets with Extreme Spikes." *Mathematical Control Theory & Finance*, 359. doi:10.1007/978-3-540-69532-5_20.

EXTENDED SUMMARY

Electricity being a manufactured energy product differs from the other products because it is impossible to stock up. Thus, predicting the long-term electricity price movements is significant with regards to profit maximization. Electricity prices show a change depending upon weather conditions, economic conjuncture and seasonal, daily-weekly effects. Apart from these fluctuations in electricity prices, sudden price changes (spike) also lead to deviations in the tendency of prices to return to the average. This is also the main reason why electricity producers need to manage the risk actively. Because spikes lead to both asymmetrical movements in electricity prices and estimated parameters to vary with time. In this paper, frequency domain techniques have been used as an analysis tool due to the high frequency of the data.

There are a number of studies in the literature to determine the magnitude and direction of the above-mentioned effects. These studies are generally concentrated at the point of regime switching models and examine the price movements in electricity market in the dimension of regimes. The findings of studies on the electricity market are indicative of market participants. In this study, the data obtained from the Energy Exchange Istanbul (EXIST) and EXIST transparency platform database have been used. Electricity prices (LP)

and electricity demand (LQ) data have been generated from daily data of 1/1/2016 to 26/8/2016 and their logarithms have been taken into account.

In the study, it has been first tested whether the variables used are stationary. According to ADF unit root test results, LP and LQ variables are both stationary. At the same time, the variables have been subjected to the linearity test through Keenan, Terasvirta, Tsay, Linearity LR test. According to the test results obtained, the H0 hypothesis, which suggests that the electricity prices are linear, is rejected for all test statistics. The electric demand variable is linear according to Keenan test, and it is seen that it has a nonlinear structure according to other test statistics.

In the following section, the effects of the increases and decreases in electricity demand on electricity price regimes and regime dependency have been investigated and the transition probabilities between regimens have been estimated with MS-GARCH approach. The model is described in two different regimes, representing periods of low and high volatility.

According to analytical findings; it is seen that the likelihood of sudden price increases (regime 2) being in the period of sudden uprisings is 68.9 %, while the likelihood of normal price movements (regime 1) remaining at normal price levels again in the following period is 84.6%. It is seen that the probability of electricity prices passing the second regime (normal) from the first regime (spike) is 31%, and the probability of passing the first regime in the second regime is 15.3%. When the results obtained are evaluated, it is seen that electricity prices tend to remain in the first regime, which means more normal price levels. However, it is seen that electricity prices are more likely to switch from normal price regimes to sudden price increase regimes. In other words, electricity prices are determined by normal price regimes more than sudden price increase regimes, but electricity prices tend to go beyond regime 2, which is a sudden rise even if it is in regime 1, which means normal increases. On the other hand, electricity prices have remained at normal price regime of 176 days and sudden price increase regime at 63 days.

The results show that the deviation from average prices caused by price spikes has a stochastic nature. Additionally, it is seen that normal price regimes are generally valid in the electricity market and that there is a high probability of transition from normal price regimes to sudden price rising regime. Finally the findings show that the electricity prices have a high volatility as well as a strong regime dependency.

Dünya Ticaret Örgütü'nün Çevre Koruma Politikaları

Seçil Gül MEYDAN YILDIZ*

Hayriye ŞENGÜN**

ÖZ

Kalkınma stratejilerinin doğal kaynaklar üzerinde yarattığı, olumsuz etkilerin biyosferin ekolojik dengesini bozması ve bu durumdaki gelişmiş veya gelişmekte olan tüm ülkelerin etkilenmesi, ekonomik gelişme politikalarında, tüm devletlerin toplumsal, ekonomik, çevresel ve kültürel olarak ortak bir dil ortaya koyması ve önlemler oluşturulması bir zorunluluk haline gelmiştir. Uluslararası çevre koruma politikalarının tarihsel gelişimi içerisinde, uluslararası ticaretin serbestleşmesi ile küresel düzeyde artan kirlenme arasındaki ilişkinin çevre politikalarının gelişimiyle koşut bir süreç izlediği gözlenmektedir.

Neoliberal politikalar ve küreselleşme sürecinin etkisiyle gelişmiş ülkelerin ticaret ve çevre konularını birlikte ele almalarında Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (MAI)'nin düzenlemeleri temel unsur olmaktadır. Bu çalışmada, ekonomi sektörünün temel bileşeni olan ticaret politikası ve Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) Türkiye'de oluşturduğu yeni politikalar ve yapılanmalar literatür taraması yöntemiyle açıklanmaktadır. DTÖ bünyesinde yapılan sözleşmeler ana hatlarıyla incelenerek, çevrenin korunmasıyla ilgili alınan önlemler DTÖ kuruluş görevleri kapsamında açıklanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Çevre, Çevre Sorunları, Ticaret, Dünya Ticaret Örgütü

JEL Sınıflandırması: Q56

Environmental Protection Policies Of World Trade Organization

ABSTRACT

Due to the fact that the unfavorable effects of the development strategies on the natural resources disturb the ecological balance of the biosphere and all developed and developing countries are affected from this situation, it has become a necessity in the economic development policies for all countries to present a common language socially, economically, environmentally and culturally and take necessary measures. During the historical development of the international environmental policies, it draws attention that the liberalization of the international trade and the development of the environmental policies in conjunction with the global pollution follow a parallel process.

Regarding the developed countries dealing with the trade and environmental issues together with the effect of neoliberal policies and globalization process, the Multilateral Agreement on Investment (MAI) becomes the main factor. In this study, the commercial policy which is the fundamental component of the economy sector and the new policies and structures established by the World Trade Organization (WTO) in Turkey are clarified by literature review method. The contracts drawn up within the body of WTO are examined and the environmental protection measures are explained within the scope of the establishment tasks of WTO.

Key Words: Environment, Environmental Problems, Trade, World Trade Organization.

JEL Classification: Q56

* Dr. Öğr. Üyesi, Bozok Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi, Şehir ve Bölge Planlama Bölümü.
secilmeydan@gmail.com

** Doç. Dr., Bayburt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü.
hayriyesengun@gmail.com

GİRİŞ

Temelleri 16. yüzyıla kadar uzanan Sanayi Devrimi'nin toplumsal ve ekonomik yapıda yarattığı köklü değişimler, yaşam standartlarını etkileyerek tüketim odaklı bakış açısının hayatın her alanında yer bulmasına neden olmuştur (Meydan Yıldız, 2016). Yaşamın merkezinde yer alan tüketme alışkanlıkları, canlı varlığını ve sürekliliğini doğrudan ve dolaylı olarak etkileyen çevre sorunları olarak karşımıza çıkmaktadır. Çevresel sorunlar, başlangıçta hem etkileri sınırlı ve bölgesel sayılmasından hem de ekonomik büyümenin gelişmiş ülkeler tarafından öncelikli hedef olarak kabul edilmesinden ötürü çözülmesi gerekli bir sorun olarak görülmemiştir. Oysa bilimsel ve teknolojik gelişmelerin ve uluslararası çalışmaların etkisiyle, küresel bir bilinçlenme eylem ve politikaları hız kazanmıştır. İklim değişikliğinin etkileriyle, endemik türdeki flora ve faunanın, meraların ve orman alanlarının tükenme tehlikesiyle karşı karşıya kalması çevre sorunlarının basit bir kirlenme olmadığını ve bu sorunların çevre ve kalkınma arasındaki etkileşimden kaynaklanan karmaşık bir sorun olduğunun uluslararası ölçekte kabul edilmesini sağlamıştır. 1960'lı yıllardan sonra çevreye yönelik kaygılar ulusal ve uluslararası gündemi sürekli meşgul etmeye başlamıştır. Dünyanın çevreyle ilgili gündemini önceleri ekonomik gelişmelerin çevre üzerindeki baskısına ilişkin endişeler oluştururken, daha sonraları ekolojik baskıların ekonomik beklentiler üzerindeki etkileri de kaygı unsuru olmaya başlamıştır.

Küresel düzeyde ticari faaliyetlerin serbestleşmesi ve ekolojik krizler ile paralel olarak gelişen çevre politikaları bu sürecin önemli ögesi haline gelmiştir. II. Dünya Savaşı sonrasında, 1948'de "Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması" (GATT) dünya ticaretine yeniden yön verme stratejisiyle yürürlüğe girmiştir. GATT'ın temel amacı, dış ticaret yapısını serbestleştirerek bu süreçte engel teşkil eden gümrük vergilerinin azaltılması ve tarifeye dönüştürülmesidir. Aynı zamanda, "olabilecek diğer engellemelerin ve farklı işlemlerin kaldırılması yoluyla dünya ticaretinin serbestleşmesinin sağlanmasıdır" (İktisadi Kalkınma Vakfı, 1998: 8). Neoliberal politikalar ve küreselleşme sürecinin etkisiyle gelişmiş ülkelerin ticaret ve çevreyi birlikte düşünen, ticaretin bir aktörü olarak çevreyi gören yaklaşımları, Çok Taraflı Yatırım Anlaşması kural düzenlemelerinin temel unsuru olmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü'nün temel fonksiyonları i) DTÖ anlaşmalarının uygulanmasını ve idaresini sağlamak, ii) müzakereler için bir forum ortamı sağlamak ve anlaşmazlıkların çözümü için bir mekanizma oluşturmak, iii) çevresel amaçlar için kullanılan ticari tedbirlerin ve ticari etkisi olan çevre politikalarının şeffaflığına ilişkin ticaret kurallarını belirlemek, olarak özetlenebilir (WTO Dispute Settlement, 2018).

Ticaret, yaşam refahını artırmak için kullanılabilir zenginliği yaratmaktadır. Böylece, çevresel gelişim için kullanılabilir kazanımlar aracılığıyla yenilenebilir enerji kaynaklarının etkin kullanımı ve daha az atığın oluşmasını sağlayacak geri dönüşüm sistemlerinin kurulması sağlanırken, çevre dostu teknolojilere erişimin kolay olduğu bir ticaret sistemi oluşturulabilmektedir.

Dünya Ticaret Örgütü tarafından ortaya konulan ilkeler tüm ülkelerin uyum sağlayabileceği güçlü kurallar sistemi olarak tanımlanmaktadır. Nitekim DTÖ kuralları küresel rekabet piyasasında yer alabilme açısından oldukça önemlidir. Küresel rekabet piyasasından uzak bir ticaret anlayışı ulusal piyasaları muhafaza ederken yerli tüketicileri daha yüksek fiyat ödemeye, yoksullaştırmaya, yerli firmaların inovasyon, girişimcilik, teknoloji vb. konulardan uzak kalmasına ve etkisiz hale gelmesine aynı zamanda ticari faaliyetlerin çevresel standartlar doğrultusunda gelişmemesine yol açabilmektedir.

Bu çalışmada ekonomi sektörünün temel bileşeni olan ticaret politikası ve Dünya Ticaret Örgütü'nün çevre ile ilgili oluşturduğu yeni politikalar ve yapılanmalar literatür tarama yöntemi kullanılarak açıklanmaktadır. DTÖ bünyesinde yapılan sözleşmeler ana hatlarıyla incelenerek, çevrenin korunmasıyla ilgili alınan önlemler DTÖ kuruluş görevleri kapsamında irdelenmektedir.

I. TİCARET VE ÇEVRE İLİŞKİSİ

Uluslararası ticaret ile çevre arasındaki ilişki, devletlerin, sürdürülebilir kalkınma politikaları ışığında kurgulamaya çalıştıkları ekonomi ve ekoloji arasındaki dengenin temel ögesi olması açısından önemlidir. Öncelikle ekolojik yönden korunması ve geliştirilmesi gereken değerlere yönelik bilincin, bilimsel ve teknolojik gelişmelere koşut olarak gün geçtikçe artması ve insan odaklı tüketim bilinçsizliğinin, doğal kaynakları yok olma tehlikesiyle karşı karşıya bırakması uluslararası ticaretin çevre öncelikli kararlarla uyumlu gelişmesini gerektirmektedir. Bunun yanı sıra çevreci yatırımların uluslararası ticaretin rekabet potansiyelini etkileyecek olması yeni kaygılar yaratmaktadır. Çevre konusundaki uluslararası çalışmaların ve sözleşmelerin küresel düzeyde etki uyandırması ve geliştirilen koruma politikalarının yerel düzeyde uygulanmasına yönelik gösterilen çabalar, uluslararası ticari faaliyetlerin de bu sürece uygun yenilenmesini ve çevre politikalarıyla uyumlu bir gelişme göstermesini zorunlu kılmıştır (Arda, 1995).

Uluslararası ticarete, çevrenin kirlenmesi ve doğal kaynakların etkin kullanılması yönündeki çabalar, 1971 yılında GATT kapsamında “Çevre ve Ticaretten Sorumlu Çalışma Grubu”nun kurulmasına yön vermiştir. 1987’de “Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu”na yayınlanan “Ortak Geleceğimiz Raporu”nda (Türkiye Çevre Koruma Vakfı, 1995): “...Sanayileşmiş ülkelerde korumacılığın artması, ihracatın büyümesini boğmakta ve geleneksel ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesini engellemekte” öngörüsü yer almaktadır. Raporda, UNCTAD bünyesindeki birkaç araştırma projesi dışında, ticaret ile çevre arasındaki ilişkilerin hükümetler arası kuruluşlarca sistematik bir biçimde ele alınmaması eleştirilmektedir. GATT ve UNCTAD’ın görev alanlarına sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin eklenmesinin gerekliliği vurgulanmaktadır (İktisadi Kalkınma Vakfı, 1998). GATT içinde kurulan “Çevre ve Ticaretten Sorumlu Çalışma Grubu”, 1991 yılından itibaren çevre konusuna ağırlık vermeye başlamıştır. Çevre ve ticaret arasındaki ilişkinin tekrar gündeme gelmesinde ABD ile Meksika arasında gerçekleşen ve “Ton Balığı-Yunus Davası” olarak bilinen

tartışmalar rol almaktadır (Gül, 2015: 12). Karar gerekçesi: “Farklı çevre politikalarına sahip bir başka üreticinin davranışının, tek taraflı ticaret kısıtlanmaları yoluyla değiştirilmeye çalışılmasının GATT hükümleriyle bağdaşmadığı” yönündedir. Bu karar çevreciler tarafından tepkiyle karşılanmış ve 1970’li yıllardakinin tersine, serbest ticaretin çevre koruma hedefleri üzerindeki olumsuz etkisi sorgulanmaya başlanmıştır. Uluslararası ticaretin çevre sorunları ve çevre politikaları ile ilişkisi, ticari faaliyetlerin ölçeği ve hızıyla bağlantılı olarak artmaktadır. Bu süreç, doğal kaynakların korunmasına yönelik ek kaynakların oluşturulmasının yanı sıra eğitim faaliyetlerinin, yönetim stratejilerinin ve yasal düzenlemelerin ticaret ve çevre arasında denge kurabilecek sosyo-ekonomik altyapıyla yapılmasını gerektirmektedir. Özellikle sanayileşemeyen ülkelerde ekonomilerin sorunlu olması, kalkınma planlarında çevreye duyarlılığın düşük olmasına, dolayısıyla toplumun çevre bilincinin gelişmemesine neden olmaktadır (Meydan Yıldız, 2016). Diğer yandan ticaretteki serbestleşme ile sınır ötesi taşımacılığın ortaya çıkardığı su, hava ve toprak kirliliği sorununun boyutları artmaktadır. Bu süreç, çevreye zarar verecek ürünlerin el değiştirmesine neden olmaktadır. Bunun yanı sıra uluslararası ticaret, çevreye yararlı ürünlerin de dolaşım hızını artırarak, üretim-tüketim yapısını çevre koruma politikalarıyla uyumlu hale getirmektedir (Kaplan, 1991).

Çevre koruma politikaları hem doğal kaynakların akılcı ve verimli kullanımına hem de uluslararası ticaretin çevreyle uyumlu gelişmesine yönelik ilkeler ortaya koymaktadır. Ancak, “uluslararası ticareti denetlemek amacıyla oluşturulan GATT çevre koruma politikalarının ticaret politikalarıyla uyumlu duruma getirilmesine geç başlandığı” görülmektedir (Kaplan, 1991). Bu çerçevede, 1971 yılında GATT bünyesinde oluşturulan, ancak bu süre içerisinde hiçbir etkinlikte bulunmayan çevre ile ilgili çalışma grubu, 1991 yılında çalışmalarına başlayarak bu alanda oluşan anlaşmazlıkların çözümü için bir görüşme platformu görevi üstlenmiştir. Aynı yıl içerisinde OECD bünyesinde de benzer bir gelişme gözlenerek, o güne kadar farklı alanlarda etkinlik gösteren Ticaret ve Çevre Komiteleri “Ticaret ve Çevre Uzmanları Ortak Oturumu” adı altında birleştirilmiştir. Bu girişimleri takiben 1992 yılında gerçekleştirilen Rio Zirvesi sonrasında “Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı” (UNCTAD), “Birleşmiş Milletler Çevre Programı” (UNEP) ve “Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı” (UNCED) bünyelerinde çevre ve ticaretten sorumlu birimler oluşturulmuştur. 1994 yılında DTÖ kapsamında “Ticaret ve Çevre Komitesi” kurulmuştur. 1996 yılında DTÖ’nün Singapur Zirvesi’nde ayrıntılı bir rapor sunan bu komitenin GATT bünyesinde oluşturulan çalışma grubundan temel farkı, görüşme ortamı oluşturmanın ötesinde ticaret ve çevre arasındaki ilişkilere açıklık getirerek sorunlara ilişkin öneriler sunmaktır (İktisadi Kalkınma Vakfı, 1998).

II. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ

“Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması”, İngilizce “General Agreement on Tariffs and Trade” sözcüklerinin ilk harflerinin GATT olarak

kısıtlanmasıyla oluşmaktadır. II. Dünya Savaşı sonrası 56 ülke hükümeti tarafından Dünya Bankası ve IMF'ye ek olarak üçüncü bir ekonomik yapılanma oluşturulmak istenmiştir. Çok taraflı sözleşme niteliğinde olan GATT, 1947 yılında Cenevre kentinde 23 ülkenin imzasıyla ortaya çıkmıştır. Üye ülkeler “Havana Şartı” olarak adlandırılan anlaşmayı Küba'nın başkentinde imzalamıştır. Ancak maddelerine sadık kalınmaması ve ilkelerinin benimsenememesi nedeniyle Havana Şartı etkisiz, diğer bir deyişle ölü doğmuş bir anlaşma haline gelmiştir. Bretton Woods kurumları, Uruguay Round müzakereleri sonrasında GATT'ın yerine, Dünya Bankası ve IMF'nin yanı sıra üçüncü bir ekonomik öge haline gelecek olan Dünya Ticaret Örgütü'nü kurmuşlardır. 1995 yılından itibaren GATT'ın yerine geçen DTÖ'nün, GATT'dan daha kapsamlı çalışmalar ortaya koyduğu görülmektedir. DTÖ, 2001 yılı itibariyle Doha Kalkınma Gündemi kapsamında, ticaret ile çevre politikaları arasında Çok Taraflı Çevre Sözleşmeleri, sürdürülebilir kalkınma, çevre ve piyasa mekanizması gibi konularda, öncelikle gelişmekte olan ülkelere ihracatın yoğunlaştırılması, yasaklı olan malların ticareti, ambalajlama, markalama, etiket ve dönüşüm konularının uluslararası düzeyde dengede olmasını sağlamak amacıyla gerçekleştirilmektedir (Karluk ve Tonus, 2015: 110).

1951 yılında Troquay'da (İngiltere) yapılan görüşmeler sonucunda Türkiye sözleşmeyi imzalayarak 1953 yılında GATT'a katılmıştır. Çevre kirliliğinin 1970'li yıllardan beri dünya gündemini etkilediği göz önünde bulundurulduğunda, GATT'ın 1947 tarihli kuruluş metninde çevrenin açık biçimde yer almaması şaşırtıcı değildir. Kuruluş metninde çevreye dolaylı atıfta bulunan ve günümüzde de çevrenin korunması amaçlı ticaret kısıtlamalarına dayanak oluşturan tek madde “Genel İstisnalar” kısmıdır (İktisadi Kalkınma Vakfı, 1998: 99). II. Dünya Savaşı sonrasında küresel ticarete hız kazandırılması hedefi çerçevesinde kurulan GATT'ın temel amacı, gümrük vergilerinin azaltılması ile miktar kısıtlamalarının kaldırılması yoluyla dünya ticaretinin serbestleşmesinin sağlanmasıdır (Karluk, 1997). Kuruluşundan itibaren GATT, bu temel amaç çerçevesinde ticari bir örgüt vasfına sadık kalarak, bu amaç dışındaki konulardan uzak kalmaya özen göstermiştir. Ancak, zaman içerisinde gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasının dünya ticaretinin serbestleşmesi için yeterli olmadığı, ticaretin serbestleşmesi karşısında daha farklı engeller bulunduğu ortaya çıkmıştır. Bu nedenle GATT, serbest ticareti etkileyen diğer alanlar üzerinde yoğunlaşma gereği duymuştur. Bu alanlardan birisi de çevre politikalarıdır. GATT kurucu metninde çevre konularının yer almamasının nedeni çevre sorunlarının dünya gündemine çok geç girmiş olmasıdır. Temel olarak, serbest ticareti teşvik etmekle görevli olan GATT, çevre koruma ölçünleri koymakla yükümlü değildir.

GATT'ın amaçları, üyelerinin yaşam kalitesini artırmak, reel gelir talebinde istikrarlı büyüme sağlamak ve kaynakların etkin kullanımı ile devletlerarası ticaretin büyümesine destek olmak şeklinde özetlenebilir (Karluk ve Tonus, 2015: 105-106). GATT kapsamında ülkelere ya da üyelere “çevrenin

korunması gerekçesiyle diğer ülkelerin üretim süreçlerine müdahale izni" tanınmamaktadır (<http://content.lms.sabis.sakarya.edu.tr>). Uluslararası ticarete farklılık yaratan uygulamaların bir düzene kavuşturulması, ayrımcılığa yol açacak her türlü engelin düzenlenmesi ve bütün ülkelerin ticaret hacmini artıracak seviyede uygulamaların hayata geçirilmesi için ilk olarak "En Çok Kayrılan Ülke" kuralı uygulamaya konmuştur. Böylece, bir ülkeye tanınan kolaylıklar veya verilen tavizler, herhangi bir farklılık gözetmeksizin tüm üye ülkelere tanınmaktadır. Ayrıca "Ulusal İşlem" kuralı altında yurt içinde uygulanan vergi ve işlemlerde yerli-yabancı mal veya hizmet farklılığı gözetmeksizin adil uygulamalarda bulunmaktadır.

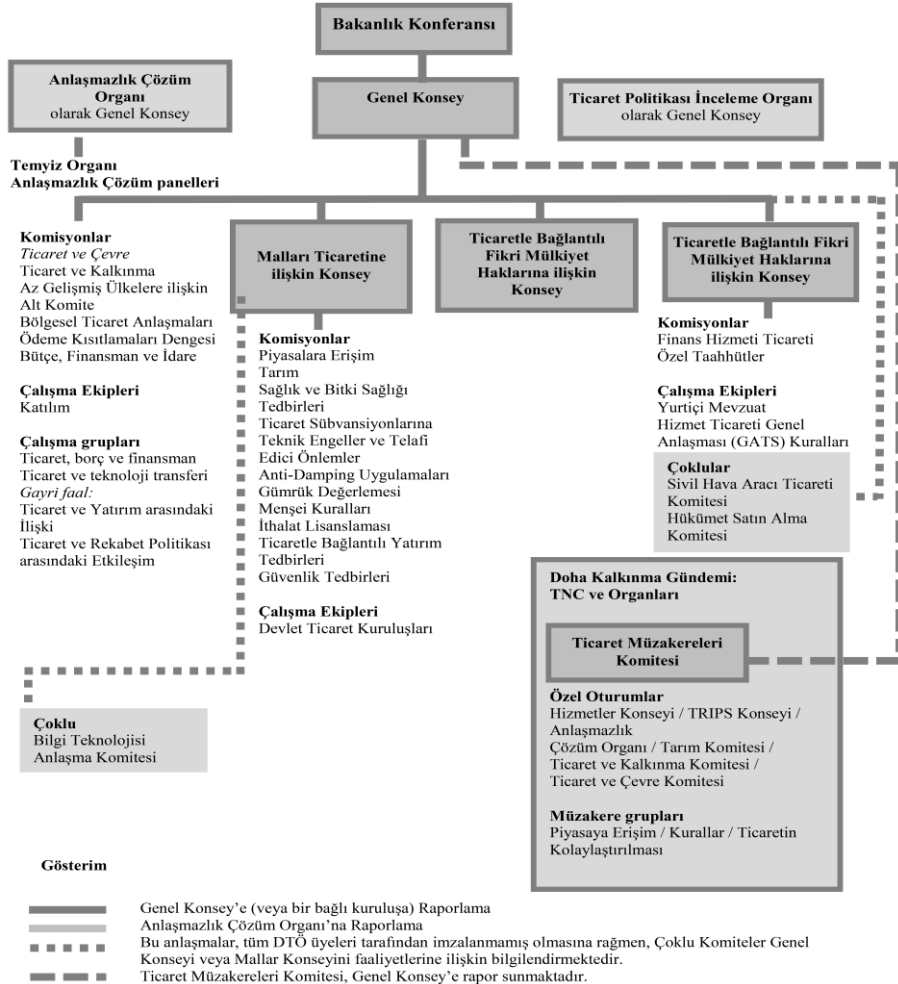
Uruguay Round sonrasında 1994 yılında oluşturulan DTÖ, çevrenin korunması konusunu daha farklı boyutlarda ele almaktadır. Öncelikle DTÖ kuruluş sözleşmesinin giriş bölümünde "çevrenin korunması" ve "sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması" ana hedefler olarak belirtilmektedir. Bunun yanı sıra DTÖ ile oluşturulan "Ticarette Teknik Engeller Sözleşmesi", "İnsan, Hayvan ve Bitki Sağlığına İlişkin Önlemler Sözleşmesi" (SPM) ve "Ticaretle İlişkili Fikri Mülkiyet Hakları Sözleşmesi" (TRIPS) çevre ile doğrudan bağlantılı hükümler içermektedir.

Uluslararası ticari faaliyetlerin serbestleştirilmesinin yanı sıra bu sürecin dengeli ve düzenli sürdürülmesini amaçlayan bir sözleşme niteliğindeki GATT, kurumsal nitelik kazanarak 1995'te Dünya Ticaret Örgütü'ne dönüştürülmüştür. Kuruluş sözleşmesi ile DTÖ'nün GATT'ın yerine geçmesi, Uruguay Round sonuçlarını oluşturan bütün metinleri kapsayacak biçimde, kabul edilmiştir (WTO Dispute Settlement, 2018). Uruguay Round'un uluslararası ticari faaliyetlerin gelişim hacmine yönelik temel yararı, anlaşmazlıkların çözümüne ilişkin görüş birliğine varılması ile üye ülkeler arasında DTÖ kapsamındaki uyuşmazlıkların çözümüne yönelik sistemin güçlendirilmesi ve DTÖ bünyesindeki anlaşmazlıkların çözümü için ilgili birimin oluşturulması olmuştur (WTO Dispute Settlement, 2018; Karluk, 2014). DTÖ'de alınan kararlar tam katılımın üye ülkelerce sağlanması durumunda, en az iki yılda bir toplanan Bakanlar Konferansı'nda ya da Cenevre'de resmi temsilcilerce oydaşma yöntemiyle alınmaktadır (WTO Legal Texts, 2018). Bu bağlamda DTÖ'nün, Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası ile benzerlik göstermediği görülmektedir. "DTÖ'de yönetsel kararları alma yetkisi herhangi bir yönetim kuruluna devredilmediği gibi, kuruluşun idari ya da bürokratik organları da üye ülkelerin bireysel politikaları üzerinde etki sahibi değildir". Üye ülkelere yönelik yaptırımlar, ilgili kurallara itaatsizlik ve keyfilik durumunda DTÖ tarafından değil, üye ülkelerce gerçekleştirilmektedir (WTO Legal Texts, 2018; WTO Dispute Settlement, 2018).

2017 yılı itibariyle toplam 160 üyesi bulunan bir uluslararası örgüt içinde "oydaşma" yöntemi temel alınarak bir karara varılması zor görünse de, bu yöntemin üye ülkelerce daha kabul edilebilir bir durumda olması farklı bir avantaj sunmaktadır. Bu güçlüğü nazaran DTÖ çatısı altında, ticari yapıda kabul gören

birçok sözleşmenin sonuçlandırıldığı görülmektedir. DTÖ’de kararlar, tüm üye ülkeleri kapsayan çeşitli düzeylerdeki konsey ve komiteler vasıtasıyla alınmaktadır. Örgütün en yüksek karar alma organı ise Bakanlar Konferansı’dır. Konferans her iki yılda bir toplanmaktadır (Ministry of Economy, 2018). Üye ülkeler temsilcilerinden oluşan Genel Konsey, DTÖ’nün Bakanlar Konferansları arasında kalan dönemlerde yapılan olağan ve günlük çalışmalarını yürütmektedir. DTÖ kuruluş anlaşmasında, Genel Konsey’in, Anlaşmazlıkların Çözümü Organı ve Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı olarak bir araya gelebileceği ifade edilmektedir (bkz. Şema 1).

Şema 1. DTÖ Organizasyon Şeması



Genel Konsey, Ticaret Politikası İnceleme Organı ve Anlaşmazlık Çözüm Organını da karşılamaktadır.

Kaynak: WTO, "Understanding the WTO" http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm.

Bakanlar Konferansı'na karşı sorumlu olan bu üç farklı birim, farklı işlevlerin yapıldığı ve DTÖ üyelerinin temsil edildiği faktörlerdir (Karluk, 1993; Karluk, 2014). DTÖ'nün amacı, "üye ülkelerin ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerini geliştirmek, yaşam ölçünlerini yükseltmek, tam istihdamı gerçekleştirmek, reel gelir ile gerçek talep hacmindeki istikrarlı artışı sağlamak, mal ve hizmet üretim ve ticaretini geliştirmek, aynı zamanda da dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine en uygun bir şekilde kullanımına olanak vermek ve gerek çevreyi korumak, gerekse farklı ekonomik düzeydeki ülkelerin gereksinmelerine ve endişelerine cevap verecek şekilde mevcut kaynaklarını geliştirmek olarak belirlenmiştir" (Yenipazarlı, 2003: 4).

A. DTÖ'nün Çevre Sorunlarına Yaklaşımı

Ticari bir örgüt olan GATT ve onun tamamlayıcısı olan DTÖ, çevre ile ilgili alanlarda giderek daha fazla faaliyet göstermekte ve GATT çerçevesinde çözümü öngörülen anlaşmazlıklar ağırlıklı olarak çevre sorunları ile ilgili bir boyut taşımaktadır. Tüm bu nedenlerden dolayı serbest ticaret taraftarları, GATT'a "yeşil" çıkarların giderek daha fazla etkisi altında kaldığı eleştirisini yöneltmektedir. Ancak çevre ve ticaret kapsamında üzerinde halen fikir birliğine varılamayan birçok alan bulunmaktadır. Çok Taraflı Çevre Anlaşmaları'ndan kaynaklanan ticari kısıtlamalar, çevre politikalarında giderek daha sık kullanılan ekonomik araçların serbest ticaret üzerindeki etkileri, üretim ölçünlerinin ticari boyutu gibi sorunlar bu tartışmalar arasında yer almaktadır. Çevrenin korunması bağlamında sanayi kirliliği ve bu konuda gelişen ticari ilkeler, kurumsal anlamda ilk kez 1971 yılında kurulan "Çevre Önlemleri ve Uluslararası Ticaret Çalışma Grubu" ile gündeme gelmesine karşın, bu çalışma grubu, çevresel paketleme ve etiketleme ile ticari sonuçlar doğurabilecek çevre düzenlemelerini 1991-1994 döneminde gündeme getirmiştir. Marakeş'teki toplantılarda çok taraflı ticaret rejiminin yetkilerini aşmadan, ticaret ve çevreye ilişkin çok taraflı rejimin korunması ve sürdürülebilir kalkınmanın desteklenmesi belirtilmiştir (IISD ve UNEP, 2000: 25).

Giderek artan çevresel sorunlara karşı duyarlılık, DTÖ'nün çevre konularına değinmesine sebep olsa da bu oldukça yeni bir yaklaşımdır. 1994'te Uruguay'da toplanan ticaret bakanları, ticari ve çevresel konular üzerinde ayrıntılı ve geniş kapsamlı bir programın yapılmasına karar vermişlerdir. Aynı yıl ilk defa "Dünya Ticaret ve Çevre Komitesi" kurulmuştur. Böylece ilk defa dünya ticaret örgütünün içeriğine çevresel konular da resmi olarak alınmıştır. DTÖ kapsamında ortaya konulan ilgili yaptırımlar, çevre ve ticaret açısından uluslararası alanda en çok tartışılan sorunlar arasındadır. Çevre bilincine paralel olarak yüksek çevre ölçünlerini belirleyen gelişmiş ülkelerdeki üreticiler, bu ölçünlere uymak için oldukça masraflı üretim yatırımları yapmak durumunda kalmaktadırlar (İktisadi Kalkınma Vakfı, 1998: 105-106). Böylece, maliyetler artırmaktadır. Ancak, çevre ölçünleri düşük olan ülkeler, çevre koruma kaygısı taşımadan ya da herhangi bir yatırım yapma zorunluluğu olmadan aynı ürünleri çok daha ucuza mal

edebilmektedir. GATT/DTÖ çerçevesinde yasal temeli olmamasına karşın “çevre dampingi” ticarete teknik engel olarak kullanılabilir (İktisadi Kalkınma Vakfı, 1998: 105-106). İlâveten ticaretin tarafları serbest ticareti engelleyebilecek, bilimsel verilerle desteklenmeyen, çevre koruma gerekçeli herhangi bir teknik engeli de kabul etmemektedir.

