



GUMUSHANE UNIVERSITY - FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

ISSN : 2147 - 415X

GLOBAL

JOURNAL
OF
ECONOMICS & BUSINESS
STUDIES

2017

YIL 6

SAYI 12





GJEBS

Global Journal of Economics and Business Studies
Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi
<http://dergipark.gov.tr/gumusgjebs> - ISSN: 2147-415X



GLOBAL JOURNAL OF ECONOMICS AND BUSINESS STUDIES

(Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi)

**Cilt: 6 Sayı: 12
Kış 2017**

DERGİ SAHİBİ

Prof. Dr. Halil İbrahim ZEYBEK
Gümüşhane Üniversitesi Rektörü

İDARİ İŞLER MÜDÜRÜ

Doç. Dr. Alper Veli ÇAM

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Doç. Dr. Tarhan OKAN

EDİTÖR

Yrd. Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ

Posta Adresi:

Global Journal of Economics and Business Studies (Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi)
Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Bağlarbaşı / 29100
Gümüşhane

İletişim ve Teknik Destek:

Eposta: infogjebs@gmail.com

GJEBS Dergisi Gümüşhane Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin çıkardığı hakemli akademik bir dergidir. Yılda iki kez yayınlanmaktadır. GJEBS Dergisi, INDEX COPERNICUS, ASOSINDEX, SOBİAD ve EBSCO HOST Business Source Ultimate List veri tabanlarında taranmaktadır.

ISSN: 2147-415X

**YAYIN KURULU**

Prof. Dr. Halil İbrahim ZEYBEK, Gümüşhane Üniversitesi
Prof. Dr. Bünyamin KOCAOĞLU, Gümüşhane Üniversitesi
Prof. Dr. Ekrem CENGİZ, Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Ferhat ÖZBEK, Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Nihat YILMAZ, Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Nuri BALTAÇI, Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Suat Hayri ŞENTÜRK, Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan AYAYDIN, Gümüşhane Üniversitesi

2017 KIŞ - YIL: 6 SAYI: 12 HAKEM KURULU (Ünvan ve İsim Sıralaması)

Prof. Dr. Birol KARAKURT Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Fuat GÖKÇE..... Kilis 7 Aralık Üniversitesi
Doç. Dr. Alper Veli ÇAM Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Bünyamin ER..... Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Davut AYGÜN Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doç. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR..... Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. Hasan AYAYDIN Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail KÖSE..... Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Ferhat ÖZBEK Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Pınar HAYALOĞLU Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Suat Hayri ŞENTÜRK Gümüşhane Üniversitesi
Doç. Dr. Tarhan OKAN Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Abdullah UZUN..... Karadeniz Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ahmet Mutlu AKYÜZ Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Barış YILDIZ..... Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Emel YILDIZ..... Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Emrah KOPARAN..... Amasya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Emrullah METE..... Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Faruk TAŞKIN..... Artvin Çoruh Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Fatih ÇAKMAK..... Kastamonu Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Gizem YILDIZ..... Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İlkben AKANSEL..... Artvin Çoruh Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İskender GÜMÜŞ..... Kırklareli Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Kadir Caner DOĞAN..... Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehmet AKYOL Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehmet BÖLÜKBAŞ Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehmet Hanefi TOPAL..... Gümüşhane Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Muhammed Kemal BOSTAN.....	Kırıkkale Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Murat BERBEROĞLU.....	Artvin Çoruh Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Musa GÜN.....	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mustafa ÜNVER.....	Kırıkkale Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Orhan ŞİMŞEK.....	Artvin Çoruh Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ömer LİMANLI.....	Artvin Çoruh Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Salih YILDIZ.....	Gümüşhane Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Selcen Sarı AYTEKİN	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Uğur UZUN	Artvin Çoruh Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Yılmaz BAYRAM	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dr. Ersin BURNAZ.....	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dr. Ertuğrul KAROĞLU	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dr. Mustafa UYSAL	Artvin Çoruh Üniversitesi

İÇİNDEKİLER

<u>Makaleler ve Yazarları</u>	<u>Sayfa No</u>
Enflasyon ve İşsizlik İlişkisi Üzerine Ampirik Bir Uygulama (G7 Ülkeleri Örneği) <i>Canan SANCAR ÖZKÖK, Melike ATAY PÖLAT</i>	01-14
İşsizlikle Faizin Türkiye'de Ekonomik Büyümeye Etkisi: 1980-2016 <i>Ceren PEHLİVAN, Nergis BİNGÖL</i>	15-29
İş-Aile Çatışması İle İş Tatmini Arasındaki İlişki ve Bu İlişkide Aile-İş Çatışmasının Aracılık Etkisi: Banka Çalışanları Üzerinde Yapılan Bir Araştırma <i>Elif SİS ATABAY, Atılhan NAKTİYOK</i>	30-45
An Organization Structure Suggestion of National Destination Management Organizations for Turkey <i>Ersin BURNAZ, Hüseyin Sabri KURTULDU, Ahmet Mutlu AKYÜZ</i>	46-63
Bankaların Yönetim Kurullarındaki Cinsiyet Çeşitliliği ve Finansal Performans İlişkisi <i>Damla EKER, Ahmet KURTARAN</i>	64-72
An Application about Determining Exchange Investment Strategy Using Grey System Theory and Game Theory <i>Bünyamin ER, Fatih DEMİR</i>	73-80
Effects of Service Quality on Customer Satisfaction, Trust, Customer Loyalty and Word of Mouth: An Application on Cargo Companies in Gümüşhane <i>Emel YILDIZ</i>	81-88



Türkiye’de Düzensiz Göç Olgusu: 6458 Sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu Bağlamında Gümüşhane Örneği <i>Salih AKKANAT, Metin AKSOY, Nihat YILMAZ, Seda ÖZSOY</i>	89-99
Varlık Fonu Temel Stratejisi ve Türkiye Örneği <i>Fehmi KARASİOĞLU, İbrahim Emre GÖKTÜRK</i>	100-109
Mahalle Yönetimi ve Mahalle Muhtarlarının Profili: Trabzon Ortahisar Örneği <i>Hasan Mahmut KALKIŞIM, Nihat YILMAZ</i>	110-126
Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim Davranışlarının Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi: Facebook Örneği <i>İbrahim TOPAL, Sima NART</i>	127-144
CDS Primleri İle Bir Ülkenin Ekonomik ve Finansal Değişkenleri Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği <i>Esra N. KILCI</i>	145-154
Kat Karşılığı İnşaat İşlerinde Vergi İdaresi İle Yargı Organları Arasındaki Anlaşmazlıklar ve Çözüm Analizleri <i>İdris VARICI, Mehmet Emrah BİNİCİ</i>	155-163
Kamu Harcamaları ve Dış Borçlanma İlişkisi: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Analiz <i>Mehtap TARHAN BÖLÜKBAŞ, Aslı YENİPAZARLI, Mehmet BÖLÜKBAŞ</i>	164-176
Effects of Guerrilla Marketing on Brand Awareness and Consumers’ Purchase Intention <i>Salih YILDIZ</i>	177-185
Türkiye’de Kamu Yatırımlarının İstihdam Üzerindeki Etkisi: Bölgesel Bir Analiz (2004-2016) <i>Mehmet Hanefi TOPAL</i>	186-204

**ENFLASYON VE İŞSİZLİK İLİŞKİSİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR UYGULAMA**
(G7 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ)**Canan SANCAR ÖZKÖK¹ Melike ATAY POLAT²****ÖZET**

Phillips Eğrisi, 1950'li yılların sonlarından itibaren hem teorik hem de ampirik düzeydeki başarı veya başarısızlıklarıyla makro ekonomi disiplininin merkezinde olan temel bir konu olmuştur. Bu çalışmada G7 ülkelerinin 1998: 1-2016: 1 dönemi üçer aylık veriler kullanılarak enflasyon ve işsizlik arasındaki nedensellik ilişkileri panel veri analiz ile incelenmiştir. Çalışmada serilerin durağanlığı Levin, Lin ve Chu (2002), Im, Pesaran ve Shin (2003) ve Breitung (2000) testleri ile araştırılmıştır. LLC, IPS ve Breitung birim kök testleri sonuçlarına göre değişkenler seviye düzeyinde birim kök içermektedirler. Değişkenlerin birinci farkları alındığında her üç birim kök testine göre %1 ve %5 önem düzeylerinde durağanlaştıkları tespit edilmiştir. Değişkenlerin aynı seviyede durağan oldukları tespit edildikten sonra değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki Johansen-Fisher panel eş bütünleşme testi ile incelenmiş ve uzun dönemde enflasyon ile işsizlik değişkenleri arasında eşbütünleşme olduğu sonucuna varılmıştır. Son olarak çalışmada seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin sınanmasında Dumitrescu-Hurlin (2012) tarafından geliştirilen nedensellik testi kullanılmıştır. Nedensellik testi sonuçlarına göre hem enflasyondan işsizliğe hem de işsizlikten enflasyona doğru çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu sonuç, Phillips'in enflasyonla işsizlik arasındaki ödünleşmenin uzun dönemde G7 ülkeleri için geçerli olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Phillips Eğrisi, Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı, Panel Veri Analizi**Jel Kodları:** E24, E31, C01.**AN EMPIRICAL APPLICATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION AND UNEMPLOYMENT (EXAMPLE FROM THE G7 COUNTRIES)****ABSTRACT**

Since the end of 1950s, the Philips Curve has been a basic topic in the centre of macro-economic discipline both at theoretical and at empirical level with successes and failures. In this study, the causality relationship between inflation and unemployment was studied through panel data analysis by using the tri-monthly data in G7 countries between 1998: 1- 2016: 1. In the study, the stationarity of the series was tested by Levin, Lin, and Chu (2002), Im, Pesaran, and Shin (2003) and Breitung (2000) tests. According to the results of the LLC, IPS and Breitung unit root tests, the variables include root at level. When the first differences of the variables are taken, it was determined that the series got stationary at 1% and 5% significance levels according to three-unit root tests. After it was determined that the variables were stationary at the same level, the long-term relationship among the variables were studied through Johansen-Fisher panel co-integration test and it was concluded that there is co-integration among the variables of inflation and unemployment in the long-term. Finally, in testing the causality relationship among the series in the study, the causality test developed by Dumitrescu-Hurlin (2012) was used. According to the results of the causality, there is a bilateral causality detection between inflation and unemployment. This result show that the compromise between inflation and unemployment is valid in G7 countries in the long-term.

Keywords: The Philips Curve, Inflation rate, Unemployment rate, Panel Data Analysis.**Jel Codes:** E24, E31, C01.¹ Yrd. Doç. Dr., Başlıca Yazar, Gümüşhane Üniversitesi, Kelkit Aydın Doğan MYO, canansancar@gumushane.edu.tr² Yrd. Doç. Dr. Şırnak Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, matay@sirnak.edu.tr

**1. GİRİŞ**

Phillips (1958), İngiltere için 1861-1957 dönemini kapsayan çalışmasında işsizlik ve enflasyon arasında negatif bir ilişki olduğunu ifade etmiş ve literatürde Phillips eğrisi olarak ifade edilen bu durum makroekonominin önemli olgularından biridir.

Phillips tarafından ortaya atılan ve özünde İngiltere’de enflasyon ile enflasyon arasındaki ödünleşmeyi (tradeoff) vurgulayan bu olgu, daha sonraki yıllarda birçok iktisatçı tarafından farklı ülkeler için gerçekleştirilen testlerle desteklenmiştir (King ve Watson, 1994: 158). Bu iktisatçılardan Paul Samuelson ve Robert Solow (1960) tarafından işsizlik ve enflasyon arasında negatif bir ilişkinin Amerika Birleşik Devletleri için de geçerli olduğu yönünde görüşler sunulmuştur. Samuelson ve Solow, 1960 yılında yaptıkları çalışmada Phillips Eğrisinin, politika yapıcılar tarafından işsizlik ve enflasyon arasında tercihlerini yansıtan bir politika bileşimi olarak kullanılabilirliği görüşünü ortaya atmışlardır. Samuelson ve Solow’ un görüşlerini içeren bu çalışma sonrasında Phillips Eğrisi, bir ekonomi politikası aracı haline gelmiştir. Ancak, Samuelson ve Solow işsizlik ve enflasyon arasındaki değiş tokuş ilişkisinin sadece kısa vadede geçeli olacağını ve bu ilişkinin uzun vadede bozulacağını savunmuşlardır.

1970’li yılların başlarına kadar Enflasyon ve işsizlik arasında değiş tokuş ilişkisi olduğuna yönelik makro ekonomik konsensüs, biri teorik diğeri ise ampirik olan iki sorundan dolayı duraklama göstermiştir. Ampirik sorun, bilimsel konsensüsün hakim görüşünün, 1970’lere gelinceye değin yükselen enflasyon oranları ve işsizlik deneyimi ile başa çıkmakta yeterli olamayacağını anlaşılmıştır. Teorik sorun ise, mikro ekonomik prensiplerle düşünsel olarak tatmin edici olmayan makroekonomik uygulamalar arasında büyük bir uçurumun olmasıdır. Bu iki sorun en derinlemesine ve en açık bir şekilde E. Phelps (1967) ve M. Friedman (1968)’in görüşlerinde bir araya gelmiştir. Basit Phillips Eğrisine göre; işsizliği düşük seviyelerini sürekli bir şekilde korumak, ancak enflasyonu yüksek seviyelerini tolere etmekle mümkün olabilir. 1960’lı yılların sonlarına doğru altın çağlarını yaşayan bu bilimsel konsensusa karşı Friedman ve Phelps tarafından eleştiriler getirilmiştir (Mankiw, 1990: 1647). Bu iki iktisatçı Phillips Eğrisinin öngördüğü değiş tokuş ilişkisini, enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişkiyi gösterecek bir yapıya dönüştürmüşlerdir. Yazarlar birbirlerinden bağımsız bir şekilde yaptıkları çalışmalarda, enflasyon ve işsizlik ilişkisinde daha önceki yazarlardan farklı olarak kısa ve uzun dönem ayırımına gitmişlerdir.

Fihillips Eğrisinin aksayan yönleri, Friedman ve Phelps’in öngörülleri doğrultusunda Robert Lucas tarafından daha kapsamlı analizlerle makro ekonomistlerin kullanımına hazır hale getirilmiştir (Mankiw, 1990: 1647). Lucas ve Rapping, 1969 da ABD için 1904-1965 dönemi enflasyon ve işsizlik verileri ile Beklentilerle Güçlendirilmiş Phillips Eğrisini test etmişlerdir. Lucas ve Rapping’ in ABD ekonomisine ilişkin ulaştığı ampirik sonuçlar, Phillips Eğri’sinin ifade ettiği enflasyon- işsizlik oranı değiş tokuşunun kısa vadede geçerli olduğunu ve ayrıca politika yapıcıların işsizlik oranını belli bir seviyede tutmak için enflasyondan ödün verilse dahi işsizlik oranının sadece kısa vadede azalacağını savunulmuştur.

Rasyonel Beklentiler Okulu’nun temsilcilerinden Sargent (1973) enflasyon ve işsizlik arasındaki değiş tokuş ilişkisinin kısa dönemde dahi olsa gerçekleşme olasılığının belirli şartlar altında söz konusu olabileceğini savunmuştur. Yeni Keynesyen Okul tarafından Keynesyen Dinamik Rassal Denge Modellerinin geliştirilmesi ile birlikte 1980’li yıllarda Phillips Eğrisi tekrar önem kazanmıştır.

Bu çalışmanın amacı, G7 ülkelerinde enflasyon ve işsizlik arasındaki nedensellik ilişkisinin 1998: 1-2016: 1 dönemi için panel veri analiz ile incelenmektedir. Çalışma dört bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde Phillips Eğrisi ile ilgili teorik yaklaşımlara, ikinci bölümde ampirik literatürde yer alan Phillips Eğrisi tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Üçüncü bölüm ekonometrik yöntem ve bulgular, dördüncü bölüm ise genel değerlendirme ve sonuç başlığı altında sunulmuştur.

2. PHILLIPS EĞRİSİNE İLİŞKİN TEORİK YAKLAŞIMLAR**2.1. A. W. Phillips’in Çalışması**

Standart Phillips Eğrisi, 1958 yılında Arthur W. Phillips’in İngiltere ekonomisi üzerinde yapmış olduğu bir çalışmanın ürünü olarak ortaya çıkmıştır. Orjinal Phillips eğrisi, parasal ücretlerin değişim oranı ile işsizlik oranı arasındaki değiş tokuş ilişkisinin negatif yönlü ve istikrarlı olduğunu ifade etmektedir.

Bir mal veya hizmet için talep, nispi olarak o mal ve hizmetin arzına göre yüksek ise fiyatlarında yükselmesi beklenir ve böyle bir durumda fiyatların artış hızı talebin artış hızından çok çok daha yüksektir. Tam tersi durumda, yani talep yetersizliği söz konusu olduğunda ise fiyatların düşmesi beklenir ve fiyatlardaki düşüş hızı talebin düşüş hızından çok daha yüksektir. Phillips (1958)’e göre, bu mekanizmada fiyatların artış hızını



belirleyen faktörlerden birisi de işgücü piyasasında emeğin hizmetinin fiyatı olan parasal ücretlerdeki artış oranıdır. Diğer taraftan işgücü talebi düşük ve işsizlik oranı yüksek olduğu durumlarda ücretler yavaş bir şekilde düşüğe geçtiği zaman, çalışanlar cari ücret haddinin altındaki ücret oranlarında çalışmaya isteksiz olurlar. İşsizlik ile ücret hadlerinin değişim oranı aasındaki ilişkinin yüksek derecede doğrusal olmaması ası muhtemeldir. Phillips (1958)'e göre, ücret hadlerinin değişim hızını etkileyen ikinci bir faktör, işgücü talebinin değişim oranı ve dolayısıyla işsizlik oranı olabilir. Ücret hadlerinin değişim hızını etkileyen üçüncü faktör ise işgücünün parasal ücretleri içinde yaşam maliyetleri ayarlamalarında etkili olan perakende satış fiyatları değişim oranıdır (Phillips, 1958: 283).

Phillips (1958), çalışmasında işgücü piyasasında arz ve talebi kullanarak, işsizlik ve ücret oranları arasında bir ilişkinin varlığını test etmek amacıyla aşağıdaki denklemi kullanmıştır (Phillips, 1958: 283):

$$y + a = bx^c \quad (1)$$

veya

$$\log(y + a) = \log b + c \log x \quad (2)$$

(2) nolu denklemde; y ücret hadlerindeki değişim oranını; x işsizlik oranını, a, b ve c ise sabit değerlerdir. Phillips (1) ve (2) nolu denklemi İngiltere için 1861-1957 işsizlik ve enflasyon verilerini kullanarak (3) nolu denklem haline dönüştürmüştür.

$$y + 0.900 = 9.638x^{-1.394} \quad (3)$$

veya

$$\log(y + 0.900) = 0.984 - 1.394 \log x \quad (4)$$

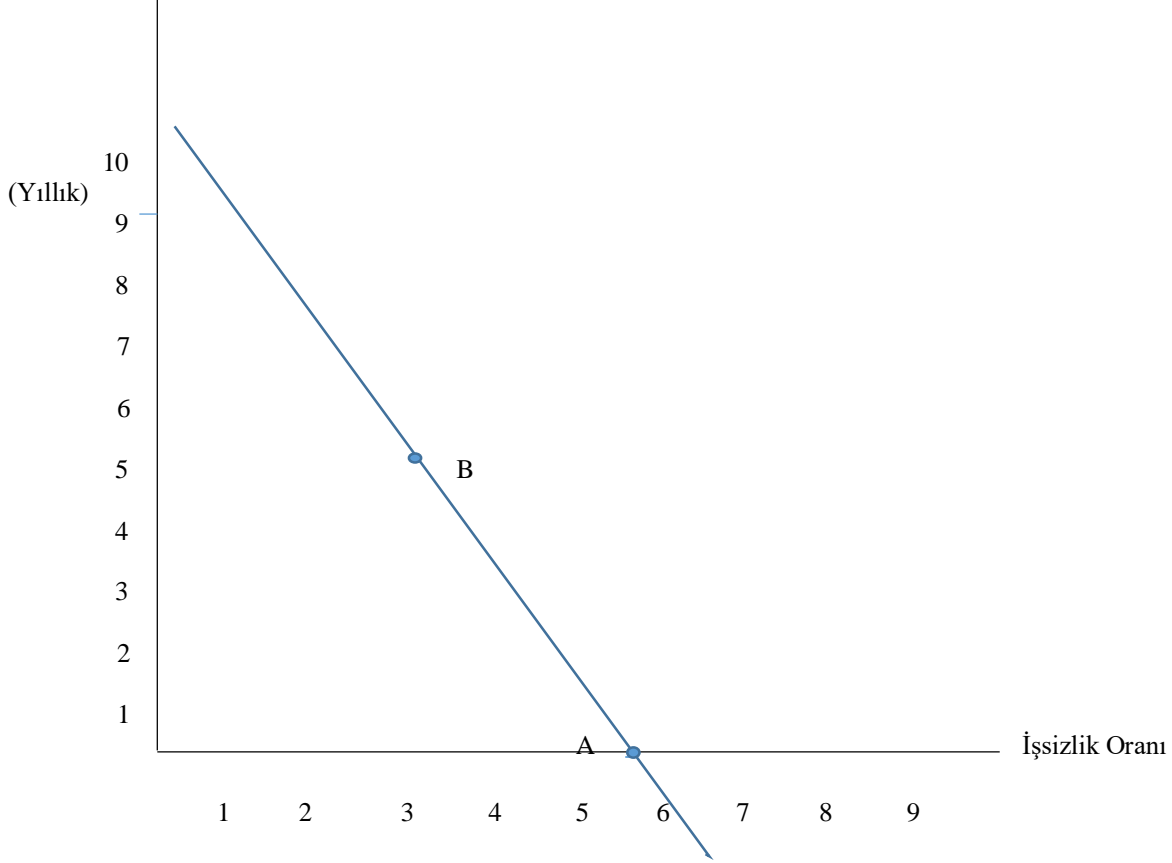
Phillips, (3) ve (4) nolu denklemler vasıtasıyla 1861 ve 1957 döneminde işsizlik oranı ve parasal ücretlerin değişim oranı arasında uzun dönemde negatif ve doğrusal olmayan bir ilişkinin varlığını savunmuştur. Diğer taraftan Phillips işsizlik oranı ve parasal ücret değişim oranları arasında ilişkinin nasıl olduğunu açıklamıştır. Phillips'e göre işsizlik oranı düşük iken; parasal ücret değişim oranlarının işsizlik oranına duyarlılığı yüksektir. İşsizlik oranı yüksek iken ise parasal ücret değişim oranlarının işsizlik oranına duyarlılığı düşüktür. Dolayısıyla Phillips'in önermesine göre, nominal ücretler aşağı yönde yapışkandır. Yatay eksen kesen ve doğrusal olmayan Phillips Eğrisi, işsizlik oranı friksiyonel düzeyindeyken parasal ücretlerde bir değişikliğin olmadığını göstermektedir. Diğer önemli bir nokta ise işsizlik oranının herhangi bir düzeyinde parasal ücretlerde oratay çıkabilecek bir değişim, işsizlik oranının düşük seviyelerinde daha hızlı, işsizlik oranının yüksek düzeylerinde daha yavaştır (Phillips, 1958: 290). Phillips bu çalışma ile daha önce diğer araştırmacılarca yapılan çalışmalara kazandırdığı yeni boyut, bu iki değişken arasındaki ilişkinin istikrarlı olduğunu ortaya koymasındır (Frisch, 1977: 1290).

Richard G. Lipsey (1960)'e göre, Phillips'in çalışmasında asıl önemli olan nokta işsizlik ve nominal ücret değişim oranları arasındaki ilişkinin biçimin yüz yıllık bir süreç içinde kararlı bir şekilde sürdüğünün ortaya konulmasıdır. Lipsey 1960 yılında İngiltere için yaptığı ve 1862-1957 dönemini kapsayan çalışması ile Phillips'in çalışmasında elde ettiği sonuçları desteklemiştir. Aynı zamanda Phillips'in çalışması hem teorik hem istatistiki olarak daha da detaylandırılmıştır. Lipsey, çalışmasında, i) nominal ücret değişim oranları ile işsizlik oranı; ii) nominal ücret değişim oranları ile işsizliğin değişim oranı; iii) ve aynı zamanda yaşam standartları ile ücretlerdeki değişim oranı arasındaki ilişkiyi sorgulamıştır. Lipsey'in elde ettiği bulgulara göre; nominal ücret değişim oranları ile işsizlik oranı arasında negatif ve anlamlı ilişkiler, nominal ücret değişim oranları ile işsizliğin değişim oranı arasında negatif ve anlamlı ilişkiler tespit etmiştir. Bunların yanı sıra parasal ücretlerin değişim oranları ile yaşam maliyetleri değişim oranları arasında oldukça zayıf olmakla birlikte ilişki mevcuttur (Lipsey, 1960: 12-13).

Samuelson ve Solow ise 1960 yılında ABD ekonomisi için Phillips Eğrisi tahmininde bulunmuştur. Samuelson ve Solow (1960), çalışmasında elde ettikleri bulgular Phillips'in İngiltere ekonomisi için bulduğu sonuçlarla benzerlik göstermektedir. Samuelson ve Solow, Phillips'ten farklı olarak fiyatların değişim oranı (enflasyon oranı) ve işsizlik ilişkisini incelemiştir. Samuelson ve Solow, enflasyonu % 2.5. seviyesinde tutmak için işsizlik oranının % 5-6 seviyesinde seyretmesi; ekonomide işsizlik oranının % 3 düzeyinde tutmak içinse enflasyon oranının yıllık % 4-5 düzeyine katlanması gerektiği sonucuna ulaşmışlardır (Samuelson and Solow, 1960: 192).

Samuelson ve Solow (1960), işsizlik ile enflasyon arasındaki negatif ve doğrusal olmayan ilişkiyi, bir eğri yardımıyla açıklayan ilk yazarlar olmuştur. Şekil 1'de yatay ekseninde işsizlik oranı (u), dikey ekseninde ise fiyatların değişim oranı bulunmaktadır.

Ortalama Fiyat Düzeyi



Şekil 1. Modifiye Edilmiş Phillips Eğrisi

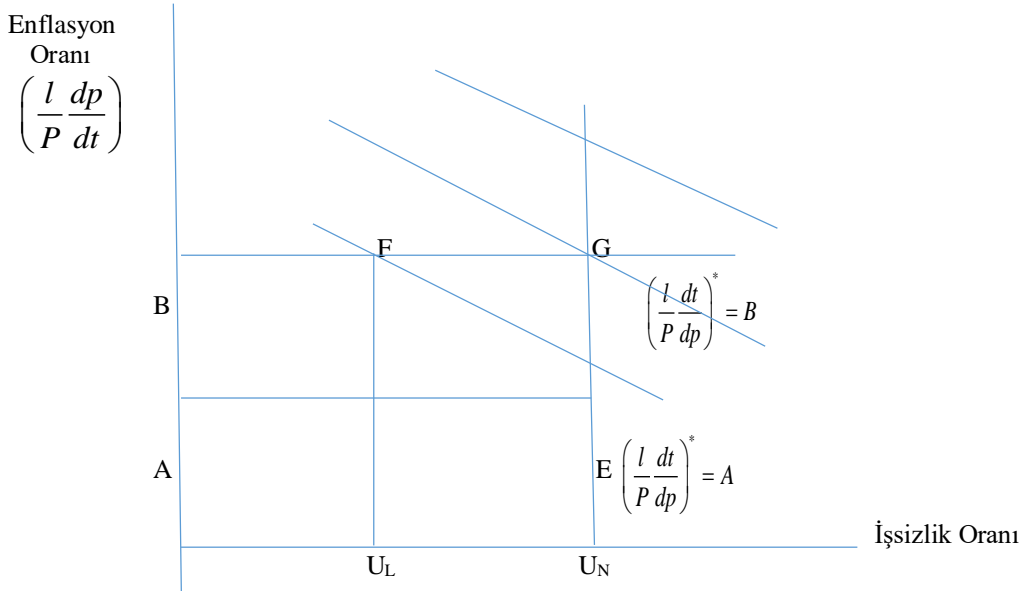
Şekil 1'de görülen Samuelson ve Solow (1960)'un Dönüştürülmüş Phillips Eğrisinde A noktası fiyat istikrarına karşılık gelmektedir. A noktasında fiyat istikrarının sağlanabilmesi için yüzde $5^{1/2}$ düzeyinde bir işsizlik oranına katlanılması gerekmektedir. Diğer taraftan ekonomide yüzde 3 düzeyinde bir işsizlik oranını yakalamak için (B noktası) yüzde 4-5 düzeyinde bir enflasyon oranına katlanılması gerekmektedir (Samuelson ve Solow, 1960: 192-193). Samuelson ve Solow' un Phillips Eğrisi için öngördüğü bu dönüştürmedeki temel mantık, fiyatlar genel düzeyinin işsizlik oranının yüksek olduğu zaman düşeceği, işsizlik oranı düşük olduğu zaman ise ortalama fiyat düzeyinin yükseleceği şeklindedir (Solow, 1982: 43).

Phillips Eğrisi, Lipsey (1960) ve Samuelson-Solow (1960) tarafından enflasyon ile işsizlik arasında bir değiş-tokuş ilişkisi olduğu şeklinde yorumlanmıştır. Şöyle ki; iktisat politikası uygulayıcıları Phillips Eğrisi üzerinde bir nokta seçmek durumundadırlar. Başka bir ifade ile politika yapıcılar tarafından seçilen bu nokta Phillips eğrisinin sol üst tarafında ise, yüksek enflasyon oranı, buna karşılık düşük işsizlik oranı tercihi yapılmış demektir. Phillips Eğrisinin aşağı kesimlerine inildiğinde ise, daha düşük enflasyon oranı ve buna karşılık daha yüksek bir işsizlik oranı tercihi yapılmış olacaktır. Ancak 1960'ların sonuna doğru bu tahminler ile eğrinin kararlı bir ilişkiyi yansıttığı varsayımı çelişmeye başlamıştır. Diğer bir deyişle tahmin edilen katsayıların değerlerinin ülkeler ve dönemler itibarıyla büyük farklılıklar gösterdiği ve hatta bazen anlamlı olmadıkları gözlenmiştir (Uygur, 1983: 10). Ancak 1960'lı yılların son çeyreği ve 1970'li yılların başlarında işsizlik ve enflasyon arasındaki değiş tokuş ilişkisinin gerçekleşmemesi, başka bir ifadeyle bu iki değişkene ilişkin gösterge oranların birlikte artış göstermesi, Phillips Eğrisine olan güveni sarsmıştır. Ortaya çıkan yeni ekonomik koşullar iktisatçıların enflasyon ve işsizlik sorununa teorik ve pratik yeni çözümlerine neden olmuştur.

2.2. Beklentilerle Güçlendirilmiş Phillips Eğrisi

Phelps (1967) ve Friedman (1968), 1960'lı yılların son yarısında Phillips Eğrisini kuramsal olarak sorgulanmış ve "Beklentilerle Güçlendirilmiş Phillips Eğrisi" ortaya çıkarmıştır. Phelps ve Friedman enflasyon beklentilerini, Adaptif Beklentiler Hipotezinden yola çıkarak Phillips Eğrisi analizine dahil etmişlerdir. Phelps ve Friedman birbirlerinden bağımsız olarak yaptıkları çalışmalarında, Orijinal Phillips Eğrisine yönelik eleştirilerde bulunmuşlardır. Bu eleştiriler ise iki nokta üzerinde toplanmıştır. Bunlardan ilki, Phillips Eğrisine ilişkin kuramın işgücü piyasasında istihdam olgusunun nominal ücretler tarafından belirlendiği varsayımı üzerine oturturulmuş olmasıdır. Yazarların ileri sürdükleri bu ilk eleştirinin temelinde ise istihdamın reel ücretler ve dolayısıyla beklenen enflasyon tarafından belirlendiği görüşü hakimdir.