“Ticarete Teknik Engeller Anlaşması” (TBT) ile başlangıçta dünya çapında serbest ticaretin karşısındaki en önemli engel olarak görülen tarifelerin GATT kapsamında gerçekleştirilen görüşmeler sonucunda azaltılması, önemli bir başarı olarak değerlendirilmektedir. Ancak zaman içerisinde ülkeler, iç pazarlarını korumak amacıyla tarifelerin yerini alabilecek farklı önlemler belirlemeye de başlamışlardır. Bu önlemler arasında teknik engellerin giderek ağırlık kazandığı ve dünya ticaretini olumsuz yönde etkilediği düşünülmektedir. Teknik engeller, genel olarak ülkelerin kalite, sağlık ve çevre gibi alanlarda belirledikleri ölçünler ve bu ölçünlerin kontrolü için geliştirdikleri yöntemlerden oluşmaktadır. Uluslararası ticaret için bir engel oluşturan bu ölçünler, ürüne yönelik olabileceği gibi (biçim, etiket, ambalaj vb.), üretim sürecinde kullanılan maddelere yönelik de olabilir (üretim sırasında kullanılan teknolojiler, üretim koşulları vb.) (Karluk, 2014). Ticarete Teknik Engeller Anlaşması, daha yüksek çevre ölçünleri belirleyerek uluslararası ölçünlerden sapma olanağını da açıkça sunmaktadır. Ancak bu açıdan özellikle vurgulanan unsur, ölçünlere ilişkin uygulamalarda yerli ve yabancı ürünlerin aynı kurallara tabi tutulmasıdır. Özetle, yabancı ürünleri hedef almadıkları sürece ölçünler teknik engel olarak kabul edilmemektedir. Bu şekilde serbest ticaretin gereksiz engeller nedeniyle zarar görmemesi hedeflenmektedir. Anlaşmanın GATT çerçevesinde oluşturulan uygulamalardan temel farkı, yalnızca ürün ölçünlerini değil, bir ölçüde izin vermek suretiyle üretim yöntemlerine ilişkin ölçünleri de yasallaştırmasıdır. DTÖ, ürünün son şekli üzerinde etkili olduğu ölçüde üretim sürecini de göz önünde bulundurmaktadır. Bu kapsamda üretim süreci sırasında kullanılan ve ürünün son biçimini insan sağlığı ile çevreye zarar verecek şekilde değiştiren bazı işlemlere yönelik ölçünler teknik engel sayılmamaktadır.

“İnsan, Hayvan ve Bitki Sağlığına İlişkin Önlemler Sözleşmesi” (SPM), yabani hayvan ve bitki dokusu da dahil olmak üzere hayvan ve bitki sağlığına yönelik olması nedeniyle çevre ile doğrudan ilişkilidir. “Anlaşma kapsamında ülkeler, yerli ve yabancı ürünler arasında ayırım gözetmemek kaydıyla insan, hayvan ve bitki sağlığına zarar verdiği gerekçesiyle ticareti kısıtlayıcı önlemler alabilirler. Ancak bu kapsamda alınacak tüm önlemlerin bilimsel ilkeler ve kanıtlara dayalı olması koşulu bulunmaktadır” (TÇV, 1988).

“Ticaretle İlişkili Fikri Mülkiyet Hakları Sözleşmesi” (TRIPS)’nde, üretim süreci ve ticarete ilişkin “fikri mülkiyet hakları” yer almaktadır. Üretim sürecinde çevre dostu teknoloji kullanımının giderek özendirildiği günümüzde, söz konusu teknolojilerin “fikri mülkiyet hakkı” konusu da giderek daha sık gündeme gelmektedir. TRIPS çerçevesinde yer alan konular arasında çevre açısından en fazla tartışmaya yol açan madde, Anlaşma’nın patent verilebilir

buluşlara sınırlama getiren hükmüdür. Bu madde çerçevesinde bir ülkenin biyolojik çeşitliliği kapsamında yer alan herhangi bir madde patent verilebilir buluşlar dışında tutulabilmektedir. Ancak söz konusu ülkenin bu maddenin korunması için gerekli koşulları sağlayamaması halinde bu hüküm geçerli değildir. Dünyanın biyolojik kaynaklarının önemli bölümünün gelişmekte olan ülkelerin sınırları içerisinde yer aldığı, ancak bu ilkelerin söz konusu kaynakları korumak için gerekli donanımına nadiren sahip olduğu göz önünde bulundurulduğunda, bu maddenin Kuzey ve Güney çatışmasında yeni bir sorun oluşturacağını söylemek olasıdır.

Çevrenin korunması amacıyla uygulanan, ancak ticareti doğrudan ya da dolaylı biçimde etkileyen tüm tedbirler, “Ticaretle Bağlantılı Önlemler” (Trade-Related Environment Measures-TREMs) olarak tanımlanmaktadır (WTO, 2018). Herhangi bir sözleşme tarafı, sözleşmenin kendisine sağladığı bir çıkarın kaybolması veya sözleşmenin amaçlarından birine uyulmaması halinde taraflardan görüşme talebinde bulunabilmektedir. Bu görüşmelerden olumlu bir sonuç çıkmaması durumunda GATT üyelerine başvurulmaktadır.

“Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması” ile bağlı olarak çalışan “Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı”nın hedefi, çok taraflı ticaret sistemlerini, üye olan ülkelerin sahip oldukları ticari yapıların, uygulamaların ve kararların nasıl etkilediğini incelemektir. Dünya Ticaret Örgütü, devletler arasında anlaşmazlıkların oluşması durumunda, ilgili sorunların en kısa sürede çözülerek tekrar yaşanmaması konusunda çözümler üretmektedir. İlgili kurallar GATT uygulamalarında farklılaşmaktadır. Arabuluculuk ve taraflar arası uzlaştırma esasıyla geliştirilen kurallar ayrıntılı olarak incelenmekte ve açıklık, şeffaflık ve nesnellik ilkesiyle yürütülmektedir (Yılmaz, 2018).

B. Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (Multilateral Agreement on Investment)

“Çok Taraflı Yatırım Anlaşması”, “ulusötesi sermayenin anayasası” şeklinde tanımlanabilecek, gizli olarak 1995 yılından beri yürütülen ve içinde Türkiye'nin de yer aldığı “Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü”ne (OECD) üye olan yirmi dokuz ülkeyi içeren anlaşmadır. OECD bünyesinde sürdürülmekte olan görüşmelerin en geç 1999 Kasım ayında sonuçlandırılması ve son haliyle tasarının imzalanması planlanmışken, bir takım görüş ayrılıklarının yanı sıra Fransa ve İngiltere hükümetlerinin görüşmelerden çekilme kararı, MAI'ya ilişkin yeni gelişmeleri gündeme getirmiştir. MAI'nın içeriğine karşı bir gerekçe sunmayıp, görüşmelerin Dünya Ticaret Örgütü'ne taşınması görüşü, Fransa ve İngiltere'nin OECD içindeki MAI görüşmelerinden çekilme gerekçelerini oluşturmuştur. MAI görüşmeleriyle koşut olarak, MAI'nın özünü aynen taşıyan, bölgesel-alt anlaşma ve örgütlenme çalışmaları da sürdürülmektedir. Bu çalışmalar gerek MAI görüşmelerinin uzamasını, gerekse MAI'nın Dünya Ticaret Örgütü içine atılarak, sulandırılmasını önlemekte, ulusötesi sermayenin yönelimi önüne bir engel çıkmaması, oluşturulan uluslararası organizasyonla garantilenmekte ve MAI'nın tüm altyapısının oluşturulması yönünde

işlevlendirilmektedir (www.antimai.org.tr). Ulusötesi sermayenin “küresel anayasası” olarak adlandırılan MAI, birden bire ortaya çıkan bir olgu değildir. Küresel yayılmanın araç, yöntem ve işleyişini oluşturmaya yönelik çalışmaların geçmişi, 1944'lere, yani Bretton Woods'la birlikte başlayan uluslararası ticaretin serbestleşmesinin kurumsal düzenlemeleri sürecine kadar uzanmaktadır. MAI taslağı NAFTA ve AT anlaşmaları örnek alınarak oluşturulmuştur (Demirer, vd., 2000). MAI bu kapsamıyla, ulusötesi sermayenin girdiği her ülkede, üretimden pazarlamaya, dilediği alanda ve istediği kadar mülkiyet edinmekten, kârlarını ve yatırımlarını hiçbir kısıtlamaya tabi olmadan dilediği ülkeye aktarabilmeye kadar, hiçbir denetim ve sınırlamayla karşılaşmadan hareket etmesini sağlayan yasal bir düzenlemedir

III. TÜRKİYE'DE DTÖ VE ÇEVRE İLİŞKİSİ

Ülkelerin ekonomik kalkınmasında ve gelişmesinde dış ticaretin önemi her geçen gün artmaktadır. Uluslararası ticaretin kurallarının belirlenmesi de bu anlamda önem taşımaktadır. Dünya Ticaret Örgütü, çok taraflı ticaret sisteminin uluslararası boyuttaki yasal ve kurumsal temeli olarak kabul edilen yapısıyla, 1 Ocak 1995'te resmen faaliyete geçmiştir. Türkiye 26 Mart 1995 tarihinden beri DTÖ'de kurucu üye olarak yer almaktadır (Dış İşleri Bakanlığı, 2018). Kurucu üye olarak Türkiye, DTÖ'nün ticarete ilişkin kurallarına da uymayı taahhüt etmektedir. Anlaşma metninde:

“...ticaret ve ekonomik girişim alanındaki ilişkilerinin, hayat standardını yükseltmek, tam istihdamı ve istikrarlı bir şekilde artan reel gelir ve gerçek talep hacmini sağlamak, mal ve hizmet üretimini ve ticaretini geliştirmek, aynı zamanda da dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine en uygun bir şekilde kullanımına olanak vermek ve gerek çevreyi korumak, gerek farklı ekonomik düzeydeki ülkelerin ihtiyaç ve endişelerine cevap verecek şekilde mevcut kaynaklarını geliştirmek amaçlarına hizmet etmesi gerektiğini, ayrıca, gelişme yolundaki ülkelerin ve bunların arasında yer alan en az gelişmiş olanların artan dünya ticaretinde ekonomik kalkınma ihtiyaçları ile orantılı bir pay elde etmelerini sağlamak amacıyla gayret harcanmasına ihtiyaç olduğunu, karşılıklı menfaat esasına dayalı ve gümrük tarifelerinde ve ticaretin karşılaştığı diğer engellerde önemli indirimler sağlayan ve uluslararası ticaret ilişkilerinde ayrımcı muameleyi ortadan kaldıran anlaşmalar akdetmek yoluyla bu amaçlara ulaşılmasına katkıda bulunmayı arzu ederek, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nı, geçmişte ticaret serbestleştirilmesinde elde edilen neticeleri ve Uruguay Round Çok Taraflı Ticaret Müzakerelerinin sonuçlarını içeren bütünleştirilmiş, uygulanabilir ve kalıcı birçok taraflı ticaret sistemi geliştirme...”

amaçlandığı belirtilmektedir (RG: 29.1.1995/22186). Ayrıca 1. Doha Deklarasyonu'nun 31. maddesinde (iii) “çevresel mal ve hizmetlere tarife ve tarife dışı engellerin azaltılması veya uygun şekilde giderilmesi” öngörülmektedir. 31. madde içeriğinde, “daha az maliyet için hükümetleri destekleyen teknolojilere ve ürünlere daha fazla erişimin” çevre ve kalkınma hedeflerine (sağlık, kirlilik önleme, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılması gibi) ulaşmasını sağlayacak bir “kazan-kazan” sonucunun oluşmasına olanak vereceğinin yer alması ticaret ve çevre ilişkileri açısından önemlidir.

Türkiye'de yatırım ortamının iyileştirilmesi çalışmaları hem ulusal hem de uluslararası yatırımların artırılması açısından büyük önem taşımaktadır. 2001 yılında Bakanlar Kurulu Prensip Kararı ile kabul edilen “Türkiye'de Yatırım

Ortamının İyileştirilmesi Reform Programı” çerçevesinde, Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) kurulmuştur. YOİKK, 2001 yılından bu yana yatırımın her aşamasında gerek yerli gerekse uluslararası yatırımcıların karşılaştıkları idari ve teknik engelleri önlemek ve yatırım ortamının rekabet gücünü artırmak üzere çalışmalarını sürdürmektedir. YOİKK bünyesinde teknik düzeydeki çalışmalar, özellikle sivil toplum kuruluşlarının görüşleri doğrultusunda, yatırım ortamını doğrudan ilgilendiren konulardan oluşan 10 teknik komite aracılığıyla yürütülmektedir. Bunlar: “Şirket İşlemleri ve Kurumsal Yönetim Teknik Komitesi”, “İstihdam Teknik Komitesi”, “GİTES ve Sektörel Lisanslar Teknik Komitesi”, “Vergi ve Teşvikler Teknik Komitesi”, “Dış ticaret ve Gümrükler Teknik Komitesi”, “Fikri, Sınai Mülkiyet Hakları ve Ar-Ge Teknik Komitesi”, “Yatırım Ortamı Mevzuatı ve Hukuksal Süreçler Teknik Komitesi”, “Finansmana Erişim Teknik Komitesi” ve “Altyapı Teknik Komitesi” ve “Yatırım Yeri, Çevre ve İmar İzinleri Teknik Komitesi” dir. Bütün bu yatırım araçlarının işlemlerinden önce, başvuru aşamasında “Çevresel Etki Değerlendirmesi” uygulamaları gerekli olup ÇED raporunun bulunması temel ilkeler arasında yer almaktadır (Ekonomi Bakanlığı, 2017). ÇED raporlarının sonuçları irdelendiğinde, ÇED Olumlu Raporu’nun yıllar içerisinde sayısal olarak arttığı gözlenmektedir (Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, 2018). Bu durumu uluslararası yatırımların çevresel sorun yaratmayacakları beklentisi olarak okuyabileceğimiz gibi, uluslararası yatırımcılara çevresel engeller çıkarılmamasının bir yolu olarak da bakabiliriz.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından IMF Altıncı El Kitabı’na göre de, Türkiye’ye gelen uluslararası doğrudan yatırımlar 2016 yılında 12 milyar ABD Doları olarak açıklanmıştır. Türkiye, dünyada 2016 yılında en fazla Uluslararası Doğrudan Yatırım (UDY) çeken ülkeler arasında 24. ülke (bkz. Tablo 1), gelişen ülkeler arasında ise 12. ülke olarak yer almaktadır.

Tablo 1: En Fazla UDY Çeken On Ülke ve Türkiye 2014-2016 (Milyar ABD Doları)

2014			2015			2016		
Sıra	Ülke	UDY	Sıra	Ülke	UDY	Sıra	Ülke	UDY
1	ABD	171,6	1	ABD	348,4	1	ABD	391,1
2	Çin	128,5	2	İrlanda	188,3	2	İngiltere	253,8
3	Hong Kong	113,0	3	Hong Kong	174,4	3	Çin	133,7
4	Singapur	74,0	4	Çin	135,6	4	Hong Kong	108,1
5	Brezilya	73,1	5	Singapur	70,6	5	Hollanda	92,0
6	Kanada	59,1	6	İsviçre	70,4	6	Singapur	61,6
7	Hollanda	53,3	7	Hollanda	68,8	7	Brezilya	58,7
8	İngiltere	44,8	8	Brezilya	64,3	8	Avustralya	48,2
9	Avustralya	40,3	9	Fransa	47,0	9	Hindistan	44,5
10	İrlanda	37,4	10	Hindistan	44,1	10	Rusya Fed.	37,7
22	Türkiye	12,5	18	Türkiye	17,3	24	Türkiye	12,0
	Dünya Toplamı	1.323,9		Dünya Toplamı	1.774,0		Dünya Toplamı	1.746,4

Kaynak: WIR, 2017, UNCTAD

Türkiye’de yıllara göre dış ticaret değişimleri incelendiğinde dış ticaret dengesinin negatif değerde arttığı (dış ticaret açığının arttığı), ithalat ve ihracat toplamını ifade eden dış ticaret hacminin ise yıllara oranla pozitif değerde arttığı görülmektedir (bkz. Tablo 2).

Tablo 2: Yıllara Göre Dış Ticaret Değişimi (1923-2016)

Yıl	İhracat Değer	İthalat Değer	Dış Ticaret Dengesi Değer	Dış Ticaret Hacmi Değer	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1923	50 790	86 872	-36 082	137 662	58,5
1928	88 278	113 710	-25 432	201 988	77,6
1933	58 065	45 091	12 974	103 156	128,8
1938	115 019	118 899	-3 880	233 918	96,7
1943	196 734	155 340	41 394	352 074	126,6
1948	196 799	275 053	-78 254	471 852	71,5
1953	396 061	532 533	-136 472	928 594	74,4
1958	247 271	315 098	-67 827	562 369	78,5
1963	368 087	687 616	-319 529	1 055 703	53,5
1968	496 419	763 659	-267 240	1 260 078	65
1973	1 317 083	2 086 216	-769 133	3 403 299	63,1
1978	2 288 163	4 599 025	-2 310 862	6 887 187	49,8
1983	5 727 834	9 235 002	-3 507 168	14 962 836	62
1988	11 662 024	14 335 398	-2 673 374	25 997 422	81,4
1993	15 345 067	29 428 370	-14 083 303	44 773 436	52,1
1998	26 973 952	45 921 392	-18 947 440	72 895 344	58,7
2003	47 252 836	69 339 692	-22 086 856	116 592 528	68,1
2008	132 027 196	201 963 574	-69 936 378	333 990 770	65,4
2013	151 802 637	251 661 250	-99 858 613	403 463 887	60,3
2014	157 610 158	242 177 117	-84 566 959	399 787 275	65,1
2015	143 838 871	207 234 359	-63 395 487	351 073 230	69,4
2016	142 529 584	198 618 235	-56 088 651	341 147 819	71,8

*(Değer: Bin ABD \$)

Kaynak: TÜİK, 2018, İstatistiki Tablolar, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

TÜİK tarafından yapılan Girişimlerin Çevresel Harcama ve Gelirleri (2007-2016) durumu incelendiğinde (bkz. Tablo 3) üretim süreçleri ile mal ve hizmetlerin tüketiminden kaynaklanan çevre kirliliğinin önlenmesi, azaltılması ve giderilmesi amaçlı faaliyetler için yapılan harcamaların yıllara göre arttığı görülmektedir. Çevresel gelirler atık, hurda ve çevresel yan ürünlerden elde edilen gelirlerle, girişimin diğer girişimlere, belediyelere vb. yerlere verdiği çevresel hizmetlerden elde ettiği geliri de kapsamaktadır. Bu harcamaların da yıllara oranla arttığı gözlenmektedir.

Tablo 3: Girişimlerin Çevresel Harcama ve Gelirleri (2007-2016)

Yıl	Çevresel harcamalar			Toplam çevresel gelir (TL)
	Toplam	Cari harcamalar	Yatırım harcamaları	
2007	782 878 508	535 582 299	247 296 208	519 028 107
2008	871 668 976	609 503 856	262 165 120	1 933 876 716
2009	1 498 427 806	1 344 865 441	153 562 364	2 051 014 995
2010	1 833 790 497	1 661 528 896	172 261 601	3 044 676 611
2012	3 527 204 871	2 766 483 820	760 721 051	4 059 159 056
2013	4 066 703 368	3 710 304 489	356 398 879	5 517 966 908
2014	4 431 107 552	3 980 868 469	450 239 083	7 189 271 651
2015	5 309 534 579	4 536 521 630	773 012 949	8 413 873 724
2016	7 123 242 246	6 018 877 373	1 104 364 873	9 891 689 700

Kaynak: TÜİK, 2018, İstatistikî Tablolar, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dünya ekonomisinin son otuz yılda yaşadığı değişim süreci bütün toplumsal yapıları derinden etkilediği gibi toplumsal tarafları da etkilemektedir. Genellikle küreselleşme tartışmalarının ana noktasını oluşturan ve sermayenin küreselleşmesi olarak aktarılan finansal piyasalarda, uluslararası ticarete ve yabancı yatırımlardaki hızlı yükseliş artık küçük bir köy olarak nitelendirilen küreselleşmiş bir dünyanın oluştuğu savlarına dayanak oluşturmaktadır.

Son zamanlarda uluslararası ticaret alanında tartışılan konu, yerel düzeyde oluşturulan ulusal çevre politikalarının, küresel düzeyde dünya ticaretini nasıl etkileyeceğidir. Diğer tarafta, serbest ticari faaliyetlerin çevrenin korunmasına yönelik ortaya konulan stratejilerle uyumlu gelişmemesi yönünde tedirginlikler söz konusudur. Bir yanda “dünya ticaretinin serbestleşmesi alanında uzun ve zorlu bir süreç sonunda ulaşılan bu noktanın, çevrenin korunması adı altında oluşturulacak korumacı politikalarla” (TÇV, 1995) engellenebileceğine yönelik tedirginlikler varken, diğer tarafta “ticari alanda maksimum kâr elde etmek için çevrenin feda edileceği kuşkusu” (TÇV, 1995) hakimdir. Kısacası, çevre ve ticaret arasında bir denge oluşturulması zorunludur. Aksi takdirde, çevresel konuların ihmal edilmesi ekosistemleri ve biyosferin geleceğini tehlikeye sokmaktadır. Kısa vadeli kâr elde etme hırslarının ve düşüncesinin çevresel değerlerde geri dönüşü zor ve hatta imkansız bir şekilde zarar oluşturabileceği unutulmamalıdır.

1987 yılında başlayan GATT/DTÖ görüşmeleri doğrultusunda, zengin sanayileşmiş ülkelerin ve çok uluslu şirketlerin kendi çıkarlarını ve sermayelerini diğer ülkelere uyarılma çabası son zamanlarda gündemi oluşturmaktadır. Gerek Dünya Ticaret Örgütü'nün dünya ticareti üzerinde çok uluslu sermayenin ortak kurallarını belirleme misyonu gerekse MAI ile sermayenin önündeki her türlü engelin kaldırılması uğraşları, çevre konusunda bugüne kadar gösterilen, ulusal ve

uluslararası çabaları anlamsız hale getirmektedir. Özellikle, gelişmekte olan ülkelerin iç hukukunu bu uluslararası düzenlemelere uydurma zorunluluğu ve karar alma süreçlerindeki cılız duruşları, geleceğin çevre sorunları olarak ortaya çıkacaktır. Ulusal hukuk düzenlemeleri içindeki kültür ve çevre değerlerini kamu ve ülke yararına korumayı öngören yasal önlemleri de yine devre dışına çıkararak yeni bir dünya düzeninin kurulması ekseninde çabalar sürmektedir.

Uluslararası ticaret ilişkileri, ulusal kalkınmanın en önemli aktörleri arasında yer almaktadır. Ancak, ticaret, çevre ve kalkınma stratejileriyle birlikte değerlendirilerek katılımcı, dengeli ve eşitlikçi yapıya sahip bir sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması gerekir (Sutherland vd., 2004; İriç, 2014). Böylece, tarım, sanayi, hizmetler, inşaat ve turizm sektörü içinde oluşturulacak alt sektörler arasındaki dengenin, bölgesel rekabet edebilirlikte kullanılması ve ulusötesi pazarlanması sağlanarak ulusal kalkınma hedefleriyle uyumlu yerel ekonomik politikaların yaşama aktarılması önemlidir.

Günümüzde çevre sorunları sadece teknik bir sorun olmaktan çıkmıştır. Uluslararası çalışmalar ve sözleşmeler çerçevesinde gelişen çevreci politikaların yasal düzenlemelerde yer alması ise tek başına yeterli değildir. DTÖ'nün ticarete teknik engellerin kaldırılmasına yönelik politikaları, ticari faaliyetlerin ve yatırımların çevresel etkilerinin de dikkate alınmasını gerektirmektedir. Dengeli ve sürekli bir ekonomik kalkınmanın sağlanması, iç ve dış pazarda rekabet edebilecek “yeşil sanayi-yeşil istihdam” politikasının oluşturulmasına ve yerel kaynakların etkin kullanımına dayalı hedefler belirleyen ulusal ticaret politikasına da bağlıdır.

KAYNAKÇA

- Arda, M. (1995). “Uluslararası Ticaret Çevre İlişkileri”, *Yeni Türkiye Dergisi*, Çevre Özel Sayısı, Ankara.
- Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, (2018). <http://www.csb.gov.tr/gm/ced/index.php?Sayfa=sayfaicerikhtml&IcId=673&detId=674&ustId=673>, (14.03.2018).
- Demirer, G.N., Demirer, T., Uğurlu, Ö. (2000). “Emperyalizmin 21. Yüzyıl Stratejisi MAI'nin Çevresel Boyutu, Küreselleşmenin Ekolojik Sonuçları”, *Özgür Üniversite Kitaplığı*: 28, Ankara: Türkiye ve Ortadoğu Forumu Vakfı.
- Dış İşleri Bakanlığı, 2018, mfa.gov.tr, (10.03.2018).
- Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu, (1991). *Ortak Geleceğimiz Raporu*, Türkiye Çevre Sorunları Vakfı Yayını, Üçüncü Baskı, Ankara.
- Ekonomi Bakanlığı, (2017). *Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2016 Yılı Raporu*, Teşvik Uygulama Ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Gül, E., (2015). “GATT/WTO Çerçevesinde Uluslararası Ticaret ve Çevre İlişkisi”, <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/55286>, (11.03.2018).
- IISD ve UNEP. (2000). *Environment and Trade: A Handbook*, Canada, http://www.mfa.gov.tr/dunya-ticaret-orgutu-_dto_.tr.mfa (10.03.2018).
- İktisadi Kalkınma Vakfı, (1998). *Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Çevre Politikalarının Karşılaştırılmalı İncelemesi*, No:153, İstanbul.
- İktisadi Kalkınma Vakfı, (1998). “Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Çevre Politikalarının Karşılaştırılmalı İncelemesi”, No: 153, İstanbul.

- İriç, E. (2014). “Çerçevesinde Uluslararası Ticaret ve Çevre İlişkisi”, <http://www.istemiparman.com.tr/dto-cercevesinde-uluslararasi-ticaret-ve-cevre-iliskisi/>, (20.02.2018).
- Meydan Yıldız, S. G. (2016). “Çevre Bilinci ve Eko-Kent Planlaması: Gölbaşı Özel Çevre Koruma Bölgesi Örneği”, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Ministry of Economy, (2018). <http://www.foreigntrade.gov.tr/anl/dto/TURLAR-DTO.htm>, (04.04.2017).
- Kaplan, A. (1999). “Küresel Çevre Sorunları ve Politikaları”, Yayın No: 19, Tezler Dizisi: 3, Ankara: Mülkiyeler Birliği Vakfı Yayınları.
- Karlık, R., Tonus Ö. (2015). “Küresel Ekonomik Örgütler”, Ed. Çınar Özen, Özgür Tonus, *Uluslararası Örgütler*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, s. 92-119.
- Karlık, R. (2014). *Uluslararası Kuruluşlar*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Karlık, R. (2013). *Uluslararası Ekonomi*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Karlık, R. (1997). *Dünya Ticaret Örgütü*, Ankara: TOBB Yayınları.
- Resmi Gazete, 29.1.1995, Sayı: 2218.
- Sutherland, P. vd. (2004). “The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium” Report by the Consultative Board to the Director General Supachai Panitchpakdi. Geneva: WTO.
http://www.wto.org/english/thewto_e/10anniv_e/future_wto_e.pdf, (10.03.2018).
- Talu, N. (1995). “Çevre ve Ticaret Politikaları ve Türkiye’de Durum”, *Yeni Türkiye Dergisi*, Çevre Özel Sayısı, Ankara.
- TÜİK, (2018). İstatistiki Tablolar, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 (13.03.2018).
- Türkiye Çevre Vakfı, (1995). *GATT ve Çevre*, Ankara.
- Türkiye Çevre Sorunları Vakfı, (1988). *Çevre ve Kalkınma İlişkileri*, Ankara.
- Yenipazarlı, A. (2003). *Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Rolü, Önemi ve Türkiye*, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Nazilli.
- Yılmaz, G. (2018). “28 Nisan 1998 tarihli MAİ Anlaşması”, <http://docplayer.biz.tr/9213312-Mai-cok-terafli-yatirim-anlasmasi.html>, (20.02.2018).
- WIR, (2017). *Investment And The Digital Economy*, UNCTAD, United Nations Publication, Geneva,
[https://www.yased.org.tr/ReportFiles/2017/Birle%C5%9Fmi%C5%9F%20Milletler%20Ticaret%20ve%20Kalk%C4%B1nma%20%C3%96rg%C3%BC%C3%BC%20\(UNCTAD\)%20D%C3%BCnya%20Yat%C4%B1r%C4%B1m%20Raporu%20-%202017.pdf](https://www.yased.org.tr/ReportFiles/2017/Birle%C5%9Fmi%C5%9F%20Milletler%20Ticaret%20ve%20Kalk%C4%B1nma%20%C3%96rg%C3%BC%C3%BC%20(UNCTAD)%20D%C3%BCnya%20Yat%C4%B1r%C4%B1m%20Raporu%20-%202017.pdf), (15.03.2018).
- WTO Dispute Settlement, (2018). http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm, (10.03.2018).
- WTO Legal Texts, (2018). http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm, (10.03.2018).
- WTO, (2018). “MEA Database: Matrix of Trade Measures Pursuant to Selected MEAs”, http://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/mea_database_e.htm, (10.03.2018).
- WTO Primer, (2018). http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm, (10.03.2018).
- WTO, “Understanding the WTO” http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm, (13.03.2018).
- www.antimai.org.tr, (26.03.2018).

SUMMARY

After World War II, in 1948 the “General Agreement on Tariffs and Trade” (GATT) came in to force with the strategy of redirecting the world trade. The main objective of GATT is to reduce custom duties which obstruct in this process and to convert them to tariff with liberalizing the structure of foreign trade. The approaches of developed countries to the environment as an actor of trade is the basic factor of the Multilateral Agreement on Investment’s rule regulations with the influence of neoliberal policies and the globalization process. World Trade Organization’s basic functions can be summarized as I) to ensure the implementation and administration of WTO agreements, II) to provide a forum environment for negotiations and to establish a mechanism for resolving disputes, III) to determine the trade rules concerning the transparency of the commercial measures used for environmental purposes and environmental policies which has commercial effect. Trade creates wealth that can be used to increase life welfare. Thus, while ensuring the effective use of renewable energy sources through the achievements that can be used for environmental development and the establishment of recycling systems to ensure less waste, it is possible to create a trading system that is easy to access eco-friendly technologies. The principles revealed by the World Trade Organization are defined as a system of a strong rules that all countries can adapt. As a matter of fact, WTO rules are very important in terms of being able to take place in the global competition market. While the concept of trade away from the global competitive market conserves national markets, domestic consumers’ paying higher price, impoverishment, domestic companies’ becoming distanced from innovation, entrepreneurship, technology etc. may be caused, and at the same time the commercial activities can not develop in line with environmental standards. In this study, trade policy, which is the basic component of the economy sector, and new policies and structures of the World Trade Organization related to the environment are explained using the literature review method. By examining the contracts made within the WTO, the measures taken to protect the environment is examined within the framework of the WTO establishment duties.

Banka Müşterilerinin Katılım Bankası Tercihlerine Yönelik Bir Araştırma: Ege Bölgesi Örneği*

Selim DURAMAZ* İbrahim EROL**

ÖZ

Gittikçe büyüyen katılım bankacılığı pazarı son yıllarda büyük bir ivme yakalamıştır. Bu büyüme kamusal otorite tarafından da farkedilmiş ve kamusal sermayeli bankalar katılım bankacılığı pazarına da dahil olmaya başlamıştır. Türkiye içindeki katılım bankalarının şube sayısı gözlemlendiğinde de Ege bölgesi, katılım bankacılığı noktasında hedef kitle olarak belirlenebilecek potansiyel bölgelerden bir tanesidir. Çalışmanın amacı Ege Bölgesi'ndeki katılım bankası müşterilerinin yaş, gelir, cinsiyet farklılıklarına göre katılım bankası tercihlerine etki eden faktörleri belirlemek ve katılım bankalarının hedef olarak seçmesi gerekli bir bölgenin pazar yapısını daha iyi tanınmasına katkı sağlamaktır. Ege Bölgesi'ndeki katılım bankası müşterileri üzerinde uygulanan ölçek sonucunda katılım bankaları tercih nedenlerinin belirlenmesi için cronbach's alpha, t-test, varyans ve korelasyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda katılım bankası müşterilerinin yaş seviyelerine göre katılım bankası tercihlerinde farklılıklar saptanmıştır. Ayrıca yine ölçekte yer alan boyutlar bazında da katılım bankası tercihini etkileyen farklı unsurlar söz konusudur.