Phelps ve Friedman'ın eleştirilerden ikincisi, Phillips Eğrisinin işaret ettiği ödünleşmenin uzun vadede geçerli olmadığı yönünde olmuştur. Friedman bu ikinci eleştirinin dayanağını 1977 yılında yaptığı bir çalışmayla açıklamıştır. Friedman (1977)'a göre, Phillips Eğrisinin enflasyon ve işsizlik arasında öngördüğü değiş tokuş ilişkisi kısa dönemde kabul edilebilir olmasına rağmen, uzun dönemde geçerli değildir. Uzun dönemde işsizlik oranını doğal işsizlik oranı altında tutmak politika yapıcılar için önemli maliyetlere katlanmayı gerektirmektedir. Friedman, Phillips Eğrisinin uzun dönemde dik bir doğru formunda olacağını Şekil 2 yardımıyla açıklamıştır (Friedman, 1977: 457).



Şekil 2. Beklentilerle Güçlendirilmiş Phillips Eğrisi

Kaynak: Friedman (1977)'den adapte edilmiştir.

Monetarist ekolün öncüsü olan Friedman (1977), uzun dönemde Phillips Eğrisini Şekil 2'de görüldüğü gibi dikey eksene paralel bir doğru olduğunu savunmuştur. Doğal işsizlik oranını gösteren U_N , uzun dönemde enflasyon oranından bağımsızdır. Başka bir ifade ile uzun dönemde işsizlik oranının, enflasyon oranından bağımsız bir şekilde doğal oran düzeyinde olacağı varsayılmıştır. Friedman uzun dönemde U_L noktasında ve dolayısıyla doğal işsizlik (U_N) oranından düşük düzeyde tercih edilen herhangi bir işsizlik oranı düzeyinin korunmasının mümkün olmadığını savunmuştur. Beklentilerle Güçlendirilmiş Phillips Eğrisi yaklaşımında, Orijinal Phillips Eğrisinden farklı olarak kısa ve uzun dönem ayırımına gidilmiştir. Bu yeni yaklaşıma göre, Phillips Eğrisi kısa dönemde negatif eğimlidir. Aynı zamanda kısa dönemde enflasyonla işsizlik arasında değiş tokuş ilişkisi söz konusudur ve bu ilişki beklenmeyen enflasyonla açıklanabilir. Ancak, uzun dönemde Phillips Eğrisi yatay eksene dik bir doğru biçimindedir ve bu durum enflasyon ve işsizlik arasında bir ödünleşme olmadığını ifade etmektedir.

Doğal İşsizlik Oranı (Natural Rate of Unemployment-NRU), Friedman (1968) tarafından ortaya atılmış ve Phillips Eğrisine uyarlanmış bir kavramdır. Friedman ve Phelps (1967), işsizlik ve enflasyon oranları arasında uzun dönemde bir değiş tokuş ilişkisi olduğuna yönelik itirazlarını da NRU üzerinden yürütmüşlerdir. Phelps ve Friedman'a göre işsizlik ve enflasyon arasında her zaman bir değiş tokuş ilişkisi vardır, fakat bu ilişki uzun



dönemde kalıcı değildir. Uzun dönemde ekonomide doğal işsizlik oranı tamamen reel faktörler tarafından belirlenir (Rodenburg, 2007: 5).

Friedman (1968)'a göre, doğal işsizlik oranının nedeni, işgücü piyasasındaki kurumsal ve yapısal düzenlemelerdir. Ülkelerin İşgücü piyasalarının farklı yapısal ve kurumsal düzenlemelere sahip olmaları nedeniyle ülkeler açısından NRU oranları da farklılık gösterir. Friedman "Doğal" terimini, Wicksell'in "Doğal Faiz Oranı" kullanımına benzer şekilde, reel şokları parasal şoklardan ayırmak için kullanmıştır. Friedman, fiili işsizliğin geçici ve kalıcı işsizlik bileşenlerine ayrıştırılabileceğini savunmuştur. İşsizliğin geçici bileşeni parasal faktörlerden kaynaklanır. Parasal faktörler dışındaki etkenlere dayalı işsizlik ise kalıcıdır ve Bu "doğal işsizlikle açıklanır. Bu açıdan NRU bir nevi denge işsizlik oranıdır (Friedman, 1968: 8).

Lucas ve Rapping (1969), 1969 yılında yayınladıkları bir çalışmada Beklentiler Güçlendirilmiş Phillips Eğrisini, ABD için 1904-1965 dönemi enflasyon ve işsizlik verileri ile kısa ve uzun dönem için zaman serisi yöntemini kullanarak test etmişlerdir. Çalışmada kısa dönemde enflasyonla işsizlik arasındaki değiş tokuş ilişkisinin tartışmasız bir şekilde var olduğu ancak, uzun dönemde Phillips'in hipotezinin geçersiz olduğunu savunulmuştur (Lucas ve Rapping, 1969: 349). Daha sonraki yıllarda Lucas (1972), Sargent ve Wallace (1975) gibi Klasik Okulun iktisatçıları, Phillips Eğrisine rasyonel beklentiler boyutunu eklemiştir. Lucas (1972), modern iş çevrimlerinin (businesscycle) temel karakteristiği olarak tanımladığı nominal fiyatlardaki değişim oranı ve reel üretim düzeyi arasındaki ilişkiyi Phillips Eğrisinin bir alternatifi olarak gündeme getirmiştir. Lucas'a göre para aldanmasının (money illusion) tüm biçimlerinin kesin biçimde dışlandığı bu ilişkide; tüm piyasa ajanları amaçları ve beklentileri ölçüsünde optimal davranır ve beklentileri optimal bir formdadır (Lucas, 1972: 103).

Lucas (1976), enflasyonla işsizlik arasındaki değiş tokuş ilişkisinde büyük ölçekli ekonometrik hataların ve tanımlama sorunlarının olduğunu savunmuştur. İndirgenmiş formdaki modellerin tahmin için çok elverişli iken, ekonometrik politika değerlendirmesi için uygun olmadığına dikkat çekmiştir. Lucas'a göre, Friedman ve Phelps'in hipotezlerinde enflasyon oranlarındaki kalıcı değişiklikler durumunda, işsizliğin ortalama oranı değişmeyecektir. Örneğin; politika yapıcılar enflasyon ve işsizlik arasında bir değiş tokuş ilişkisinin olduğunu gözlemleyebilir, fakat piyasa ajanları bu değiş tokuş ilişkisinden yararlanmak istiyorlarsa, gelecekteki yüksek enflasyon beklentisine göre davranışlarını ayarlayacaklardır. Lucas, bu sürecin sonunda politikaya yapıcılar yeni verilerle tahminlerini yenileyeceklerini, çünkü enflasyonla işsizlik arasındaki ödünleşmenin başlangıçta düşünülenden daha az avantajlı olduğunu belirtmiştir (Hurtado, 2013: 12).

2.3. Yeni Keynesyen Phillips Eğrisi

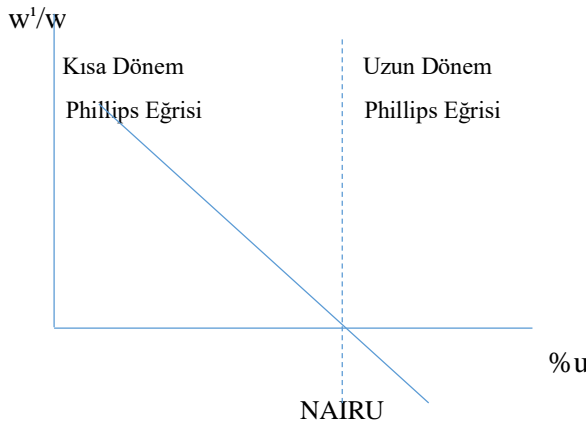
1980'li yılların başında yaşanan iktisadi dalgalanmalar Keynesyen görüşün büyük bir düşüş yaşamasına neden olmuştur. Keynesyen bakış açısına göre üretimdeki dalgalanmalar büyük ölçüde toplam talepteki dalgalanmalardan kaynaklanmaktadır. Nominal talepteki bu dalgalanmalar ise ücret ve fiyatların katılmamasından kaynaklanmaktadır. Keynesyen görüşün 1980'lerin başlarında büyük düşüş yaşamasına ise ücret ve fiyatlardaki katılıkların doğrudan kabul edilmiş ve nedenleri konusunda ampirik bir açıklama getirilememiş olması etkili olmuştur (Ball vd., 1988: 1).

Yeni Keynesyen Phillips Eğrisi, yapışkan fiyatlar çerçevesinde dinamik skolastik genel denge modelinden türetilmiştir. Geleneksel Keynesyen görüş, nominal katılıkların nedenleri konusunda teorik açıklamalarının optimizasyon davranışı ile hangi ölçüde bağdaştırılabileceği 1970'li yıllarda açıklayamamıştır. Keynesyen politikalar sonucu 1982 yılında ortaya çıkan büyük resesyon sonrasında oluşan konsensüs tarafından içinde bulunulan ekonomik darboğaz sıkı para politikası uygulamaları sonrasında toplam talepte meydana gelen daralma ile açıklanmıştır (Ball vd., 1988: 5). Yeni Keynesyen görüş, geleneksel görüşün nominal ücret ve nominal fiyat katılıkları yerine reel ücret ve reel fiyat katılıkları üzerinde yoğunlaşmıştır. Yeni Keynesyen görüşte ekonomide nominal bir şok durumunda, bu şok durumuna tam uyum reel fiyat düzeyinde herhangi bir değişiklik gerektirmediğinden reel rijitlikler nominal fiyatların esnek olması yönünde bir sorun teşkil etmemektedir (Ball vd., 1988: 5).

Yeni Keynesyen Phillips Eğrisi yaklaşımında cari enflasyon, beklenen enflasyon ve fazla talep tarafından açıklanır (Bardsen vd., 2002: 1). Ball vd. (1988)' ne göre, nominal katılıklar toplam talepteki reel şokların hükümet harcamaları veya yatırımcıların beklentilerindeki değişiklikler gibi sonuçlarını açıklamak için önemlidirler. Diğer taraftan, reel toplam talep şoklarının çıktı üzerindeki etkileri büyük oranda nominal katılıklara bağlıdır. Örneğin; toplam talep formülü $Y=M/P$ içerisinde, nominal para arzını gösteren M 'deki bir değişiklik parasal aktarım mekanizması kanalları ile üretim düzeyini etkiler (Ball vd., 1988: 17). Calvo (1983)'ün modelinde nominal katılık, monopolcü rekabet halindeki firmaların fazla mesai dışındaki fiyat

ayarlamalarını içeren bireysel davranışlarından dolayı yükselir. Dolayısıyla, nominal fiyat katılıkları firmaların fiyat ayarlamalarına ilişkin davranışlarından etkilenmekle beraber aşırı taleple de ilişkilidir.

Yeni Keynesyen görüş rasyonel beklentilerle işleyişini mümkün gördükleri enflasyon ve işsizlik oranı arasındaki ödünleşmeyi kısa dönemde kabul etmekle birlikte uzun dönem de bu ödünleşmenin mümkün olamayacağını savunmuşlardır. 1980'li yıllarda Yeni Keynesyen iktisatçılar Friedman'ın "Doğal İşsizlik Oran -NRU" kavramı yerine "Enflasyonu Hızlandırmayan İşsizlik Oranı" (NAIRU) kavramını kullanmışlardır. NAIRU kavramı aslında NRU kavramına yakın bir anlam taşımaktadır. İlk olarak Modigliani ve Papademos (1975) tarafından "Enflasyonist Olmayan İşsizlik Oranı" olarak ifade edilmiştir. Daha sonra ise bu kavram Tobin (1980) tarafından NAIRU kavramına dönüştürülmüştür. NAIRU, enflasyonla uyumlu ve enflasyonu yükseltmeyen kararlı bir işsizlik oranıdır. NAIRU kavramının Phillips eğrisi ile uyumlaştırıldığı bu yeni model Şekil 3'te yer almaktadır.



Şekil 3. Kısa ve Uzun Dönem Phillips Eğrisi ve NAIRU

Monetarist iktisatçılar NAIRU kavramının NRU'nun bir başka formu olduğunu savunmuşlardır. Bununla beraber Tobin gibi Yeni Keynesyen iktisatçıların Monetarist iktisatçılara karşı itirazları ise, bu iki kavramın farklı olduğu yönündeki iddiaları olmuştur. Tobin (1997)'e göre üç nedenden dolayı NAIRU kavramı NRU kavramından ayrılmaktadır. Bunlardan ilki, NAIRU bir denge kavramı değil tam tersine dengesizlik kavramıdır. Buna karşın, Walrasgil genel denge yaklaşımını benimseyen Friedman'ın benimsediği NRU bir denge kavramıdır. NAIRU teorisinin temel belirleyicisi ise piyasalarda cari fiyat düzeyinde ortaya çıkan aşırı arz ve taleptir. İşgücü piyasasında aşırı arz ve talep, boş zaman ve işsizliğin aynı anda meydana gelmesiyle gerçekleşir. İkinci olarak, ekonomi, piyasalar ve ya bunların temsilcilikleri çapında tek bir NAIRU modellenemez. NRU, mikro ekonomik bir kavram olarak bireysel ajanların rasyonel beklentilerine dayanmaktadır. NAIRU ise makroekonomik bir kavramdır ve bu nedenle bu iki kavram kuramsal olarak farklıdır. NRU, monetarist ve yeni klasik bir paradigma iken, NAIRU Keynesyen bir paradigmadır. Üçüncü olarak, işgücü piyasasındaki kurumsal düzenlemelere bağlı olarak NRU'daki değişimler orta vadede ortaya meydana gelmektedir ve dolayısıyla kısa dönemde sabittir. Oysaki, NAIRU kısa dönemde değişkendir (Tobin, 1997: 9).

3. AMPİRİK LİTERATÜR

Bu bölümde, Phillips Eğrisinin geçerliliğine dolayısıyla enflasyon ve işsizlik arasında bir değiş tokuş ilişkisinin olup olmadığına ilişkin ampirik literatür sunulmuştur. Ampirik çalışmalarda ele alınan ülke ekonomisi, incelenen dönem, kullanılan ekonometrik yöntem ve izlenen ekonomi politikalarına göre farklı sonuçlar elde edildiği görülmüştür.