Anahtar Kelimeler: Banka Tercihi, Katılım Bankaları, Ege Bölgesi.
JEL Sınıflandırması: G21

An Investigation for Islamic Banking Customers' Bank Preferences: The Case of the Aegean Region

ABSTRACT

Growing Islamic banking market has achieved great momentum in recent years. This growth has been recognized by the public authorities and state-owned banks began to be included in the Islamic banking market. Aegean Sea region is one of the potential region for Islamic Banking market and it can be specified as the target. Study aims to determine the factors affecting the choice of bank participation according to age, income, gender differences and also aims to contribute to a better recognition of the market structure as the destination of choice for Islamic banks. After an survey to determine the Islamic banking customer preference reasons, Cronbach's alpha, t-test, variance and correlation analysis were carried out. As a survey results, Islamic banking preference differences were found according to age level. There are also Islamic banking preference differences according to different dimensions in scale.

Key Words: Bank Selection, Islamic Banks, Aegean Region.
JEL Classification: G21

* Bu makale, Selim Duramaz tarafından hazırlanan ve danışmanlığını Prof.Dr.İbrahim EROL'un yaptığı; 2016 yılında Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde kabul edilen doktora tezinden türetilmiştir.

* Arş.Gör.Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Bankacılık ve Finans Bölümü. selimduramaz@hotmail.com

** Prof.Dr. Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü Emekli Öğretim Üyesi.

(Makale Gönderim Tarihi: 15.01.2018 / Yayına Kabul Tarihi: 27.04.2018)

Doi Number: 10.18657/yonveek.378836

GİRİŞ

Küreselleşme süreci bankacılık sistemine birçok anlamda avantaj sunmakla birlikte bankalar da küreselleşmenin olumlu yönlerinden artan bir şekilde yararlanmaktadır. Ancak günümüzde, küreselleşmenin bankalar açısından getirdiği farklı riskler de söz konusu olabilmektedir. Bu anlamda 2007 yılı sonlarında Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde bankacılık sektöründe ortaya çıkan ekonomik kriz, günümüz dünyasının küresel bir hale gelmesi neticesinde etkilerini tüm dünyaya hızla yaymıştır. Krizin üzerinden 10 yıl geçmesine rağmen etkileri halen piyasalarda hissedilmektedir.

Türk bankacılık sektörü geçmişten beri doğrudan veya dolaylı olarak sürekli ekonomik krizlerin etkisinde kalmış, birçok ekonomik krizin başlangıcında da esas unsur olmuştur. Yaşanan küresel ekonomik krizin hemen 6-7 yıl öncesinde, 2001 yılında bankacılık sektöründe, ülke ekonomisini yıllarca sıkıntıya düşüren bir kriz süreci söz konusu olmuştur. Kriz hem finansal, hem reel anlamda ülkeyi farklı yönlerden etkilemiş, ancak kriz sonrası süreç bankacılık sektörünün yeniden şekillendirilmesi ve toparlanması açısından bir fırsat olarak değerlendirilmiştir. Bu anlamda 2001'den sonraki yıllarda bankacılık sektöründe teknik, hukuki ve idari anlamda birçok düzenleme gerçekleştirilmiştir. Sektördeki düzenlemeler sonucunda, izleyen dönemlerde sektörde rasyolar pozitif yönde seyretmiş ve kârlılık oranları gün geçtikçe artmıştır. Bununla beraber sektörde, Basel sözleşmesi gibi uluslararası bankacılık kriterlerine de uyum konusunda hızlı bir ilerleme kaydedilmiş ve Basel'in öngördüğü sermaye yeterliği rasyosu yurtdışındaki bankalardan daha yüksek seyretmiştir.

Bu gelişmelerin yanında bankacılık sektöründe, 1980'lerde Türkiye'de özel finans kuruluşları adıyla faaliyete geçen, günümüzde katılım bankacılığı olarak adlandırılan bankalarla birlikte, faizsiz bankacılık, Türkiye'de bankacılığın yeni bir yüzü olarak faaliyete başlamıştır. Ancak kuruluşlarının üzerinden otuz yıla yakın bir süre geçmesine rağmen katılım bankacılığı, sektörde hem banka ve şube sayısı, hem de finansal yeterlilik açısından hâlen istenilen seviyelere ulaşamamıştır. Nitekim dünyada İslami bankacılık hizmet ve ürünleri hızla büyürken, Türkiye'nin faizsiz bankacılık sektöründe gelişmekte olan bir ülke olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'nin dünyadaki hıza ayak uydurması gerekliliği önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla banka müşterilerinin katılım bankalarını daha çok tercih etmesi, banka tercihini etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve katılım bankalarının buna göre politikalar üretmek faaliyette bulunması büyük önem ifade etmektedir. Dünyada farklı ülkelerde müşterilerin banka seçim kriterlerinin araştırılması noktasında birçok akademik çalışma gerçekleştirilmişken, ülkemizde bu alan üzerinde yeteri kadar durulmadığı araştırmalarımızda tespit edilmiştir. Dolayısıyla çalışmamız Türkiye'nin ekonomik, sosyal vb. yönler açısından önemli bölgelerinden olan Ege Bölgesi'nde, katılım bankası müşterilerinin katılım bankalarını tercih etmelerinde etkili olan farklı nedenleri Ege Bölgesi'nde yaşayan örneklem üzerinde araştırma amacını taşımaktadır. Çalışmamızın sonuçları katılım bankalarının oluşturacakları

politikalarda yol göstermesi ve ayrıca akademik literatüre güncel sayılabacak bir konuyu kazandırması açısından önem ifade etmektedir.

I. ÇALIŞMANIN METODOLOJİSİ ve HİPOTEZLERİ

Araştırmada nicel bir araştırma yöntemi olan anket metodu kullanılmıştır. Ankette banka müşterilerinin İslami bankalara olan taleplerini belirlemek için müşterilere yöneltilen sorular ilgili literatür taranarak farklı kapsam ve kategoriler altında toplanmıştır. Müşterilerin banka tercihinde etkili olan ekonomik, sosyal vb. faktörler; krediler, telefon/internet bankacılığı, ATM (Automated Teller Machine)'ler gibi banka ürünlerinden meydana gelen farklı alt faktörleri ve banka personellerine karşı duyulan müşteri memnuniyeti ile ilgili farklı nedenleri bünyesinde barındırmaktadır. Ölçek kapsamında "personel kalitesi, faizsiz hizmet ve ürün, bankanın imaj/güveni ve çevresel" faktörler olmak üzere faktör analizi yardımıyla 4 boyut aracılığıyla 24 soru müşterilere yöneltilmiştir. Anket verileri istatistiksel programlar olan Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)'e girilerek analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışmada katılım bankaları tercih boyutlarının tespit edilmesi için yapısal eşitlik modeli çerçevesinde cronbach's alpha güvenilirlik testi, t-testi, varyans ve korelasyon analizleriyle bulgular ortaya çıkarılmıştır.

Ankete katılanların müşterisi olduğu bankayı esas alarak sorulara cevap vermesi istenmiş ve anket Ege Bölgesi'nde katılım bankası müşterisi olan 250 kişiye yöneltilmiştir. Bunlardan 210 tanesi analizleri ankete dahil edilmiştir. Ancak sadece Ege Bölgesi'ndeki katılım bankalarının müşterilerinin sayısı bile yüzbinlerle ifade edilecek düzeydedir. Dolayısıyla anakütle birimleri ile ilgili herhangi bir düzenleme yapılmadan her bir birime eşit oranda seçilme şansı verilen "basit tesadüfi örnekleme yöntemi (kolayda örnekleme)" (Güriş ve Astar, 2014:60) çalışmada örnekleme yöntemi olarak seçilmiştir.

Toplam 24 sorudan oluşan anketin giriş bölümünde banka müşterilerinin yaş, cinsiyet, gelir gibi bilgilerini içeren demografik sorular yer almaktadır. Anketin devamında Ege Bölgesi'nde banka müşterilerinin katılım bankalarına olan taleplerinin belirlenmesi kapsamında sorular yöneltilmiştir. Çalışmamızda banka müşterilerine uygulanan anket, Dr. Ali Rıza Apil'in (2009) Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından Prof.Dr.Sebahattin Zaim anısına 2009'da düzenlenen "Katılım Bankacılığının Finans Sektörüne Getirdiği Yenilik ve Açılımlar" adlı yarışmada ödüle değer görülen çalışmalardan biri olan "Türkiye Örneğinde Katılım Bankacılığına Müşteri Yaklaşımları" adlı çalışmasındaki araştırmasından alınmıştır. Apil, ölçeğini, Kaynak'ın (1986), Laroche ve diğerlerinin (1986), Erol ve diğerlerinin (1989) ve Haron ve diğerlerinin (1994) çalışmalarından yararlanarak oluşturduğunu çalışmasında belirtmiştir. Ankette yer alan ifadeler 5'li Likert ölçek üzerinden sınıflandırılmıştır. Ölçekteki değişkenler için en olumlu şık 1, en olumsuz şık 5 olarak kodlanmıştır. (1=kesinlikle katılıyorum; 2=katılıyorum; 3=ne katılıyorum ne katılmıyorum; 4=katılmıyorum ve 5=kesinlikle katılmıyorum). Anket örneği Ek 1'de verilmiştir.

Ayrıca literatürde telefon ve/veya internet bankacılığı işlemlerine ulaşılabilirliğin ve hızlılığın, müşterilerin banka tercihini etkilemesi dolayısıyla ele alınması (Okumuş 2015, Polat ve diğerleri 2014, Saini ve diğerleri 2011, Quresh ve diğerleri 2012), nedeniyle ölçeğe telefon ve internet bankacılığına yönelik sorular tarafımızca eklenmiştir. Anket verileri SPSS programına girilerek analiz edilmiştir. Çalışmanın hipotezleri aşağıda verilmiştir.

Hipotez 1. Ege Bölgesi katılım bankası müşterilerinin eğitim seviyelerine göre katılım bankası tercihlerinde farklılık vardır.

Hipotez 2. Ege Bölgesi katılım bankası müşterilerinin gelir seviyelerine göre katılım bankası tercihlerinde farklılık vardır.

Hipotez 3. Ege Bölgesi katılım bankası müşterilerinin yaş gruplarına göre katılım bankası tercihlerinde farklılık vardır.

II. LİTERATÜR TARAMASI

Banka müşterilerinin konvansiyonel ve İslami bankaları seçimlerine yönelik olarak literatürde farklı çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Katılım bankaları tercihlerinin belirlenmesine yönelik çalışmalar genelde Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde gerçekleştirilmişken, Güney Afrika, Hindistan gibi farklı dinleri bünyesinde bulunduran ülkelerde de konu ile ilgili çalışmalar söz konusudur.

Taşkın ve diğerleri (2010), tüketicilerin banka tercihini etkileyen faktörleri Bursa ilinde yaptığı araştırma ile analiz etmiştir. Araştırma sonucunda müşterilerin banka seçimini etkileyen en önemli faktörler personelin dürüst ve güvenilir olması, müşterinin kendisini güvende hissetmesi, banka personelinin bilgili ve becerikli olması olarak belirlenmiştir. Banka seçimini etkileyen diğer faktör grupları ise sırasıyla reklam faaliyetleri, sosyal ve teknik yeterlilik, fiziksel görünüm ve ulaşılabilirlik olmuştur.

Saini ve diğerleri (2011), Güney Afrika'da 250 kişi üzerinde gerçekleştirdiği çalışmada müşterilerin İslami ve konvansiyonel bankaları tercih etmesinde önemli olan faktörleri analiz etmiştir. Araştırmada Müslümanların Güney Afrika'da faaliyet gösteren İslami bankaların farkında oldukları ama bu bankaları daha az tercih ettikleri tespit edilmiştir. Yine müşterilerin dini hükümlerden çok banka tercihlerinde etkinlik, düşük bankacılık maliyetleri, ATM ve şubelerin yaygın bir ağa sahip olması faktörleri müşterilerin banka seçiminde önemli faktörlerdir.

Patoli ve Sheikh (2012), Pakistan'ın Sindh eyaletinde Tando Allahyar'daki yerleşiklerden topladığı verilerle insanları İslami bankacılığa ve İslami finansa yönlendiren çevresel faktörleri ele almışlardır. Çalışmanın sonucunda İslami bankacılık ve finansa yönelik farkındalık eksikliği ve kararsızlık faktörlerinin söz konusu olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Quresh ve diğerleri (2012), Pakistan'ın Islamabad, Rawalpindi and Gujranwala şehirlerinde 6 farklı İslami bankanın 341 müşterisi üzerinde İslami ve konvansiyonel bankaların tercihinde etkili unsurları araştırmıştır. Toplanan verilerin analizi sonucunda bireylerin İslami bankaları tercih etmelerinde dini faktörlerden çok müşteri ile çalışan arasındaki dialog, bankanın sağladığı finansal

fayda ve hizmetler, uygunluk, bankanın ünü ve teknoloji gibi faktörlerin daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ali ve diğerleri (2013), Pakistan’da konvansiyonel bankacılıktan İslami bankacılığa geçiş sürecini ele almıştır. Bu kapsamda Peshawar bölgesinde 150 banka müşterisinden elde ettiği verilerle, İslami bankacılık ürünlerine yönelik müşterilerin memnuniyeti analiz edilmiştir. Müşteri memnuniyeti bağımlı değişken olarak ele alınarak, İslami bankaların daha çok büyümesi ve tercih edilmesi noktasında önerilerde bulunulmuştur.

Savaşan ve diğerleri (2013), Türkiye’de katılım bankalarına olan talebi, iş adamlarının kurduğu bazı birlikler üzerinden incelemiştir. 941 kişinin yanıtladığı sorular üzerinden gerçekleştirilen analiz sonucunda, İslami bankacılığın 4 temel sorununun olduğu tespit edilmiştir. Bunlar; (i) İslami ilke ve kuralların sunumu ve yorumlanması, (ii) konvansiyonel bankalarla olan rekabet ilişkisi, (iii) yasa ve düzenlemeler, (iv) insan sermayesi ve devletle işbirliği açısından ortaya çıkan sorunlardır.

Kamenidou vd. (2013), 2008 küresel ekonomik krizi esnasında Yunanistan’ın Kavala şehrinde tüketicilerin banka tercihini etkileyen faktörleri araştırmışlardır. 284 katılımcı üzerinden toplanan yanıtlar sonucunda bankanın ünü ve imajı, düşük işlem maliyetleri ve bankanın güvenilirliği, müşterilerin banka tercihini etkileyen üç temel faktör olmuşlardır.

KHaitbaeva ve diğerleri (2014), Dubai/Birleşik Arap Emirlikleri’nde üniversite öğrencisi olan banka müşterilerinin banka seçimini etkileyen faktörleri araştırmışlardır. Dubai’deki Kanada Üniversitesi öğrencilerinden 100 kişinin örneklem olarak seçildiği çalışmanın sonucunda, öğrencilerin banka tercihini etkileyen faktörler işlem ücretleri, banka ve ATM lokasyonu ve uygunluk olmuştur.

Rahman ve Al-Mamun (2014), Bangladeş’te bireyleri özel ticari bankaların müşterisi olmaya yönlendiren nedenleri incelemiştir. Çalışma için 1200 kişi hedef olarak seçilerek, 18-30 yaş arası üniversite öğrencileri, genç girişimciler ve genç profesyonellerle anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonucunda farklı lokasyonlarda ATM hizmetinin varlığı, bankanın ünü, vadeli mevduata yüksek faiz verilmesi, banka personelinin yakınlığı, düşük hizmet maliyetleri ve bankaya duyulan güven müşterilerin banka seçiminde etkili noktalar olmuştur.

Ahmad and Bashir (2014), Pakistan’da müşterilerin İslami Bankacılık ürünlerinin farkındalığını 200 kişi üzerinde yaptığı anket çalışması ile ölçmüştür. Hem İslami hem de konvansiyonel bankaların faaliyet gösterdiği ülke bankacılık sektöründe bireylerin İslami bankacılık terminolojisi ile birlikte ürünleri ve hizmetleri hakkında daha az bilgi sahibi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Roy (2014), Bangladeş’te İslami bankaların tercih edilmesinde müşterileri etkileyen temel faktörleri belirlemek amacıyla araştırmasını gerçekleştirmiştir. Konvansiyonel banka müşterisi olup, İslami bankalarla çalışma potansiyeli olan kişilerle birebir görüşme yöntemiyle gerçekleştirilen çalışmada müşterilerin

İslami bankaları ekonomik faktörler nedeniyle mi yoksa dini etkenler nedeniyle mi tercih ettiğini incelenmiş ve sonucunda İslami faktörlerin ekonomik faktörlerden daha çok ön plânda tutulduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Faisal ve diğerleri (2014), Hindistan'da farklı 9 şehirde 756 kişiden topladığı verilerle gerçekleştirdiği çalışmada müşterilerin İslami bankalara olan tercihini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda hem Müslüman, hem de Müslüman olmayanların İslami bankacılık noktasında yeteri kadar bilgi sahibi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu iki grubun İslami bankaları tercih etmelerinde farklı etmenlerin söz konusu olduğu tespit edilmiş ve bankaların buna göre strateji belirlemeleri gerektiğinin altı çizilmiştir.

Awan ve Azhar (2014), Pakistan'ın Multan şehrinde 300 İslami banka müşterisi üzerinde banka seçiminde ve memnuniyetinde etkili olan faktörleri incelemiştir. Müşteri memnuniyetinin bağımlı değişken, dini faktörler, yüksek kâr getirisi, düşük hizmet maliyetleri aile ve arkadaş etkisi, hizmet kalitesi, personelin sorumluluğu, bankanın imajı faktörlerinin de bağımsız değişkenler olarak ele alındığı çalışmada bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında pozitif ve önemli bir ilişki bulunmaktadır.

Bisharat (2014), Pakistan'da 300 banka müşterisine İslami bankaları tercih nedenlerini sorduğu çalışmada % 81 geri dönüş almıştır. Müşterilerin banka seçiminde özellikle İslami öğretilerin, bankanın ünü ve bilinirliğinin ve geri dönüş getirisinin etkili olduğu analizler sonucunda tespit edilmiştir.

Riaz ve diğerleri (2014), Pakistan'da hizmet gösteren farklı konvansiyonel ve İslami banka müşterileri üzerinde gerçekleştirdiği çalışmalarında, 81 kişiye banka tercihleri konusunda sorular yönelterek topladıkları yanıtları analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda hem konvansiyonel banka, hem de İslami banka müşterileri banka tercihlerinden dolayı memnunkar, konvansiyonel banka müşterileri İslami banka müşterilerine göre daha memnundurlar.

Zülfiqar ve diğerleri (2014), Pakistan'ın Punjab ili Sahiwal bölgesinde banka müşterilerinin tercihini belirlemeye yönelik 3 farklı banka müşterisinden 150 örneklem ile banka seçim analizi gerçekleştirmişlerdir. Yazarlar literatürü esas alarak 8 faktör geliştirmiş, bunlardan müşterilerin tercihini en çok etkileyen 3 faktör uygunluk, hizmet kalitesi ve fiyatlar/maliyetler olmuştur.

İsmail ve diğerleri (2014), Malezya'da farklı dine mensup 160 kişiye, onları İslami finans ürünlerini kullanmaya yönelten nedenleri sorarak sonuçlarını analiz etmişlerdir. Analiz sonucunda bankanın ünü, hizmet kalitesi, dini faktörler, reklamlar ve sosyal etkiler İslami finans ürünlerinin tercih edilmesinde müşteriler üzerinde etkili olmuşlardır.

III. ANALİZ: EGE BÖLGESİ BANKA MÜŞTERİLERİNİN KATILIM BANKASI TERCİHLERİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

A. Demografik Değişkenler

Tablo 1’de Ege Bölgesi’nde anket uygulanan katılım bankası müşterilerinin cinsiyet, yaş grupları, eğitim ve aylık ortalama gelirleri itibariyle dağılımları verilmektedir.

Tablo 1. Banka Müşterilerinin Demografik Özellikleri

Demografik Değişkenler	Kategori	N	%
Cinsiyet	Erkek	123	58,6
	Bayan	87	41,4
Yaş	20 altı	56	26,7
	20-29	69	32,9
	30-39	47	22,4
	40-49	27	12,9
	50 ve üzeri	11	5,2
Eğitim	İlk-Ortaokul	24	11,4
	Lise	97	46,2
	Üniversite	75	35,7
	Yüksek Lisans	8	3,8
	Doktora	6	2,9
Aylık ortalama gelir (TL)	750 ve altı	11	5,2
	751-1750	87	41,4
	1751-2750	46	21,9
	2751-3750	42	20
	3751 ve üzeri	24	11,4

Buna göre ankete katılanların % 58,6’sı ile 123’ü erkek, geri kalan % 41,4 ile 87’si bayandır. Yine yaş itibariyle dağılım 20 yaş altı, 20-29 yaş, 30-39 yaş, 40-49 yaş ve 50 ve üzeri olmak üzere 5 gruba ayrılmıştır. Bir diğer demografik değişken grubu eğitim düzeyleridir. Çalışmaya katılan katılım bankası müşterilerinin % 11,4’ü ile 24’ü ilk-ortaokul düzeyinde, % 46,2’si ile 97’si lise mezunu düzeyinde, % 35,7 ile 75’i üniversite mezunu düzeyinde, geri kalan 14 kişi ise yüksek lisans ve doktora mezunudur. Buna göre çalışmaya katılanların % 40’ından fazlası lisansüstü öğrenim alan kişilerden oluşmaktadır. Bu durum çalışmaya artı bir değer katmaktadır. Bireylerin aylık ortalama gelirleri de 750 TL ve altı, 751 TL-1750 TL, 1751 TL-2750 TL, 2751 TL-3750 TL, 3751 TL ve üzeri grupları altında ölçülmüştür. Çalışmada ankete katılanların % 5,2’si ile 11’i 750 TL ve altı gelir düzeyinde, % 41,4’ü 87’si 751 TL-1750 TL gelir düzeyinde, % 21,9’u ile 46’sı 1751 TL-2750 TL gelir düzeyinde, % 20’si ile 42’si 2751 TL-3750 TL gelir düzeyinde, % 11,4’ü ile 24’ü 3751 TL ve üzeri gelir düzeyindedir. Gelir düzeyleri açısından bir değerlendirme yapılacak olursa, ankete katılan bireylerin % 50’den fazlasının asgari ücretten daha fazla gelir elde eden bireylerden oluştuğu belirtilebilir.

B. Korelasyon Analizi

Tablo 2’de çalışmada ölçülen sürekli değişkenlerle ilgili ortalama, standart sapma ve değişkenler arasındaki korelasyonlar gösterilmiştir.

Tablo 2. Ölçüm Aracının İç Tutarlık, Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon Analizi Sonuçları

Boyutlar	Ortalama	Standart Sapma	1	2	3	4
1.Personel	4,1667	,83086	,835			
2.Hizmet Ürün Kalitesi	3,9913	,71731	,627**	,895		
3.İmaj Güven	4,1448	,78062	,831**	,746**	,836	
4.Çevre	4,1833	,77550	,749**	,533**	,727**	,612

Notlar 1. 5'li Likert derecelendirme (1=Tamamen katılıyorum, 2=Katılıyorum, 3= Ne katılıyorum, ne katılmıyorum, 4=Katılmıyorum, 5= Tamamen katılmıyorum).

2.Korelasyonlar 0.01 düzeyinde anlamlıdır

3.Çapraz simetri kutularda faktörlerin iç tutarlıkları (Cronbach's alpha) verilmiştir.

Korelasyon tablosunda faktör boyutlarının ortalama değerleri incelendiğinde katılım bankaları tercih sebepleri faktör ortalamaları düzeyi yüksek çıkmıştır. Dört boyutun da ortalaması “katılıyorum” noktasındadır. Ayrıca katılım bankaları tercih sebepleri ölçeği boyutları arasında ,533 ile ,831 arasında pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur. Bu boyutlar arasındaki pozitif korelasyon, boyutların birbiriyle ilişkili olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda bu korelasyon sonuçlarına göre, ölçme aracının ayırıcı geçerliğinin olduğunu söylemek mümkündür.

Katılım bankaları tercih sebepleri ölçeği 24 maddeden oluşmakta ve ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0.938 olarak bulunmuştur. İç tutarlık katsayısı 0.80'düzyinden yüksek olduğu için ölçek oldukça güvenilir olarak kabul edilmiştir. Anketin çapraz simetri kutucuklarında faktörlerin güvenilirlik (Cronbach's alfa) analiz sonuçları görülmektedir. Çalışmanın analizinde kullanılan teknikler bölümünde de ifade edildiği üzere Cronbach's Alpha değerinin 0,70 ve üstü olduğu durumlarda ölçeğin güvenilir olduğu kabul edilmekle beraber, soru sayısı az olduğunda bu sınır 0,60 değeri ve üstü olarak kabul edilir (Sipahi vd., 2008:89). Buna göre “Personel” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı ,835 , “Hizmet Ürün Kalitesi” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı ,895 , “İmaj Güven” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı ,836 ve “Çevre” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı ,612'dir. Dolayısıyla bu sonuçlara göre faktörlerin iç tutarlılıkları kabul edilebilir güven aralığındadır.

C. T Testi

Bağımsız örneklem arası t-testi ile cinsiyet açısından katılım bankaları tercihini etkileyen faktör ortalamaları test edilerek incelenmiştir. Tablo 3'te görüleceği üzere, hizmet ürün kalitesi faktör boyutunda bayanlar ($x=4.13$) erkeklere ($x=3,80$) oranla daha fazla katılım bankalarını tercih etme eğilimindedir ($t=3,359$; $p=.001$). Diğer faktör boyutlarında cinsiyet açısından manidar bir fark ortaya çıkmamıştır ($p>.05$) (Özdamar, 2013:277).

Tablo 3. T Testi Tablosu

	Cinsiyet	N	Mean	Std. Deviation	T değeri	Manidarlık (p-değeri)
Personel Kalitesi	Bayan	123	4,2331	,80745	1,380	,169
	Erkek	87	4,0728	,85880		
Hizmet/Ürün Kalitesi	Bayan	123	4,1279	,62116	3,359	,001
	Erkek	87	3,7983	,79922		
İmaj/Güven	Bayan	123	4,1902	,75264	1,004	,317
	Erkek	87	4,0805	,81865		
Çevre Faktörü	Bayan	123	4,1829	,76894	-,009	,993
	Erkek	87	4,1839	,78915		

D. Varyans Analizi (ANOVA Testi)

ANOVA analizi çerçevesinde faktör ortalamaları, yaş gruplarına göre karşılaştırılmıştır. Tablo 4'ten de görüldüğü gibi gruplar arasında sadece personel boyutu ve yaş arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmıştır ($p < .05$). Yaş grupları arasındaki farkın hangi grup ortalamaları arasında olduğunun belirlenmesi için, Tukey HSD (Tukey's Honestly Significant Difference) testi yapılmış ve sonuçlar farklılık sütununda yaş gruplarını temsil eden rakamlarla gösterilmiştir.

Tablo 4. Yaş Grubuna Göre ANOVA Testi

Faktör boyutları	Yaş grupları	N	A.O.	S.S.	F-değeri	Farklılık	
Personel Kalitesi	1.20 ve altı	56	4,1548	,90334	4,074**		
	2.21-29	69	4,2512	,79707			
	3.30-39	47	4,4113	,61860			2-4*
	4.40-49	27	3,7284	,73981			3-4**
	5.50 ve üzeri	11	3,7273	1,17207			
Faizsiz Hizmet/Ürün Kalitesi	1.20 ve altı	56	4,1737	,73616	2,422*	1-4*	
	2.21-29	69	3,9394	,67450			
	3.30-39	47	4,0580	,75691			
	4.40-49	27	3,7037	,61894			
	5.50 ve üzeri	11	3,8099	,75016			
İmaj/Güven	1.20 ve altı	56	4,2143	,91362	3,180*	3-4*	
	2.21-29	69	4,1739	,66147			
	3.30-39	47	4,3277	,66519			
	4.40-49	27	3,7704	,82965			
	5.50 ve üzeri	11	3,7455	,77507			
Çevre	1.20 ve altı	56	4,1964	,82395	1,695	-	
	2.21-29	69	4,2029	,70876			
	3.30-39	47	4,3511	,64196			
	4.40-49	27	3,9444	,83589			
	5.50 ve üzeri	11	3,8636	1,14217			

*Farklılıklar .05 düzeyinde anlamlıdır.

** Farklılıklar .01 düzeyinde anlamlıdır.

Not: Grup karşılaştırmalarında aynı harfi taşıyan ortalamalar .05 anlamlılık düzeyinde birbirinden önemli ölçüde farklıdır. N: Örneklem sayısı, AO: Aritmetik ortalama, SS: Standart sapma.

Personel boyutunda 21-29 yaş grubu ($x=4,25$), 40-49 ($x=3,73$) yaş grubuna göre ve 30-39 ($x=4,41$) yaş grubu, 40-49 ($x=3,73$) yaş grubuna göre

katılım bankalarını tercih nedeni olarak personelden daha yüksek oranda memnuniyet hissetmişlerdir. Bununla birlikte hizmet ve ürün kalitesi boyutunda da 20 yaş ve altı grubu ($x=4,17$), 40-49 yaş grubuna ($x=3,70$) göre katılım bankaları tercih nedeni hizmet ve ürün noktasında daha yüksek oranda memnuniyet hissetmişlerdir. Yine imaj ve güven boyutunda 30-39 yaş grubu ($x=4,32$), 40-49 yaş grubuna ($x=3,77$) imaj ve güven noktasında daha yüksek oranda memnuniyet hissetmişlerdir. Diğer yaş grupları arasında bu boyutta anlamlı bir fark görülmemektedir ($p>.05$).

Tablo 5'te gelir durumuna göre Anova testi sonuçları verilmiştir. Tablodan görüleceği üzere gelir durumuna göre faktör boyutları arasında yapılan analiz sonucunda, gelir durumuna göre fark istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır ($F>.05$). Bu yüzden hangi gelir durumuna göre farklılığın olduğunu (post hoc testi) araştırmaya gerek kalmamıştır.

Tablo 5. Gelir Seviyesine Göre ANOVA Testi

Faktör boyutları		Kareler Toplamı	Serbestlik derecesi	Kareler ortalaması	F-değeri	Manidarlık
Personel Kalitesi	Gruplar arası	3,415	4	,854	1,243	,294
	Grup içi	140,862	205	,687		
	Toplam	144,278	209	-		
Faizsiz Hizmet/Ürün Kalitesi	Gruplar arası	2,352	4	,588	1,146	,336
	Grup içi	105,186	205	,513		
	Toplam	107,538	209	-		
İmaj/Güven	Gruplar arası	2,172	4	,543	,889	,471
	Grup içi	125,187	205	,611		
	Toplam	127,359	209	-		
Çevre	Gruplar arası	,562	4	,140	,230	,921
	Grup içi	125,130	205	,610		
	Toplam	125,692	209	-		

Tablo 6'da ise eğitim seviyesine göre Anova testi sonuçları verilmiştir. Yapılan analiz sonucunda eğitim seviyesine göre faktör boyutları arasında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır ($F>.05$). Yine bu yüzden hangi eğitim seviyesine göre farklılığın olduğunu (post hoc testi) araştırmaya gerek kalmamıştır.

Tablo 6. Eğitim Seviyesine Göre ANOVA Testi

Faktör boyutları		Kareler Toplamı	Serbestlik derecesi	Kareler ortalaması	F-değeri	Manidarlık
Personel Kalitesi	Gruplar arası	1,490	4	,373	,535	,710
	Grup içi	142,787	205	,697		
	Toplam	144,278	209	-		
Faizsiz Hizmet/Ürün Kalitesi	Gruplar arası	1,698	4	,424	,822	,512
	Grup içi	105,840	205	,516		
	Toplam	107,538	209	-		
İmaj/Güven	Gruplar arası	1,787	4	,447	,730	,573
	Grup içi	125,572	205	,613		
	Toplam	127,359	209	-		
Çevre	Gruplar arası	,261	4	,065	,106	,980
	Grup içi	125,431	205	,612		
	Toplam	125,692	209	-		

SONUÇ

Gerçekleştirilen ANOVA analizi sonucunda Hipotez 1 kabul edilmemiştir. Nitekim Ege Bölgesi katılım bankası müşterilerinin eğitim seviyelerine göre katılım bankası tercihlerinde bir fark bulunamamıştır. Dolayısıyla Ege Bölgesi’nde araştırmaya katılan ilköğretim mezunları da, üniversite mezunları veya diğer eğitim kategorisindeki bireyler de “personel kalitesi, faizsiz hizmet/ürün kalitesi, imaj/güven ve çevre” boyutlarından kaynaklı bir nedenden dolayı katılım bankaları ve ürünlerini daha az veya daha fazla tercih etmektedir gibi bir bulgu ortaya çıkmamıştır. Bu durum ayrıca katılım bankalarının tüm eğitim seviyesindeki bireylere hitap edebildiği, farklı eğitim seviyesindeki bireylerin katılım bankası tercihini etkileyen özel bir nedenin olmadığı sonucunu ortaya çıkarmıştır.

Aynı şekilde analiz sonucunda Ege Bölgesi katılım bankası müşterilerinin gelir seviyelerine göre katılım bankası tercihlerinde de farklılık bulunamadığından Hipotez 2 de kabul edilmemiştir. Nitekim “benim kazancım daha fazla, ben personel kalitesini daha fazla önemsiyorum veya gelirim yüksek, dolayısıyla katılım bankası tercihimde faizsiz ürün ve hizmet faktörü benim için önemlidir” veya “benim gelirim az olduğu için çevre faktörüne önem veriyorum” gibi sonuçlar araştırmada ortaya çıkmamıştır. Farklı gelir düzeylerindeki katılım bankası müşterileri açısından araştırmamızdaki faktörlerden kaynaklı bir nedenden dolayı katılım bankası tercihini etkileyen bir durum söz konusu değildir.

“Ege Bölgesi katılım bankası müşterilerinin yaş gruplarına göre katılım bankası tercihlerinde farklılık vardır” ifadeli Hipotez 3 ise kabul edilmiştir. Nitekim personel boyutunda 21-29 yaş grubu, 40-49 yaş grubuna göre; 30-39 yaş grubu, 40-49 yaş grubuna göre katılım bankalarını tercih nedeni olarak personelden daha yüksek oranda memnuniyet hissetmişlerdir. Bu duruma sebep olabilecek birkaç farklı durum tarafımızca yorumlanmıştır. Ege Bölgesi’nde araştırmamıza katılan 21-29 yaş grubundaki katılım bankası müşterileri genellikle

üniversiteden yeni mezun olmuş ve/veya iş hayatına yeni başlayacak kişilerden oluşmaktadır. Nitekim “işyerlerinin personel alımlarında eskiye göre daha fazla donanımlı olan nitelikli personel” aramaları, bu yaş grubundaki kitleyi doğrudan etkileyen bir süreçtir. Dolayısıyla bu süreçten etkilenen bu yaş grubu, kendilerinin müşteri olduğu durumlarda karşısındaki personelin de donanımlı, kendilerine ürünü iyi sunabilen bireyler olmasını arzu ettiği düşünülebilir. Ayrıca genç bireylerin günümüzde daha iyi hizmet almayı istemeleri, diğer yaş gruplarına göre kaliteye daha fazla önem vermeleri de Ege Bölgesi’ndeki 21-29 yaş grubundaki katılım bankası müşterilerinin, 30-39 ve 40-49 yaş grubuna göre katılım bankalarını personel faktöründen kaynaklı nedenle daha fazla tercih etmelerinde etken olan diğer bir neden olarak yorumlanmaktadır.

Faizsiz hizmet ve ürün kalitesi boyutunda da 20 yaş ve altı grubu, 40-49 yaş grubuna göre hizmet ve ürün noktasında daha yüksek oranda memnuniyet hissetmişlerdir. Tıpkı personel kalitesi boyutunda olduğu gibi faizsiz ürün ve hizmet kalitesi boyutunda da genç bireyler, daha yüksek yaş gruplarından olan 40-49 yaş grubuna göre daha duyarlıdır. Bu açıdan bakıldığında Ege Bölgesi’nde yaşayan genç katılım bankası müşterileri ürün ve hizmet boyutunda yer alan faktörlerden daha fazla duyarlılık hissetmektedir. Faktörler arasındaki “Cazip ürün, işlem ve hizmet tarifeleri, ürün ve hizmet çeşitliliği, internet ve telefon bankacılığı” faktörleri ve boyut altındaki diğer faktörlerden genç bireyler daha çok etkilenmiştir.

Yine imaj ve güven boyutunda 30-39 yaş grubu, 40-49 yaş grubuna göre imaj ve güven noktasında daha yüksek oranda memnuniyet hissetmişlerdir. Nitekim bu durum, imaj ve güven boyutu altındaki faktörlerden olan “bankanın imaj ve popülaritesi, başarılı bankacılık ve finans yönetimi” gibi faktörleri 40-49 yaş grubuna göre daha genç yaş aralığına sahip 30-39 yaş grubu aralığındaki kişiler tarafından daha çok önemsenmektedir. Günümüzde bankacılık sektörü açısından güven kavramı olmazsa olmaz bir unsurdur. Bankaların güven unsurunu elde etmesi ve bunun sürekliliğini sağlayabilmesi kolay bir süreç değildir. Nitekim mudilerin ve diğer müşterilerin her iş ilişkisinde olduğu gibi bankalarla olduğu ticari ilişkilerinde de öncelikle aradığı nokta güven unsurudur. Başarılı bankacılık yönetimi ile hem banka, hem de bankanın müşterisi kazanacaktır. Bu ve benzer nedenlerden dolayı çalışmaya katılan Ege Bölgesi katılım bankaları müşterilerinden 30-39 yaş grubunda olan müşteriler bu hususlara daha çok duyarlılık göstererek, katılım bankalarına ve ürünlerine olan taleplerinde bu duruma önem vermektedir.

T-testi ile cinsiyet açısından katılım bankaları tercihini etkileyen herhangi bir faktörün olup olmadığına yönelik araştırmada ise ortalamaların test edilerek incelenmesi sonucunda “hizmet ve ürün kalitesi” boyutunda bayanlar, erkeklere oranla daha fazla katılım bankalarını tercih etme eğilimindedir. Böylelikle Ege Bölgesi’nde araştırmamıza katılan bayan katılım bankası müşterilerinin erkeklere göre hizmet ve ürün kalitesi boyutunun altındaki faktörleri daha fazla önemseydiği ortaya çıkmıştır. Bayanların erkeklere göre genel olarak kalite açısından daha

hassas olması burada da kendisini göstermiştir. Faktörler arasındaki “Cazip ürün, işlem ve hizmet tarifeleri, ürün ve hizmet çeşitliliği, internet ve telefon bankacılığı” faktörleri ve boyut altındaki diğer faktörleri bayanların katılım bankası ve ürünlerini tercihinde erkeklere göre daha çok etki göstermiştir. T-testi bulgularında diğer faktör boyutlarında cinsiyet açısından anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır.

Bir diğer analizimiz olan korelasyon analizi çerçevesinde ise her bir sürekli değişkenin birbiriyle olan ilişkisine bakılmıştır. Çalışmamızda 4 boyutun korelasyon katsayısı da artı değerler almıştır. Bu durum boyutlar arasındaki ilişkinin doğru orantılı olduğunu gösterir. Yine ilgili bölümde de belirtildiği üzere, korelasyon sonuçları çerçevesinde, ölçme aracının ayırıcı geçerliğinin olduğunu söylemek mümkündür.

Çalışmanın analizinde kullanılan teknikler bölümünde de ifade edildiği üzere anketin, verilen yanıtlar çerçevesinde güvenilirliğini gösteren Cronbach’s Alpha testi sonucunda boyutların analiz değerinin tümünün 0,60 ve üstünde çıkarak ölçeğin güvenilir olduğu test edilmiştir; nitekim literatürde soru sayısı az olduğunda bu sınır 0,60 değeri ve üstü olarak kabul edilmektedir. Bu kapsamda güvenilirlik alpha katsayıları faktör bazında incelendiğinde “Personel” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı 0,835 , “Hizmet Ürün Kalitesi” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı 0,895 , “İmaj Güven” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı 0,836 ve “Çevre” faktörünün güvenilirlik alpha katsayısı 0,612’dir. Bu sonuçlar çerçevesinde tüm faktörlerin iç tutarlılıklarının kabul edilebilir güven aralığında olduğu test edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Ahmad, A. & Bashir R (2014). An Investigation of Customer’s Awareness Level and Customer’s Service Utilization Decision in Islamic Banking. *Pakistan Economic and Social Review*, Vol. 52, No. 1, 59-74.
- Ali, L., Azmat A. & Khwaja H.(2013). Comparison of Islamic and Conventional Banking on the Basis of Riba and Services: A case study of peshawar region. *International Review of Management and Business Research*, Vol. 2, No. 3, 837-846.
- Apil, A.R. (2009). Türkiye Örneğinde Katılım Bankacılığına Müşteri Yaklaşımları (customer approach to participatory banking in the case of turkey). *TKBB Katılım Bankacılığının Finans Sektörüne Getirdiği Yenilik ve Açılımlar Başlıklı Bilimsel Araştırma Yarışması*, Retrieved 2012, June 21.
- Awan, A.G. & Azhar, M. (2014). Consumer Behaviour Towards Islamic Banking in Pakistan, *European Journal Of Accounting Auditing And Finance Research*, Vol. 2, No. 9, 42-65.
- Bisharat, R.M.N. (2014). Patronage Factors in Islamic Banks in Pakistan. *IOSR Journal of Business and Management*, Vol. 16, No. 6, 108-114.
- Erol, C. &El-Bdour, R. (1989). Attitudes, Behaviour, and Patronage Factors of Bank Customers Towards Islamic Banks. *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 7, No. 6,31-37.
- Faisal, M., Rehman, A. & Akhtar, A. (2014). Islamic Banking: an Empirical Study of Consumer Preferences in India. *International Journal of Engineering and Management Research*, Vol. 4, No. 8, 1-13.
- Güriş, S. & Astar, M. (2014). *Bilimsel Araştırmalarda SPSS ile İstatistik*. İstanbul: Der Yayınları.
- Haron, S., Norafifah, A. & Planisek, L. S.(1994). Bank Patronage Factors of Muslim and Non-muslim Customers. *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 12, No. 1, 32-40.

- İsmail, S., Azmi F. & Thurasamy, R (2014). Selection Criteria for Islamic Home Financing in Malaysia. *International Journal of Business and Society*, Vol. 15, No. 1, 97-110.
- Kamenidou, I., Mamalis, S. & Priporas, C.V. (2013). Consumer Bank Selection Criteria During Economic Crisis. *Proceedings of the 4th International Conference on Finance, Accounting and Law*, Greece, August 27-29, 2013, Chania, Crete Island.
- Khaitbaeva, S., Al-Subaiey, A.A. & Enyinda, C.I. (2014). An Empirical Analysis of Attributes Influencing Bank Selection Choices by Customers in the UAE: the Dubai Context, *Proceedings of the First Middle East Conference on Global Business, Economics, Finance and Banking*, Dubai, 10-12 October 2014.
- Kaynak, E. (1986). How to Measure Your Bank's Personality: Some Insights From Canada. *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 4, No. 3, 54-68.
- Laroche, M., Rosenblatt, J. A. & Manning, T. (1986). Services Used and Factors Considered Important in Selecting a Bank: an Investigation Across Diverse Demographic Segments, *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 4, No. 1, 35-55.
- Okumuş, H.Ş. (2015). Customers' Bank Selection, Awareness and Satisfaction in Islamic Banking: Evidence from Turkey. *International Journal of Business and Social Science*, Cilt. 6, No. 4, 41-54.
- Özdamar, K.(2013). Paket programlar ile istatistiksel veri analizi. Eskişehir: Nisan Kitabevi, 9.Baskı.
- Patoli, A.Q. & Ahmed S.S. (2012). Analysis of Environment Conducive for Islamic Banking & Finance: A case Study of Tando Allahyar. *Journal of Management and Social Sciences*, Vol. 8, No. 1, 19-30.
- Polat, A., Yeşilyaprak, M. & Kaya, R. (2014). Understanding Islamic Bank Selection of Customers: a Field Research From Turkish Participation Banks", *International Journal of Financial Research*, Vol. 5, No. 4, 22-38.
- Quresh, A.H, Zile H. & Kashif U.R. (2012). A Comparison Between Islamic Banking and Conventional Banking Sector in Pakistan. *Information Management and Business Review*, Vol. 4, No. 3, 195-204.
- Rahman, M. & Al Mamun, M.A. (2014). Assessment of Preference Decisive Factor of Private Commercial Banks in Bangladesh: An Empirical Analysis on Young Generation. *International Journal of Scientific & Technology Research*, Vol. 3, No. 12, 230-236.
- Roy, S.(2014). Customers Preference Towards Islamic Banking: Religious Belief or Influence of Economic Factors. *Internship Report*, BRAC University, 21 June 2014.
- Riaz, A., Raheel A. & Sadiq, N. (2014). Customer Satisfaction Between Islamic and Conventional Banks: Case of Pakistan. *Social and Basic Research*, Vol. 1, No. 2, 69-73.
- Saini, Y., Bick, G. & Loonat A.(2011). Consumer Awareness and Usage of Islamic Banking Products in South Africa, *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 3, 298-313.
- Savaşan, F., Saraç, M. & Gürdal, T.(2013). Dindar/Muhafazakar İşadamları Perspektifinden İslam Ekonomisi Ve Katılım Bankacılığı, Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi Raporu, Kasım 2013.
- Sipahi, B, Yurtkoru, E.S. & Çinko, M. (2008). Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Taşkın, Ç., Akat, Ç. & Erol, Z. (2010). Tüketicilerin Banka Tercihini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Bursa'da Bir Araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Vol. 10, No. 3, 11-22.
- Zulfiqar, B., Arshad, H.M., Zeeshan F., Farrukh S. & Shahbaz H. (2014). Criteria of Selecting Bank in Pakistan Banking Sector: Study Of Banking Customers in Sahiwal, Pakistan, *International Journal of Managing Value and Supply Chains*, Vol. 5, No. 4, 19-31.

KATILIM BANKALARININ TERCİH EDİLMESİNDEKİ SEBEPLER

Sayın Katılımcı,

Bu anket, katılım bankalarının tercih edilmesinde etkili olan faktörlerin tespit edilmesi amacıyla, doktora tez çalışmasında kullanılmak üzere gerçekleştirilmektedir. Elde edilen veriler yalnızca bilimsel amaçla kullanılacaktır. Katılımınız için teşekkür ederiz. Arç Gör. Selim Duramaz

Yaşınız: 20 ve altı 21-29 30-39 40-49 50 ve üzeriCinsiyetiniz: Bayan ErkekGelir durumunuz: 750 ve altı 751-1750TL 1751-2750TL 2751-3750TL 3751TL ve üzeriEğitim Durumunuz: İlk-ortaokul Lise Üniversite Yüksek Lisans Doktora

Katılım bankalarını tercih etmeyen neden olabilecek faktörler aşağıda sıralanmıştır. Düşüncenizi ifade eden bölümü (X) işaretleiniz.	Kesimlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesimlikle Katılmıyorum
1. Bankacılık işlemlerinde personelin yeterince bilgilendirmesi					
2. Samimi ve yardımsever personel					
3. Müşteri hizmet kalitesi (Hızlı, etkin ve hatasız servis)					
4. Bankacılık İmaj ve Popülaritesi					
5. Müşteri beklentilerini tatmin eden bir hizmet yaklaşımı					
6. Katılım bankası ve faizsiz kurum olarak imaj ve popülaritesi					
7. İnsana saygı ve hümet					
8. Huzurlu iş ortamı					
9. Uygunluk, rahat erişilebilirlik (Örn. ATM, Araç park imkanları, konfor vs.)					
10. Toplumsal katkıları (Bağış, burs ve toplumsal projelere destek vs.)					
11. Cazip ürün, işlem ve hizmet tarifeleri					
12. Ev ve iş yerine yakınlık					
13. Kişisel ödeme bilgilerimin ve kimlik bilgilerimin üçüncü kişilerle paylaşılmaması					
14. Başarılı bankacılık ve finans yönetimi					
15. Ürün ve hizmet çeşitliliği					
16. Nispeten daha yüksek kar payı dağıtması					
17. Cazip kredi ve ödeme imkânları					
18. Kitlesel iletişim araçlarındaki reklamlar					
19. Yakın çevremim tavsiyesi					
20. Başka bankaların sağlamadığı bir kısım hizmetler ve imkânlar					
21. Dini hassasiyetlerimin yönlendirmesi					
22. Şube personeli ile yakın ilişkilerim					
23. Telefon bankacılığında hızlı yanıt					
24. İnternet bankacılığı işlemlerindeki kolaylık					

SUMMARY

It began operating in 1980 with the name of “private financial institutions” in Turkey, with banks now called participation banking, Islamic banking in Turkey has started its activities as a new face of banking sector. However, even though it has been nearly thirty years since its establishment, participation banking has not reached the desired levels in terms of both the number of banks and branches, and financial adequacy.

While many academic studies have been carried out at the point of investigating the bank selection criteria of customers in different countries in the world, it has been found in our country that our country is not as much as competent on this field. While many academic studies have been carried out at the point of investigating the bank selection criteria of customers in different countries in the world, it has been found in our country that our country is not as much as competent on this field. Therefore, our study investigates the influential elements of participation banks' preference for participation banks in Aegean region.

The respondents were asked to answer the questions based on the bank where they were the customers, and the questionnaire was directed to 250 participants in the Aegean Region. The survey consists of a total of 24 questions and demographic questions including information such as age, gender, and income of the bank customers. In the second part of the questionnaire, questions were asked within the scope of the request of the bank customers to the participation banks.

Questionnaires were analyzed by entering SPSS program. Three hypotheses were formed in the study. Hypotheses of work are given below. Hypothesis 1: Aegean Region Participation Banks There is a difference in participation bank preferences according to the level of education of the customers. Hypothesis 2: Aegean Region Participation Banks There is a difference in participation bank preferences according to the income levels of the customers. Hypothesis 3: Aegean Region Participation Banks There is a difference in participation bank preferences according to the age groups of the customers.

Hypothesis 1 was not accepted as a result of the ANOVA conducted. As a matter of fact, according to the education levels of the Aegean Region participation bank customers, there is no difference in participation bank preferences. Likewise, Hypothesis 2 has not been accepted since no difference can be found in the participation bank preferences according to the income levels of the Aegean Region participation bank customers as a result of the analysis. "Aegean Region participation bank customers have different preference for participation by age groups" Hypothesis 3 is accepted. As a matter of fact, the 21-29 age group, according to the 40-49 age group, According to the group of 30-39 age group and 40-49 age group, they felt higher satisfaction with their preference for participation banks.

The Cronbach's Alpha test, showing the reliability of the responses to the questionnaire, revealed that all of the dimension analysis values were 0.60 and above, and that the scale was reliable. As a matter of fact, when the number of questions in the literature is limited, this limit is accepted as 0.60 and above.

In the context of the Correlation analysis, which is another analysis, the relationship between each continuous variable is examined. In our study, the correlation coefficient of 4 dimensions also got positive values. This indicates that the relationship between dimensions is directly proportional.

Avrupa Birliği Politikaları Bağlamında Uluslararası Göç Olgusu ve Türleri: Kavramsal Bakış*

Sühal ŞEMSİT**

ÖZ

Göç olgusu, Avrupa Birliği'nin özgürlük, güvenlik ve adalet alanı oluşturma çabaları çerçevesinde Amsterdam Antlaşması'ndan itibaren AB gündeminin üst sıralarında yer almaktadır. Güvenlik ve siyasi boyutu öne çıksa da göç, ekonomik, sosyal ve kültürel politika alanlarını aynı anda etkileyen, çok aktörlü, çok boyutlu bir olgudur. AB bütünleşmesinde ve Türkiye-AB ilişkilerinde siyasileşen ve güvenikleşen göç olgusunun kavramsal olarak incelenmesi, çok boyutlu ve bütüncül politikalara dayanak oluşturması açısından önem kazanmaktadır. Göç, sadece etkilediği ülke ve bölgeleri değiştirmekle kalmamakta, göç olgusunun kendisi de değişmektedir. Bu çalışma, uluslararası göç olgusuna ilişkin kavramsal bir çerçeve sunmaktadır. Çalışmada, devlet ve göçmen bakış açısıyla yapılan göç sınıflandırmaları ele alınmış olup, geleneksel göç türlerinin yanısıra yeni göç türleri de incelenmiş ve göç türlerine ilişkin farklı terminolojik kullanımlara da dikkat çekilmiştir. Bu bağlamda, günümüzün tartışmalı göç türleri olan mülteci hareketleri, düzensiz göç ve transit göç gibi göç türleri yanında döngüsel göç ve geri dönüş göçü, dönüşen göç olgusunun önem kazanan boyutlarıdır. Gittikçe artan, birbirleriyle örtüşen ve girift hale gelen göç türleri karşısında kaynak, transit ve varış ülkelerinin işbirliğini arttırması, ulusal ve uluslararası politikalarını göç olgusuna ilişkin dönüşümleri dikkate alarak güncellemesi önem kazanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Göç, Avrupa Birliği, Düzensiz Göç, Göç Politikası.

JEL Sınıflandırması: F50, F53, F55, F02, F66.

Phenomenon And Types Of International Migration In The Context Of European Union Policies: Conceptual Review

ABSTRACT

The phenomenon of migration has been one of the priority agendas of European Union since Treaty of Amsterdam in the framework of establishing a European area of freedom, security and justice. Although the security and political dimensions of migration has become prominent, it is a multi-actor and multi-faceted phenomenon affecting economic, social and cultural policy areas at the same time. Conceptual review of the phenomenon of migration which has been politicised and securitised in the EU integration and Turkey-EU relations carries significance for developing basis for multi-dimensional and holistic policies in this area. Not only the affected countries and regions of migration, but also the phenomenon of migration itself transforms. This paper presents a conceptual framework of the phenomenon of international migration. In this paper, classifications of migration types according to the view of states and migrants are handled, recent types as well as traditional types of migration are examined and different terminological usages for migration types are pointed out. In this context, circular migration and return migration are among the types of migration which gained significance besides debatable migration types of refugee movements, irregular migration and transit migration. In the environment of the vastly increasing, overlapping and intricate migration types, it is significant that the countries of origin, transit and destination increase their collaboration

* Bu çalışma, yazarın "Avrupa Birliği Göç Politikasının Güvenikleştirilmesi ve Dışsallaştırılması: Türkiye'ye Yansımalar" başlıklı doktora tezinden (Danışman: Prof. Dr. Canan Balkır) üretilmiştir.

** Dr. Öğr. Üye., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, suhals@yahoo.com

and update their national and international migration-related policies according the transformations in the phenomenon of migration.

Keywords: *International Migration, European Union, Irregular Migration, Migration Policy.*

JEL Classification: *F50, F53, F55, F02, F66.*

GİRİŞ

Göç olgusu, Avrupa Birliği'nin (AB) özgürlük, güvenlik ve adalet alanı (ÖGAA) oluşturma çabaları çerçevesinde ve 1997 yılında imzalanıp 1999 yılında yürürlüğe giren Amsterdam Antlaşması'ndan itibaren AB gündeminin üst sıralarında yer almaktadır. Suriyeli mülteci krizinin ortaya çıkmasıyla göç konusu AB gündeminde Avro krizi ve İngiltere'nin AB'de ayrılma kararı (Brexit) yanında özellikle 2015 yılından itibaren önemli kriz konularından birisi haline gelmiştir. Bu bağlamda, AB düzeyindeki ortak politikalar büyük ölçüde düzensiz göçle¹ mücadele ve sınır kontrollerinin güçlendirilmesi konularına odaklanmaktadır.

Aslında göç, ekonomik boyutunun yanı sıra, siyasal, sosyo-kültürel ve demografik boyutları olan çok yönlü bir olgu olması nedeniyle, uluslararası düzeye taşınması zor bir politika alanıdır. Göçün merkezinde insan bulunmaktadır. Gerek göç eden insan, gerekse göç alan ülke ve o ülkedeki insanlar, bu hareketlilikten doğrudan etkilenmektedir. Bu durum, göçün sadece ekonomik gerekçeler ekseninde düzenlenmesini zorlaştırmaktadır. Diğer yandan uluslararası göç giderek daha fazla siyasallaşan bir politika alanı haline gelmektedir. Göç olgusunun kendine özgü bu karmaşık yapısı nedeniyle, bu çalışma göç olgusunun kavramsal çerçevesinin çizilmesine ayrılmıştır.

Bu çalışmada, göç olgusu, devlet ve göçmen bakış açılarıyla yapılan göç sınıflandırmaları ve göç türleri incelenmektedir. Göç türleri arasında, bu alandaki AB politikalarının odak noktasını oluşturan düzensiz göç, transit göç ve bunlara ilişkin kavramsal tartışmalar daha ayrıntılı olarak ele alınmaktadır. AB, düzensiz göçle mücadelenin önemli bir unsuru olan geri kabul anlaşmalarını, üçüncü ülkelerle müzakerelerde vize kolaylaştırma anlaşmaları ile birlikte dış politika aracı olarak paket halinde ele almaktadır. Bu nedenle çalışmada bu konulara da değinilecektir.

I. ULUSLARARASI GÖÇ OLGUSU

Göç, bir insanın yaşamının gelecekteki bir bölümünü geçirmek üzere, tamamen veya geçici bir süre için bir yerleşim yerinden (ülke, kent, kasaba, köy) bir başkasına yerleşmek amacıyla yer değiştirmesi olarak tanımlanabilir (Mutluer, 2003: 9). Göçmen kavramını tanımlama konusunda birçok ülke Birleşmiş Milletler'in (BM) yaptığı tanımı temel almaktadır. Buna göre göçmen, olağan olarak yaşadığı ülkenin dışında en az bir yıl yaşayan kişidir. Gerçekte ise göçmen tanımı daha karmaşıktır. Bu karmaşayı yaratan en önemli neden, göçmen kavramının çok farklı durumlarda olan çok farklı çeşitlilikteki insanları kapsıyor

¹ Bu çalışmada "yasadışı göç" terimi yerine daha nötr bir ifade olması açısından "düzensiz göç" teriminin kullanılması tercih edilmiştir. Ancak AB belgelerinde "yasadışı göç" teriminin kullanıldığını vurgulamak üzere bazı durumlarda bu ifadeye de yer verilecektir.

olmasıdır. İkinci neden, göçmenlerin sayısını belirlemenin ve kaç yıl süreyle yurtdışında olduklarını tespit etmenin güçlüğüdür. Tanımı zorlaştıran bir başka etken, bir kişinin ne zaman göçmen haline döndüğü kadar o kişinin ne zaman göçmenlikten çıkacağına da önem taşımaktadır. Bu, ya o kişinin ülkesine geri dönüşüyle ya da yeni bir ülkenin vatandaşı olmasıyla gerçekleşmektedir ve bu dönüşümü yöneten prosedürler ülkeler arasında önemli ölçüde farklılıklar göstermektedir. Ayrıca, küreselleşme ile birlikte, yeni özellikler barındıran, ulusötesi topluluklar ve diasporaların da içerisinde bulunduğu yeni göçmen çeşitleri ortaya çıkmaktadır (Koser, 2007:16).

Uluslararası göç olgusu, ekonomik, siyasal, sosyo-kültürel ve demografik boyutlarıyla birarada düşünülmesi gereken bir olgudur. Çok boyutlu bir olgu olması açısından konu antropologlardan sosyologlara, planlamacılar idarecilere, siyaset bilimcilerden iktisatçılara, tarihçilerden coğrafyacılara kadar birçok bilim adamının ilgi sahasına girmektedir (Mutluer, 2003: 9). Artan göç oranları birçok ülkede ulusal kimlik, vatandaşlık gibi unsurlara yönelik “tehdit” olarak görülmekte ve bu unsurların yeniden tanımlanması ihtiyacını doğurmaktadır (Giddens, 2005: 258). Bu süreçte, hem nedenleri hem de sonuçları açısından uluslararası göç genellikle siyasi gündeme konu olan ve giderek önem kazanan bir politika alanı haline gelmektedir. Bunun yanı sıra göç, ulusal, uluslararası, kamu ve sivil toplum kuruluşlarının da dahil olduğu bir “yönetişim konusudur” (İçduygu, 2006:7). Öte yandan, uluslararası göçün aktörlerinin göç veren ülke, göç alan ülke, transit ülke ve göçmenin kendisi olması nedeniyle bu yönetim oldukça karmaşık olmaktadır. Dolayısıyla göç, salt ekonomik anlamda bir “arz ve talep” veya “ihtiyaçlar ve olanaklar” ekseninde değerlendirilemeyen, bunun yanı sıra siyasi ve toplumsal açıdan tercihler ekseninde ortaya çıkan ve gelişen bir olgudur. Göçün yönetişimini zorlaştıran da göçün bu boyutudur (İçduygu, 2006:9).

Avrupa Birliği’nin göç olgusuna ağırlıklı olarak hangi boyuttan baktığı ise Temmuz 2017’de yayımlanan Avrupa Birliği Komisyonu belgesine açıkça yansımaktadır. Belgenin başlığı olan “Avrupa Birliği ve Göç Krizi”nden de anlaşıldığı üzere, günümüzde Avrupa Birliği’nde göç olgusu bir kriz konusu olarak öne çıkmaktadır. Belgede belirtildiği üzere, tarih boyunca insanlar bir yerden diğer bir yere göç etmişlerdir. Göçmenler Avrupa kıyılarına farklı sebeplerle ve farklı yollarla ulaşmaya çalışmaktadır. Yasal göç yollarını araştıranlar olmakla birlikte, siyasi baskı, savaş ve açlıktan kaçma, aile birleşimi yapma, AB’deki girişimcilik ve eğitim imkanlarından faydalanma isteğiyle hayatını tehlikeye atarak düzensiz göç yollarını kullananlar da çok fazladır. Nitekim, 2015 ve 2016 yıllarında, 1 milyon mülteci ve göçmen beklenmedik bir şekilde Avrupa Birliği’ne ulaşmıştır. Bunların çoğu da Suriye ve diğer ülkelerdeki savaştan ve terörden kaçmaya çalışanlardır (European Commission, 2017: 1). Bu beklenmedik göç ve mülteci akınından dolayı Avrupa Birliği gündeminde göçün ekonomik ve güvenlik boyutu daha fazla önem kazanmış, hatta üye ülkeler arasında mülteci yükünün paylaşımı konusunda ciddi anlaşmazlıklara neden olmuştur.

Avrupa Birliği’nde son yıllardaki göçmen sayısındaki artış dünyadaki göçmen sayısının artışı ile aynı doğrultudadır. Birleşmiş Milletler’in göçmen

tanımı temelinde, dünya çapında 232 milyon civarında uluslararası göçmen olduğu tahmin edilmekte ve bu rakam dünya nüfusunun % 3'ünden fazlasını oluşturmaktadır (King ve Lille, 2016: 10). Dünya nüfusuna oranına bakıldığında bu sayı az görünmekle birlikte, uluslararası göçmen sayısı dünyada nüfus açısından beşinci büyük ülke olan Brezilya'nın nüfusunu aşmaktadır. 40 yıl önce 75 milyon olan göçmen sayısı dünyadaki nüfus artışıyla da bağlantılı olarak gittikçe artmaktadır. Göç, sadece göçmenin kendisini etkileyen bir süreç olmayıp kaynak ülkede ve varış ülkesinde önemli sosyal, ekonomik ve siyasi etkileri olmaktadır. Gelişmiş veya gelişmekte olan ülke farkı olmaksızın, kişisel olarak göç deneyimi olmayan veya etkisini yaşamayan çok az kişi bulunmaktadır. Bu evrensel deneyim, "göçler çağının" bir işareti haline gelmiştir (Koser, 2007: 4-5). % 3 göç oranı düşük görünmekle birlikte göçmenler özellikle belirli ülkelere gitmeye eğilim gösterdikleri için, tek tek ülkelerin nüfusu içinde oldukça büyük oranlar oluşturabilmektedirler. Finlandiya ve Macaristan'da yaklaşık %3 düzeyinde olan bu oran, Avustralya ve İsviçre'de nüfusun %23'ünü aşmaktadır (Keeley, 2009: 31).

Mülteci hareketleri açısından bakıldığında ise, savaşlar ve doğal afetler gibi olaylardan sonra bu oranlar kısa sayılabilecek sürede özellikle coğrafi olarak yakın ülkelerde ciddi ölçüde değişebilmektedir. Suriye mülteci krizi sürecinde Türkiye, Lübnan ve Ürdün'de yaşanan mülteci hareketleri buna en güncel örnektir. 31 Ocak 2018 UNHCR verilerine göre 6 milyon nüfusu olan Lübnan'da yaşayan kayıtlı Suriyeli mülteci sayısı 995 bin civarındadır. Bu sayı 9.5 milyon nüfusu olan Ürdün için 567 bin civarındadır. Türkiye için ise kayıtlı Suriyeli mülteci sayısı 3 milyon 531 bindir (UNHCR, 2018). Dünyada artan savaşlar, iç çatışmalar ve iklim değişikliği nedeniyle mülteci hareketlerinin önümüzdeki yıllarda daha da artacağı ve bu oranların değişebileceği tahmin edilmektedir.

Tablo 1: Kendi Ülkeleri Dışında Bir Yılandan Fazla Süre Boyunca Yaşayan Kişiler (Uzun Dönemli Göçmenler)

Yıl	Göçmen sayısı
1965	75 milyon (Dünya nüfusunun %2,5'i)
1975	84 milyon
1985	105 milyon
1990	120 milyon
2000	175 milyon
2005	200 milyon (Dünya nüfusunun % 3'ü)
2050	270 milyon (tahmini)

Kaynak: Angenendt, 2008: 19.