**Tablo 1. Ampirik Literatür**

Yazar/lar	Ülke	Dönem	Değişkenler	Yöntem	Sonuç
Eliasson (1999)	Avustralya İsveç İngiltere	1977: Q1 1997: Q4	Enflasyon Oranı(TÜFE), İşsizlik Oranı	Regrasyon Analizi	Avusturya ve İsveç için doğrusal olmayan bir Phillips eğrisi elde edilmiştir Bu nedenle iki ülke için Phillips Eğrisi Hipotezi reddedilmiştir. İngiltere için doğrusal bir Phillips Eğrisi söz konusudur.
Vredin ve Varne (2000)	ABD İngiltere İsveç	1959: 01 1998: 12	Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı	VAR Model	ABD için Phillips Eğrisi Hipotezi red edilmiştir. İngiltere ve İsveç için incelenen dönemde Phillips Eğrisi Hipotezi kabul edilmiştir.
Uysal ve Erdoğan (2003)	Türkiye	1980 – 2002	İşsizlik oranı ve enflasyon oranı	Regresyon analizi Granger Nedensellik Analizi	Türkiye’de 1980-1990 döneminde işsizlikten enflasyona doğru (pozitif) tek yönlü, 1990-2002 yılları arasında ise enflasyondan işsizliğe doğru (negatif) tek yönlü bir ilişki vardır.
Bhattarai (2004)	23 OECD Ülkesi	1970: 04 2002: 01	Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı	Panel Veri Analizi	İngiltere, İtalya, Norveç, Hollanda, Y. Zelanda ve ABD için Phillips Eğrisinin ortaya koyduğu ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Martin ve Milas (2007)	İngiltere	1992Q4- 2007Q1	Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı	Hodrick- Prescott Filtreleme Yön	Phillips Eğrisi Hipotezi doğrultusunda enflasyonla işsizlik arasında bir değiş tokuş ilişkisi vardır.
Gaiotti (2008)	İtalya	1988- 2006	Enflasyon Oranı, Çıktı Açığı	Hausman Dışsallık Testi	İtalya’da için Phillips Eğrisi doğrusaldır.
Musso vd. (2009)	Euro Bölgesi	1970: Q1– 2005: Q4	Uyumlaştırılmış Tüketici Fiyat Endeksi, GSYH Deflatörü	Zaman Serisi Analizi	Euro Bölgesinde yaşanan yapısal dönüşüm sonrasında enflasyon ile GSYH deflatörü arasında doğrusal olmayan bir ilişkinin var olduğu tespit edilmiştir
Stimel (2010)	ABD	1983- 2000 (Aylık)	İşsizlik Oranı Çıktı Açığı Reel İşgücü Maliyetleri	Regresyon Analizi	Kabul: ABD ekonomisi için doğrusal olmayan Phillips eğrisi söz konusudur.
Altay vd. (2011)	G8 Ülkeleri	2000: Q1– 2009: Q4	Enflasyon Oranı İşsizlik Oranı	Panel Nedensellik Analizi	Değişkenler arasında uzun dönemli ilişki mevcuttur. Nedensellik analizi sonucu kısa dönemde enflasyondan işsizliğe doğru, uzun dönemde ise işsizlikten enflasyona doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır.
Daly ve Hobijn (2013)	ABD	1986- 2012	Enflasyon Oranı, Nominal Ücretler	Regresyon Analizi	Kısa ve uzun dönemde enflasyon oranı ile nominal ücret değişiklikleri arasında Phillips Eğrisi hipotezini destekler nitelikteki bulgular elde edilmiştir.
Gül vd. (2014)	Azerbaycan Kazakistan Kırgızistan Makedonya Türkiye	1996- 2012	Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı	Panel Nedensellik Analizi	Nedensellik analizi sonucuna göre enflasyondan işsizlik oranına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır.
Samanhyia (2014)	Ghana	1970- 2012	Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı	Panel Nedensellik Analizi	Geleneksel ve Adaptif beklentiler-güçlendirilmiş Phillips eğrisi kapsamında enflasyon-İşsizlik arasında ters yönlü bir ilişki saptanmıştır. Bununla birlikte enflasyon oranı ve işsizlik arasında nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.
Şentürk ve Akbaş (2014)	Türkiye	2005: 01- 2012: 07	Enflasyon Oranı, İşsizlik Oranı	Panel veri	İşsizlik oranı ile enflasyon oranı arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır

**4. VERİ VE METOTODOLOJİ****4.1. Veri Seti**

Bu çalışmada G7 ülkelerinin 1998: 1-2016: 1 dönemlerine ilişkin üçer aylık veriler kullanılarak enflasyon ve işsizlik arasındaki nedensellik ilişkileri panel veri analiz yöntemleri ile incelenmektedir. Çalışmada kullanılan 2010 baz yılı tüketici fiyat endeksi ve işsizlik oranı verileri Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır. Analizlerde bu değişkenlerin logaritmik değerleri kullanılmıştır.

4.2. Ekonometrik Yöntem ve Bulgular

Çalışmada G7 ülkelerinde enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişki, ampirik literatürde yaygın olarak kullanılan panel veri yöntemi ile analiz edilmiştir. Bu kapsamda değişkenler arasındaki ilişki; panel birim kök testleri, Johansen-Fisher panel eşbütünleşme ve Dumitrescu-Hurlin nedensellik testleri ile araştırılmıştır.

Panel veri setinde değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmeden önce serilerin durağanlıklarının test edilmesi gerekmektedir. Bu çalışmada serilerin durağanlıklarını sınamak amacıyla literatürde sıklıkla kullanılan üç testten yararlanılmıştır. Bunlar Levin, Lin ve Chu (2002), Im, Pesaran ve Shin (2003) ve Breitung (2000) testleridir.

Levin, Lin ve Chu (LLC) (2002), sabit etkilerin paneli oluşturan birimler için farklılaşabildiği ve paneldeki tüm birimlerin aynı AR (1) katsayısına sahip olduğu varsayımına dayanmaktadır. LLC testinde panel veri setinin birim kök içermediği sıfır hipotezi, panel veri setinin birim kök içerdiği alternatif hipoteze karşı sınanmaktadır. LLC testinin istatistiği (1) numaralı denklemde gösterilmektedir (Levin vd., 2002: 7).

$$t_p = \frac{\hat{p}}{std.err(\hat{p})} \approx N(0,1) \quad (1)$$

Im, Pesaran ve Shin (IPS) (2003), LLC birim kök testinin geliştirilmiş şeklidir. Bu test, paneldeki tüm birimlerin farklı AR (1) katsayılarına sahip olabilecekleri varsayımına dayanmaktadır. IPS testinde panel veri setinin birim kök içermediği sıfır hipotezi, panel veri setinin birim kök içerdiği alternatif hipoteze karşı sınanmaktadır. IPS testinin istatistiği (2) numaralı denklemde gösterilmektedir (Im vd., 2003: 65).

$$t_{IPS} = \frac{\sqrt{N \left(t - \frac{1}{N} E[t_{it} | p_i = 0] \right)}}{\sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N var[t_{it} | p_i = 0]}} \approx N(0,1) \quad (2)$$

Breitung (2000), standart t istatistiklerinin kullanılabilmesi için regresyonlar hesaplanmadan önce veri dönüştürmesi yapılmasının gerekli olduğuna aksi takdirde bireysel trendli modellerin kullanılmasının güç kaybına yol açacağından hareketle yeni bir t istatistiği geliştirmiştir (Breitung, 2000: 24). Breitung testinde sıfır hipotezi ortak birim kök vardır şeklinde kurulmaktadır. Breitung birim kök testinde dışsal değişken kullanılmaz iken; bireysel sabit ve trend veya bireysel sabit etkiler kullanılabilir.

Panel birim kök sınamasında kullanılan ve standart normal dağılımın olduğunu gösteren test istatistiği (3) numaralı denklemde yer almaktadır:

$$\lambda_B = \frac{\sum_{i=1}^N \sigma_1^{-2} Y_i^{*1} X_i^{*1}}{\sqrt{\sum_{i=1}^N \sigma_1^2 X_i^{*1} A^1 A X_i^{*1}}} \quad (3)$$



Tablo 2’de sabit-trendli modelde LLC, IPS ve Breitung panel birim kök testleri sonuçları yer almaktadır.

Tablo 2. Panel Birim Kök Testleri Sonuçları

Değişkenler	LLC		IPS		Breitung	
	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark	Seviye	Birinci Fark
LnEnflasyon	4.58620 (1.0000)	-5.83715 (0.0000**)	5.53138 (1.0000)	-8.85128 (0.0000**)	3.74974 (0.9999)	-1.89090 (0.0293*)
Lnİşsizlik	0.02258 (0.5090)	-3.93575 (0.0000**)	0.86823 (0.8074)	-12.0343 (0.0000**)	1.30413 (0.9039)	-6.01403 (0.0000**)

Not: Gecikme Uzunlukları Schwarz Bilgi Kriterine göre Otomatik Belirlenmiştir.

(*) ve (**) İşareti Test İstatistiğinin %5 ve %1 Önem Düzeyine Göre Anlamlılığını Temsil Etmektedir.

Tablo 2’de yer alan LLC, IPS ve Breitung testlerine ait birim kök testleri sonuçlarına göre, değişkenler seviye düzeyinde birim kök içermektedirler. Değişkenlerin birinci farkları alındığında her üç birim kök testine göre %1 ve %5 önem düzeylerinde durağanlaştıkları tespit edilmiştir.

Değişkenlerin aynı seviyede durağan oldukları tespit edildikten sonra değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki Johansen-Fisher panel eşbütünlük testi ile incelenmiştir. Johansen-Fisher panel eşbütünlük testi, Engle ve Granger yönteminin çok denklemlilik olarak geliştirilmiş şeklidir. Johansen-Fisher panel eşbütünlük testi, Johansen eşbütünlük testinin panele uyarlanmış şeklidir (Esen ve Bayrak, 2015: 238). Johansen-Fisher panel eşbütünlük testi aynı dereceden durağan olan serilerin denklem sistemi, sistemde yer alan her değişkenin düzey ve gecikmeli değerlerinin yer aldığı VAR analizine dayanmaktadır (Johansen ve Juselius, 1990: 170). Johansen-Fisher panel eşbütünlük testinin sıfır hipotezi, “seriler arasında eşbütünlük yoktur” şeklinde kurulmaktadır. Alternatif hipotez ise “seriler arasında eşbütünlük vardır” şeklinde ifade edilmektedir.

Johansen eşbütünlük testinde seriler arasında eşbütünlük bir ilişkinin varlığı iz istatistiği ve özdeğer istatistiklerinden yararlanılarak tespit edilmektedir. (4) ve (5) numaralı denklemlerde sırasıyla iz istatistiği ve özdeğer istatistiğine yer verilmektedir (Enders, 1995: 392).

$$\text{İz istatistiği; } \lambda_{trace}(r) = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \hat{\lambda}_i) \quad (4)$$

$$\text{Özdeğer istatistiği; } \lambda_{max}(r, r+1) = -T \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1}) \quad (5)$$

Tablo 3’te Johansen-Fisher panel eşbütünlük testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 3. Johansen-Fisher Panel Eşbütünlük Testi Sonuçları

Sıfır Hipotezi	İz Testinden Oluşturulan Fisher İstatistiği	Olasılık Değeri	Maksimum Özdeğer Testinden Oluşturulan Fisher İstatistiği	Olasılık Değeri
Hiç Reel Kök Yok	37.47	0.0006*	31.00	0.0055*
En Fazla Bir Reel Kök Var	27.52	0.0165**	27.52	0.0165**

Not: (*) (**) İşareti Test İstatistiğinin %1 ve %5 Önem Düzeyine Göre Anlamlılığını Temsil Etmektedir.

Tablo 3'te yer alan Johansen-Fisher panel eş bütünleşme testine göre hem maksimum özdeğer hem de iz testinde değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur sıfır hipotezinin %1 ve %5 önem düzeyinde reddedildiği görülmektedir. Dolayısıyla “seriler arasında eşbütünleşme vardır” şeklinde kurulan alternatif hipotez kabul edilmiştir ve uzun dönemde enflasyon ile işsizlik değişkenleri arasında eşbütünleşme olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Panel veri analizinde Granger nedensellik testi panel veri modellerinin avantajlarından yararlanılmak amacıyla yapılmaktadır. Çünkü panel veri birimlerin davranışını esnek bir şekilde modellemekte ve gözlem sayısının fazla olmasından dolayı da zaman serilerine göre Granger nedensellik sonuçları daha etkin çıkmaktadır. Dumitrescu ve Hurlin (2012), bir ülke için geçerli olan bir nedensellik ilişkisinin diğer ülkeler için de geçerli olabileceğini belirtmiştir (Bozoklu ve Yılcı, 2013: 175). Bu çalışmada seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin sınanmasında Dumitrescu-Hurlin (2012) tarafından geliştirilen nedensellik testi kullanılmıştır. Dumitrescu-Hurlin (2012) nedensellik testi zaman boyutu (T), yatay kesit boyutundan (N) büyük veya küçük olduğunda da kullanılabilir (Göçer, 2013: 230). Dumitrescu-Hurlin (2012) panel Granger nedensellik testinde sıfır hipotezi Granger nedenselliğinin olmadığını ifade etmektedir. Alternatif hipotez ise, en az bir yatay kesitte Granger nedenselliğinin var olduğunu ifade etmektedir. Dumitrescu-Hurlin (2012), sıfır ve alternatif hipotezlerin sınanmasında her bir yatay kesit için bireysel Wald istatistiklerini hesaplayıp bunların aritmetik ortalamasını alarak panele ait Wald istatistiği oluşturmaktadır. Ortalama istatistik aşağıdaki (6), (7) ve (8) numaralı denklemlerde şu şekilde hesaplanmaktadır.

$$W_{N,T}^{HNC} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N W_{i,T} \quad (6)$$

$$Z_{N,T}^{HNC} = \sqrt{\frac{N}{2K}} (W_{N,T}^{HNC} - K) \quad T, N \rightarrow \infty \quad N(0,1) \quad (7)$$

$$Z_N^{HNC} = \frac{\sqrt{N} \left[W_{N,T}^{HNC} - N^{-1} \sum_{i=1}^N E(W_{i,T}) \right]}{\sqrt{N^{-1} \sum_{i=1}^N Var(W_{i,T})}} \quad N \rightarrow \infty \quad N(0,1) \quad (8)$$

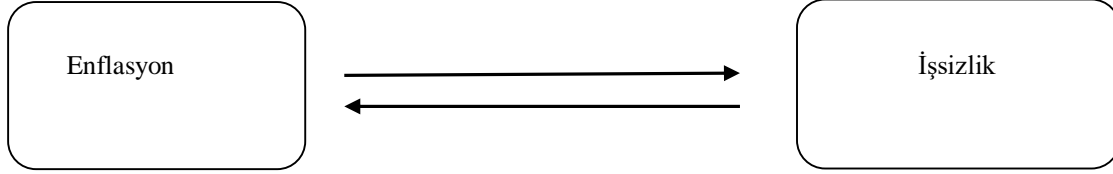
Tablo 4'de durağan hale getirilmiş serilerle Dumitrescu-Hurlin (2012) Granger nedensellik test sonuçları yer almaktadır.

Tablo 4. Dumitrescu- Hurlin Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Nedensellik Yönü	W^{HNC}	Z_{NT}^{HNC}	Z_N^{HNC}	Karar
Enflasyon → İşsizlik	15.853 (0.000)*	7.525 (0.000)*	5.823 (0.000)*	Enflasyon oranından işsizlik oranına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır.
İşsizlik → Enflasyon	13.776 (0.000)*	7.525 (0.000)*	5.823 (0.000)*	İşsizlik oranından enflasyon oranına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır.

Not: Tüm değişkenler için 6 gecikme uzunluğu dikkate alınmıştır. (*), % 1 düzeyinde anlam seviyesini göstermektedir. Parantez içindeki değerler t-istatistik değerini göstermektedir.

Tablo 4'deki sonuçlara göre, enflasyon ve işsizlik değişkenleri arasındaki çift yönlü ilişki Şekil 4'teki gibi ifade edilebilir:



Şekil 4. Enflasyon ve İşsizlik Değişkenleri Arasındaki Nedensellik İlişkisi

Dumitrescu- Hurlin Granger nedensellik testi sonuçları Johansen-Fisher panel eş bütünleşme testi sonuçlarını destekler niteliktedir. Nedensellik testi sonuçlarına göre, 1998: 1-2016: 1 döneminde G7 ülkelerinde hem enflasyondan işsizliğe hem de işsizlikten enflasyona doğru nedensellik ilişkisi vardır. Dolayısıyla incelenen dönemde G7 ülkeleri için enflasyonla işsizlik arasındaki ilişki çift yönlüdür. Test sonuçları Martin ve Milas (2007)'in İngiltere, Altay vd. (2011)'nin G8 ülkeleri, Gül vd. (2014)'nin Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Türkiye, Şentürk ve Akbaş (2014)'in Türkiye için yapmış olduğu çalışmaların sonuçlarıyla örtüşmektedir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Phillips Eğrisi, 1950'li yıllardan beri hem teorik hem de ampirik düzeydeki başarı veya başarısızlıklarıyla makro ekonomi disiplininin merkezinde olan temel bir konu olmuştur. Phillips Eğrisi parasal ücretlerin değişim oranı ile işsizlik oranı arasındaki değiş tokuş ilişkisinin negatif yönlü ve istikrarlı olduğunu ifade etmektedir

Bu çalışmada G7 ülkelerinin 1998: 1-2016: 1 dönemlerine ilişkin üçer aylık veriler kullanılarak enflasyon ve işsizlik arasındaki nedensellik ilişkileri panel veri analiz yöntemleri ile incelenmiştir. Çalışmada serilerin durağanlığı LLC (2002), IPS (2003) ve Breitung (2000) testleri ile araştırılmıştır. LLC, IPS ve Breitung testlerine ait birim kök testleri sonuçlarına göre değişkenler seviye düzeyinde birim kök içermektedirler. Değişkenlerin birinci farkları alındığında her üç birim kök testine göre % 1 ve % 5 önem düzeylerinde durağanlaştıkları tespit edilmiştir. Değişkenlerin aynı seviyede durağan oldukları tespit edildikten sonra değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki Johansen-Fisher panel eş bütünleşme testi ile incelenmiştir. Johansen-Fisher panel eş bütünleşme testi sonuçlarına göre, uzun dönemde enflasyon ile işsizlik değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır. Çalışmada seriler arasındaki nedensellik ilişkisinin sınanmasında Dumitrescu-Hurlin (2012) tarafından geliştirilen nedensellik testi kullanılmıştır. Nedensellik testi sonuçları, G7 ülkelerinde hem enflasyondan işsizliğe hem de işsizlikten enflasyona doğru çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermiştir.