Uluslararası göçmenlerin sayısı 25 yılda iki kattan fazla artmıştır ve 21. yüzyılın yalnızca ilk beş yılında 25 milyon kişi göçmen sayısına eklenmiştir. 1990 yılından önce, dünyadaki uluslararası göçmenlerin çoğunluğu gelişmekte olan ülkelerde yaşamaktaydı; günümüzde ise çoğunluk gelişmiş ülkelerde bulunmaktadır ve bu oran artmaktadır. 1980 ve 2000 yılları arasında gelişmiş ülkelerdeki göçmen sayısı 48 milyondan 110 milyona çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise bu sayı 52 milyondan 65 milyona çıkmıştır. 2000 yılında göçmen sayısı, Avrupa’da 60 milyon, Asya’da 44 milyon, Kuzey Amerika’da 41 milyon, Afrika’da 16 milyon, Latin Amerika ve Avustralya’da 6 milyon idi. 2000 yılında dünyadaki göçmenlerin yaklaşık % 20’si yani 35 milyon kişi ABD’de yaşamaktaydı. Rusya Federasyonu, dünyadaki göçmenlerin % 8’ine tekabül eden 13 milyon göçmenle dünyanın ikinci en çok göçmen barındıran ülkesi idi. Bu sıralamayı Almanya, Ukrayna ve Hindistan 6-7 milyon göçmenle takip etmekteydi (Koser, 2007: 5-6). 2015 yılından sonra bu sayılar Tablo 2’de görüldüğü üzere daha da hızlı bir ivme ile artmıştır.

Tablo 2: 1960-2015 Yılları Arasında Dünyada Uluslararası Göçmenler (Milyon)

Yıl	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2015
Dünya	75.4	81.5	99.8	154.0	174.9	190.6	243.7
Gelişmiş ülkeler	32.3	38.3	47.4	82.3	105	115.3	140.4
Gelişmekte olan ülkeler	43.1	42.9	51.8	72.5	71.7	75.2	103.2
En Az Gelişmiş Ülkeler	6.4	7.2	9.1	10.9	10.2	10.4	11.9

Kaynak: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, 2015; United Nations Population Division, 2016; Koser, 2007:5.

Gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere giden göçmenlerin yanı sıra, gelişmekte olan ülkeler arasında göç edenler de sayıca fazladır. Gelişmiş dünyayı temsilen “kuzey” ve gelişmekte olan dünyayı temsilen “güney” terminolojisini kullanırsak, dünyada göçmenlerin üçte birinin kuzeyden kuzeye; diğer üçte birinin güneyden kuzeye; son üçte birinin ise güneyden güneye gittikleri söylenebilir (Keeley, 2009: 31). Dünyadaki göçmen nüfusu sayısal olarak artsa da, göçmenlerin nüfusa oranı çok fazla değişmemektedir. 1956-1990 yılları arasında bu oran neredeyse hiç değişmemiştir. 1990lı yıllarda oranın % 2,3’ten % 2,9’a çıkması da böyle bir endişeyi haklı çıkarmamaktadır. 1965-1990 yılları arasında az gelişmiş ülkelerde yabancı ülke doğumlu insanların sayısı azalmışken, gelişmiş ülkelerde bu

oran % 3,1'den % 4,5'e çıkmıştır. Aynı dönemde, kuzey Amerika, batı Avrupa ve Avustralya'da bu oran % 4,9'dan % 7,6'ya çıkmıştır (Subacchi, 2005: 2).

Göçmenlerin en çok hangi ülkeden çıktığını belirlemek zor olsa da, en az 35 milyon Çinli'nin, 20 milyon Hintlinin ve 8 milyon Filipinlinin ülkeleri dışında yaşadığı tahmin edilmektedir. Bu rakamlar uluslararası göçün dünyanın her köşesini etkilediği gerçeğini ortaya koymaktadır. Bu süreçte, refah seviyesi düşük olan güneyden refah seviyesi yüksek olan kuzeye göç hareketlerinin toplam göç içerisindeki oranı artmıştır. Bunun yanında, 5 milyon Asyalı göçmen Körfez ülkelerinde çalışmaktadır. Neredeyse hepsi Sahra altı Afrika'dan olmak üzere 2,5-5 milyon arası göçmen de güney Afrika'da bulunmaktadır. Bir diğer gerçek de, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelerde bulunandan daha fazla mülteci bulunmasıdır. Bunun yanında, örneğin İngiltere'ye Avrupa dışından ziyade Avrupa'dan göçmen gelmektedir (Koser, 2007: 5-6).

Tablo 3: Göçmenler için En Çok Tercih Edilen, En Çok İhtiyaç Duyulan ve Erişilebilir Olan Ülkeler

<i>Göçmenler Tarafından En Çok Tercih Edilen On Ülke</i>	<i>Göçmenlere En Fazla İhtiyaç Duyulan On Ülke</i>	<i>Göçmenler Açısından Erişilebilir Olan Ülkeler</i>
ABD	Japonya	Avustralya
İngiltere	İtalya	Kanada
Avustralya	Portekiz	Singapur
Norveç	Finlandiya	Yeni Zelanda
Fransa	Çek Cumhuriyeti	İsrail
Kanada	Yunanistan	Portekiz
İsviçre	Fransa	ABD
İsveç	Letonya	Kosta Rika
İrlanda	Belçika	İsveç
Hong Kong	Avusturya	Hong Kong

Kaynak: Economist Intelligence Unit, *Global Migration Barometer*, 2008, http://www.un.org/esa/population/meetings/seventhcoord2008/GMB_ExecSumEIU.pdf

Ekonomist dergisi tarafından yapılan Küresel Göç Barometresi adlı çalışmada, göç hareketleri konusunda ülkelerin çekiciliği, göçmenlere ihtiyacı ve göçmenler tarafından erişilebilirliğinin göç hareketlerini nasıl etkilediği

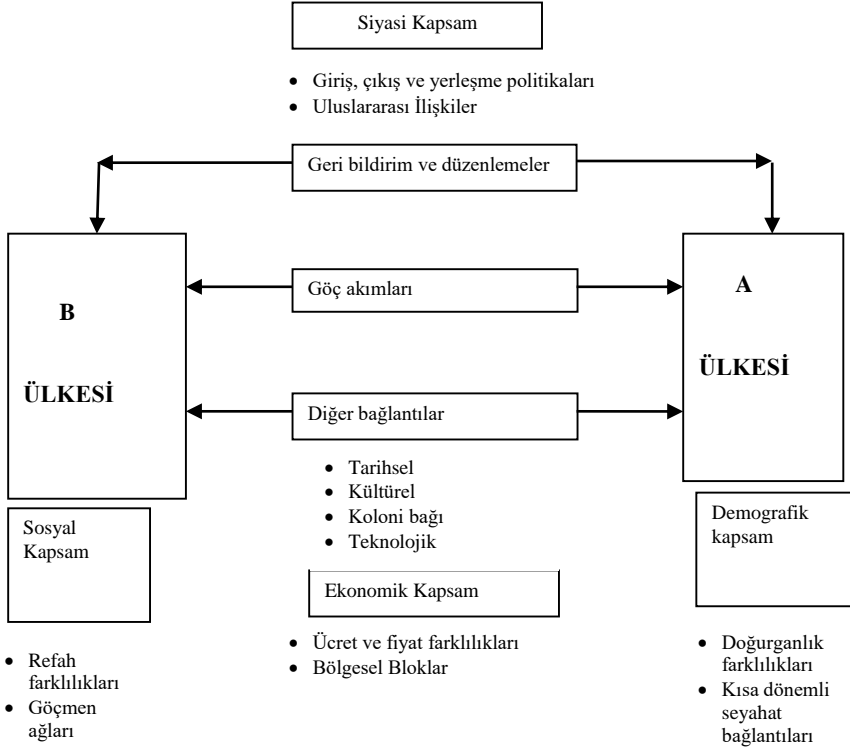
araştırılmıştır. Ülkenin göçmenler için çekiciliği, o ülkenin ekonomik ve sosyal durumuna dayanarak değerlendirilmiştir. Göçmen ihtiyacı ise sürdürülebilir bir ekonomik büyüme için o ülkenin ihtiyaç duyduğu göçmen sayısına göre hesaplanmıştır. İhtiyaç durumu genel olarak gelişmiş ülkelerde nüfusun yaşlanmasına, çalışma yaşındaki nüfusun azalmasına ve dolayısıyla bu koşulların ekonomik performansı ve verimliliği azaltmasına dayanmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre, göçmenler için çekici olan ülkelerin çoğunluğunda göçmen ihtiyacı olmadığı görülmektedir. Japonya dışında göçmen ihtiyacı olan ülkelerin hepsinin Avrupa ülkeleri olması dikkat çekicidir. Göçmenler için erişilebilirlik ise göçmenlerin o ülkeye girişi, toplumla bütünleşme kolaylığı ve göçmenler için elverişli yasal ortam dikkate alınarak yapılan sıralamadır. Bu kategoride en üst sıralarda yer alan ülkeler, Avustralya, Kanada, Yeni Zelanda ve ABD'dir. Bu ülkelerin nispeten yeni ve gençler için cazip kültürleri bulunmakta ve göçmenlerin toplumla bütünleşmesi daha kolay olmaktadır. Bu ülkelerin göçmenlerin aile birleşimine yönelik liberal bir tutumu ve somut bir yasal ortamı vardır. Bu da yasal yollarla gelen göçmenlerin haklarının korunmasına yardımcı olmaktadır. Buna ek olarak, bu ülkelerden Kanada, Yeni Zelanda ve Avustralya gibi ülkelerin hükümetlerinin genel göç düzeyini artırma yönünde politikaları bulunmaktadır (Economist Intelligence Unit, 2008).

Göç hareketlerinin belirli ülke ve bölgelerde yoğunlaşması ile birlikte, kaynak ülke, transit ülke ve varış ülkesi arasındaki geleneksel ayrımlar gittikçe daha belirsiz hale gelmiştir. Günümüzde, neredeyse dünyadaki bütün ülkeler bu üç rolün hepsini taşımaktadır. Dünyada bu belirsizleşen sınırlara en güzel örnek Akdeniz bölgesidir. Yaklaşık 50 yıl önce bu bölgedeki durum daha kesin hatlarla belli idi. Akdeniz'in bütün ülkeleri kuzey Avrupa'ya çalışmak için giden göçmenler için kaynak ülke halindediler. Yaklaşık 20 yıl önce güney Avrupa göç veren bir bölgeden kuzey Afrika'dan göç alan bir bölge haline dönüşmüştür. Günümüzde ise kuzey Afrika kaynak bölge halinden transit ve varış bölgesi haline dönüşmektedir. Sahra altı ülkelerden gelen göçmenler giderek artan şekilde Libya, Fas ve Tunus gibi ülkelere gelmektedir. Bunlardan bazıları buralarda kalmakta, bazıları da güney Avrupa'ya genellikle düzensiz olarak göç etmekte, bunların da bazıları kuzey Avrupa'ya hareket etmektedir (Koser, 2007: 7-8).

Bu gelişmelerle birlikte, uluslararası alanda birbirine göç verip alan ülke gruplarının dahil olduğu bu göç sistemi daha da girift hale gelmiştir. Bu sistemi açıklayan göç sistemleri kuramı, uluslararası göç kavramını bu çerçevede ele almaktadır. Buna göre, göç kararı sadece ekonomik nedenlere değil, birçok etkenin birleşimine dayanmaktadır. Göç, farklı birçok süreç içerisinde gelişen dinamik bir kavramdır. Sistem içerisinde kaynak ve varış ülkesi arasında bağımlılık ve karşılıklılık söz konusudur (Kritz & Zlotnik, 1992). Şekil 1'de göçün çeşitli boyutlarını içeren göç sistemleri kuramı sunulmaktadır. Şekil'de görüldüğü gibi, iki ülke arasındaki göç akımları siyasi, sosyal, ekonomik ve demografik açıdan itici

ve çekici faktörlerden² önemli ölçüde etkilenmektedir. Bu etkilerin yanında, iki ülke arasında tarihsel ve kültürel bağlantılar da göç hareketlerinin yoğunluğunda etkili olmaktadır. Bu kapsamda, bu göç hareketlerinin çeşitli politikalar ve yasal düzenlemeler ile yönetimi söz konusu olmaktadır.

Şekil 1: Uluslararası Göçe İlişkin Göç Sistemleri Kuramı



Kaynak: Kritz & Zlotnik, 1992: 3.

Birçok yazar, küresel boyutu ve etkileri açısından göç olgusunu bir sosyal çatışma olarak tanımlamakta ve analiz etmektedir. Günümüzdeki göç hareketleri, ekonomik, ekolojik ve siyasi durumlarla, sorunlarla veya krizlerle yakından bağlantılıdır. Göç hareketleri genellikle daha dezavantajlı bölgelerden daha az dezavantajlı bölgelere, yani daha az fırsatlar sunan, daha düşük ücret düzeyleri bulunan ve daha az özgürlüğün olduğu bölgelerden daha iyi fırsatlar sunan

² İkiye bölünmüş işgücü piyasası kuramına göre; uluslararası göç gelişmiş ülkelerin işgücü talebinden dolayı ortaya çıkmaktadır. Gönderen ülkenin yüksek işsizlik ve düşük ücret gibi özellikleri itici faktörler olarak nitelenmekte, göç alan ülkenin işgücü ihtiyacı da çekici faktör olarak ifade edilmektedir. Daha fazla bilgi için bkz. Abadan-Unat, 2006: 26-30.

bölgelere doğru gerçekleşmektedir. Literatürde göç olgusu konusundaki temel araştırmalar, göçmenlerin dilekleri, amaçları, beklentileri ve talepleri üzerine yoğunlaşan nitel araştırmalardır. Örneğin Hugo (1998: 83-105), göçü ekonomik açıdan “hayatta kalma stratejisi” olarak incelemektedir. Gurrieri’ye (1986) göre ise göç, kişinin kendi ülkesindeki sınırlamalar karşısında bir nevi “sosyal özgürleşme” sürecidir. Diğer yazarlar göç süreçlerini daha geniş sosyal hareketlerin bir parçası olarak görmektedir. 19. yüzyılda Avrupa’dan göçü inceleyen Max Weber (1993) batıya göç konusundaki kararın subjektif boyutunu inceleyenler arasında ilktir. Weber, dışarıya göçü ataerkil sistemden ve büyük toprak sahiplerinin despotizminden kaçış olarak yeniden tanımlamıştır. Weber’e göre, bu hareketler “bir gizli grev” ve bireysel özgürlük fikriyle desteklenen “sınıf mücadelesi hareketinin başlangıcı” idi. Göç konusundaki çekişmeyi Jungfer (1993: 9-47) “beklentilerin devrimi” olarak ve Hirschman (1970) “protesto et ya da kaç” anlamına gelen “sesini çıkar ya da çık” ifadesiyle belirtmektedir. Rodriguez (1996: 21-37), göçü kamu politikalarına karşı bireysel aktivite olarak bağımsız bir süreç olarak anlamaktadır. Fischer ve Straubhaar (1996: 11-46) gibi iktisatçılar göçü “ayaklarıyla seçim yapmak” olarak anlarken, Galbraith göçü “yoksulluğa karşı en eski eylem” olarak adlandırmaktadır (Düvell, 2006a: 224). Shrestha ise kavramı şu şekilde açıklamaktadır (Shrestha, 1987: 329):

“İnsanlık tarihi, belirli ekonomik ve siyasi hedefleri başarmak için oluşturulan kurumsal politikalar ve bireylerin kurumsal politikaların sınırlamalarından çıkararak kendi kaderlerini kontrol etme çabaları arasındaki şiddetli rekabet tarihidir. Kurumsal hedefler ve bireysel ihtiyaçlar ve istekler arasındaki bu çatışmanın kendini gösterdiği en göze çarpan alan da göçtür.”

Bu görüşlerin yansıttığı gibi, sosyolojik açıdan bakıldığında, göç olgusu, gittikçe girift hale gelmektedir ve göç, küresel olarak hareket halinde olan göçmenlerin temsil ettiği, modern dünyanın “sosyal sorununu” yansıtmaktadır. Göç, küresel sosyal adaletle yönelik bir çeşit sosyal hareket olarak da yorumlanmaktadır. Bu sosyal hareket, çeşitli göç türleri vasıtasıyla kaynak, transit ve varış ülkelerini önemli ölçüde etkilemiş ve Fransa, İngiltere ve Almanya gibi ülkeleri göç alan ülke ve çok etnikli ülke olma rolünü üstlenmeye zorlamıştır (Düvell, 2006a: 225).

II. GÖÇ TÜRLERİ

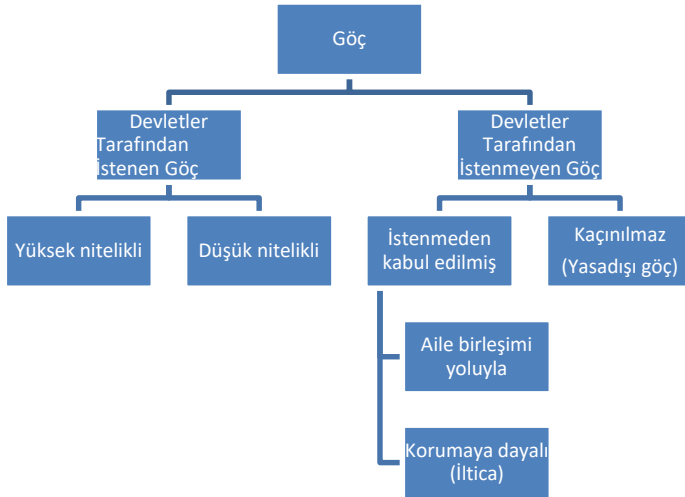
A. Devlet ve Göçmen Bakış Açısıyla Yapılan Göç Sınıflandırmaları

Küresel düzeyde ve Avrupa Birliği’nde yoğun bir şekilde gerçekleşen ve çok boyutlu etkileri olan uluslararası göç hareketleri farklı şekillerde sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırmalardan ilki Şekil 2’de gösterildiği gibi, devlet-merkezli bakış açısıyla *istenen ve istenmeyen göçtür*. İstenen göç, daha ziyade yüksek nitelikli olmak üzere ülke ekonomisi için ihtiyaç duyulan işgücü göçüdür. Devletler tarafından istenmeyen göç ise, uluslararası hukukun gereği olarak kabul edilmek zorunda kalınan aile birleşimi göçü ve ilticadır. İstenmeyen göçün devletleri politika boyutunda en çok meşgul eden unsuru ise düzensiz göçtür.

Bu göç türlerinden iltica, günümüzde Avrupa Birliği gündeminin üst sıralarında yer almaktadır. İltica edenler (asylum-seekers), iltica başvurusunda bulunan ve bu başvurusu inceleme aşamasında olan kişilerdir. İltica, ırk, din, milliyet, belirli bir sosyal gruba mensubiyet veya siyasi görüş nedeniyle zulme uğramaktan kaçan kişilerin başka bir devletinkendi topraklarında kalmasına izin vermesini sağlayan bir uluslararası koruma şeklidir. Bu kişilere, 1951 Cenevre Sözleşmesi kapsamında mülteci statüsü veya sığınılan ülkenin ulusal mevzuatına göre geçici koruma statüsü verilebilmektedir (King & Lille: 2016: 43).

Devletler tarafından istenmeden kabul edilmiş olan bir başka göç türü ise aile birleşimidir. Göçün sadece ekonomik bağlamda maliyet-fayda analizine dayalı bireysel bir karar olarak veya bireyin devletle arasındaki bir süreç olarak değerlendirilmesi yaklaşımları, göçmenlerin ailelerinin olduğu gerçeğini göz ardı etmektedir. Birçok göçmen bireysel olarak değil aileleriyle birlikte göç etmektedir. Aile birleşimi, AB'ye göçün yasal yollarından en önemlisidir ve bu yol 40 yılı aşkın bir süredir önemini korumaktadır. Eurostat'a (2014) göre, AB üyelerinin üçüncü ülke vatandaşlarına verdiği ilk oturma izin sayısının % 28,5'inin nedeniniaile birleşimi oluşturmaktadır. İkinci sırada ise % 22,7 ile istihdam nedeni bulunmaktadır(King & Lille, 2016: 33).

Şekil 2: Devlet-Merkezli Bakış Açısıyla Uluslararası Göç Sınıflandırması



Kaynak: Carling, 2007: 2.

Göçmen-merkezli bakış açısıyla yapılan bir sınıflandırma, **zorunlu ve gönüllü göçtür**. Zorunlu göç, insanların çatışma, zulüm, kıtlık ve sel gibi çevresel nedenlerle kendi ülkelerinden başka ülkelere göç etmeye zorunlu bırakılmasıdır. Bu insanlar genellikle mülteci olarak adlandırılır fakat mülteci terimi bütün zorunlu göçmenleri kapsamamaktadır. Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği'ne göre, dünyada 22.5 milyon civarında mülteci bulunmaktadır

(UNHCR, 2018). Öte yandan, gönüllü göçmen olarak nitelendirilebilecek göçmen sayısı yaklaşık 190 milyondur (Koser, 2007: 16-17).

Göçmen merkezli bakış açısıyla yapılan ikinci sınıflandırma, *siyasi nedenlerle veya ekonomik nedenlerle göç* edenler arasındadır. Siyasi nedenlerle göç edenler genellikle mültecilerdir. Ekonomik nedenlerle göç edenler ise genellikle işgücü göçmenleri olarak adlandırılmaktadır. Bu göçmenler, iş bulmak için, daha iyi iş fırsatları için, ya da daha iyi çalışma koşulları için göç etmektedir. İşgücü göçü de, düşük nitelikli işgücü ve yüksek nitelikli işgücü olarak ikiye ayrılmaktadır. Ekonomik ve siyasi göçmenlerin yanında sosyal nedenlerle göç edenler de bulunmaktadır. Bunlar çoğunlukla, eşlerinin iş buldukları ülkeye aile birleşimi yoluyla göç eden kadın ve çocuklardır. Buna ek olarak, bağımsız olarak ve ekonomik nedenlerle göç eden kadın göçmenlerin de sayısı gittikçe artmaktadır (Koser, 2007: 16-17).

Göçe ilişkin bir diğer sınıflandırma göçmenlerin niteliğine göre yapılmaktadır. *Nitelikli- niteliksiz işgücü göçü* sınıflandırması açısından bakıldığında ilk göç kanalı olarak, “dünyanın yoksulları” refah seviyesi yüksek ülkelerin kapısını çalmaktadır. Avrupa bir kale haline gelse de, doğu ve güney sınırlarında bilinmeyen sayıda düzensiz göç hareketleri bulunmaktadır. Bu göçmenler, niteliksiz işgücü oranı arttıkça kalıcı ve refah getirici iş arayan fakat büyük ölçüde başarılı olamayan kişilerden oluşmaktadır. Bu eğilim devam ettikçe, bunun sonucunda ortaya çıkan işsizlik gelecekte daha da fazla artacak ve sosyal ve ekonomik dengesizliklere neden olacaktır (Zimmermann, 2005: 1).

İkinci göç kanalı, *nitelikli işgücü göçüdür*. İşgücü, 21. yüzyılın en gözde kaynağıdır ve yerel işgücünden ve eğitim sisteminden yeterli verimi alamayan bütün gelişmiş ülkeler nitelikli işgücü için gittikçe artan bir arza ihtiyaç duymaktadırlar. Nitelikli işgücü azlığı, düşük nitelikli işgücü için iş yaratma imkanını sınırlamaktadır. Gelişmiş ülkeler bu açığı kapatmak için uluslararası nitelikli işgücünü çekme konusunda rekabet içindedirler. Avrupa bu süreçte Kuzey Amerika, Avustralya, Yeni Zelanda'nın gerisinde kalmaktadır (Zimmermann, 2005: 1). Nitelikli işgücü çekme konusunda göçmenin eğitimine ve niteliğine göre yerleştirildiği nokta sistemi Kanada'dan sonra Avrupa'da da yerleştirilmeye çalışılmaktadır (Koser, 2007: 18).

Göçün bir diğer sınıflandırması, *sürekli ve geçici göç* sınıflandırmasıdır. Geri dönmek üzere yapılan göç sürekli göç olarak tanımlanırken, insanların buldukları yerden belirli bir süre için ayrıldıkları göç ise geçici göç olarak adlandırılmaktadır (Mutluer, 2003: 10). Son birkaç yüzyılda göç hareketlerinin çoğunluğu sürekli iken, günümüzde *geçici göç* önem kazanmıştır. Göçmenler yaşamları boyunca birçok kez dünyanın farklı ülkelerine göç edip, ara dönemlerde ülkelerine dönmektedir. Dolayısıyla günümüz koşullarında bir ülkeden diğerine göç edip o ülkede hayatının sonuna kadar kalan insan sayısı geçmişe oranla daha azdır. Geçmişte ülkelerinden uzun süre uzakta olan göçmenler bile uluslararası taşımacılığın ucuzlaması ve yaygınlaşması sonucunda ülkelerine sık sık gitmektedir (Koser, 2007: 8-9). Günümüzde geçici göç, 1960'lı yıllarda misafir işgücü göçündeki sürece benzer bir şekilde önem kazanmaktadır. Bu göç çeşidi,

uzun dönemli göçün varış ülkeleri açısından yarattığı dezavantaj ve maliyetlerin bir kısmını ortadan kaldırmaktadır. Bu alanda yapılan çalışmalar, nitelikli ve niteliksiz geçici göçe izin verilmesinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerine katkıda bulunacağını ortaya koymaktadır. Buna göre, gelişmiş ülkelerin geçici göç kotalarının (nitelikli ve niteliksiz) % 3 artışı, küresel refahı yılda 156 milyar dolar arttıracak, bunun 70 milyarı gelişmekte olan ülkelere gidecektir (United Nations, 2006: 66).

2000’li yıllardan sonra çıkan geçici göç türlerinden bir tanesi de döngüsel göçtür (diğer ifadeyle mekik göçü) (circular migration). Döngüsel göç, son yıllarda özellikle AB’de sürekli işgücü göçü yerini alabilecek bir geçici göç türü olarak değerlendirilmektedir. Misafir işçi göçü modeline göre daha akılcı bir strateji olarak görülen döngüsel göçte, varış ülkelerinin bazı göçmen türleri için belirli ihtiyaçlarını ve göçmenlerin kaynak ülkenin kalkınmasına etkin katkısını dengeli bir şekilde karşılamak amaçlanmaktadır. Bu şekilde bir kazan-kazan yaklaşımı benimsenmektedir. Göçmenler iş ve gelir ettikleri için, varış ülkeleri işgücü ihtiyaçları hemen karşılandığı için, kaynak ülkeler de istihdam sağlayamadığı işgücüne bu şekilde iş sağladığı ve karşılığında işçi dövizini elde ettiği için kazanç sağlamaktadır. Teorideki bu kazan-kazan yaklaşımı uygulamada gerçekleşebilmekle birlikte, bu kazanç belirli bir düzeye kadar olabilmektedir. Bu göç türü, ulusötesi göçmen olarak da adlandırılabilen bu göçmenlerin kendi ülkesinden kopmama ve ülkesindeki hayatının en azından bir kısmını (aile de dahil olabilecek şekilde) koruyabilme isteğinin gerçekleşmesi için pragmatik bir çözümdür. Ancak bazı yazarlar bu göç türünün bazı yönlerini sorgulamaktadır. Örneğin Cholewinski (2014), bu göç türünde göçmenlerin ticari bir mal konumuna düşürülme tehlikesini olduğunu ve bu göçmenlerin insan veya işçi olarak haklarının göz ardı edilebileceğini vurgulamıştır. Ayrıca bu göçmenlerin ayrımcılık, istismar ve sosyal dışlanmaya uğrayabileceği, topluma entegrasyonlarına önem verilmeyebileceği ve büyük ihtimalle ailelerini yanlarında götüremeyeceklerine dikkat çekilmiştir. Castles (2016) ise, döngüsel göçün eskiden ve benimsenmeyen misafir işçi sistemini andırdığını, bu nedenle aynı olumsuz sosyal sonuçlar doğurma riskini taşıdığını ifade etmiştir. Yine de, döngüsel göç göçmenler uzun süre ülkelerinde kalmayacağı için kamuoyunun diğer göç türlerinden daha olumlu baktığı bir göç türü olarak karşımıza çıkmaktadır (King & Lille, 2016: 31).

Geri dönüş göçünü de içeren geçici göç, sanatçılardan öğretmenlere, hizmet sunucularına, mevsimsel işçilere, uluslararası öğrencilere, araştırmacılara kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır (SOPEMI, 2008: 47). Yeni bir olgu olarak ortaya çıkan ve Türkiye’yi de yakından ilgilendiren göç türlerinden birisi de *uluslararası emekli göçüdür*. Uluslararası emekli göçü, nedenleri ve sonuçları, göçmenlerin yaş ve ekonomik durumları gibi faktörler nedeniyle diğer göç türlerinden farklı özelliktedir. Avrupa’da gerçekleşen emekli göçü olgusuna bakıldığında üç tür emekli göçü olduğu görülmektedir. Birincisi, AB üyesi bir ülkeye çalışmak için göç eden ve o ülkede emekli olanları kapsamaktadır. İkinci grup, aynı şekilde bir Avrupa ülkesine göç edip orada emekli olan fakat sonrasında ülkesine geri dönen göçmenlerdir. Ayrıca, ülkesinde emekli olduktan sonra başka

bir ülkeye göç edenler³ de emekli göçü kapsamında değerlendirilmektedir. Bu göçmenler, daha çok Kuzey Avrupa'dan Türkiye'nin de içinde bulunduğu Güney Avrupa sahillerine ve kırsal bölgelerine yerleşmektedirler (Balkır, Karaman, Kırkulak, 2008: 9).

Son sınıflandırma ise, *yasal ve "yasadıışı" göç* ya da literatürde daha çok tercih edilen ifadeyle düzenli-düzensiz göç arasındaki sınıflandırmadır. Düzenli göçmenler düzensiz göçmenlerden sayıca çok fazladır (Koser, 2007: 16-17). Buna rağmen, düzensiz göç devletler tarafından sorunlu bir alan olarak görülmektedir. Düzensiz göçmen kavramı ülkeye gerekli belgeler olmadan veya sahte belgelerle giren ve yasal olarak ülkeye girse de vizesi veya çalışma izni bittikten sonra da ülkede kalmaya devam eden geniş bir göçmen yelpazesini kapsamaktadır (Koser, 2007: 16-17). Dolayısıyla düzensiz göç, bütün dünyada kesin sayısı bilinmeyen ve küreselleşme ile birlikte gittikçe artan bir olgudur. Diğer bir deyişle, küreselleşen dünyada gerçekleşen uluslararası göç hareketlerinin çoğunluğu kayıtlara geçmemekte ve resmi istatistiklere yansımamaktadır. Tahminlere göre her yıl Kuzey Avrupa'ya 250.000-300.000 kişi düzensiz olarak göç etmektedir (Castles ve Miller, 2008: 8-9).

Bu sınıflandırmalar arasında örtüşmeler bulunmaktadır. Çoğu gönüllü göçmen aynı zamanda ekonomik göçmendir ve çoğu zorunlu göçmen de siyasi göçmen veya mültecidir. Bireyler bir göçmen kategorisinden diğerine kolayca geçiş yapabilirler. Bir göçmen çalışma izninin süresini aşır "yasadıışı" göçmen haline dönüşebilmektedir (Koser, 2007: 18-19). Avrupa Birliği'nin ulusüstü göç politikalarında düzensiz göç ve düzensiz göçle mücadele konusu ön plana çıktığı için çalışmanın devamında düzensiz göç olgusu detaylı olarak incelenecektir.

B. Düzensiz Göç

1. Tanım

Düzensiz göç konusunda birçok yayın yapılmaktadır ve düzensiz göç kamuoyu gündeminde de önemli bir yer tutmaktadır. Ancak, düzensiz göç ile tam olarak neyin kastedildiği muğlaktır. Tapinos'un (1999: 229-251) tanımına göre, altı temel düzensiz göç kategorisi bulunmaktadır. Bu kategoriler aşağıdaki tabloda iki temel eksenle ele alınmaktadır.

Tablo 4: Düzensiz Göç Kategorileri

	<i>Yasal ikamet</i>	<i>Yasadışı ikamet</i>
<i>Ülkeye yasal giriş</i>	Yasadışı çalışma	Yasadışı çalışma /işsizlik
<i>Ülkeye yasadışı giriş</i>	Yasadışı çalışma	Yasadışı çalışma /işsizlik

³ Bu tür emekli göçünün çeşitli türleri bulunmaktadır. Göçmenlerin kaynak ülke ve ev sahibi ülkeleri ile bağlarına göre değerlendirildiğinde beş kategori bulunmaktadır: ev sahibi ülkede sürekli olarak ikamet edenler; ev sahibi ülkede ikamet eden ancak mevsimsel olarak kendi ülkelerini 2-5 ay süreyle ziyaret edenler; kendi ülkelerinde yaşayıp, mevsimsel olarak (2-6 ay) ev sahibi ülkeyi ziyaret edenler; ev sahibi ülkede evi olup burayı düzensiz olarak ziyaret edenler; ev sahibi ülkeye tatil amacıyla gelenler. Bkz. Balkır & Kırkulak, 2017: 2.