Enflasyon ve işsizlik olgusu küresel ekonomide tüm dünya ülkelerinin temel sorunları olmaya devam etmektedir. Çalışma kapsamında G7 ülkeleri için çıkarılabilecek politika sonucu, enflasyonla mücadele için uygulanan sıkı para politikalarının işsizliğe, işsizlikle mücadele etmek için uygulanacak genişlemeci para politikalarının ise enflasyona neden olacağını göstermektedir. Dolayısıyla, G7 ülkelerindeki para politikası uygulayıcılarının enflasyon ve işsizlikle mücadelede bu iki değişkeni birlikte yönetebilecek politika önlemleri yürütmeleri ekonomilerini istikrara kavuşturabileceklerdir.

KAYNAKÇA

ALTAY, Bülent; Can Tansel TUĞCU ve Mert TOPCU (2011), "İşsizlik ve Enflasyon Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: G8 Ülkeleri Örneği", **Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi**, 3(1), 1-27.

BALL, Laurence, N. Gregory MANKIW ve David ROMER (1998), "The New Keynesian Economics and the Output Inflation Trade-off", **Brookings Papers on Economic Activity**, 1, 1-82.

BAYRAK, Metin ve Osman Cenk KANCA (2013), "Türkiye'de Phillips Eğrisi Üzerine Bir Uygulama", **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 8(3), 97-115.



BOZOKLU, Şeref ve Veli YILANCI (2013), "Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Gelişmekte Olan Ekonomiler İçin Analiz", **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 28(2), 161-187.

CALVO, Guillermo (1983), "Staggered Prices in a Utility Maximizing Framework", **Journal of Monetary Economics**, 12, 383-398.

DUMITRESCU, Elena-Ivona ve C. Hurlin (2012), "Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels", **Economic Modelling**, 29(4), 1-11.

ELIASSON, Ann-Charlotte (1999), **Is the short-run Phillips Curve nonlinear? Empirical Evidence for Eustralia**, Sveriges Riksbank Working Paper Series124, [Erişim Adresi: http://www.riksbank.se/upload/Dokument_riksbank/Kat_foa/wp_124.pdf, Erişim Tarihi: 06.09.2017].

ESEN, Ömer ve Metin BAYRAK (2015), "Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Geçiş Sürecindeki Türk Cumhuriyetleri Üzerine Bir Uygulama", **Bilig**, 73, 231-248.

ERUYGUR, Ayşegül (2011), Analysis Of Inflation Dynamics In Turkey: A New Keynesian Phillips Curve Approach, Doktora Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

FRIEDMAN, Milton (1977), "Inflation and Unemployment", **Journal of Political Economy**, 85(3), 451-472.

FRISCH, Helmut (1977), "Inflation Theory 1963-1975: A Second Generation Survey", **Journal of Economic Literature**, 15 (4), 1289-1317.

GAIOTTI, Eugenio (2008), "Has Globalisation Changed The Phillips Curve? Firm-Level Evidence on the Effect of Activity on Prices", **Banca D'Italia Euro Sistema Temi Di Discussione Series**, 676, 3-44.

GÖÇER, İsmet (2013), "Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri", **Maliye Dergisi**, 165, 215-240.

MANKIW, Gregory, N. (1990), "A Quick Refresher Course in Macroeconomics", **Journal of Economic Literature**, 28, 1645-1 660.

GÜL, Ekrem; Ahmet KAMACI ve Serkan KONYA (2014), "Enflasyon ile İşsizlik Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Test Edilmesi: Panel Eşbütünlük ve Nedensellik Analiz", International Conference On Eurasian Economies, 1-3 Haziran 2014, Mekadonya.

HEPSAĞ, Aycan (2009), "Türkiye'de Enflasyon ile İşsizlik Arasındaki İlişkinin Analizi: Sınır Testi Yaklaşımı", **İktisat Fakültesi Mecmuası**, 59(1), 1970-190.

HURTADO, Samuel (2013), DSGE Models And The Lucas Critique, **Economic Modelling**, 4(1).12-19.

KING, Robert G. ve Mark W. WATSON (1994), "The post-war U.S. Phillips curve: a revisionist econometric history", **Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy**, 41,157-219.

KORKMAZ, Suna (2010), "Yeni Keynesyen Phillips Eğrisinin Türkiye'ye Uygulanması", **ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi**, 6 (11), 141-162.

LIPSEY, Richard G.(1960), "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1862-1957: A Further Analysis", **Economica**,27 (105), 1-31.

LUCAS, E. Robert (1972), "Expectations and the Neutrality of Money", **Journal of Economic Theory**, 4, 103-124.

MARTIN, Christopher ve COSTAS Milas. **Monetary Policy and the Hybrid Phillips Curve**. Rimini, Italy: The Rimini Centre for Economic Analysis, WP 36-07, 2007, 1-10.

MODIGLIANI, Franco ve L. PAPADEMOS (1975), "Monetary Policy for the Coming Quarters: The Conflicting Views", **The New England Review**, 3,2-35.

MUSSOA, Alberto; Livio STRACCAA ve Dick Van DIJKB (2009), "Instability and Nonlinearity in the Euro-Area Phillips Curve", **International Journal of Central Banking**, 5(2), 181-212.

ÖNDER, A. Özlem (2006), "The Stability Of The Turkish Phillips Curve And Alternative Regime Shifting Models", **Ege University Working Paper** 06/2. [Erişim Adresi: <http://iibf.ege.edu.tr/economics/papers/wp06-02.pdf>, Erişim Tarihi: 06.10.2017].

PHILIP, Abey P. (2014), "Relation between monetary announcement and Phillips Curve? An empirical study from Malaysia", **Theoretical and Applied Economics**, 4(593), 131-142.



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (01-14)

Volume: 6 Issue: 12 (01-14)

PHILLIPS, Arthur. W. (1958), "The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom (1861-1957)", **Economica**, 29 (104), 283-299.

BARDSSEN, Gunnar; Eilev S. JANSEN, Ragnar NYMOEN (2002), "Testing the New Keynesian Phillips Curve", Memorandum, Department of Economics University of Oslo, No. 18.

BHATTARAI, R. Keshab (2004), **Unemployment-Inflation Trade-offs in OECD Countries: Lessons From Panel Data and Theories of Unemployment**, [Erişim Adresi: <http://www.hull.ac.uk/php/ecskrb/uninfl.pdf>, Erişim Tarihi: 06.10.2017].

BREITUNG, Jorg (2000), "The Local Power of Some Unit Root Tests for Panel Data", **Advances in Econometrics**, 15, 161-178.

LEVIN, Andrew; Chien-Fu LIN; James CHU (2002), "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties," **Journal of Econometrics**, 108, 1-24.

IM, Kyung So; M. H. PESERAN; Y. SHIN (2003), "Testing For Unit Roots in Heterogeneous Panels", **Journal of Econometrics**, 115 (1), 53-74.

LUCAS, E. Robert , ve Leonard A. RAPPING (1969), "Price Expectations and the Phillips Curve", **The American Economic Review**, 59(3), 342-350.

RODENBURG, Peter (2007), **Derived Measurement in Macroeconomics: Two Approaches for Measuring the NAIRU considered**, Tinbergen Institute Discussion Paper 017, [Erişim Adresi: <http://papers.tinbergen.nl/07017.pdf>, Erişim Tarihi: 16.10.2017].

SAMANHYIA, Solomon (2014), "The Expectations - Augmented Philips Curve Evidence From Ghana", **International Journal of Economics, Commerce and Management**, II(11), 1-21.

AMUELSON, Paul A., ve Robert M. Solow (1960), "Problem of Achieving and Maintaining a Stable Price Level: Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy" **American Economic Review**, 50 (2), 177-194.

SANCHEZ, Dolores Anne (2006), "A New Keynesian Phillips Curve for Japan", **Federal Deposit Insurance Corporation**, 06, 1-21.

SARGENT, THOMAS J.(1973), "Rational Expectations,the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment" **Brookings Papers on Economic Activity**, 2, 429-480.

SOLOW, R.M.(1969), Price Expectations and the Phillips Curve, Manchester University Press, Manchester.

STIMEL, Derek (2010), "Choice of Aggregate Demand Proxy and its Affect on Phillips Curve Nonlinearity: U.S. Evidence" **Economics Bulletin**, 30(1), 1-14.

ŞENTÜRK, Mehmet ve Yusuf Ekrem AKBAŞ (2014), "İşsizlik-Enflasyon Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Karşılıklı İlişkinin Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği", **Journal of Yasar University**, 9(34) 5820-5832.

TOBIN, James (1997), **Supply Constraints on Employment and Output: NAIRU versus Natural Rate**, Cowles Foundation Paper 1150, [Erişim Adresi: <https://core.ac.uk/download/pdf/6957551.pdf>, Erişim Tarihi: 16.11.2017].

UYGUR, Ercan (1983), Neoklasik Makroiktisat ve Fiyat Bekleyişleri: Kuram ve Türkiye Ekonomisine Uygulama, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara

UYSAL, Doğan ve Savaş ERDOĞAN (2003), "Enflasyon İle İşsizlik Oranı Arasındaki İlişki ve Türkiye Örneği (1980-2002)", **SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi** , 6, 35-47.

VREDIN, Anders ve Anders WARNE (2000), Unemployment and inflation regimes, Sveriges Riksbank Working Paper Series 107, [Erişim Adresi: http://www.riksbank.com/upload/4087/WP_107.pdf, Erişim Tarihi: 16.11.2017].

**İŞSİZLİKLE FAİZİN TÜRKİYE'DE EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ: 1980-2016**Ceren PEHLİVAN¹Nergis BİNGÖL²Ferhat ÖZBAY³**ÖZET**

Çalışmada Türkiye’de işsizlik ve faizin ekonomik büyümeyle olan ilişkisi 1980-2016 dönemi için yıllık veriler alınarak incelenmiştir. Zaman serisinde değişkenlere ilk olarak birim kök testi uygulanmış ve değişkenlerin birincil seviyede durağan olduğu saptanmıştır. Eş bütünleşme analizi sonrasında değişkenlerin kısa dönem etkisi analiz edilerek hata düzeltme modeli ve denklemi oluşturulmuştur. Yapılan analiz sonucunda; değişkenler arasında kısa ve uzun dönemli ilişkilerin olduğu görülmüştür. Granger nedensellik testi ile işsizlik ve GSYİH arasında çift yönlü bir nedenselliğin, faizle işsizlik arasında ise tek yönlü bir nedenselliğin olduğu saptanmıştır. İncelenen yıllar içerisinde Dünya’da ve Türkiye’de meydana gelen ekonomik krizlerin ve uygulanan politikaların yapısal değişikliğe neden olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bai-Perron kırılma testi ile faiz, işsizlik ve GSYİH değişkenleri için üç yapısal kırılma döneminin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İşsizlik, Johansen Eş bütünleşme Analizi, Bai-Perron Çoklu Yapısal Kırılma Testi.

Jel Kodları: E24, J6, O47.

THE EFFECT OF UNEMPLOYMENT AND INTEREST ON ECONOMIC GROWTH IN TURKEY: 1980-2016**ABSTRACT**

In the study, the relationship between unemployment and interest rate with growth in Turkey was examined by taking annual data for 1980-2016 period. In the time series, the unit root test was first applied to the variables and the variables were found to be stationary at the primary level. After cointegration analysis, error correction model and equation were developed by analyzing short term effect of variables. As a result of the analysis; it is seen that there are short- term and long- term relationships among the variables. The Granger causality test revealed that there was a two-way causality between unemployment and GDP, and one-way causality between interest and unemployment. The conclusion that the economic crises that took place in the world and in Turkey and the policies that have been applied during they ears that have been examined, caused structural changes. The Bai- Perron fracture test has identified three structural fracture periods for interest, unemployment and GDP.

Keywords: Unemployment, Johansen Cointegration Analysis, Bai-Perron Multi-Structural Fracture Test.

Jel Codes: E24, J6, O47.

1. GİRİŞ

Gelişmiş ülkelerin amacı ekonomik büyümelerini devam ettirmek iken, gelişmekte olan ülkelerin amacı ekonomik büyümenin sürdürülmesinin yanı sıra ekonomik kalkınmayı da sağlamaktır. Bu bağlamda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin politikaları farklılık göstermektedir. Ayrıca ekonomik büyüme ve kalkınmayı etkileyen birçok faktör de bu politikaların odak noktasını oluşturmaktadır. Önemli sayılacak faktörlerden biri hem sosyal hem de ekonomik boyutları olan işsizlikten bir diğeri işsizlik üzerine de etkisi olan faiz oranlarıdır.

Üretilen mal ve hizmet miktarında meydana gelen sürekli artışa ekonomik büyüme denir (Arı, 2016: 58). Bir başka tanıma göre ekonomik büyüme gayri safi yurt içi hasıladaki artıştır (Köse, 2016: 60). Ayrıca GSYİH artış beraberinde harcamaları da artırır. Harcamalardaki artış, talebi, üretimi ve satışları olumlu yönde etkiler. Üretim ve talepteki artış firmaları daha çok çalışmaya yönlendirir. Üretim artışını sürdürebilmek için istihdam

¹ Doktora Öğrencisi, İnönü Üniversitesi, SBE, pehlivanceren23@hotmail.com

² Doktora Öğrencisi, İnönü Üniversitesi, SBE, nergisbingol89@gmail.com

³ Doktora Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, SBE, ferhatozbay@hotmail.com



artışı ya da ücret artışı yoluna gidilir. Tüm bu etkiler sonucunda işsizlik düşer, istihdam artar, tüketim artar (Köse, 2016:60).

Bir ülkedeki ekonomik büyüme oranlarının istikrarlı olması, daha verimli kaynak kullanımı ve daha etkin yatırım kararları verilmesini sağlar. Bu da işsizliğin azaltılması şeklinde pozitif bir etki yaratır (Yüceol, 2006: 5). Bu bağlamda doğal olarak gerçekleşen ekonomik büyüme ve işsizlik arasında ters yönlü bir ilişki düşünülebilir.

İşsizlikle büyüme arasında “ters yönlü ilişki var” varsayımı göz önüne alınırsa büyümede süreklilik sağlayan ekonomilerde işsizlik sorunu beklenmemektedir. Fakat burada dikkat edilmesi gereken husus işsizliği sadece ekonomik büyüme ile açıklamak yeterli değildir. Bu sebeple iktisat politikasında işsizlik tek başına değil birçok farklı faktör veya türevleriyle ele alınmaktadır (Yılmaz, 2005: 64).

Ayrıca faiz oranları ve büyüme arasında ters yönlü bir ilişki olduğu genel kabul görmüş bir görüştür. Yüksek faiz oranları ülkede yüksek iktisadi ve siyasi risk olduğunun göstergesidir. Gelecek beklentilerini ve dönemin koşullarının toplumun beklentilerini karşılamaktan uzak olması, borçlanma maliyetlerini yükseltir. Bu da faiz oranları üzerinde etki yaratmaktadır. Ülkelerin faiz oranları arasında yapılan kıyaslama faizleri yüksek olan ülkelerin aleyhine bir sonuç yaratacaktır. Çünkü yatırım maliyetlerinde bir yükselme meydana geldiğinde istihdam ve üretim seviyesinde düşme yaşanır (Eleren ve Karagül, 2008: 3). Ekonomik büyüme ve faiz oranları arasındaki ilişki farklı etkiler ortaya çıkarsa da varılan en temel sonuç yüksek faizler GSYİH artışını olumsuz yönde etkiler. Bu durumu; yüksek faizler, tüketim ve yatırım taleplerini düşüşe geçirir ve iktisadi faaliyet zayıflar şeklinde açıklamak mümkündür (Karagöl ve Ortakaya, 2014: 1- 2). Buradan, faiz oranlarının yatırım üzerine etkisi olduğundan dolayı bir şekilde istihdam üzerinde de bir etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Türkiye ekonomisinde gerçekleşen büyüme, işsizlik ve faiz oranları incelenmiş ve Türkiye ekonomisindeki işsizlik ile faiz oranlarının büyüme rakamlarıyla olan ilişkisi iktisadi bakış açısıyla betimsel olarak incelenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde işsizlik-faiz, büyüme-faiz, büyüme-işsizlik ve büyüme, işsizlik ve faiz arasındaki ilişkiye yönelik taranan seçilmiş literatür örneklerine yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde işsizlik, faiz ve büyüme arasındaki ilişki ampirik olarak incelenmiştir. Bu çalışma, literatür kısıtı olması ve analizde kullanılan yöntemin farklılığı nedeniyle literatüre katkı yapmak için ele alınmıştır.

2. TÜRKİYE’ DE FAİZ VE İŞSİZLİĞİN BÜYÜME İLE İLİŞKİSİ

Son yıllarda Türkiye ekonomisi büyümesini sürdürmesine rağmen işsizlik oranlarının yüksek bir seyir izlemesi ekonomik istikrar bakımından olumsuz bir durum teşkil etmektedir. 2002 yılı itibariyle Türkiye ekonomisinde gerçekleşen yüksek büyüme rakamlarına rağmen işsizlik oranını olumlu etkileyecek yeni iş imkânlarının yaratılmadığı görülmektedir. “İstihdamsız büyüme” Türkiye’de uygulanan istikrar programının önemli bir çıkması olmaya devam etmektedir (Eser ve Terzi: 2008, 229).

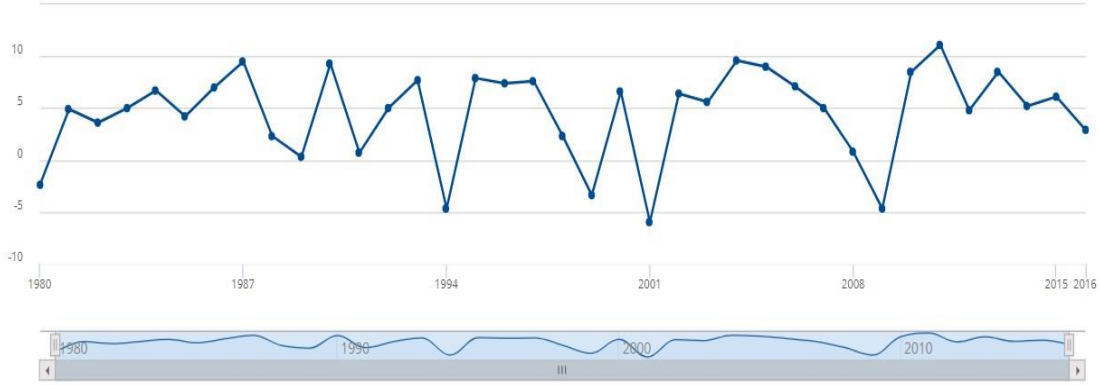
Analiz kısmında 1980- 2016 yılları arasında Türkiye ekonomisinde gerçekleşen işsizlik, faiz ve büyüme oranlarına ait rakamlar kullanılmıştır. Bu bölümde oranlar ve oranların seyri incelenerek, bu üç önemli makroekonomik değişkenin Türkiye ekonomisindeki geçirdiği süreç açıklanmaya çalışılacaktır.

2.1. Türkiye’de Büyüme

Türkiye ekonomisi; Cumhuriyetin ilanından günümüze kadar, ekonomik açıdan önemli gelişmeler yaşamıştır. Kendi içinde bakıldığında olumlu sonuçlar elde etmiş, fakat yönetsel, askeri ve insan kaynakları açısından bu sonuçlar sektöre uğramış sonuç olarak gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşamamıştır.

Türkiye dönem dönem yüksek büyüme oranlarına ulaşmış olsa da, büyümede meydana gelen düşüşler büyümenin istikrarlı bir yapı sergilemediğini gözler önüne sermektedir. Bu istikrarsızlığın nedenleri olarak; yüksek reel faiz oranları, enflasyon oranları, finansal piyasalardaki yetersizlikler ve kurumsal sorunlar sayılabilir (Yardımcı, 2006: 112).

Şekil 1’de Türkiye ekonomisinin 1980- 2016 yılları arasındaki büyüme oranları yer almaktadır.



Şekil 1. 1980- 2016 Yılları Türkiye Ekonomisi Büyüme Oranları

Kaynak: Dünya Bankası

Şekil 1, Türkiye ekonomisinin 1980 yılından 2016 yılına kadar geçen zaman dilimindeki büyüme oranlarını göstermektedir. Büyüme oranlarının temelinde farklı nedenler ve bunlarında her dönem için farklı sonuçları olmuştur. 1981 yılından itibaren 1990 yılına kadar geçen süreçte Türkiye ekonomisi ortalama olarak % 5,3 büyüme oranına ulaşmıştır. Dışa açılma süreci, ihracat teşviki, dış konjektürdeki iyileşmeler, iç- dış talepte meydana gelen genişleme, verimlilik artışı bu dönemdeki büyüme oranını etkileyen faktörler olarak sıralanabilir (Ay ve Karaçor, 2006: 70).

1991 Körfez Savaşı Irak' a ambargo uygulanmasına neden olmuş ve Türkiye oldukça yüksek ihracat kaybı yaşamıştır. Savaştan kaçan mültecilerin barınma ve temel ihtiyaçlarının karşılanması, Türkiye savaş bölgesi olarak ilan edilmese de yabancı turistlerin rezervasyonlarını iptal etmesi turizm gelirlerinin düşmesine neden olmuştur. Tüm bu nedenler 1991'deki Körfez Savaşında Türkiye ekonomisinin yüksek bir maliyetle karşılaşmasına sebep olmuştur. 1990 yılında kısa bir canlanma yaşanmış olsa da 1991 yılında bu canlanma durmuştur (Şahin, 2014: 211). 1990- 1994 döneminde içe dönük büyümenin tercih edilmesi, reel yatırımların düşmesi ve getirisi yüksek olmayan sektörlerle yapılan yatırımlar ekonomiyi durgunluğa sürüklemiş ve 1994 krizinin temelleri atılmıştır. 1995- 1999 döneminde yapılan devalüasyon ve 5 Nisan İstikrar Tedbirleri ile ekonomide olumlu fakat kısa vadeli sonuçlar elde edilmiştir. 1990 sonrası dönemde büyümede istikrar sağlanamama nedenleri; mali disiplinden uzaklaşılması ve büyüme gelişme modelinin yapısal dönüşümleri gerçekleştirilememesidir (Ay ve Karaçor, 2006: 71).

2001 yılında yaşanan ekonomik krizin ardından Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile alınan tedbirler 2002-2007 yılları arasında ekonomide önemli bir büyüme sağlamıştır. 2007 yılının ortalarında dünyada kendini hissettiren küresel kriz Türkiye'yi de etkisi altına almıştır. Bu durum büyüme rakamlarına da yansımıştır. Türkiye ekonomisinin 2003 sonrası dönemde meydana gelen ortalama büyüme oranı % 4,8'dir. 2009 yılında ekonomik kriz ile birlikte GSYİH'nin büyüme hızı % -4,7'dir (Köse, 2016: 61).

2004-2016 yılları arasındaki Orta Vadeli Programla ekonomide % 4 oranında büyüme hedeflenmiştir. Fakat bu oran % 2,9 olarak gerçekleşmiş ve beklentilerin altında bir büyüme yaşanmıştır (Köse, 2016: 62). 2015 yılında % 6,1 olan büyüme oranı 2016 yılında % 2,9 düzeyine gerilemiştir.

2.2. Türkiye'de İşsizlik ve Büyüme

Türkiye ekonomisinin her döneminde karşı karşıya kaldığı önemli problemlerden biri işsizliktir. Türkiye ekonomisinde gerçekleşen yüksek büyüme oranlarına rağmen beklenen düzeyde istihdam yaratmamasının çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bunlar; verimlilik artışı, tarım sektöründen ayrılan iş gücünün yüksekliği, çalışma hayatına katılan kadın iş gücü sayısındaki artış, üniversite mezunlarının kendi alanlarında iş bulamaması şeklinde sıralanabilir (Barışık vd., 2010: 99).

Türkiye'nin büyüme oranlarında belirli bir istikrara ulaşamamasının sebeplerinden biri dış gelişmelere duyarlı bir ekonomi olmasıdır. 2008 küresel kriziyle ekonomide meydana gelen daralma ve 2009 yılındaki işsizlik oranının % 14 seviyesine yükselmesi Türkiye ekonomisinin hassasiyetinin en önemli örneklerinden biridir. Büyümenin sürdürülebilir olmaması durumdan en fazla etkilenen parametrelerin başında istihdam gelmektedir (Uysal ve Alptekin, 2009: 77).



Tablo- 1’de Türkiye ekonomisinin 1980- 2016 yılları arasındaki işsizlik rakamları yer almaktadır.

Tablo 1. 1980- 2016 Yıllarında Türkiye’deki İşsizlik Oranları

Yıllar	İşsizlik (%)	Yıllar	İşsizlik (%)
1980	8,3	1998	6,7
1981	7,3	1999	7,4
1982	7,2	2000	6,5
1983	7,9	2001	8,4
1984	7,8	2002	10,3
1985	7,3	2003	10,5
1986	8,1	2004	10,3
1987	8,5	2005	10,6
1988	8,4	2006	10,2
1989	8,7	2007	10,3
1990	7,4	2008	11
1991	8,5	2009	14
1992	8,4	2010	11,9
1993	9,2	2011	9,1
1994	8,3	2012	8,4
1995	7,3	2013	9
1996	6,3	2014	9,9
1997	7,2	2015	11,3
		2016	10,9

Kaynak: TÜİK

24 Ocak 1980 kararlarından sonra ihracata dayalı sanayileşme stratejisine geçilmesiyle beraber özellikle 1988 yılına kadar işsizlik giderek daha da ağır bir sorun haline gelmiştir. Çünkü bu dönemde ihracat fiyatlarının düşük seviyede tutulması için ücretler piyasa şartlarına göre belirlenmiş ve Kamu İktisadi Teşebbüslerinin özelleşmesi sonucunda reel ücretler düşmüştür (Ay, 2012: 332).

Tablo 1’ de görüldüğü üzere işsizlik oranları 1990- 1994 yılları arasında dalgalı bir seyir izlemiştir ve bu dönemdeki ortalama işsizlik oranı % 8,4 ‘dür (Bozdağlıoğlu, 2008: 58). 2000’li yıllara kadar işsizlikle ilgili politikalar sınırlı kalmıştır. Çünkü bu sorunun büyüme ile ortadan kalkacağı düşüncesi hakimdir. 2000’li yıllardan sonra ise işsizliği düşürmeye yönelik birtakım girişimlerde bulunulsa da istenilen sonuca ulaşılamamıştır (www.academia.edu, 13.08.2017).

2000 yılına kadar işsizlik oranları tek hanelidir. 2000 yılında % 6,5 olan işsizlik oranının 2002 yılında % 10,3’ e yükseldiği görülmektedir. Bu durum 2001 krizinin sonucudur. 2006 yılına kadar geçen sürede işsizlik aynı oranlarda devam ediyorken 2006 yılında düşüş yaşanmış olsa da 2008 küresel krizinin etkisiyle tekrar yükselmiştir. Çünkü bu dönemde gelirlerdeki düşme ve geleceğin belirsizliği harcamaları kısma yoluna götürmüştür. Bundan dolayı yaşanan talep daralması stok birikimine ve işten çıkarmalara neden olmuştur (Şahin, 2014: 280). Sonuç olarak 2009 yılında işsizlik oranı % 14 seviyesine yükselmiştir. 2009 yılından sonra işsizlik oranı düşmeye başlamış olup; 2010 yılında % 11,9, 2011’ de % 9,1, 2012 yılında ise % 8,4’ e düşmüştür. 2013 yılında tekrar yükselmeye başlayarak % 9, 2014 yılında % 9,9 ve 2015 yılında % 11,3 olmuştur. 2016 yılında 10,9 iken 2000 yılından 2016 yılına geçen 16 yıllık süreçte 2000 yılındaki işsizlik oranına ulaşamamış olduğu görülmektedir.

2.3. Türkiye’ de Faiz ve Büyüme

Türkiye ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin karşılaştıkları bir diğer önemli sorun faizlerdir. Türkiye’ de 1980’lerden sonra kamu dengesinde meydana gelen bozulma sonucunda finansal kaynak ihtiyacında artış meydana gelmiştir. Bu da faiz oranlarında artışa ve dalgalı bir yapı sergilemesine neden olmuştur. Sonuç olarak



yatırımlarda istikrarsızlıklar yaşanmış ve bu da ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemiştir (Şiriner ve Doğru, 2005: 170- 171).

Tablo 2. 1980- 2016 Yılları Türkiye’ de Gerçekleşen Faiz Oranları

Yıllar	Faiz (%)	Yıllar	Faiz (%)
1980	33	1998	95,5
1981	35	1999	46,7
1982	50	2000	45,6
1983	45	2001	63,9
1984	45	2002	48
1985	55	2003	28,1
1986	48	2004	19,9
1987	52	2005	15,5
1988	83,9	2006	18,3
1989	58,8	2007	16,9
1990	59,4	2008	18,1
1991	72,7	2009	8,8
1992	74,2	2010	7,9
1993	74,8	2011	10
1994	95,6	2012	7,2
1995	92,3	2013	8,1
1996	93,8	2014	9,4
1997	96,6	2015	8,3
		2016	8,7

Kaynak: TCMB

Tablo 2’ de faiz oranlarını 2002 yılı öncesi ve sonrası olarak incelenecek olursa; 2002 yılı öncesi dönemde Türkiye ekonomisinde yüksek miktardaki Borç/GSYİH oranı, bütçe açığı, düşük tasarruf ve rezervlerdeki yetersizlik nedeniyle içeride ve dışarıda finansman kullanma zorunluluğu yaşanmıştır. Bu nedenle de sermaye ihtiyacının karşılamak için ekonomide yüksek faiz ve faiz artışları yaşandığı gözlemlenmektedir. Türkiye ekonomisi 2002 yılından itibaren sosyal ve ekonomik yönden önemli ilerlemeler kaydederek yüksek büyüme oranlarına ulaşmıştır. Kaydedilen ilerlemenin de süreklilik kazanması düşük faiz oranları ile kalıcı hale geleceği görüşü ortaya çıkmıştır (Karagöl ve Ortakaya, 2014: 3- 5).

3. İŞSİZLİK, FAİZ VE BÜYÜME ÜZERİNE SEÇİLMİŞ LİTERATÜR

Ekonomik büyüme, işsizlikteki azalışın ve işgücü talebi artışının anahtarı olarak görülür. Ayrıca işsizliğin ekonomik maliyeti işsizlikteki % 1 artışın hasıladaki % kaç azalmaya yol açacağına bağlıdır. Yani GSYİH’deki açıktır. Arthur okun ABD’deki işsizlik üzerine yaptığı çalışmada işsizlik oranında % 1 artışın reel GSYİH’ nin % 3 azalmasına yol açtığını bulmuştur. Okun kuralı olarak da adlandırılan bu teoriyi sınamak için iktisatçılar tarafından birçok çalışma yapılmıştır. Ancak yapılan çalışmalar bu teoriyi desteklese de konu üzerinde bir uzlaşma sağlanamamıştır. İşgücü piyasası, zaman ve bölgesel farklılıklar bunun en temel nedenidir.