Kaynak: Van der Erf, Jandl, Reeger, 2005: 14.

Tablo 4’te gösterildiği üzere, düzensiz göç şu şekillerde gerçekleşebilir:

- Yasal giriş, yasal ikamet fakat yasadışı çalışma.
- Yasal giriş, yasadışı ikamet ve yasadışı çalışma.
- Yasal giriş, yasadışı ikamet, işsizlik.
- Yasadışı giriş, yasallaştırılmış ikamet⁴, yasadışı çalışma.
- Yasadışı giriş, yasadışı ikamet ve yasadışı çalışma.
- Yasadışı giriş, yasadışı ikamet, işsizlik.

Düzensiz göç ile ilgili bu kategoriler arasında kesin bir ayırım yapmak zordur. Bunun öncelikli nedeni, kişinin durumunun zaman içerisinde değişebilmesidir. Örneğin, bir kişi bir ülke yasal olarak giriş yapıp, bu ülkede vize süresini aşarak kalınca düzensiz göçmen kategorisine girebilir. Sonrasında yasal statüye geçirilip tekrar düzenli göçmen kategorisine geri dönebilir. Daha sonra da, yasadışı olarak çalışıp tekrar düzensiz göçmen kategorisine girebilir. Bu, düzensiz göçün kapsamının geniş ve değişken olduğunun bir göstergesidir (Van der Erf, Jandl ve Reeger, 2005: 14). Bu durum, aynı olguyu anlatmak amacıyla farklı terimlerin kullanılmasına, dolayısıyla bu alanda kavram kargaşasına yol açmaktadır.

2. Kavramsal Tartışmalar

Terminoloji açısından bakıldığında, “yasadışı” göç ifadesi yaygın olarak kullanılmakta ve bu durum sıklıkla eleştirilmektedir. Hukuki sistemler ve birçok kamuoyu söylemi göç olgusuna yasadışılık kavramını uyguladılar da, sosyal bilimciler “yasadışı göçmen” terimi yerine “belgesiz (undocumented)”, “izinsiz (unauthorized)” veya “düzensiz (irregular)” göçmen terimlerini kullanmayı tercih etmektedirler. Burada amaç, ayrımcı bir çağrışımdan kaçınmak ve göçün bir suç unsuru olarak yapılandırılmasını önlemektir. Yasadışı olan şey, göç eden insanın kendisi değil, o kişinin ülkeye giriş, kalış ve çalışma şeklidir (Düvell, 2006b: 29).

Göç eden bir insanın “yasadışı” olarak tanımlanması o insanın insanlığının inkarı olarak adlandırılmaktadır. Çünkü bir insanın kendisi değil ancak bir davranış şekli yasadışı olabilir. Göçmenlerin de insan hakları kapsamında olduğu ve yasal statüleri ne olursa olsun hakları olduğu açıktır. Bir başka eleştiri ise, “yasadışı” teriminin suçluluk halini çağrıştırmasıdır. Çoğu düzensiz göçmenin göç ederken veya daha sonrasında- her ne kadar idari kuralları ihlal etmiş olsalar da- suçlu sayılmaması gerektiği ifade edilmektedir (Koser, 2007: 54). Öte yandan, “belgesiz” terimi, belirsizlik taşıdığı için fazla tercih edilmemektedir. Çünkü belgeleri olan ve yetkililer tarafından bilinen düzensiz göçmenler de bulunmaktadır. Bunun yanında, bütün düzensiz göçmenler izinsiz olmadığı için “izinsiz” terimi de muğlaktır. Bu terimler arasında düzensiz göçmen terimi her ne kadar tam olarak kavramı karşılayamasa da diğer alternatiflerinin en uygunu olarak kabul edilmektedir (Koser, 2007: 55).

⁴ Yasallaştırılmış ikamet, göçmenin yasadışı giriş yapmasına rağmen, sonrasında yasal statüye geçirilmesi ve ikametinin yasallık kazanması durumunu ifade etmek için kullanılmaktadır.

Düzensiz göç kavramı, 20. yüzyılın son çeyreğinde gittikçe önem kazanan hukuki, siyasi ve sosyal bir yapılandırmadır. Bu kavram, belirsizdir, önemli ölçüde siyasallaştırılmıştır, uygulanmasında siyasi amaçlar yatmaktadır ve sıklıkla ele alınması zor ve tehlikeli bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Düzensiz göç, ticaret anlaşmaları, kalkınma politikaları, askeri stratejiler ve uluslararası ilişkiler gibi farklı politika alanlarında sorun ve pazarlık konusu olarak ortaya çıkan bir kavramdır. Bazen, kavramın kullanılmasının tek nedeni, dikkat çekiyor olması ve iyi pazarlanması olsa da kavram günlük dile yerleşmiştir (Düvell, 2006b: 29).

Düzenli göç ve vatandaşlık politikalarının birleşimi sonucunda ortaya çıkan “yasadışı göç” kavramı suni bir kavramdır. Göçü yasadışı olarak nitelendiren göç politikaları olmaksızın yasadışı göç oluşamaz. Bununla birlikte yasadışı, düzensiz, belgesiz olarak adlandırılan göçün nasıl tanımlandığı da göç politikalarının dönüşümü ile değişikliğe uğramaktadır. Göç hareketleri, göç ve vatandaşlık politikaları arasındaki bağlantı nedeniyle hukukun ve emniyet güçlerinin inisiyatifinde olan bir konu haline gelmiştir. Emniyet güçleri, ülkeye düzensiz girişlerin önlenmesi ve yerleşme düzenlemeleri konusunda devreye girmektedir (Samers, 2004: 28).

3. Oluşum Süreci

Düzensiz göç kavramı günümüzde sıklıkla kullanılmakla beraber, tarihsel geçmişi çok uzun değildir. 19. yüzyılın üçte ikisi bitmiş olduğunda, göç tarihi, çok az siyasi müdahaleye uğrayan ve sistematik bir yönetim şekli bulunmayan, düzenlenmemiş bir süreç idi (Düvell, 2006b: 22). Düzensiz göç, fiili olarak mevcut olsa da, kavram olarak 1920’li yıllara kadar kullanılmamıştır. Örneğin, Hollanda 1849’da açıkladığı Yabancılar Kanunu ile göç kısıtlamalarını ilk uygulayan ülkelerden biri olsa da, yasadışı giriş hukuki olarak 19. yüzyılın sonlarında belirsiz bir şekilde tanımlanmıştır. Buna rağmen, yasadışı göçmen terimi yerine kaçak (stowaway), terk edilmiş (deserted) gibi terimler kullanılmıştır. Oturma ve çalışma izni olmayan yabancılar için ne Hollanda’da ne de Fransa’da kullanılan bir terim bulunmamaktaydı. Fakat tarihsel olarak literatürde “istenmeyen yabancılar” (undesired aliens) terimi kullanılmamıştır. Bununla birlikte Avrupa tarihçileri, 1880-1960 yılları arasında “başbelası yabancılar” (nuisance foreigners) ve “istenmeyen göç” (unwanted migration) terimlerini kullanmıştır. Ayrıca, Hollanda’da 1920’li yıllarda “kaçak giriş” (clandestine entrance), insan kaçakçılığı (human smuggling) gibi kavramlar da kullanılmıştır (Düvell, 2006b: 22-23).

Birinci Dünya Savaşı’ndan sonra pasaportların kullanılmaya başlanmasıyla ve sınırdışı etme süreçlerinin geliştirilmesiyle hükümetler göç kısıtlamalarını uygulamaya koymaya başlayabilmişlerdir. Yasadışı göç kavramının ilk sistematik kullanımı İngiliz dış politikasında İsrail devletinin kurulmasından önce (1920-1947) Filistin’e gerçekleşen Yahudi göçüne ilişkin olmuştur. Belçika’da, 1920 Göç Kanunu’nu takiben, istenmeyen göç fikri “yasadışı giriş” terimi ile kavramsallaştırılmıştır (Düvell, 2006b: 23-24).

Bu süreçte asıl önemli olan etken, göç hareketlerinin artmasından ziyade modern ulus-devletin ortaya çıkmasıdır. Bu siyasi süreç, bir devletin sınırlarının ve vatandaşlık prosedürlerinin yeniden yapılandırıldığı, bu vatandaşlığı hak eden ve

etmeyen kişilerin tanımlandığı bir süreçtir. Ayrıca, daha önceki serbest ticaret dönemini takiben, iki savaş arası dönemde ortaya çıkan ekonomik korumacılık dönemi düzensiz göç kontrolleri ile yakından ilintilidir (Düvell, 2006b: 24).

Devletlerin bütün önlemlerine rağmen uluslararası düzensiz göçün giderek artması ulus-devletleri olumsuz etkileyen faktörlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Ulus-devlet ve ulusötesicilik arasındaki ilişkiyi “sıfır toplamlı oyun” olarak gören görüş, göçün uluslararası hale gelmesini ulus-devletin egemenliğini azaltıcı bir unsur olarak görmektedir. Diğer bir görüş ise, Avrupa Birliği gibi bölgesel bütünleşmeler vasıtasıyla ulusötesiciliği destekleyen hareketlerin ulus-devletin küreselleşme sürecinde korunmasını amaçlamakta olduğunu ifade etmektedir (Castles ve Miller, 2008: 132).

Hem kuramsal olarak hem de söylemsel bazda düzensiz göçle mücadelede büyük önem atfedilmesine rağmen düzensiz göçü önlemeye yönelik hükümet stratejilerinin oldukça zayıf kaldığı görülmektedir. Doğası gereği düzensiz göçün ölçülmesinin mümkün olmaması mücadele politikalarının oluşturulması ve başarısını da olumsuz yönde etkilemektedir. Buna rağmen, düzensiz göç hareketlerini kontrol etme çabalarının başladığı 1970’li yıllarla karşılaştırıldığında günümüzde bu olgu ve mücadele stratejilerine ilişkin daha fazla deneyim ve bilgi bulunmaktadır (Castles ve Miller, 2008: 133).

C. Transit Göç: Kaynaklardan Güzergahlara

Düzensiz göç ile yakından ilintili bir başka göç türü *transit göçtür*. Transit göç, düzenli veya düzensiz olsun, bir ülkenin hedef ülkeye varmak üzere göç yolu olarak kullanıldığı göçtür (Mutluer, 2003: 11). Transit ülke ise, coğrafi olarak kaynak ve hedef ülkeler arasında yer alan, herhangi bir zamanda yasal veya yasadışı yerleşik nüfusa dönüşme olasılığı olan geçici nüfusu idare etmesi gereken bir ülkedir (De Tapia, 2004: 112). Geçiş göçü olarak da adlandırılan transit göç transit ve göç kavramlarını birleştiren yapay bir kavramdır. Bu kavram, dinamikdir ve bu nedenle buna yönelik politika oluştururken sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Kavram bilimsel olarak bulanık, ideolojik ve siyasi anlamlar yüklenen bir kavramdır. Hareket halindeki ve yeni bir yerleşim arayan insanlar konusunda halkta bir rahatsızlık söz konusudur. Transit göç, AB’ye veya AB içerisinde gerçekleşen istenmeyen göç ve düzensiz göç için siyasi bir ifade haline gelmiştir. Düzensiz göçün yanısıra döngüsel hareketi içeren birçok göç çeşidi transit göç kapsamına girmektedir (Düvell, 2008: 1).

Transit göç ile düzensiz göç, döngüsel göç ve iltica hareketleri bir bütünün parçaları gibidirler. Transit göç terimi, görünüşte geçici olan göçün belirli şekillerini ifade etmektedir. Bu kapsamda, başlangıçtaki amaçları o olduğu için veya değişen koşullar, artan baskılar veya yeni amaçlar öyle gerektirdiği için, bir ülkeden diğer ülkeye hareket eden göçmenleri kapsamaktadır. Daha genel olarak terim zorluklarla dolu uzun yolculukları da ifade eder. Genellikle bu yolculuklar mesafe ve zaman olarak uzundur ve sürekli olarak yön değiştirir ve bazı zamanlar tehlikeli olabilir. Transit göç bir şemsiye terimdir. Mülteciler ve işgücü göçmenleri gibi çok farklı kategorileri kapsayabilmektedir fakat genellikle düzenli ve/ya düzensiz göç ve geçici göç gibi karma göç akımları için kullanılmaktadır. Transit

göçte, seyahatin zorunlu olarak kesilmesi ve hedef ülkeye doğru yol alırken bir ülkede uzun süre kalınması gibi aşamalar bulunabilmektedir. Sonuç olarak, transit göç kavramı AB'ye gerçekleşen istenmeyen göç için kullanılan siyasallaşmış bir kavramdır ve transit ülkeler de bu istenmeyen göç için sorumlu tutulmaktadır(Düvell, 2008: 2-3).

Mevcut transit göç, belirli geçiş bölgeleri boyunca gerçekleşmektedir. En göze çarpanları, Sahra Afrikası, Ortadoğu ve Doğu Avrupa ülkeleridir. Transit göçün dört temel güzergahı şunlardan oluşmaktadır: Doğu güzergahı (Rusya, Ukrayna, Beyaz Rusya, Azerbaycan), Güneydoğu Avrupa güzergahı (Türkiye, Kıbrıs, Balkanlar), Orta Akdeniz güzergahı (Libya, Tunus, Malta), Batı Akdeniz ve Atlantik güzergahı (Fas, Cezayir, Moritanya). AB içerisine girdikten sonra göçmenler genellikle seyahat etmeye devam etmektedirler. Göçmenler ve mülteciler neredeyse bütün ülkelerden geçmektedir. Transit göç sürecinin içerisindeki ülkeler aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir (Düvell, 2008: 4):

- Kaynak ülke,
- Göç yolunda bir aşama olan ülkeler (Rusya, Yemen, Moritanya, Senegal, Mali),
- AB'ye varış yolunda basamak olan ülkeler (Ukrayna, Türkiye, Sırbistan, Libya, Fas),
- AB topraklarına giriş yapılan ülkeler (Slovakya, Macaristan, Yunanistan, Kıbrıs, Malta, İtalya, İspanya),
- Hedef ülkeye giden güzergahta geçilen ülkeler (Avusturya, Fransa),
- AB'deki, Kuzey Amerika'daki ve diğer yerlerdeki hedef ülkeler.

Bu sınıflandırma katı bir sınıflandırma değildir. Göç hareketlerinin dinamik doğasına bağlı olarak, bir AB ülkesi bazı göçmenler için giriş noktası olurken, diğerleri için hedef ülke olabilmektedir. Bu gibi ülkelerin statüsü, İtalya ve İspanya gibi transit ülkelerin varış ülkesi haline gelmesi ile değişebilmektedir. Göçmenlerin söz konusu ülkeler konusundaki algılamaları ve yerleşme amaçları zaman içerisinde farklılık gösterebilmektedir. AB içerisindeki ve dışarısındaki transit göç coğrafyasında belirli merkezler önemli kavşaklar olarak rol oynamaktadır. Bunlar; Rusya'da Moskova ve St. Petersburg; Ukrayna'da Kiev ve Uzhgoro; Türkiye'de Van, Çeşme ve İstanbul; Cezayir'de Tamanghasset; Fas'ta Tangier ve Rabat'tır. Bu kapsamda, Kanarya adaları, Malta ve Lesbos da yer almaktadır. Transit göçle ilişkilendirilen yerler arasında; mülteci kabul merkezleri (Macaristan'da Debrecen ve Slovakya'da Humenne), mülteci barınma kampları (Türkiye'deki barınma merkezleri ve Ukrayna'da Pavchino), göçmenlerin ve mültecilerin bir sonraki hareketlerini finanse etmek için çalıştıkları cadde marketleri (Kiev'de Shulavska) bulunmaktadır (Düvell, 2008: 5). Bu tür yerler AB'nin üçüncü ülkelerle geri kabul anlaşmaları imzalaması ile artmaktadır.

Bir kavram olarak transit göç kendi içerisinde bir dönüşüm geçirmiştir. Terim, 1990'larda kullanılmaya başlanmış, Uluslararası Göç Örgütü (IOM), Avrupa Konseyi ve çeşitli BM Ajansları tarafından kullanımı yaygınlaşmıştır. Transit göçe ilişkin söylemler, abartılı ve uyarma amaçlı olup, kuzeye ve batıya yönelen göçmen dalgaları, kitleleri ve milyonlarca göçmeni işaret etmiştir.

Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkeleri arasında da Arap, İranlı ve Çeçenlerden oluşan transit göç bir güvenlik sorunu olarak görülmektedir. 2001 yılından itibaren, bu kavram terörizm ile ilişkilendirilmiştir. Ukrayna ve Mısır gibi AB üyesi olmayan ülkelerin bazen mültecileri transit göçmen olarak adlandırıp bu insanların iltica haklarının ihmaline yol açtıkları iddia edilmektedir. Bunun yanında, Libya’da olduğu gibi, artık talep edilmeyen işgücü göçmenleri transit göçmen olarak tekrar adlandırılmakta ve sonrasında uzaklaştırılmaktadır (Düvell, 2008: 6). Gittikçe artan, birbirleriyle örtüşen ve girift hale gelen bu göç türleri karşısında kaynak, transit ve varış ülkeleri bu konularda bilgi alışverişinde bulunmakta ve hem ulusal hem de uluslararası alanda politikalar oluşturulmaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER

Avrupa Birliği, Avro Krizi ve Brexit gibi krizler yanında günümüzde göç/mülteci krizi ile karşı karşıyadır. Bu kriz ve ele alınış biçimi, Avrupa Birliği’nin kuruluş hedefi olan barış ve refahın birlikte sağlandığı bir alan oluşturma hedefine zaman zaman aykırılık teşkil etmektedir. Ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi yönleriyle kriz odaklı bir çerçevede ele göçün ele alınması, hem AB ülkelerinin kendi içinde dayanışma ilkesini zayıflatmakta, hem de AB dış ilişkilerinde tartışmalı bir alan oluşturmaktadır. Bu tartışmalar, son yıllarda Türkiye-AB ilişkilerinin gündeminde de öncelikli hale gelmiştir. Hem AB hem de Türkiye-AB ilişkilerinde siyasileşen ve güvenikleşen göç olgusunun, çok boyutlu ve bütüncül politikalara dayanak oluşturması açısından kavramsal olarak incelenmesi önem kazanmaktadır. Kavramsal incelemeler, olgunun farklı yönlerini birbiriyle olan ilişkileri bağlamında ortaya koymakta ve bütüncül analizlere olanak vermektedir.

Göç, sadece etkilediği ülke ve bölgeleri değiştirmekle kalmamakta, göç olgusunun kendisi de değişmektedir. Göç olgusundaki dönüşüm incelenmediği takdirde, birçok politika aracı güncelliğini kaybedecektir. AB ve Türkiye-AB ilişkilerinde düzensiz göç ve mülteci hareketleri öne çıkmakla birlikte, göç olgusunun birçok boyutunun dikkate alınması bu alandaki politikaların etkinliği ve sürdürülebilirliğini sağlamak açısından gereklidir. Bu çalışmada, devlet ve göçmen bakış açısıyla yapılan göç sınıflandırmaları ele alınmış olup, geleneksel göç türlerinin yanısıra yeni göç türleri de incelenmiştir. Bu bağlamda döngüsel göç ve geri dönüş göçü, dönüşen göç olgusunun önem kazanan boyutlarıdır.

Çalışmada, göçle ilgili literatürde terminolojik farklılıklara da dikkat çekilmiştir. Bunlardan en yaygın olan, devletler tarafından istenmeyen göçün bir türü olan düzensiz göç/ yasadışı göç kavramlarına ilişkin kullanımlardır. AB belgelerinde yasadışı göç ifadesi kullanılırken, göçmen odaklı bakış açısına sahip kuruluşlar (örneğin Uluslararası Göç Örgütü) ve yazarlar düzensiz göç ifadesini benimsemektedir.

Mevcut küresel hareketlilik dikkate alındığında, göçün kaynaklarının yanısıra, göçle ilgili kültürel bağlantıları, akışları (kişi, bilgi, sermaye vb.) ve bunların birbiri ile ilişkisini incelemek önem kazanmaktadır. Çalışmada, transit göç kavramına da yer verilmiş, göç güzergahları ve bu güzergahların değişimi ve tercih sebeplerine dikkat çekilmiştir. Nitekim, transit göç, AB’nin dış ilişkilerinde,

özellikle komşu ülkelerle ilişkilerinde öncelikli alanlardan birisi haline gelmiştir. Gittikçe artan, birbirleriyle örtüşen ve girift hale gelen göç türleri karşısında kaynak, transit ve varış ülkelerinin işbirliğini arttırması, ulusal ve uluslararası politikalarını göç olgusuna ilişkin dönüşümleri dikkate alarak güncellemesi önem kazanmaktadır.

KAYNAKÇA

- Abadan-Unat, N. (2006). *Bitmeyen Göç-Konuk İşçilikten Ulus-Ötesi Yurttaşlığa*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi.
- Angenendt, S. (2008). International Migration—Just a Matter of State Security?“. Jerry Sommer and Andrea Warnecke (Ed.). *The Security- Migration Nexus Challenges and Opportunities of African Migration to EU Countries*, Documentation of the International Conference, Bonn, 22–23 Şubat 2008, <http://www.bicc.de/uploads/pdf/publications/briefs/brief36/brief36.pdf>
- Balkır, C., Toprak Karaman, Z., Kırkulak, B. (2008). “Yabancı Emekli Göçünün Sosyal ve Ekonomik Etkileri: Antalya ve Çevresi Üzerine Ampirik bir Çalışma”, *Uluslararası Emekli Göçünün Ekonomik ve Sosyal Etkileri: Antalya Örneği*, Der. Canan Balkır, Kutlu & Avcı.
- Balkır, C., Kırkulak, B. (2007). Turkey as a New Destination for Retirement Migration, *Conference on International Migration, Multi-local Livelihoods and Human Security: Perspectives from Europe, Asia and Africa*, Institute of Social Studies, The Netherlands, 30-31.08.2007, http://www.iss.nl/content/download/8322/81198/file/Panel%201_%20Kyrkulak%20and%20Balkir.pdf
- Carling, J. (2007). European Strategies for Reducing ‘Unwanted’ Immigration. *Danish Institute for International Studies Brief*.
- Castles, S. (2006) ‘Guestworkers in Europe: a resurrection?’, *International Migration Review*, 40(4): 741–766.
- Castles, S. & Miller, M. J. (2008). *Göçler Çağı*, Bülent Uğur Bal ve İbrahim Akbulut (Çev.), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Cholewinski, R. (2014) ‘Labour migration, temporariness and rights’, in S. Carrera, E. Guild and K. Eisele (eds) *Rethinking the Attractiveness of EU Labour Immigration Policies*. Brussels: Centre for European Policy Studies, 22–28.
- De Tapia, S. (2004). “Introduction to the Debate: Identification of Issues and Current and Future Trends of Irregular Migration in Transit Countries”, *Proceedings of the Regional Conference on Migration: Migrants in the Transit Countries: Sharing Responsibilities in Management and Protection*, İstanbul, 30 Eylül- 1 Ekim 2004, http://www.coe.int/t/dg3/migration/Source/MalagaRegConf/MG-RCONF_2004_9e_Istanbul_conference_Proceedings_en.pdf
- Düvell, F. (2006a). “Reframing the Irregular Migration Dilemma”, *Illegal Immigration in Europe*, Ed. Franck Düvell, New York: Palgrave Macmillan.
- Düvell, F. (2006b). “Irregular Migration: A Global, Historical and Economic Perspective”, *Illegal Immigration in Europe*, der. Franck Düvell, New York: Palgrave Macmillan.
- Düvell, F. (2008). “Transit, Migration and Politics: Trends and Constructions on the Fringes of Europe”, *IMISCOE Policy Brief*, No. 12, <http://www.imiscoe.org/publications/policybriefs/index.html>.
- Economist Intelligence Unit (2008). *Global Migration Barometer*. http://www.un.org/esa/population/meetings/seventhcoord2008/GMB_ExecSumEIU.pdf
- European Commission (2017). The EU and the Migration Crisis. <http://publications.europa.eu/webpub/com/factsheets/migration-crisis/en/>
- Fischer, P. A. and Straubhaar, T.(1996). “Is Migration into EU Countries Demand Based?“, *Economics and European Union Migration Policy*, Ed. Dan Corry, London: Institute for Public Policy Research, ss. 11–46.
- Giddens, A. (2005). *Sosyoloji*. Cemal Güzel (Haz.), Ankara: Ayraç.
- Gurrieri, P. (1986). *Emigrazione e liberazione sociale*. Sicilia Punto L., Ragusa.

- Hirschman, A. O. (1970). *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge: Harvard University.
- Hugo, G. (1998). "Migration as a Survival Strategy: the Family Dimension of Migration", *Population Distribution and Migration*, United Nations Population Division, New York, ss. 83–105.
- İçduygu, A. (2006). Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri Bağlamında Uluslararası Göç Tartışmaları. İstanbul:TÜSİAD, No. 427.
- Jungfer, E. (1993). "Flüchtlingsbewegungen und Rassismus. Zur Aktualität von Hannah Arendt", *Beiträge zur nationalsozialistischen Gesundheits- und Sozialpolitik*, Vol.11, ss. 9–47.
- Keeley, B. (2009). *International Migration: The Human Face of Globalisation*, OECD.
- Kritz, M. M. & Zlotnik, H. (1992). *Global Interactions: Migration Systems, Processes, and Policies, International Migration Systems: A Global Approach*, Ed. Mary M. Kritz, Lin Lean Lim and Hania Zlotnik, Oxford: Clarendon.
- King, R.& Lulle, A.(2016). *Research on Migration: Facing Realities and Maximising Opportunities*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Koser, K. (2007). *International Migration: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University.
- Mutluer, M. (2003). *Uluslararası Göçler ve Türkiye*. İstanbul: Çantay.
- Rodriguez, N. (1996). "The Battle for the Border: Notes on Autonomous Migration, Transnational Communities and the State", *Social Justice*, Vol.23, No.3, ss. 21–37.
- Samers, M. (2004). "An Emerging Geopolitics of 'Illegal' Immigration in the European Union", *European Journal of Migration and Law*, Vol.6, No.1.
- Shrestha, N. R. (1987). "International Policies and Migration Behaviour: a Selective Review", *World Development*, Vol.15, No.3.
- SOPEMI (2008). *International Migration Outlook 2008*, Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Subacchi, P. (2005). *Temporary Immigration: A Viable Policy for Developed Countries*. Chatham House Briefing Paper.
- Şemşit, S. (2010). "Avrupa Birliği Göç Politikasının Güvenleştirilmesi ve Dışsallaştırılması: Türkiye'ye Yansımalar", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tapinos, G. (1999). "Clandestine immigration: Economic and political issues", *Trends in International Migration*, Paris: OECD, ss. 229-251.
- UNHCR (United Nations Refugee Agency) (2018). Syria Regional Refugee Response. <http://data.unhcr.org/syrianrefugees/country.php?id=122>
- UNHCR (2018). Figures at a Glance. <http://www.unhcr.org/figures-at-a-glance.html>
- United Nations, Department of Economic and Social Affairs (2015). *Trends in International Migrant Stock: Migrants by Destination and Origin* (United Nations database, POP/DB/MIG/Stock/Rev.2015)
- United Nations (2006). *World Economic and Social Survey 2006: Diverging Growth and Development*, <http://www.un.org/esa/policy/wess/wess2006files/wess2006.pdf>
- United Nations Population Division (2006). *Trends in Total Migrant Stock: The 2005 Revision*, <http://esa.un.org/migration>
- Van der Erf, R., Jandl, M.& Reeger, U (2005). *International Migration: Concepts And Measurement*. Heinz Fassmann, Josef Kohlbacher, Ursula Reeger, Wiebke Sievers (Ed.), *International Migration and Its Regulation* (s. 3-17). <https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/189920/1/SAO%20MISCOE%20report2005.pdf>
- Weber, M. (1993). "Landarbeiterfrage, Nationalstaat und Volkswirtschaftspolitik. Schriften und Reden 1892–1899", *Max Weber Gesamtausgabe*, Ed. Wolfgang J. Mommsen, Mohr, Tübingen.
- Zimmermann, K. F. (2005). "Introduction: What We Know About European Migration?", *European Migration: What Do We Know?*, Ed. Klaus F. Zimmermann, Oxford: Oxford University.

SUMMARY

European Union has recently been facing a hotly debated migration/refugee crisis besides the Euro and Brexit crises. The crisis itself and how the crisis has been handled from time to time created contradictions with the EU's founding aims of developing peace and wealth for all in Europe. Handling migration with a perception of crisis in economic, social, cultural and political dimensions weakens the solidarity principle within the EU and creates hot debates in EU's external relations. These debates have taken its place in the priority agenda of Turkey-EU relations especially since 2015. In this process, migration has been much more politicised and securitised both in the EU and in Turkey-EU relations. This highlights the need for detailed conceptual analysis of migration phenomenon which carries significance for developing multi-dimensional and holistic approach in migration policies. Conceptual analysis reveals the various dimensions and types of migration and their inter-relations and creates opportunity for holistic approach.

Not only the affected countries and regions of migration, but also the phenomenon of migration itself transforms. Thus, this paper presents a conceptual framework of the phenomenon of international migration. In this paper, classifications of migration types according to the view of states and migrants are handled, recent types as well as traditional types of migration are examined. In this context, circular migration and return migration are among the types of migration which gained significance besides debatable migration types of refugee movements, irregular migration and transit migration. After touching on the definition and conceptual debates of irregular migration, the paper analyses the concept of transit migration and evolving transit routes which are priority issues of EU's relations with the neighbouring countries. Meanwhile, different terminological usages for migration types by different organizations and authors are also pointed out. For instance, while the EU institutions use the term "illegal migration", migrant-oriented organizations such as International Organisation for Migration and many academics prefer to use the term "irregular migration".

Vastly increasing, overlapping and intricate migration types necessitates that the countries of origin, transit and destination increase their collaboration and update their national and international migration-related policies according the transformations in the phenomenon of migration.

Eğitim, Sağlık, Ekonomi ve Bireysel Özgürlüklerin Yönetişime Etkisi

Yusuf SOYUPEK*

ÖZ

1980'li yıllardan sonra yoğun bir şekilde kullanılan yönetim kavramı, sosyal bilimlerin en gözde kavramlarından biri haline gelmiştir. Özellikle Dünya Bankası'nın geliştirmekte olan ülkeler için hazırladığı raporlarla birlikte kullanımı ve bilinirliği artan yönetim kavramı yönetiminde de pek çok çalışmaya konu olmuştur. Yönetim kavramı, yönetimin tanımı, çeşitleri, gelişimi, ilkeleri, teorik ve düşünsel temelleri bu çalışmaların ana çerçevesini oluşturmuştur.

Bu çalışmada alanda daha önce yapılmayan bir analiz ortaya koyularak eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlüklerin yönetişime bir etkisinin olup olmadığı araştırılmaktadır. Bu çerçevede uluslararası indekslerden elde edilen nicel veriler ile ülkelerin eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlük skorları ile yönetim skorları arasındaki ilişki test edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda yönetim kalitesini artırmanın ve yönetimi anlayışını hâkim kılmanın yolunun; ülkelerin sağlık, ekonomi ve özellikle bireysel özgürlük seviyelerini artırmaktan geçtiği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yönetim, Eğitim, Sağlık, Ekonomi, Bireysel Özgürlük

JEL Sınıflandırma: G34, H75, E26

The Impact of Education, Health, Economy and Personal Freedom on Governance

ABSTRACT

After 1980's the governance concept used intensively has become one of the most popular concepts of social sciences. It has also been the subject of many studies in public administration especially with the report prepared by the World Bank for developing countries because of increase of the use and awareness. The concept of governance, governance definition, types, development, principles, theoretical and philosophical basis are the main framework of this study.

In this study, we are researching the relationship between governance and education, health, economy and personal freedom. In this context, with data obtained from international index, the relationship between education, health, economy, personal freedom scores of countries and its governance scores were tested. As a result of the study, the relation between governance and education are absent, health, economy and personal freedom have been identified a positive relation with the governance.

Keywords: Governance, education, health, economy, personal freedom

JEL Classification: G34, H75, E26

GİRİŞ

Yönetim, sosyal bilimlerin yaşadığı paradigmatik krizlerin etkisiyle ortaya çıkan ve mevcut yaklaşımların söz konusu krizlere cevap verememesi nedeniyle gelişen bir kavramdır. Yönetim, 20. yüzyılın son çeyreğinden itibaren, sosyal bilimlerde iktisattan uluslararası ilişkilere, idari bilimlerden kamu

* Yrd. Doç. Dr. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, yusufsoyupenk@gmail.com

yönetimine kadar birçok alanda kullanılan popüler ve joker bir kavram haline gelmiştir. Geleneksel kamu yönetimi anlayışının giderek etkisiz ve yetersiz kalmasıyla yönetim yaklaşımı geliştirilerek kullanılmaya ve özellikle uluslararası kuruluşlar tarafından kalkınmanın temel faktörü olarak sunulmaya başlanmıştır.

Yönetişim kavramının ortaya çıkıp yaygın bir şekilde kullanılmasında Dünya Bankası'nın gelişmekte olan ülkeler için hazırladığı raporlar önemli yer tutmaktadır. Bu raporlarda yönetim; ekonomik kalkınma ve refah için, hukukun üstünlüğü ve demokrasiyle bağlantılı olarak kullanılmıştır. Bundan sonra kavram sosyal bilimlerde birçok alanda yaygın bir şekilde kullanılmış ve sayısız çalışmaya konu olmuştur.

Bu çalışmada eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlüklerin yönetim ile ilgisi açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmanın amacı eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlüklerin yönetim üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Çalışmada nitel ve nicel veriler kullanılarak betimsel ve çıkartımsal bir araştırma ortaya konulmuştur. Nitel veriler, akademik yayınlar ve uluslararası kuruluş raporlarından, nicel veriler ise Legatum Prosperity Index (LPI)-Legatum Refah İndeksi adlı veri bankasından elde edilmiştir. Eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlükler ile yönetişimin arasındaki ilişkiyi istatistiksel olarak analiz etmek için birçok test uygulanmıştır.

Çalışmada öncelikle yönetim ile ilgili literatür çalışması yapılmıştır. Bu çerçevede yönetim kavramı, kavramın etimolojik kökeni, ortaya çıkışı, tanımı ve gelişimi ele alınmıştır. 1980'li yıllarda yönetim bilimlerinde yaşanan krize çözüm bulma kaygısıyla ortaya atılan diğer yönetim yaklaşımları ile yönetim arasındaki ilişkinin ne olduğu anlaşılmadan yönetişimi açıklamanın imkânsız olduğu gerçeğinden hareketle yönetim ile geleneksel kamu yönetimi ve yeni kamu yönetimi yaklaşımları karşılaştırılmıştır. Son olarak yönetişimin düşünsel ve teorik temelleri de vurgulandıktan sonra ikincil veri analizine dayanan istatistiksel analiz yapılarak eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlüklerin yönetişime etkisi tartışılmıştır.

I.KAVRAM OLARAK YÖNETİŞİM

Yönetişim kavramının kökenlerine yönelik olarak literatürde farklı bilgiler bulunmaktadır. Bazı yazarlar kavramın ilk kez 14. yüzyılda Fransa'da "hükümet merkezi" (seat of government) anlamında kullanıldığını ifade ederken (Löffler, 2003) bazı yazarlar da kavramın 16. veya daha bilinen şekliyle 18. yüzyılda filozofların sivil topluma saygılı bir hükümet beklentilerinin ifadesi olarak kullanıldığını belirtmektedirler (Gaudin, 1998).

Kavramın Latince dümen tutmak, yönetmek anlamlarına gelen "gubernare" fiilinden (Lowndes, 2006; Hughes, 2012) veya Yunanca dümen tutmak, kılavuzluk yapmak anlamına karşılık gelen "kubernân" fiilinden (Çukurçayır ve ark. 2010; Lowndes, 2006; Hughes, 2012) geldiği ifade edilmektedir. Yönetişim kavramı, literatürde ilk kez Sidney Low tarafından 1904 yılında yazılan "The Governance of England" isimli eserde yönetimin eş anlamlısı olarak kullanılmıştır (Rhodes, 1996). Kavrama bu şekilde eski Yunanca veya

Latineden köken bulma çalışmaları eleştirilmiş ve aslında yönetişimin yeni bir şey ifade etmediği, sadece yönetim kavramı ile ifade edilemeyen veya daha açık bir ifadeyle alıcı bulamayan yeni düşüncelerin bu kavramla birlikte ifade edildiği belirtilmiştir (Güler, 2003). Kavrama tıpkı yeni kamu yönetimi kavramında olduğu gibi “yeni şişedeki eski şarap” metaforu yakıştırılmıştır (Gültekin, 2011).

Yönetişim kavramı bazı yazarlar tarafından “göçmen kavram” (concept migrant) olarak tanımlanmaktadır. Yönetişim kavramı 1980’li yıllardan sonra sosyal bilimlerde birçok alanda kullanılmaya başlandı. İktisadi bilimlerde, ekonomik faaliyetlerin koordinasyonunu sağlayan mekanizmaları formüle etmek için, uluslararası ilişkilerde gitgide parçalanarak uluslararası toplumda yeni organizasyon şekillerini belirtmek için, siyaset biliminde devletin yanında diğer aktörlerin ortaya çıkışını teorileştirmek için, idari bilimlerde özellikle kentsel yönetişim aracılığıyla kentlerin yeni yönetiminin karmaşıklığını ortaya koymak için kullanıldı. Buna karşılık, yönetişim kavramı, hukuk bilimlerinde hukuki tekniklerin kullanılma şartlarındaki dönüşümleri göz önünde bulundurmak için kullanılmadı (Chevallier, 2003).

Yönetişim kavramının birçok alanda kullanılmasının ardından, kavram sosyal bilimlerin hem popüler hem de joker kavramı haline geldi (Jessop, 1998). Kavramın daha fazla bilinir ve kullanılır olmasında Dünya Bankası tarafından 1989 yılında hazırlanan bir rapor önemli rol oynamıştır. Dünya Bankası söz konusu raporda yönetişim kavramını, ekonomik kalkınma ve refah için, hukukun üstünlüğü ve demokrasiyle bağlantılı olarak kullandı. Kavram bu rapordan sonra birçok uluslararası kurum ve kuruluş tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Kavramın ortaya çıkmasının sebeplerinden biri olarak uluslararası kuruluşların etkinliğinin artmasıyla birlikte ulus devletin müdahale alanının sınırlandırılması, özel sektörün kamu hizmetleri vasıtasıyla kamu sektörüne yaklaşması ve neticede ortaya çıkan çoklu aktörler arasında işbirliği ve koordinasyon gibi etkenler gösterilmektedir (Rhodes, 1996).

Yönetişim kavramını yaygın olarak kullanan kurumlar arasında Avrupa Birliği (AB), Uluslararası Para Fonu (IMF), Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) gibi kurumlar vardır. AB, yönetişimi sadece gelişmekte olan ülkeler için önerdiği bir kavram olarak değil, 2000’li yıllarda tüm üye ülkeler için reform çalışmalarının 4 önemli amaçlarından biri olarak görmüştür. Bu amaçla AB Komisyonu iyi yönetişimin ilkelerini belirleyen ve AB kurumlarında değişimi, üye ülkelerle ilişkisini ve diğer topluluklarla ilişkisini tanımlayan “Yönetişim Üzerine Beyaz Kitap” hazırlamıştır (Löffler, 2003, Kayalidere, 2004).

Dünya Bankası’nın 1989 yılındaki raporunda Afrika’da yaşanan kalkınma sorunlarının temel sebebinin yönetişim krizi olarak belirtmesi dikkatleri bu kavrama çekmiştir. Yönetim (government) kelimesi ile eşanlamlı olarak kullanılan yönetişim kavramı bu raporda; sistemik, siyasi ve idari olmak üzere üç farklı boyutta tanımlanmıştır. Öncelikle sistem olarak tanımlanan yönetişim; yönetimden daha geniş anlamda, siyasal ve ekonomik iktidarın bölüşülmesi anlamında kullanılmıştır. İkinci olarak demokratik rejime dayanan siyasal rejim tanımlanması

amacıyla kullanılmıştır. Üçüncü ve son olarak yönetim; etkin, bağımsız ve hesap verebilen bir kamu yönetimi yapısı olarak tanımlanmıştır (Leftwich, 1994).

A. Yönetişimin Tanımı

Yönetişim literatüründe de sosyal bilimlerin diğer konularında olduğu gibi bir tanım bolluğu ve dağınıklığı söz konusudur (Stoker, 1998). Yönetişimin bugüne değin hem kurumlar hem de kişiler tarafından pek çok tanımı yapılmıştır. Kamu yönetimi sözlüğünde yönetim; “bir toplumsal-politik sistemdeki ilgili bütün aktörlerin ortak çabalarıyla elde edilen sonuçların oluşturduğu yapı ya da düzen” olarak tanımlanmaktadır (TODAİE, 1998).

Dünya Bankasının tanımında ise bir ülkenin kaynaklarının etkin bir şekilde kullanılması için hesap verebilirlik, şeffaflık, sivil toplumun kamu politikalarına etkin bir şekilde katılımı, hukukun üstünlüğü ve bağımsız yargı gibi ilkelerden oluşan bir süreç olarak tanımlanmıştır. Dünya Bankası 1992 yılındaki tanımında ise yönetimi, “sağlıklı kalkınma yönetimi” ile eşanlamli olarak tanımlamıştır.

AB'nin kurucu anlaşmalarında yönetim, ekonomik büyüme ve yoksulluğun ortadan kaldırılması birbiriyle bağlantılı konular olarak ele alınmaktadır. Birleşmiş Milletler (BM)'nin “Bin Yıl Bildirgesi”nde de kalkınma ve yoksullukla mücadelede yönetişimin en önemli başarı faktörlerinden biri olduğu vurgulanmaktadır (Çukurçayır ve ark, 2010).

Yönetişim, toplumu yönlendirmek ve yönetmek konusunda sorumluluğun devletten sivil topluma kaydığını göstermektedir. Dolayısıyla artık karar alma, uygulama ve politika belirleme süreçlerinde çok aktörlü bir yapı oluşmaya başlamaktadır (Eryılmaz, 2012).

Yönetişim kavramının tanımlarında dikkat çeken temel nokta, yönetişimin katılımcı ve çok aktörlü bir süreç olduğudur (Özeren ve Temizel 2004). Çağdaş bir yönetim yaklaşımı olarak ele alınan yönetim; kamu kesimi, özel sektör, sivil toplum kuruluşları gibi farklı aktörlerin bir araya gelerek ortak amaçlar çerçevesinde çoğulcu, katılımcı ve daha demokratik bir yönetim anlayışı ve yöntemi geliştirmesi temeline dayanmaktadır. Bazı açılardan yönetim, devletin sınırlarının daraltılması, devletin piyasaya daha az müdahale etmesi, devlet dışı aktörlerin etkilerinin ve katılımlarının artması anlamında kullanıldığı da belirtilebilir.

Literatürde yazarlar da yönetim kavramını farklı şekilde kullanmışlardır. Rhodes, yönetim kavramının altı farklı kullanım alanı olduğunu belirterek bunları; minimal devlet, kurumsal yönetim, yeni kamu işletmeciliği, iyi yönetim, sosyo-sibernetik sistem ve kendiliğinden organize olan ağlar olarak sıralamıştır (Rhodes, 1996, Ergen, 2012). Yönetişimin farklı tanımlarının üzerinde bulunduğu ortak noktalar; özel sektör ile kamu sektörünün sınırlarının muğlaklaşması, karar alma süreçlerine birden fazla aktörün katılması, yönetimde açıklığın ve şeffaflığın sağlanması olarak belirtilebilir.

Yönetişimin farklı kurumsal ve toplumsal yapıda karar alma sürecinde aktörler arasında işbirliğini açıklayan üç tür anlamı üzerinde de durulmuştur. Buna göre: Kurumsal Yönetişim (Corporate Governance): Şirketteki farklı

güçler/aktörler arasında etkileşime dayanan yeni bir yönetim anlayışı kurmayı amaçlar. İyi Yönetişim (Good Governance): Özellikle uluslararası kuruluşlar tarafından kalkınmanın en önemli gücü olarak sayılır ve kurumlarının reforme edilmesinin en önemli aracı olarak kabul edilir. Küresel Yönetişim (Global Governance): Uluslararası toplumun yeni bir regülasyon ve entegrasyon modeli kurmayı amaçlar (Chevallier, 2003).

Yönetişim kavramı 18. yüzyılda Fransızcada, 19. yüzyılda da İngilizcede yönetim kavramının eşiti olarak kullanılıyordu. Guy Hermet, yönetişim kavramı ile ilgili olarak beş farklı tipoloji oluşturmuştur: Kronolojik açıdan ilk olarak 1930'lı yılların sonunda kurumsal yönetişim (corporate governance) kavramı ortaya çıktı. Bunu 1950'li yıllarda kentsel yönetişim (urban governance) kavramı izledi. Üçüncü olarak yönetişim kavramı özellikle Güney Ülkeleri için kullanıldı. Bunun arkasından, küresel yönetişim (global governance) kavramı geldi. Son olarak yönetişim kavramı, Avrupa Birliği gibi ulus üstü yapıların ortaya çıkmasında kullanıldı (Duault, 2005).

Avrupa Birliği aslında yönetişimin temel mantığına uygun bir yapı arz etmektedir. Zira Avrupa Birliği'nde karar alma süreci (Soyupek, 2012) birden fazla aktörün işin içine girdiği, çoğulcu ve şeffaf nitelik arz eden bir süreci ifade etmektedir. Bu yönüyle Avrupa Birliği yönetişimin adeta uygulamalı bir laboratuvarını temsil etmektedir (Chevallier, 2003). Diğer taraftan AB'nin karakterini açıklamak üzere yönetişim kavramına yeni bir açılım getirilerek çok katmanlı yönetişim (multi-level governance) kavramı ortaya atılmıştır. Çok katmanlı yönetişim kavramı, "farklı kurumsal seviyelerde hiyerarşik olmayan yatay ve dikey özel bir ilişki biçimi anlamına gelmektedir" (McCormick, 2015; Peters ve Pierre, 2004).

Yönetişim kavramı ile birlikte kullanılan bir diğer kavram da iyi yönetişimdir. İyi yönetişim de tıpkı yönetişim gibi, yeni kamu yönetimi anlayışının bazı yetersizliklerinin giderilerek gelişmekte olan ülkelere göre yeniden düzenlenmiş şekli olarak tanımlanmıştır. Kamu yönetiminin verimli işlemesi için gerekli altyapının gelişmekte olan ülkelerde bulunmaması sebebiyle bu ülkelerde piyasa ekonomisini ve demokratik yönetim anlayışını yerleştirmek için yeni kamu yönetimi anlayışına eklenen bazı ilkelerle iyi yönetişim yaklaşımının ortaya çıktığı belirtilmiştir. 1992 yılında Rio de Janeiro'da yapılan Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı'nın bir ürünü olarak ortaya çıkan "Gündem 21" projesi, yönetişim anlayışının yerel düzeye taşınmasında ve geliştirilmesinde önemli rol oynamıştır (Eryılmaz, 2012).

Genel ilkeleri itibarıyla yönetişim ve iyi yönetişim birbirlerine benzemelerine rağmen aralarında bir takım küçük farklılıklar bulunmaktadır. Yönetişim vatandaşların yasal haklarını kullanarak çıkarlarını korumaları ve sorumluluklarının yerine getirmelerini sağlayan süreçleri ve kurumları içermektedir. İyi yönetişim; katılımçılık, şeffaflık, hesap verebilirlik ve hukukun üstünlüğü gibi ilkeler çerçevesinde siyasi, toplumsal ve ekonomik önceliklerin

toplumda geniş uzlaşma ile belirlenmesini ve kaynakların dağıtımında tüm toplum kesimlerinin sürece dâhil edilmesini içermektedir (Aydın, 2007).

B. Yönetişimin Gelişimi

Yönetişim kavramının gelişimi, Dünya Bankası'nın yayınladığı raporlar çerçevesinde takip edilebilir. Dünya Bankası, yönetim kavramını ilk olarak 1989 yılında yayınladığı "Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth" isimli raporunda kullanmıştır. Bu raporda devlet ile toplum arasındaki ilişkilerin yeniden ele alınması gerekliliğine vurgu yapılmış ve devletin rolünün küçültülmesi gerektiği belirtilmiştir (World Bank, 1989). 1992 yılında yayınlanan raporda ise devletin yetki kullanımındaki ve kamu politikalarının oluşturulma sürecindeki rollerine dikkat çekilerek kamu yönetimi anlayışı sorgulanmış ve yeni kamu yönetimi anlayışının gerekliliği üzerinde durulmuştur (World Bank, 1992).

1994 yılındaki "Yönetişim" isimli raporunda Dünya Bankası, devletin piyasa güvencesini sağlayan ve sivil toplumun geliştirilmesi konusuna vurgu yaparak kamu hizmetini tüketenlerin de karar alma mekanizmalarına katılmaları gerektiği belirtmiş ve böylece katılımcılığı yönetişimin önemli ilkelerinden biri olarak göstermiştir (World Bank, 1994). 1997 yılındaki rapor devletin küresel ekonominin gereklerine cevap verebilecek ve teknolojik değişikliklere uyum sağlayabilecek kapasite geliştirmesi gerektiğine dikkat çekmiştir. Kapasite artırımı için öncelikle yetersizlikler ortaya koyularak kapasite belirlenmeli sonra da kapasitenin artırılması gerektiği belirtilmektedir (World Bank, 1997).

Söz konusu raporlarda yönetim üç farklı dönem geçirmiştir: İlk dönemdeki raporlara minimal devlet anlayışı hâkim iken 1994 yılında yayınlanan ve ikinci dönemi oluşturan raporda sivil toplum örgütlerinin yönetimdeki önemine vurgu yapılmıştır. 1997 yılında yayınlanan ve üçüncü dönem olarak nitelendirilebilecek dönemdeki raporlarda ise yönetimde devletin rolüne dikkat çekilerek devletin güçlendirilmesi gerektiği belirtilmiştir (Bayramoğlu, 2002). Dünya Bankası'nın yönetim kavramı dolayısıyla devletin rolünde yaptığı değişikliğin temel sebebi, gelişmekte olan ülkelerdeki altyapı eksikliğinin ancak etkin bir devlet vasıtasıyla giderilebileceği gerçeğidir. Etkin bir piyasa mekanizması ancak altyapı eksikliklerini gidermiş bir devlette gerçekleşebileceğinden devletin küçültülmesinden ziyade etkin olması gerektiği vurgulanmaya başlanmıştır (Bayramoğlu, 2002).

Dünya Bankası'nın yönetim stratejisi iki temel bileşenden oluşmaktadır. Birincisi hukuki ve siyasi reformlar çerçevesinde gelişirken ikinci strateji devlet dışı aktörlerin karar alma ve uygulama sürecine dâhil edilmesi şeklinde olmuştur. Hukuki ve siyasi reformların amacının küreselleşme yolunda ilerleyen dünya ekonomik sistemine dâhil olmayan ülkeleri, özellikle Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra ortaya çıkan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerini küresel pazarla bütünleştirebilmek için ortaya atılmış bir yöntem olduğu şeklinde görüşler de bulunmaktadır (Zabcı, 2002).

Bütün bu raporlar ve 1970'li yıllarda başlayan krizler ve gelişmeler (küreselleşme, ulus devletin zayıflaması, yönetim krizi, kamu kesiminin

yetersizliği, geri kalması, sorun çözmekten uzak yapısı) yönetişimin ortaya çıkmasındaki genel yapıyı göstermesi bakımından ilginçtir.

C. Yönetişim, Yönetim Ve Yeni Kamu Yönetimi İlişkisi

1970’li yıllardan itibaren geleneksel kamu yönetimine ciddi eleştiriler getirilmeye başlandı. Söz konusu eleştirilerin başında ulusal hükümetlerin kamu politikalarının belirlenmesinde temel aktör olması, bu politikaların belirlenmesi ve uygulanmasında başka aktörlere yer vermemesi, ulusal hükümetlerin faaliyetleriyle toplumu ve ekonomiyi etkiledikleri eleştirileri gelmektedir. Ulusal hükümetlerin kamu politikalarının belirlenmesi ve uygulanmasındaki bu baskın durumlarına yönelik hem uluslararası piyasalardan ve hem de Avrupa Birliği gibi uluslar üstü örgütlerden gelen baskılar söz konusu hükümetleri ciddi küresel baskı altına almıştır (Peters ve Pierre, 1998).

Weber’in bürokrasi yaklaşımına dayanan yönetim anlayışının ciddi krizlerle karşı karşıya kalması yeni yönetim anlayışlarının ortaya çıkmasında önemli rol oynamıştır. Kamu yönetimine yöneltilen eleştiriler, iletişim ve teknoloji alanındaki gelişmeler, özel sektördeki dinamik yapı ve buna bağlı olarak elde edilen başarı kamu yönetimi anlayışında da değişmelerin olması gerektiği yönünde düşüncelere sebep olmuştur (Bilgiç ve Göksu, 2004).

Yönetim anlayışındaki bu değişim; yönetimin kamusal yönünden ziyade özel yönünün ön plana çıkması, doğrudan hizmet sunma yerine “imkân sağlama” ve “düzenleme” (hükümetin rolünün yeniden tanımlanması), hizmet sunumunda kamunun yanı sıra özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının da yer almaya başlaması, özel sektör yönetim tekniklerinin kamuda da kullanılmaya başlaması (hiyerarşik sistemden ağ sistemine geçilmesi) gibi yeni yönetim teknik ve yöntemlerinin kullanılması gerektiği düşüncesini doğurmuştur (Heywood, 2014).

Anglo-Amerikan kullanımda yönetim (government) kelimesi, devletin formal kurumlarına ve onların iktidarı kullanımındaki tekelliğine işaret etmektedir. Yönetim, karar alma ve uygulama kapasitesi ile karakterize edilmektedir. Yönetişim kavramının geleneksel kullanımı, yönetim kavramı ile eşanlamlıdır (Stoker, 1998). Fakat yönetişim yönetim anlamında kullanılmamaktadır. Zira yönetişim yönetimden daha kapsamlı olup devlet dışı aktörleri de kapsayan bir süreci ifade etmektedir (Rhodes, 1996). Yönetişim aslında yönetimden kaynaklanan problemlerden ortaya çıkmıştır. Yönetişim hükümetin ve diğer sosyal aktörlerin nasıl etkileşim içinde olduklarını, vatandaşlarla nasıl ilişki içinde olduklarını ve bu kompleks yapı içinde nasıl karar alındığı açıklamaktadır (Graham ve ark., 2003).

Kamu yönetimi alanındaki bu krizlerin yanında özellikle 1970’li ve 1980’li yıllarda sosyal bilimlerde yaşanan paradigmatik krizler de yeni yaklaşımların ortaya çıkmasında önemli rol oynamıştır. Sosyal bilimler bu dönemde; ekonomide piyasa ile hiyerarşi, siyasada (policy) piyasa ile planlama, politikada özel ile kamu, uluslararası ilişkilerde bağımsızlık ile anarşi arasındaki dikotomiye tatmin edici bir açıklama getirememiştir (Jessop, 1998). Bu gelişmelere paralel olarak kamu yönetiminde de bir paradigma değişimi süreci yaşanmış ve yönetişim kavramı

aslında bu paradigma değişiminde duraklardan birisi olmuştur. 1980’li yıllara kadar kamu yönetimi (public administration) olarak gelen paradigma, önce kamu işletmeciliği (public management), ardından yeni kamu yönetimi (new public management), 1990’lı yıllarda da yönetim (governance) olarak değişiklik yaşamıştır (Güler, 2003). Yönetişim ile söz konusu süreçte kullanıma giren yaklaşımlar arasında benzerliklerin yanında bir takım farklılıklar da bulunmaktadır.

Bazı yazarlar yönetim tartışmalarının yeni kamu yönetimi uzmanları tarafından yönetim felsefesi tartışmaları tarafından tetiklendiğini ileri sürmektedirler (Peters ve Pierre, 1998). Yönetişim ile yeni kamu yönetimi anlayışı birbirine yakın olsa da aralarında önemli farklılıklar vardır. Kamu yönetiminin yönetim metodu hiyerarşik ilişki üzerine kuruluyken, yeni kamu yönetiminde piyasa ilkelerine ve eşitliğe dayalı yönetim anlayışı söz konusudur. Yönetişimde ise aktörlerin karşılıklı bağlılık anlayışı hâkimdir. Kamu yönetiminde idare hukuku esas ve ilkeleri, yeni kamu yönetiminde daha çok sözleşmeler, yönetimde ise anlaşmalar esastır. Kamu yönetimi bürokratik yönetim usulüne dayanırken, yeni kamu yönetimi anlayışı işletmeci esaslara, yönetim ise ortaklık ve danışma esasına dayanır. Kamu yönetiminde devletin vatandaşları üzerinde üstünlüğü ve hâkimiyeti söz konusu iken yeni kamu yönetiminde rekabet ve işbirliği iç içedir. Yönetişimde ise aktörler arasında eşitlik ve karşılıklı bağımlılık söz konusudur. Kamu yönetiminde faaliyetlerin amacı düzenin güçlendirilmesi, yeni kamu yönetiminde değişimi teşvik etme, yönetimde ise sosyal güveni kurmadır. Kamu yönetiminde faaliyetler dayanağını prosedürlerden alırken yeni kamu yönetiminde sonuçlara odaklanılmıştır. Yönetişimde ise ihtiyaçlara odaklanma söz konusudur. Kamu yönetimi devletin üniter yapıda olması gerektiğine işaret ederken yeni kamu yönetimi özerk yapılara yer vermekte, yönetim ise sivil toplum kuruluşlarını öne çıkarmaktadır (Czaputowicz, 2010).

Hem yönetimde hem de yeni kamu yönetiminde hesap verebilirlik konusu çözümlenmemiş olarak durmaktadır. Yönetişim teorisyenleri geleneksel hesap verebilirliğin yerine “paydaşçılık” (stakeholderism) gibi farklı kontrol süreçlerinin koyulabileceğini ileri sürmektedirler. Buradan anlaşılıyor ki, hesap verebilirlik, yönetim literatüründe biraz daha zayıf kalmaktadır. Her iki teoride de temel sorun, kontrol ve hesap verebilirlik arasında bağlantının karışmış olmasıdır (Peters ve Pierre, 1998).

Bu farklılıkların yanında her iki yaklaşımda da ortak yönler bulunmaktadır. Her iki yaklaşımda da, kamu yönetiminin toplumun geri kalanından izole edildiği fikri ağır basmaktadır. Tüzel aktörler piyasa rekabetinin altında sofistike yönetim ve kaynakların dağıtım modeli geliştirirken, kamu bürokrasisi ekonomik baskılardan izole edilmiş kalmaktadır. Sonuçta; kurumsal gevşeklik, yaygın etkisizlik, ekonomik rahavet, süreçlere takıntı, müşteri ihtiyaçlarında tatminsizlik gibi durumlar ortaya çıkmaktadır (Peters ve Pierre, 1998).

D. Yönetişimin Teorik Ve Düşünsel Temelleri

Yönetişimin teorik temellerine ilişkin tartışmalar, devletin fonksiyonlarına yönelik tartışmalarla birlikte başlamıştır. Devletin yapısına ve işleyişine getirilen

eleştiriler yeni arayışlarla birlikte yeni yaklaşımların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Özellikle ekonomik kriz ile başlayan ve siyasi krizlerle devam eden ve nihayetinde Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla sonuçlanan krizler döneminde tartışmalar, devletin “yönetebilirlik krizi” çerçevesinde gelişmiştir. Yönetebilirlik krizi, devletin hem ulusal hem de uluslararası çapta bir yönetim krizi içinde bulunduğunu ileri sürmektedir. Ulus devlet formu küreselleşme karşısında zayıflarken yönetim krizi içine girmiş ve bu krizden çıkamamıştır. Yönetişimin ortaya çıkmasındaki temel etken yöneten-yönetilen ilişkisinin ne şekilde olması gerektiği şeklindedir (Bayramoğlu, 2002).

1970’li yıllarda ekonominin yeniden krize girmesiyle birlikte gözler devlet yaklaşımına çevrilmiştir. Durgunlukla birlikte enflasyon, işsizlik ve bütçe açıklarının artması, küresel rekabetin gittikçe daha acımasız hale gelmesinin ardından Keznesyen politikalar ve refah devleti anlayışı sorgulanır hale gelmiştir. Özel sektördeki dinamik yapının kamu sektöründe de olması gerektiğini ileri süren liberal yaklaşım yönetim kavramına sık sık vurgu yapmaya başlamıştır. Bu yeni anlayış içerisinde; katılım, ekip çalışması, bireysel inisiyatif, sürekli gelişim, rakiplere karşı yeni strateji geliştirme gibi yeni yönetim anlayışına uygun unsurlar ön plana çıkmaya başlamıştır. Bütün bunların karşısında kamu yönetiminin kendisinden beklenen hizmetleri sunmada yetersiz kalması, sivil toplum örgütlerinin kamunun yetersiz kaldığı bu alanlarda aktif bir şekilde ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bireylerin ve toplumun kamu hizmetleri konusunda günden güne artan istek ve talepleri de yönetim kavramını savunanların tezlerini güçlendirmiştir (Dinçer ve Yılmaz, 2003).

Yüzyılın başında kalkınmanın ana faktörü, itici gücü ve krizlerden çıkış yolu olarak başvuru devlet 20. yüzyılın sonuna doğru ekonomik krizlerin ve yönetim krizlerinin müsebbibi olarak görülmüştür. Krizden çıkış yöntemi olarak yeniden yapılanma çalışmalarına ihtiyaç olduğu öne sürülmüştür. İç ve dış etkenlerin zorlamasıyla yönetim anlayışının nasıl olması gerektiğine yönelik tartışmalar kamu yönetiminde yeni yaklaşımların yönünü tayin etmiştir. Devletin yapı ve işlevine getirilen eleştiriler, yöneten-yönetilen ilişkisinin yeniden tanımlanma ihtiyacı kamu yönetiminde yeni yaklaşım ve uygulamaların ortaya çıkmasına ve gelişmesine yol açmıştır.

Bu dönemde kamu yönetiminde değişimin yönü, devletin kamu hizmetlerinin yürütülmesine doğrudan katılımı yerine denetim ve gözetimine doğru olmuştur. Dolayısıyla devlet artık hizmeti yerine getirmekten ziyade yetki veren, bürokratik süreçler yerine piyasa süreçlerine öncelik veren, halkını yönetilen olarak değil de müşteri olarak gören ve bürokrasi yerine halkın ihtiyaçlarını önceleyen, harcama yerine kazanmayı amaçlayan, iyileştirme yerine korumayı önceleyen ve hiyerarşiden ziyade katılım ve takım çalışmasına değer veren bir kurum olarak ele alınmaktadır (Frederickson, 1996). Tüm bu değişikliklerden sonra devlet, nicel anlamda küçülerek nitel anlamda etkin ve verimli kılınmaya çalışılmış ve vatandaşın da yönetime katılarak devletin esas işlerine dönmesi arzulanmıştır (Bilgiç, 2011).

Yönetişim kavramı aslında uzun süredir kullanılan bir paradigmanın, devletin toplumu tek başına yöneten aktör olduğu paradigmasının değişimine işaret etmektedir. Zira yönetim anlayışının ortaya çıkıp geliştirilmesiyle birlikte artık, devlet toplumu tek başına yöneten bir aygıt olmaktan çıkmış, iktidarını ve yönetme gücünü başka aktörlerle paylaşan hatta bu gücünün büyük bir kısmını onlara devreden ve kendisi onlara denetmenlik ve gözetmenlik yapan bir hakem olarak görülmeye başlandı. Bu durum “kamu kudretinin doğrudan sermayeye teslim edilmesi” (Güler, 2003) şeklindeki eleştirileri de beraberinde getirmiştir.

Güler, yönetim yaklaşımının; ekonomi alanında kurumcu iktisat yaklaşımından, kamu yönetimi alanında yeni kamu işletmeciliği yaklaşımından, yönetim ve organizasyon alanında yatay, esnek ve ağ tipi örgüt kuramlarından ve son olarak uluslararası ilişkiler alanında küreselleşme yaklaşımından destek aldığını ileri sürmektedir (Güler, 2003).

Yönetişime getirilen eleştiriler, yönetişimin yönetimin temel değerlerini dışladığı, yönetimin etik değerlerinin yerini liberalleştirme, özelleştirme ve deregülasyon gibi bir takım yeni değerlerin aldığı şeklindedir. Ayrıca yönetim işin özünden ziyade biçimle ilgilenmekte ve “yönetişim” kavramının hiçbir çağrışım yapmadığı belirtilmektedir. Yönetişim kavramının genel olarak postmodernizm ve özel olarak postmodern yönetim tartışmasından etkilendiği kabul edilmektedir (Ayдын, 2007).

II. METODOLOJİ

Çalışma kapsamında Legatum Prosperity Index tarafından hazırlanan veriler kullanılarak ikincil veri analizi yapılmıştır. Söz konusu indeks kapsamında 142 ülke yer almakta olup, indeks, ülkelerin iyi yönetim sıralamasını; yönetimde istikrar, yönetimde etkililik, hukukun üstünlüğü, kuvvetler ayrılığı, siyasi haklar, yargı sistemine, orduya ve seçimlerin dürüstlüğüne güven gibi kriterlere göre yapmaktadır (The Legatum Prosperity Index, 2015).

Eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlüklerin yönetim üzerindeki etkisini ölçmek için bazı analizler yapılmıştır. Analizlerde bağımlı değişken olarak yönetim, bağımsız değişkenler olarak ise eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlükler alınmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi ölçmek için korelasyon analizi, gruplar arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını belirleyebilmek için Tek Yön ANOVA analizi ve aralarındaki ilişkinin nedenini açıklayabilmek için regresyon analizleri yapılmıştır.