Dutkowsky (1987) Lilien’s sektörel hareket değişkeniyle zenginleştirilmiş Barro’ nun öngörülme para büyüme modellerini kullanarak işsizlik üzerine geçici faiz oranlarının etkilerini araştırmıştır. Çalışma sonucunda geçici faiz oranlarındaki artışın işsizlikte önemli bir artışa sebep olduğu görülmüştür.

Cahuc ve Michel (1995), bu çalışmalarında; içsel büyüme modeli ile çakışan nesil modeli (Overlapping generations model) kapsamında, asgari ücret kanununun ekonomik performans üzerine olumsuz bir etkiye sahip olmadığını göstermiştir. Böyle yasalar daha fazla istihdama neden olarak büyüme üzerine olumlu bir etkiye sahip olabileceği belirtilmiştir. Daha doğrusu kalifiyesiz elamanlara olan düşük talebi asgari ücret



sayesinde istihdam edilmesi için bir teşvik yaratabilir. Ayrıca asgari ücretin düşük olması ekonomide her kurumun refahını düşürmesi mümkün olabileceğine de dikkat çekilmiştir. Sebep olarak düşük ücretle çalışmak istemeyen işgücüne tazminat vs. gibi olgular refah kaybına neden olacağı gösterilmiştir.

Doğrul ve Soytaş (2010), bu çalışmalarında gelişen pazarlarda işsizlik ile iki girdi; enerji (ham petrol) ve sermaye (reel faiz oranı) arasındaki nedensellik araştırılarak literatüre katkıda bulunmak amaçlanmıştır. Çalışma için 2005:01-2009:08 arasında Türkiye'den veriler kullanılmıştır. Nispeten yeni bir teknik olan Toda-Yamamoto nedensellik analizi uygulanarak uzun vadede reel petrol fiyatları ile faiz oranları işsizliğin tahminini kolaylaştırdığı görülmüştür. Bu bulgular işgücünün sermaye ve enerji üretim faktörünün yerini alacağı hipotezini desteklediği olgusuna ulaşılmıştır.

Atgür ve Altay (2015), bu çalışmalarında, Türkiye'de enflasyon ve nominal faiz oranı arasında ilişki olup olmadığını anlamak için, 2004-2013 dönemi incelenmiştir. 2004-2013 döneminde elde edilen bulgular Türkiye'de Fisher Etkisinin varlığına işaret etmiştir. Sonuç olarak Çalışmada Johansen, Lütkepohl-Saikkonen Eş bütünleşme Testleri ve Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) Yöntemi uygulanarak enflasyon ve nominal faiz oranı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu görülmüştür.

Arı (2016) yapmış olduğu çalışmada Türkiye'de ekonomik büyüme ve işsizlik arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı 1980-2014 arası dönem için sorgulanmıştır. Yapılan çalışmada Bayer ve Hanck (2012) tarafından geliştirilen eş bütünleşme testine başvurulmuştur. Ayrıca büyüme oranı ve işsizlik oranı arasındaki nedensellik ilişkisinin varlığı Hacker ve Hatemi-J (2006) testi ile sınanmıştır. Sonuç olarak büyüme oranı ve işsizlik oranı arasında uzun dönemde bir ilişkisinin ve nedenselliğin olmadığını görülmüş ve Türkiye'de büyümenin istihdam yaratmadığı hipotezini sınanmış ve bu hipotezi doğrulamıştır.

Çondur ve Bölükbaş (2016), Türkiye'de işgücü piyasası ve genç işsizlik-büyüme ilişkisi incelenmiş ayrıca küreselleşmenin bu olgular üzerine etkisi belirtilmiştir. Ayrıca Türkiye'de 2000Q1-2010Q4 dönemi verileri ile ekonometrik bir analiz yapılmıştır. Bu analizin sonucuna göre genç işsizlikten GSYİH' ye ve ÜFE' den genç işsizliğe doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur.

Ulusoy vd. (2016) bu çalışmada, Türkiye'de uygulanan faiz dışı denge politikalarının büyüme ve işsizlik üzerindeki etkilerini analiz etmek amaçlanmış ve bu doğrultuda 1980-2015 dönemi yıllık verileri kullanılmıştır. Bu veriler ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik testi ile sınanmış ve faiz dışı denge ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişki saptanmıştır. Ayrıca, faiz dışı denge oranı ile işsizlik oranı arasında uzun dönemde eş bütünleşme ilişkisi bulunmuş ve kısa dönemde faiz dışı denge oranından işsizlik oranına tek yönlü, pozitif bir ilişkinin olduğu görülmüştür.

Herwrtz ve Niebuhr 2011, Avrupa bölgesi üzerinde işgücü pazarı farklılıklarını bulmak amaçlanmıştır. Veri seti 1980 ve 2002 dönemi için EU15'deki NUTS 2 bölgesini kapsamaktadır. Çalışmada Mekânsal bir modelleme yaklaşımı sonrasında, komşu işgücü piyasaları arasındaki etkileşim de dikkate alınmıştır. Sonuç olarak Avrupa ülkeleri ve bölgesi arasında büyüme çıktısının iş gücü pazarına etkisinde önemli farklılıklar saptanmıştır.

Tesfaselassie ve Wolters (2017), İşsizliğin standart arama modeli, hane halkı tercihleri hakkında gerçekçi varsayımlar altında, maddi olmayan teknolojik ilerlemenin istikrarsız devlet işsizliğine yol açacağını öngörür. Modelin tahmini Avrupa ve ABD verilerine dayalı ampirik bir analiz ile desteklenmektedir. Bu varsayım sanayileşmiş ülkelerde işsizliğin düşmesi ve artan büyümenin verimliliğinin düşmesinin yaşandığı 1970'lere dayanır. 1970'lerdeki durum gibi hızlı büyüme enflasyon oranla yükseldiğinde düşük işsizliğe sebep olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca çalışmada genel olarak işsizlik üzerine büyümenin etkisinin göstergesi enflasyon denge durumunun seviyesine bağlı olduğu görülmüştür. Özetle enflasyon bir eşiktir bu eşik altında (üstünde) hızlı büyüme yüksek (düşük) işsizliğe sebep olduğu saptanmıştır.

4. VERİ SETİ VE ANALİZDE KULLANILAN YÖNTEM

Yapılan çalışmada, işsizlik ve faizin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Ekonomik büyümenin faiz ve işsizlik üzerindeki etkisinin ne olduğu, hangi dönemlerde bu etkilerin artıp azaldığı irdelenmiştir. Analiz 1980-2016 yılları arasında ki örneklemeden 37 gözlem kullanılarak yapılmıştır. Faiz oranları TCMB' dan, işsizlik verileri TÜİK' ten (İşgücü İstatistikleri) alınmıştır. Ekonomik büyümeyi saptamak için, GSYİH değerlerine bakılmaktadır. GSYİH (büyüme) verisi, TÜİK' ten temin edilmiştir. Çalışma zaman serisi yöntemi kullanılarak yapılmıştır. Bu doğrultuda ilk olarak serilerin hangi düzeyde durağan oldukları test edilmiştir. Durağanlık analizi için Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips Perron (PP) birim kök testlerinden yararlanılmıştır. Durağanlık testi sonucunda değişkenler aynı düzeyde entegre oldukları görülmüş ve eş bütünleşme analizi yapılmıştır. Eş bütünleşme analizi sonrasında değişkenlerin kısa dönem etkisi analiz



edilerek hata düzeltme modeli ve denklemi oluşturulmuştur. Son bölümde ise değişkenlerin karşılıklı olarak birbirlerini etkileyip etkilemediğini anlamak için Granger nedensellik testi yapılmıştır.

4.1. Augmented Dickey Fuller ve Phillips Perron Testi

Uzun dönemde zaman serilerinde değişkenin bir önceki dönemde almış olduğu değer, var olan dönemi ne şekilde etkileyeceğini açıklamak için kullanılmaktadır. Serinin geçmiş dönemde geçirdiği süreci kavrayabilmek için değişkenlerin bütün dönemlerde aldığı değerlerin bir önceki dönem değerleriyle ilgili regresyonlarının belirlenmesi gerekmektedir. Birim kök testi ile serilerin durağan olup olmadıkları saptanabilmektedir (Torun, 2015: 55).1974 yılında Granger ve Newbold durağan olmayan zaman serileriyle çalışıldığında sahte regresyon sorunun oluşabileceğini öngörmüştür. Zaman serilerinin kullanıldığı analizlerde, serilerin durağan olup olmadığının incelenmesi için ADF ve Phillips Perron gibi birim kök testleri uygulanmaktadır (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2007: 321-323). Birim kök denklemsel olarak şu şekilde ifade edilir: Regresyon denklemi;

$$\Delta Y_t = (\rho - 1)Y_{t-1} + U_t = \delta Y_{t-1} + U_t \quad (1)$$

Burada serinin 1. fark değerini ifade etmektedir. Modelin tahmin edilmesinden sonra $\delta = 0$ hipotezi uygulanır. $\delta = 0$ olduğu zaman dönemler arasındaki değişimin rassal bir değişkene bağlı olacağı söylenebilir. Bu durumda H_0 hipotezi birim kök vardır şeklinde de düşünülür (Journal of the American Statistical Association: 427-431).

Phillips Perron testi hata terimleri konusunda sınırlayıcı varsayımlara yer vermez. ADF testini tamamlayan Phillips Perron testi yüksek derecede olan korelasyonu kontrol etmek için geliştirilen bir testtir. Bu testte otokorelasyonu gidermeye yetecek kadar bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri modele eklenmemektedir. Bunun yerine Newey-West tahmincisi ile değerler belirlenmektedir. Test istatistiğinin mutlak değer olarak Mac Kinnon tarafından belirlene kritik değerlerden büyük olması durumunda, serinin durağan olduğu sonucuna varılmaktadır (Altunç, 2008: 113-127).

Analize konu olan değişkenler yıllık dönem içerisinde ADF ve Phillips Perron birim kök testleri ile incelenmiştir. Değişkenlere ait değerlere Tablo 3 'te yer verilmiştir:

Tablo 3. Augmented Dickey Fuller(ADF) ve Phillips Perron (PP) Birim Kök Testi Sonuçları

I(0)			I(1)		
Değişkenler	ADF Değeri	Olasılık Değeri	Değişkenler	ADF Değeri	Olasılık Değeri
GSYİH	-1.950687	0.9716	GSYİH	-1.951000	0.0000
Faiz	-1.850687	0.3475	Faiz	-1.841000	0.0000
İşsizlik	-1.740687	0.7143	İşsizlik	-1.581000	0.0000
Phillips-Perron (PP)					
GSYİH	-1.950687	0.9590	GSYİH	-1.951000	0.0000
Faiz	-1.983593	0.3775	Faiz	-5.472552	0.0000
İşsizlik	-1.952066	0.8973	İşsizlik	-4.539510	0.0001

Not: Sonuçlar % 5 anlamlılık düzeyinde incelenmiştir.

H_0 : Seride Birim Kök Vardır (Durağan Değildir).

H_1 : Seride Birim Kök Yoktur (Durağandır).

ADF ve PP testlerinde H_0 hipotezi serilerin durağan olmadığını belirtmektedir. Başka bir ifadeyle birim kök içerdiklerini ifade etmektedir. H_1 alternatif hipotezi ise serilerde birim kök sürecinin olmadığını ve birim kök içermediğini belirtmektedir.

Tablo 3' teki değişkenlere ait değerler; I (0) düzey değerinde serinin durağan olmadığını ve serilerin birim kök içerdiklerini göstermektedir.



ADF ve PP testleri ile analiz edilen serilerin durağan hale getirilmesi için tüm değişkenlerin birincil farkı alınmış ve birim kök testleri tekrar uygulanmıştır. Birim kök testleriyle GSYİH, faiz ve işsizlik değişkenleri birbiri ile istikrarlı sonuçlar yansıtmıştır. 1980-2016 dönemi içerisinde seriler birinci farkları alındıktan sonra durağan hale gelmektedir. Durağan hale gelen seriler için H1 hipotezi kabul edilir. Değişkenler durağan hale geldikten sonra değişkenler arasındaki ilişkinin saptanması için optimal gecikme uzunlukları belirlenmiştir.

Tablo 4. VAR Gecikme Uzunluğu Ölçüm Sonuçları

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-426.0610	NA	39433228	26.00369	26.13974	26.04947
1	-346.0157	140.6857	533855.9	21.69792	22.24210*	21.88102
2	-336.2951	15.31728*	519300.4	21.65425	22.60657	21.97468
3	- 323.2165	18.23078*	421832.7*	21.40706*	22.76752	21.86481*

Analiz sonucunda gecikme uzunluğu üç olarak bulunmuştur. GSYİH ile işsizlik ve faiz değişkenlerinin üç dönem önceki değerleri ile bir ilişkinin olduğu saptanmıştır.

4.2. Eş Bütünleşme Testi

Serilerin analizinde değişkenlerin durağanlığının sağlanması için farklarının alınması değişkenler arasında ilişki kayıplarına ve değerlerin yüksek çıkmasına neden olabilmektedir. Eş bütünleşme testi durağan olan serilerde değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını inceleyen bir analizdir. Değişkenler arasında oluşan uzun dönemli ilişki eşanlı model yapısındadır ve kendi içinde bir bütünlük göstermektedir (Tarı, 2009: 40).

Johansen eş bütünleşme testi Dickey Fuller yönteminin iyileştirilmiş şeklini yansıtmaktadır. Denklemsel olarak şu şekilde gösterilir:

$$X_t = \Pi_1 X_{t-1} + \dots + \Pi_k X_{t-k} + e_t, t = 1, 2, 3, 4, \dots \quad (2)$$

X = geçmiş döneme (t yılına) ait değişkenin vektörünü belirtmektedir.

Denklemleri hareketli ortalama yöntemi ile şu şekilde ifade edebiliriz:

$$A(e) = I - \Pi_1 e - \dots - \Pi_k e_k \quad (3)$$

A = matrisinin rankını göstermektedir. Ayrıca hata terimi e ise denklemin beyaz gürültü sürecine sahip olduğu söylenmektedir. Yapılan inceleme ve analiz sonucunda; λ_{trace} ve λ_{max} istatistik değerlerinin karşılaştırılacağı kritik değerler Johansen and Juselius (1990)'da belirtilmiştir (Bozkurt ve Dursun, 2006: 44-45).

**Tablo 5.** Johansen Eş bütünleşme Testi Sonuçları

Maximum Öz Değer Testi					
Ho Hipotezi	H1 Alternatif Hipotezi	Maximum Öz Değer İstatistiği	% 5 Kritik Değer	Olasılık Değeri	Eşbütünleşme Sayısı
r= 0	r= 1	21.77202	21.13162	0.0406	Hiç Yok*
r= 1	r= 2	8.056940	14.26460	0.3730	En çok bir tane
r= 2	r= 3	0.005281	3.841466	0.9414	En çok iki tane
İz Testi					
Ho Hipotezi	H1 Alternatif Hipotezi	İz Testi İstatistiği	% 5 Kritik Değer	Olasılık Değeri	Eşbütünleşme Sayısı
r = 0	r > 0	29.83424	29.79707	0.0495	Hiç Yok*
r ≤ 1	r > 1	8.062221	15.49471	0.4588	En çok bir tane
r ≤ 2	r > 2	0.005281	3.841466	0.9414	En çok iki tane

Analizde değişkenler arasında iz testi ve maksimum öz değer testi sonuçları için uzun dönemli bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Eş bütünleşmenin olmadığı ifade eden Ho hipotezi (r=0) için maksimum öz değer 21.77 kritik değer 21.13'ten büyüktür. Ayrıca Ho hipotezi iz test değeri için 29.83 olarak bulunmuş ve bu değer iz testi kritik değeri 29.79'dan büyüktür. Sonuç olarak her iki test sonucu incelendiğinde GSYİH, faiz ve işsizlik arasında uzun dönemli bir ilişki vardır.