III. ANALİZ VE BULGULAR

Veri setindeki 142 ülkenin bölgelere göre dağılımı tablodaki gibidir. Ülkeler buldukları coğrafi bölgelere göre gruplara ayrılmıştır. İndekste Sahra altı Afrika bölgesinden 34 ülke yer almakta olup bu sayı toplam ülkelerin % 23,9'unu oluşturmaktadır. Asya-Pasifik bölgesinden 26 ülke bulunmakta ve bu sayı toplam sayının % 18,3'üne karşılık gelmektedir. İndekste en fazla veriler Avrupa bölgesindeki ülkelerden bulunmaktadır. Toplam 43 ülkenin yer aldığı bu bölgenin oranı toplam sayı içerisinde % 30,3'tür. En az ülke ise Orta Doğu bölgesinden bulunmaktadır. 15 ülke toplam sayı içerisinde % 10,6'lık bir oranı oluşturmaktadır.

Amerika bölgesinden ise 24 ülke yer almakta olup bu sayı toplam sayının % 16,9'unu oluşturmaktadır.

Tablo 1. Veri Setindeki Ülkelerin Bölgelere Göre Sayısı ve Oranı

PI-Region				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Sahra altı Afrika	34	23,9	23,9	23,9
Asya-Pasifik	26	18,3	18,3	42,3
Avrupa	43	30,3	30,3	72,5
Orta Doğu	15	10,6	10,6	83,1
Amerika	24	16,9	16,9	100,0
Toplam	142	100,0	100,0	

Ülkelerin yönetim, eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlük sıralamaları aldıkları puana göre hesaplanmıştır. Bu sıralama ülkelerin yer aldıkları bölgelere göre değişiklik göstermekte midir?

Tablo 2. Bölgelerin Yönetişim, Eğitim, Sağlık, Ekonomi ve Bireysel Özgürlük Ortalamaları

Bölgeler	Yönetişim	Eğitim	Sağlık	Ekonomi	Bireysel Özgürlük
Sahra altı Afrika	102,28	121,85	122,61	109,88	85,52
Asya-Pasifik	67,07	62,88	68,65	54,61	74,19
Avrupa	44,81	34,32	35,20	55,30	53,34
Orta Doğu	84,13	74	67,46	71,33	116,6
Amerika	72,45	74,54	69,70	64,54	53,04

Yönetişim sıralamasına bakıldığında Avrupa ülkelerinin sıralamasının diğer ülkelere göre daha ön sıralarda oldukları görülmektedir (M=44,81). Avrupa ülkelerini Asya- Pasifik ülkeleri (M=67,07), Amerika ülkeleri (M=72,45) ve Orta Doğu ülkeleri (M=84,13) takip etmektedir. Bu sıralamada Sahra altı Afrika ülkeleri ise 102,38 ortalamayla en arka sıralarda yerlerini almaktadır.

Eğitim sıralamasına bakıldığında yine Avrupa ülkelerinin en ön sıralarda bulunduğu görülmektedir (M=34,32). Avrupa ülkelerini Asya-Pasifik ülkeleri (M=62,88) ve birbirlerine yakın ortalamayla sırasıyla Orta Doğu (M=74) ve Amerika (M=74,54) takip etmektedir. Eğitim sıralamasında Sahra altı Afrika ülkeleri 121,85 ortalamayla en arka sıralarda yer almaktadırlar.

Sağlık sıralamasında da ön sıralar yine Avrupa ülkeleri tarafından doldurulmaktadır (M=35,20). Daha sonra birbirine yakın ortalamayla sırası ile Orta

Doğu ülkeleri (M=67,46), Asya-Pasifik ülkeleri (M=68,65) ve Amerika ülkeleri (M=69,70) izlemektedir. Bu sıralamada son sıraları Sahra altı Afrika ülkeleri almaktadır (M=122,61).

Ekonomi sıralamasında ön sıralarda bu kes Asya-Pasifik ülkeleri yer almakta (M=54,61), Avrupa ülkeleri hemen arkasından gelmektedir (M=55,30). Amerika ülkeleri 64,54 ortalama, Orta Doğu ülkeleri ise 71,33 ortalama ile onları takip etmektedirler. Son sıralarda Sahra altı Afrika ülkeleri bulunmaktadır (M=109,88).

Bireysel özgürlük sıralamasında ise en ön sıralarda birbirine çok yakın ortalamalarla Amerika ülkeleri (M=53,04) ve Avrupa ülkeleri (53,35) yer alırken, bunları Asya-Pasifik ülkeleri (M=74,19) Sahra altı ülkeleri (M=85,52) takip etmektedir. Bu alanda en arka sıraları ise Orta Doğu ülkeleri doldurmaktadır (M=116,6).

Tablo 3. Tek Yön Anova Analizi

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Yönetişim Sıra	Between Groups	65973,421	4	16493,355	13,090	,000
	Within Groups	172622,079	137	1260,015		
	Total	238595,500	141			
Ekonomi Sıra	Between Groups	69945,455	4	17486,364	14,205	,000
	Within Groups	168650,045	137	1231,022		
	Total	238595,500	141			
Eğitim Sıra	Between Groups	147873,181	4	36968,295	55,826	,000
	Within Groups	90722,319	137	662,207		
	Total	238595,500	141			
Sağlık Sıra	Between Groups	146005,778	4	36501,445	54,009	,000
	Within Groups	92589,722	137	675,837		
	Total	238595,500	141			
Bireysel Özgürlük Sıra	Between Groups	59734,665	4	14933,666	11,439	,000
	Within Groups	178860,835	137	1305,554		
	Total	238595,500	141			

ANOVA sonuçları yukarıdaki tabloda verilmiştir. Buna göre yönetişimi değişkeni ile ekonomi, eğitim, sağlık ve bireysel özgürlük değişkenleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gözükmemektedir.

KORELASYON ANALİZİ

Tablo 4. Korelasyon Analizi

		Korelasyon Matriks					
		1	2	3	4	5	
1	Yönetişim Skoru	r	1				
2	Ekonomi Skoru	r	,759**	1			
3	Eğitim Skoru	r	,707**	,710**	1		
4	Sağlık Skoru	r	,769**	,763**	,909**	1	
5	Bireysel Özgürlük Skoru	r	,776**	,597**	,516**	,559**	1

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

Değişkenlerin birbirleriyle birebir olan ilişkilerini gösteren korelasyon matrisi tablosuna göre tüm değişkenler birbirleriyle istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye sahiptirler. İlişkilerin yönü pozitif ve hepsi kuvvetli ilişki göstermektedir. Ayrıca çoklu regresyon analizinde dikkat edilmesi gereken bir uyarı da bu korelasyon matrisi tablosunda ortaya çıkmaktadır. Bu da eğitim skoru değişkeni ile sağlık skoru değişkeni arasındaki çok yüksek korelasyondur (0,909). Bu kadar yüksek bir korelasyon bu iki değişken arasında Multicollinearity sorununa işaret edebilir. Bu nedenle çoklu değişken analizinde bu iki değişkenin multicollinearity analizine dikkat etmek gerekmektedir. Multicollinearity kabaca iki farklı değişkenini aynı şeyi ölçmesi durumu olarak adlandırılabilir.

ÇOKLU DEĞİŞKEN ANALİZİ

Çoklu değişken analizinden önce gerekli varsayım testleri yapılmış ve veri seti çoklu değişken analizine hazır hale getirilmiştir. Korelasyon analizinde de uyarı veren multicollinearity sorunu, çoklu analizde test edilmiş, fakat VIF skorlarından hiçbirisi eşik değer olan 10'un üzerinde olmadığından değişkenler oldukları haliyle çoklu analize sokulmuşlardır.

Tablo 5. Çoklu Değişken Analizi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,886 ^a	,785	,778	,921

a. Predictors: (Constant), Bireysel Özgürlük Skoru, Eğitim Skoru, Ekonomi Skoru, Sağlık Skoru

b. Dependent Variable: Yönetişim Skoru

Çoklu değişken analizinde, teste tabi tutulan bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken olan yönetim skordaki varyansın %78,5'ünü açıklayabildikleri görülmektedir ($R^2=0,785$).

Tablo 6. ANOVA

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	419,949	4	104,987	123,791	,000 ^b
Residual	115,342	136	,848		
Total	535,291	140			

a. Dependent Variable: Yönetişim

b. Predictors: (Constant), Bireysel Özgürlük, Eğitim, Ekonomi, Sağlık

Çoklu değişken analizinin ANOVA testinin anlamlı olması da modeldeki değişkenlerden en az bir tanesinin bağımlı değişkenler ile anlamlı bir ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Tablo 7. Coefficients

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	-,533	,097		-5,506	,000		
1 Ekonomi	,296	,083	,231	3,553	,001	,375	2,670
Eğitim	,011	,092	,011	,119	,905	,173	5,769
Sağlık	,319	,101	,331	3,154	,002	,144	6,963
Bireysel Özgürlük	,447	,051	,446	8,794	,000	,616	1,625

a. Dependent Variable: Yönetişim

OLS regresyon analizi sonuçları yukarıdaki tabloda verilmiştir. Bu sonuçlara göre eğitim değişkeni ile bağımlı değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur. Diğer değişkenler olan ekonomi, sağlık ve bireysel özgürlük değişkenlerinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü olarak bağımlı değişken ile ilişkileri vardır.

Ekonomi değişkeni bir standart birim artarken, bağımlı değişken olan yönetim değişkeni 0,231 standart birim artmaktadır ($\beta=0,231$; $p<0,01$). Diğer bir ifade ile ülkelerin ekonomileri iyileştikçe, yönetimi de iyileşmektedir.

Sağlık değişkeni bir standart birim artarken, yönetim değişkeni 0,331 birim artmaktadır ($\beta=,331$; $p<0,001$). Aynı şekilde sağlık sistemi daha iyi olan ülkenin yönetimi de daha iyi olmaktadır.

Bireysel özgürlük değişkeni bir standart birim artarken yönetim değişkeni 0,446 birim artmaktadır ($\beta=,446$; $p<0,001$). Başka bir ifade ile bireysel özgürlüklerin gelişmiş olduğu ülkelerde yönetimin de gelişmiş olduğu söylenebilir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

İlk kez Dünya Bankası'nın 1989 yılında Sahra altı Afrika ülkeleri için hazırladığı raporda yer verilen yönetim, bu ülkelerin içinde buldukları yönetim krizinden çıkmalarının ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamalarının temel yolu olarak gösterilmişti. Sahra altı Afrika ülkelerinin yönetim sıralamasında diğer ülkelerden bir hayli geride kalması kısa sürede aşılması zor olan sorunların hâlâ yerinde durduğunu göstermektedir. 1997 yılında yayınlanan raporda da belirtildiği gibi, gelişmekte olan ülkelerdeki altyapı eksikliğinin ancak etkin bir devlet vasıtasıyla giderilebilmesi, devletin yönetim kalitesinin yükseltilmesi için ekonomi, sağlık ve bireysel özgürlükler kategorilerine ayrı bir önem vermesi gerekmektedir.

Çalışmada eğitim, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlüklerin yönetim ile ilişkisi araştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda eğitimin yönetim ile ilişkisi bulunmazken, sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlüklerin yönetim ile pozitif yönde bir ilişkisi tespit edilmiştir. Bir ülkenin sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlük puanları arttığında yönetim puanının da artması, yönetim kalitesinin sağlık, ekonomi ve bireysel özgürlük gibi değişkenlere bağlı olduğunu ortaya koymaktadır. 142 ülke içerisinde ekonomi, sağlık ve bireysel özgürlük puanları yüksek olan ülkelerin yönetim puanının da yüksek olması yönetim kalitesini artırmanın yolunun söz konusu alanlarda kalitenin yükseltilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Bireysel özgürlük ile yönetim arasındaki pozitif yönlü ilişki diğer değişkenlerden daha farklı bir düzeyde seyretmektedir. Bireysel özgürlük ile yönetim arasında kuvvetli bir pozitif ilişki bulunmaktadır. Bireysel özgürlük ne kadar artarsa yönetim skorunun da o derece artacağı ortaya çıkmıştır. Yönetimin en önemli ilkelerinden birisi ve onu diğer yönetim anlayışlarından ayıran farklardan en önemlisi yönetimde katılımcılığın ön plana çıkmasıdır. Katılımcılık ancak bireysel özgürlüklerin tanındığı bir toplumda gerçekleşebilecektir. Bu durum da

aslında yönetim ile bireysel özgürlük arasındaki pozitif yönlü ilişkinin sebebinin ortaya koymaktadır.

Yönetişim kalitesini artırmanın ve yönetim anlayışını hâkim kılmanın yolu; ülkelerin sağlık, ekonomi ve özellikle bireysel özgürlük seviyelerini artırmaktan geçmektedir. Çalışma alanda daha önce yapılmayan bir analizi ortaya koymakta ve yapılacak diğer analizler için bir başlangıç olabilme beklentisini taşımaktadır. Çalışmada yer verilen değişkenlerin dışında yönetişimi etkileyen veya yönetim ile ilişkisi bulunan diğer değişkenlerin incelenmesi de diğer çalışmaların konusunu oluşturabilecektir.

KAYNAKÇA

- Aydın, A. H. (2007). *Yönetim Bilimi*. Ankara: Seçkin.
- Bayramoğlu, S. (2002). Küreselleşmenin Yeni Siyasal İktidar Modeli: Yönetişim. *Praksis*, 7, 85-116.
- Bilgiç, V. K. & Göksu, T. (2004). Yeni Gelişmeler Işığında Türkiye’de Kamu Yönetimi ve Yerelleşme Eğilimleri. 2004 Türkiye İktisat Kongresi, 5-9 Mayıs 2004, İzmir, 2004, *Kamuda İyi Yönetişim Tebliğ Metinleri*, Cilt 10, (s.35-63). Ankara: DPT.
- Bilgiç, V. K. (2011). Küreselleşme Sürecinde Kamu Yönetiminde Dönüşüm, Bekir Parlak (Ed.), *Kamu Yönetiminde Yeni Vizyonlar* (s. 93-118). Bursa: Alfa Aktüel.
- Chevallier, J. (2003). La gouvernance, un nouveau paradigme étatique?, *Revue française d’administration publique*, n° 105-106.
- Czaputowicz, J. (2010). Training and Capacity Building for Good Governance, http://sna.gov.it/www.sspa.it/wp-content/uploads/2010/04/Jacek_Czaputowicz_National-School-of-Administration-KSA.pdf, 02.01.2016.
- Çukurçayır, M. A, Eroğlu, H. T. & Uğuz, H. E. (2010). *Yönetişim Kuram, Boyutlar ve Uygulama*. Ankara: Çizgi Kitabevi.
- Dinçer, Ö. & Yılmaz, C. (2003). *Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma: I Değişimin Yönetimi İçin Yönetimde Değişim*, Ankara: Başbakanlık.
- Duault, L. A. (2005). Les ONG à l’heure de la Bonne Gouvernance. *Autrepart*, n.35.
- Ergen, Z. (2012). Yönetimden Yönetişime: Katılımcı Bütçeleme Modeli. *Maliye Dergisi*, 163, 316-334.
- Eryılmaz, B. (2012). *Kamu Yönetimi*, Genişletilmiş 5. Baskı, Kocaeli: Umuttepe.
- Frederickson, H. G. (1996). Comparing the Reinventing Government Movement with the New Public Administration. *Public Administration Review*, 56 (3), 262-271.
- Gaudin, J.P. (1998). Modern Governance, yesterday and today some clarification to be gained from French government policies. *International Social Science Journal*. 50 (155), 47-56.
- Government Governance: Corporate governance in the public sector, why and how?* Çeviri: Özeren, B. & Temizel, Ö. (2004). Kamusal Yönetişim: Kamu Sektöründe Kurumsal Yönetişim, Niçin ve Nasıl. Sayıştay Yayınları.
- Graham, J., Amos B. & Plumptre, T. (2003). *Principles for Good Governance in the 21st Century*. Ontario: Institute on Governance.
- Güler, B. A. (2003). Yönetişim: Tüm İktidar Sermayeye. *Praksis*, 9, 93-116.
- Gültekin, S. (2011). New Public Management: Is it really new? *International Journal of Human Sciences*. 8 (2), 343-358.
- Heywood, A. (2014). Küresel Siyaset. Nasuh Uslu ve Haluk Özdemir (Çev.). Ankara: Adres.
- Hughes, O. E. (2012). *Public Management and Administration An Introduction*. Fourth Edition, Palgrave Macmillan.
- Jessop, B. (1998). The rise of governance and the risks of failure: The case of economic development. *International Social Science Journal*, 50 (155), 29-45.
- Kayalidere, G. (2004). Kamu İdaresinde Yönetimden Yönetişime. *İktisat İşletme Finans*, 19 (220), 56-63.

- Leftwich, A. (1994). Governance, the State and the Politics of Development. *Development and Change*. 25, 363-386.
- Lowndes, V. (2006). Rule, The Encyclopedia of Governance, Mark Bevir (Ed.), Sage.
- Löffler, E. (2003). Governance and Government Networking With External Stakeholders. Tony Bovaird and Elke Löffler (Ed.) *Public Management and Governance*. London: Routledge.
- McCormick, J. (2015). Avrupa Birliği Siyaseti. Doğançan Özsel (Çev.). Ankara: Adres.
- Peters, B. G. & Pierre, P. (1998). Governance without Government? Rethinking Public Administration. *Journal of Public Administration Research and Theory*. 8 (2), 223-243.
- Peters, B. G. & Pierre, J. (2004). Multi-level Governance and Democracy: A Faustian Bargain? Ian Bache & Matthew Flinders (Ed.). *Multi-level Governance* (s.75-89). Oxford: Oxford University Press.
- Rhodes, R.A.W. (1996). The New Governance: Governing without Government. *Political Studies*. XLIV, 652-667.
- Soyupek, Y. (2012). Avrupa Birliği'nde Karar Verme Mekanizmasının İşleyişi. Özgür Önder ve Fatih Kırışık (Ed.) *Kamu Yönetimi ve Siyaset Biliminde Karar Verme* (s.557-581). Ankara: Orion.
- Stoker, G. (1998). Governance as theory: five propositions. *International Social Science Journal*. 50, 17-28.
- TODAİE. (1998). *Kamu Yönetimi Sözlüğü*, Ankara: TODAİE.
- The Legatum Prosperity Index 2015. (2015). London: Legatum Institute.
- World Bank. (1992). *Governance and Development*. Washington: World Bank.
- World Bank. (1989). *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth*. Washington: World Bank.
- World Bank. (1994). *Governance: The World's Bank's Experience*. Washington: World Bank.
- World Bank. (1997). *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press.
- Zabcı, F. Ç. (2002). Dünya Bankasının Küresel Pazar İçin Yeni Stratejisi: Yönetişim. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. 57 (3), 151-180.

SUMMARY

After 1980's the governance concept used intensively has become one of the most popular concepts of social sciences. Especially, it was shown as a solution to the crisis management by the World Bank for developing countries. However, in the same period, this concept was seen as a way out for the crisis paradigmatic of social sciences. In this way the concept of governance in the social sciences has become a popular concept in many areas.

In the World Bank report, governance has been shown as the essential element for economic development and prosperity together with the rule of law and democracy. The report prepared and announced by the World Bank in 1989 titled "Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth" has emphasized the refocusing requirements the relations between state and society and stated be downsized the role of state (World Bank, 1989). In the report in 1992, World Bank drew attention to the role of the state in the process of use of authority and forming public policy and has questioned the public administration and focused on the requirements of the new public management approach (World Bank, 1992).

The World Bank report in 1994 emphasized the participation mentioned the development of civil society and the importance of participation of the consumer in decision-making (World Bank, 1994). In its report in 1997, highlighted

the requirements to develop the capacity to adapt to technological change and to respond to the requirements of the global economy. To increase capacity first revealed deficiencies it should be determined the capacity and then it should be increase the capacity (World Bank, 1997).

In this study, I have attempted to explain the relation between governance and education, health, economics, and personal freedom. I conducted secondary data analysis using data prepared by the Legatum Prosperity Index. There are 142 countries in this index, of governance's ranking of countries is making criteria such as management stability, government effectiveness, rule of law, separation of powers, political rights, confidence to the judicial system, to the army and integrity of election (The Legatum Prosperity Index, 2015).

The aim of the study is to determine the impact of education, health, economy and personal freedom on the governance. Using qualitative and quantitative data, the study has revealed a descriptive and subtractive research. Several tests were applied to analyze statistically the relation between governance and education, health, economy and personal freedom.

142 countries in the data set is divided into five regions, including of the Sub-Saharan Africa, Asia Pacific, Europe, Middle East and America. There are 34 countries in sub-Saharan Africa region where account 23,9 % of the total number of countries in the index. There are 26 countries in the Asia-Pacific region, and it comes to the number 18,3 % of the total number. Most data in the index are from countries in the European region. 43 countries takes place in the index and this number is 30,3 % of total rate. At least there are the countries from the Middle East. 15 countries constitutes 10,6 % in the total number. In the Americas region, 24 countries constitute 16.9 % of the total number.

As a result of the study, the relation between governance and education are absent, health, economy and personal freedom have been identified a positive relation with the governance. When a country's health, economic and personal freedom scores increased governance score too increase, it reveals that quality of governance due to variables such as health, economy and personal freedom. In 142 countries, when health, economic and personal freedom scores is high the governance score is high too, it reveals that the way of improve the quality of governance is improve the quality of these area.

MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ
(YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ)

Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ile Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“*Uluslararası hakemli dergi*” niteliğine sahip CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Nisan, Ağustos ve Aralık aylarında olmak üzere yılda üç kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*”, “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*”, “*DOAJ Veri Tabanı*”, “*Index Copernicus*”, “*DergiPark*”, “*ProQuest*” ve “*SOBİAD*” veri tabanlarına kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

•Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi’ne aittir.

•Başlık makaleyi betimleyici olmalı, makalenin esas konularını teşkil etmelidir. Türkçe ve İngilizce başlıklar mümkünse 12 kelimeyi aşmamalıdır. Yazının başlığı büyük harflerle **15 punto ve koyu** olarak yazılmalı; Özet yerine “**Öz**” kavramı kullanılmalıdır. Öz makalenin ana bölümlerinin her birinin kısa özetini içermeli, okuyucunun makaleyi bütünüyle okumaya karar vermesini sağlayacak bilgileri içermelidir. Öz, özet dahil tüm ana başlıklar **11 punto büyük harflerle**, alt başlıklar ise **küçük harflerle, koyu ve 11 punto** olarak yazılmalıdır. Sayfanın altında yazarların kurumları ve iletişim bilgileri yer almalıdır.

•Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 100-250 kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.

•Özet, makalenin **sonunda (İngilizce)** yer almalı, minimum 500 kelimedenden oluşmalı ve verilen bilgiler öz’e oranla daha geniş kapsamlı ifade edilmelidir. Araştırma metninde yer almayan herhangi bir bulgu veya sonuca yer verilmemelidir. Metin içindeki bilgilere referansta bulunulmamalıdır.

•Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren ***Journal of Economic Literature*** (JEL) Kodu uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

<http://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>

•Yazılar A4 ebatlı kağıda aşağıdaki biçimde yazılmalıdır. Makale kaynakça dahil; Sayfa sayısı olarak **25 sayfayı**, kelime sayısı olarak da **8000 kelimeyi** geçmemelidir.

Üst : 3 cm Sol : 4 cm Alt : 8 cm Sağ : 4 cm

Karakter : Times New Roman 11 punto Satır Aralığı : 1.5

•Makale, iibf-dergi@cbu.edu.tr e-posta adresine gönderilmelidir. Ayrıca yazar/lar tarafından imzalı "Yayın Devir Hakkı Formu" nun da taranarak aynı e-posta adresine gönderilmesi gerekmektedir.

•Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ... gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

•Tüm yazılar; Amerikan Psikologlar Derneği (American Psychological Association, **APA**) tarafından yayınlanan “ **The Publication manual of the American Psychological Association (6th edition), 2001** “ isimli kaynaktaki belirtilen yazım ilkelerine uygun bir biçimde yazılmalıdır.

Apa'nın 6. Baskısı yazarların dikkate alacağı versiyon olmalıdır.

Bahsedilen kaynağa ilişkin internet adresi ; <http://www.apastyle.org/> ,

http://www.muhsenberg.edu/library/reshelp/apa_example.pdf

Kaynaklar latin alfabesi ile yazılmış olmalıdır.

•Dergilerin varsa **DOI** numaraları kaynağın sonuna eklenmelidir. Örneğin;

Silverson, B. E. (2011). Fundamental of Personal Initiative. Journal Of Management and Economics: General, 224, 202 – 253. Doi: 10.1037/0056- 3245.134.2.248

Yoksa makaleye dair URL numaraları yazılır ,

<http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C22S12015/1-%202014.pdf>

- Klasik eserlerin (Adam Smith , Marx , Locke vb) özgün tarihleri biliniyorsa kaynağın sonunda şu şekilde verilmektedir : (Özgün eser 1882 tarihlidir)
- Aynı soyadlı yazarlardan, yayını daha eski olsa bile adının ilk harfi alfabetik olarak önce gelen kaynakçada önce belirtilmektedir. Örneğin;

Vasfi, E. (1998). *Hukuki Terimler*, Ankara: Vadi. Vasfi, L. (2007). *Hukuk Reformları Sürecinde Türkiye'nin İnsan Hakları Sorunu. İnsan Hakları Haberciliği*, (derl.) Sevdâ Alankuş, İstanbul: STE Vakfı.

- Kitap ve Raporların kaynakçada gösteriminde önce yayınlandığı yer ve sonra kitabevi, yayınevi adı “ kitabevi” “yayınevi” “yay” vb. **ekler** belirtilmeksizin verilir. Örneğin;

Ankara: Dost

İstanbul: Nesa

İstanbul: Sabancı Vakfı

New York, NY: McGraw – Hill

- **Tek Yazarlı Kitap**

Ansel, N. (2006). *Sessiz Gün*. İstanbul: Deki.

Carlsen, S. (2009). *Matrix: Ya da Sapkınlığın İki Yüzü*. Bahadır Turan (Çev.). İstanbul: Encore.

- **Çok Yazarlı Kitap**

Abisel, N., Arslan, U.T., Behçetoğulları, P., Karadoğan, A., Öztürk, S.R. & Ulusay, N. (2005). *Çok Tuhaf Çok Tanıdık*. İstanbul: Metis.

- **Editörlü Kitap**

Katip, M. (Ed.) (2007). *Kamusal Fayda*. Ankara: İmge.

- **Editörlü Kitapta Bölüm**

AKYOL, B. (2004). *Saha Çalışmalarında Kamusal Alan Kavramı*. Kemal Özbek (Ed.), *Kamusal Alan Dahilinde* (s. 689-713). Ankara: Dost.

- **Birden Çok Baskısı Olan Kitap**

Straight, W. Jr. & Wallis, E. B. (2004). *The Elements of World*(7. Baskı). New York: Longman.

- **Sadece Elektronik Basılı Kitap**

O'Keefe, E. (n.d.). *Egoism & the cnsts in Western values*. erişim

[http://www.onlineoriginals.com/showitem .asp litem I 135](http://www.onlineoriginals.com/showitem.asp?item=I135)

- **Kitabın Elektronik Versiyonu**

Shelton, M. A (1989). *Magazine addiction? A study of Social Life [DX Reader version]*. Retrieved from

<http://www.ebookstore.tandf.co.uk/html/index.asp>

- **Elektronik Adresten Yararlanılan Kaynakta**

Kaynağın erişilebileceği URL verilir ,
<http://www.antraksinema.com/makale.php?id=729>

- **Elektronik Makaleler**

Bulunması durumunda digital object identifier (DOI) numarası belirtilmelidir.

Rousseau, S. C. (2009). *What is Freedom ?*. *Knowledge Management Research & Practice*. Advance online publication. doi: 10.1057/palgrave.kmrp.8500141

- **Elektronik Gazete Makaleleri**

Seran, Ö. (2010, 21 Ocak). *Televizyon alışkanlıklarımız ve çocuklar*.
www.hurriyet.com.tr

- **Daha Önceki Bir Baskının Yeni Basımı (Özellikle Klasik Eserlerde)**
Smith, A. (1976). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. E. Cannan (Ed.). Chicago: University of Chicago Press. (İlk baskı 1776).
Metin İçinde Kullanımı : (Smith, 1776/1976)
- **Kitaptan Çevrilmiş Bölüm**
Kaynakçada: Hengel, M. (1958). *The Best Quality*. T. Prast (Çev.). Chicago: Charles Scribner's Son. (İlk baskı. 1912-1917).
- **Rapor ve Teknik Makaleler**
Özer, H. (2008). *Mediscap Turkey 2000* (Report No. 2). Ankara: SERAUM
- **Dergi Tek Yazarlı Makale**
Cenah, Y. (2009). Geçmişin Sosyolojik Baskısı: Tarihsel ve Toplumsal Akla Doğru. *Toplum ve Bilim*, 12, 202-240.
- **Dergi Çok Yazarlı Makale**
Bilken, F. S., Çelik, P. (1998). Müzakere Yöntemleri. *Kültür ve İletişim*, 2 (1), 397-414.
- **Yazarı Belirsiz Editör Yazıları**
Editorial: "What is a Chaos" [Editorial]. (2006). *Journal of Management and Business*, 25, 8-10.
- **Yazarı Belirsiz Gazete Ve Dergi Yazıları İçin**
Kaynakçada: Türkiye ve Rusya İlişkileri Ne Yönde: Bir Tarih, İki Devlet. (2003, 13 Aralık). *Hürriyet*, 36.
Metin İçinde : (Türkiye Rusya İlişkileri Ne Yönde, 2003)
- **Yazarı Belli Gazete ve Dergi Yazıları**
Öymen, F. (2013, 29 Aralık). *Siyaset ve Ekonomi*. Milliyet, s.21.
- **Basılmamış Tezler , Poster Yazılar , Tebliğler**
Eğer Yök'den indirilmiş ise Url adresi kaynağın sonuna yazılmalıdır.
Erkan, F. (2012). *Politika ve Yansıması: Mardin'de Sosyolojik Altyapı*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- **Ansiklopediler**
Kaynakçada: Ottomans: History. (1997). *Encyclopaedia Britannica* içinde (12. Baskı. Cilt. 14, s. 1170- 1188). Chicago: Encyclopaedia Britannica.
Metin İçinde: (Ottomans: History, 1987)
- **Sözlükler**
Kaynakçada: Hellmender. (208). *Political Dictionary* (11. Baskı). Los Angeles, Longman.
Metin İçinde: (Helmmender, 2008)
- **Görüşme**

Şenay, YILDIZ. (2012).Rusya Ukrayna'ya Girse Çekoslovakya Gibi Olur. Cengiz SAGAN ile söyleşi. Akşam. 28 Temmuz 2003.Erişim Tarihi 13 Ocak 2004, <http://www.aksam.com.tr/roportaj/rusya-ukraynaya-girse-cekoslovakya-gibi-olur/haber-289039>

• **Televizyon Programı**

Kaynakçada: Long, T. (Yazar), ve Moore, S. D. (Yönetmen). (2002). Bart vs. Lisa vs. 3. Sınıf [Televizyon Dizisi]. B. Oakley ve J. Weinstein (Yapımcı), Simpsonlar içinde. Bölüm: 1403 F55079. Fox.

Metin İçinde Gösterimi: (Simpsonlar, 2002)

• **Film**

Kaynakçada: Micheal, K. (Yönetmen/Senaryo Yazarı). (2001). Economist[Film]. U.S.: Warner Bros.

Metin İçinde Gösterimi: (Economist, 2001)

• **Fotoğraf**

Kaynakçada: Ara, Güler. (1987). Ankara Milli Parkı [Fotoğraf]. Güzel Sanatlar Fakültesi, Ankara.

Metin İçinde Gösterimi : (Ara, 1987)

Makale yayınlama süreci şöyledir:

-Makale; “Hakem Kurulu” içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi, yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

-Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından 1(Bir) adet gönderilir. Ayrıca telif ücreti ödenmez.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayınlamama hakkını saklı tutar.

YAZIŞMA ADRESİ

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

(Maliye Bölümü Öğretim Üyesi-Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü)

Manisa Celal Bayar Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA-TÜRKİYE

e-posta: iibf-dergi@bayar.edu.tr

MANİSA CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064/E-ISSN-2458-8253) is a bi-annual, international, multi-disciplinary and peer reviewed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published thrice a year, April, August and December. Manuscripts in Turkish, English, German and French are welcomed.

Guidelines for Submitting Articles

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 3 cm, Bottom 8 cm, Left 4 cm, Right 4 cm.

- Apart from the one on a computer disc, two hard copies of the manuscript should be submitted. In one copy, which will be sent for review, first page should not include name(s) of author(s) but just the title of article.

CONTACT INFORMATION

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editor of Journal of Management and Economics

Manisa Celal Bayar University

The Faculty of Economic and Administrative Sciences

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA - TURKEY

e-mail: iibf-dergi@bayar.edu.tr