4.3. Hata Düzeltme Modeli ve Denklemleri

Çalışmada değişkenler arasında eş bütünleşmenin olduğu saptanmış ve uzun dönemde dengenin olduğu görülmüştür. Ancak kısa dönemde uzun dönem dengesinde oluşan sapmalar yaşanabilir. Bu yüzden uzun dönemde oluşan bu sapmaların ne kadarlık sürede yok olacağını belirlemek için Hata Düzeltme Modelinin (Vector Error Correction Model, VECM) belirlenmesi gerekmektedir. A ve B gibi iki değişken arasında eş bütünleşmenin olduğu varsayımıyla hata düzeltme denklemi;

$$\Delta B_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Delta A_t + \alpha_2 u_{t-1} + v_t \quad (4)$$

ΔB_t = B_t nin gecikmeli değeri,

ΔA_t = A_t nin gecikmeli değeri

α_0 = sabit terim,

α_1 = kısa dönem katsayısı,

α_2 = dengeleyici hata terimi,

u_{t-1} = uzun dönem denge ayarlanmalarını ifade eden hata teriminin gecikmeli değeri

v_t = white noise hata terimi şeklinde gösterilir (Dikmen, 2012: 312).

Tablo 6. Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Hata Düzeltme	D (GSYİH)	D (İşsizlik)	D (Faiz)
Katsayı	-0.270410	-23.40514	-0.938139
Standart hata	0.092620	6.236750	0.523563
t Hesaplanan Değeri	[- 2.919578]	[3.752778]	[-1.791836]
Olasılık Değeri	0.0065	0.0002	0.0066

Kısa dönem için ECM modelleri;

$$\Delta GSYİH_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} \Delta İşsizlik_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_{2i} \Delta Faiz_{t-i} + \sum_{i=1}^r \beta_{2i} \Delta GSYİH_{t-i} + \psi_1 EC_{t-1} + \mu_{1t} \quad (5)$$

$$\Delta Faiz_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} \Delta İşsizlik_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_{1i} \Delta Faiz_{t-i} + \sum_{i=1}^r \beta_{1i} \Delta GSYİH_{t-i} + \psi_1 EC_{t-2} + \mu_{2t} \quad (6)$$

$$\Delta İşsizlik_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} \Delta Faiz_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_{3i} \Delta İşsizlik_{t-i} + \sum_{i=1}^r \beta_{3i} \Delta GSYİH_{t-i} + \psi_1 EC_{t-3} + \mu_{3t} \quad (7)$$

Tablodaki verilere göre bağımsız değişkenlerde kısa zamanda meydana gelen sapmaların her yıl yaklaşık 0.270410 kadarı yok olur. Hata düzeltme terimi GSYİH'da gözlenen değeriyle uzun dönem değeri arasındaki farkın her yıl yaklaşık olarak yüzde 27'sinin [ECT (-1) = -0.270] ortadan kalktığını göstermektedir.

4.4. Bai-Perron Çoklu Yapısal Kırılma Testi

Hükümet politikalarındaki değişimler, siyasi veya ekonomik krizler zaman serilerinde belli bir dönem içerisinde yapısal değişimlere, kırılmalara neden olabilmektedir. Analizde yapısal kırılmaların göz ardı edilmesi sahte etkilere ve değişkenler üzerinde uzun dönemli bellek değişimlerinin oluşmasına sebep olmaktadır. (Yavuz, 2010: 243). Bu yüzden yapısal kırılma testlerinin uygulanması, değişkenler üzerindeki sahte bellek sorununun ortadan kalkmasına yardımcı olacağı için daha güvenilir sonuçların ortaya çıkmasını sağlayacaktır.

Tablo 7. Bai-Perron Yapısal Kırılma Testi Hipotezleri

Uygulanan Testler	HO Hipotezi	H1 Alternatif Hipotezi
Sequential (Ardışık)	HO: Kırılma Yok	H1: m kadar kırılma var
Repartition (Dağıtım)	HO: Kırılma Yok	H1: Bilinmeyen Sayıda Kırılma Var

Otokorelasyon sorununun olmaması durumunda Bai-Perron testi güvenilir ve doğru sonuçlar vermektedir. Otokorelasyon sorununun olması durumunda analiz sonuçlarında değişkenlerin aldığı değerler mevcut durumdan daha büyük çıkmaktadır. Çalışmada, Türkiye'de ve dünyada yaşanan küresel ölçekli krizlerin yaşandığı dönemlerde yapısal kırılmaların gerçekleştiği görülmektedir. Maksimum kırılma sayısı dört olarak alınmış ve analiz sonucunda üç tane kırılma dönemi olduğu belirlenmiştir.

Tablo 8. Bai-Perron Çoklu Yapısal Kırılma Testi Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	Olasılık Değerleri
GSYİH	0.00019	0.0101
Faiz	0.00551	0.0021
İşsizlik	0.00158	0.0223

Not: % 99 ve 95 güven aralığında H0 hipotezinin reddini göstermektedir.

Tablo 8' de görülebileceği gibi Bai-Perron Çoklu Yapısal Kırılma Testinin kırılmanın olmadığını söyleyen H_0 hipotezi, maksimum 4 kırılmaya kadar olan H_1 alternatif hipoteze karşı % 99 güven aralığında red edilmiştir. Başka bir ifadeyle sıfır hipotezi olan yapısal kırılma yoktur hipotezi en fazla m kadar kırılmanın varlığını ifade eden alternatif hipoteze karşı % 99 güven aralığında red edilmiştir. Bai-Perron test sonuçlarıyla faiz, işsizlik ve GSYİH serilerinde 3 yapısal kırılma döneminin olduğu ortaya çıkmıştır.

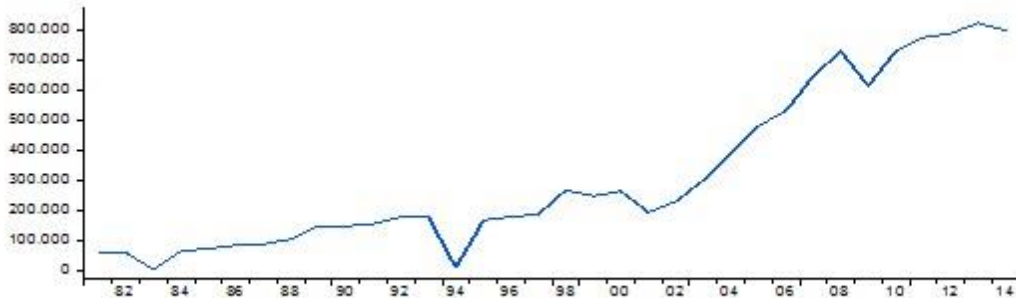
Tablo 9. Bilgi Kriterine Göre Kırılma Sayısı

Değişkenler	Bilgi Kriterine Göre Kırılma Sayısı	
	Sequential (Ardışık)	Repartition (Dağıtım)
GSYİH	3	3
Faiz	3	3
İşsizlik	3	3
	Kırılma Tarihleri	
	1995	1995
	2002	2001
	2008	2008

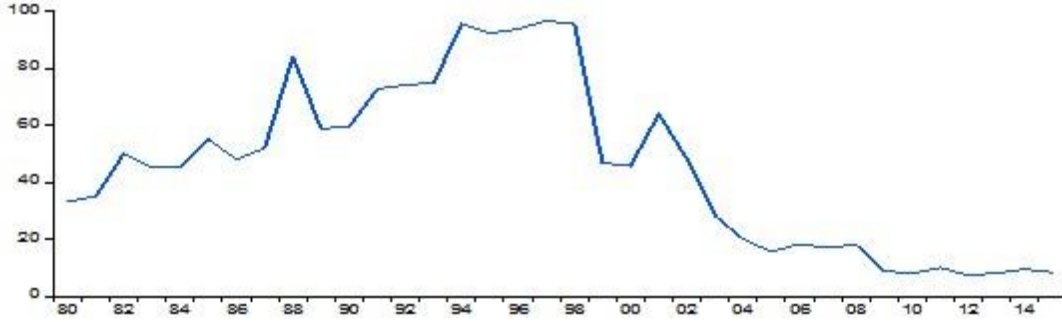
Analiz sonuçlarına bakıldığında, ardışık testi için yapısal kırılma dönemleri 1995, 2002 ve 2008; dağıtım testi için yapısal kırılma dönemleri ise, 1995, 2001 ve 2008 olduğu saptanmıştır. Sonuçlar incelendiğinde; 1993 yılında başlayıp 1994 etkileri tam anlamıyla ortaya çıkan Türkiye krizi sonucunda işsizlik ve enflasyon oranlarında artış meydana gelmiştir. Avrupa para piyasasındaki dengesizlikler, Bosna ve Karabağ faciaları ve siyasi otoritelerinin sürekli değişimi Türkiye ekonomisini yakından etkilemiştir. Nitekim bu dönemde TÜFE yüzde 106, TEFE yüzde 121 olarak gerçekleşmiş ve yaklaşık yarım milyon kişi işsiz kalmıştır. 1997 Asya krizi ve 1998 yılında Türkiye önemli bir ticaret ortağı olan Rusya'nın yaşadığı kriz sonucunda dış ticarete daralmalar oluşmuş, ülkeden sıcak para çıkışı yaşandığı görülmüştür. 2001 Bankacılık krizi sonucunda oluşan döviz sıkıntısı, dış borçlar ve ekonomik güvensizlik sonucu ekonomik göstergelerde olumsuzluklar görülmüştür. Para piyasalarında gecelik faiz oranları yüzde 7,500 çıkmıştır. Son olarak 2008 Mortgage kriziyle birlikte, 2010 yılında işsizlik oranı yüzde 14 ile son 15 yılın en yüksek seviyesine ulaşmıştır.

4.5. CUSUM Testi

CUSUM testi ardışık hataların kümülatif toplamına dayanmaktadır. Ardışık hataların kümülatif toplamı (sürekli çizgilerle gösterilen) % 95 güven aralığında alt ve üst güven sınırlarının dışına çıkmamışsa bu durumda yapısal kırılmanın olmadığı sonucuna varılır. Yapısal kırılma varsa, kırılmanın etkileri dikkate alınmadan yapılan tahminler sapmalı ve tutarsız olacaktır. Tutarsızlığın ortadan kalkması için yapısal kırılmaların katsayılar üzerindeki etkileri kukla değişkenler kullanılarak gidermesi gerekmektedir (Güri ve Çağlayan, 2005: 758).

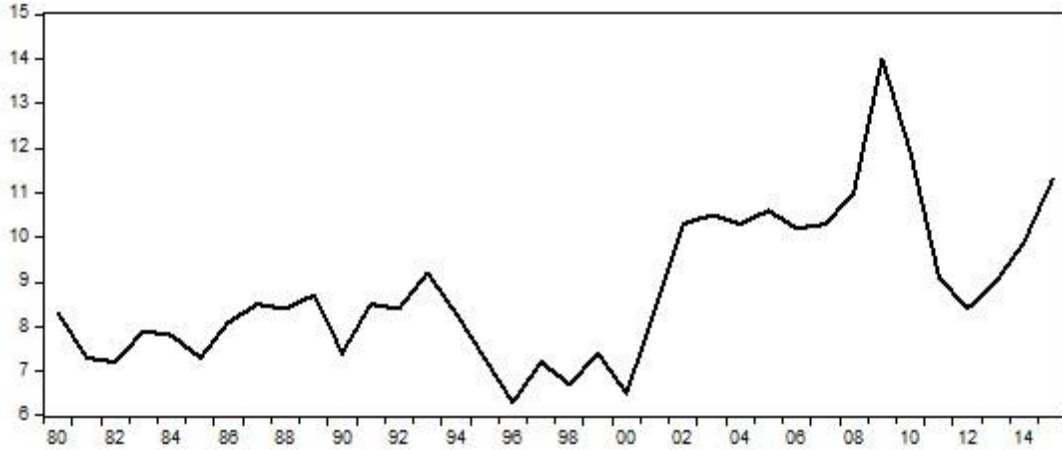
**Şekil 2.** GSYİH için Cusum Testi Sonucu

GSYİH' da ekonomik şokları anlatan üç kopma noktasının olduğu (1994, 2001 ve 2008) görülmektedir. Bu olumsuz şokların gerçek değişkenleri etkileyip etkilemediğini doğrulamak için Cusum testini kullanmak gerekmektedir. Grafik, örneklem boyunca GSYİH' daki eğilimi ve kısa vadedeki etkinin uzun vadedeki etkisi ile birlikte var olduğunu açıklamaktadır.



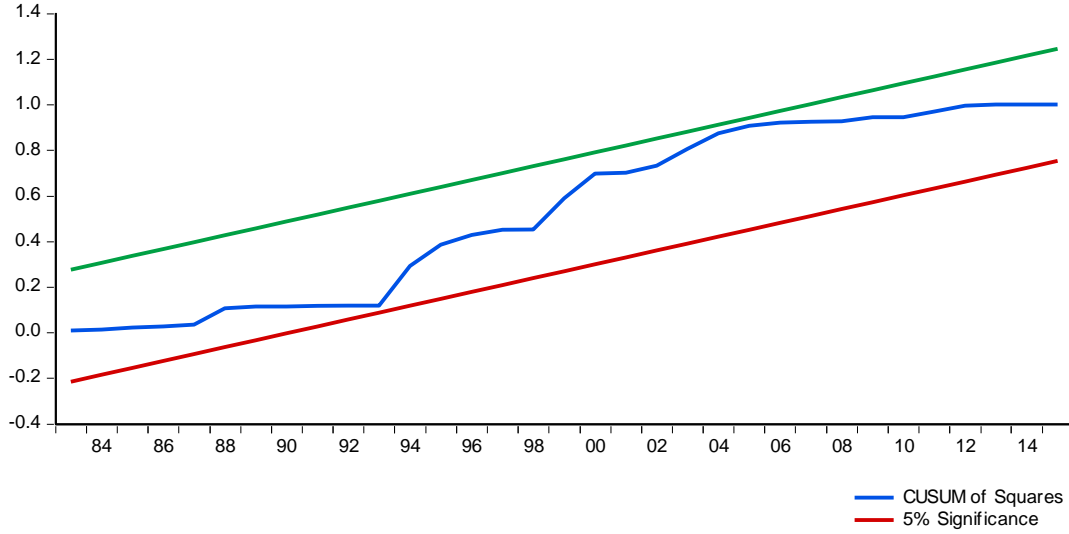
Şekil 3. Faiz için Cusum Testi Sonucu

Faiz oranı, x-ekseni boyunca simetrik dağılım göstermektedir ve borçlulara ve borç verenlere olan göreceli riski göstermektedir. Bu simetrik şoklar, faiz oranının gerçek resmini elde etmek için asimetrik şokları dahil ederek ölçülebilmektedir. 2001 yılı sonrasında faiz oranlarında ciddi düşüşler yaşamıştır. Yürürlüğe konulan istikrar programları, para ve maliye politikalarındaki disiplin ve bankalara olan denetimin artırılması faiz oranları üzerinde olumlu bir etki göstermiştir.



Şekil 4. İşsizlik için Cusum Testi Sonucu

İşsizlik oranlarıyla büyüme oranları arasındaki ters yönlü ilişkiden dolayı çıktıda meydana gelen daralma işsizliğin artmasına neden olmuştur. Özellikle 2008 krizinin reel sektörde meydana getirdiği olumsuz etkiler sonucunda işsizlik zirve noktasına ulaşmıştır. Kriz sonrası uygulanan politikalar ve alınan önlemler sonucunda işsizlik oranı düşüş yönünde bir seyir izlemiştir.



Şekil 5. Tüm Değişkenler için Cusum (İstikrar) Testi Sonucu

CUSUM testi sonucunda kümülatif toplam güven sınırları dışına çıkmışsa yapısal değişiklik olduğuna, çıkmamışsa yapısal değişiklik olmadığına karar verilir. Grafiğimizde belirtilen aralık dışına sapma olmamıştır. Bu yüzden analizde kullanılan üç değişken içinde incelenen dönem içerisinde yapısal kırılmadan söz edilemez.

4.6. Granger Nedensellik Testi

Ekonometrik analizde Granger nedensellik testi uzun dönemde dengede olan eş bütünleşik seriler arasında sebep-sonuç ilişkisinin varlığını incelemek için kullanılmaktadır. Analizde değişkenler arasında ilişkinin incelenmesi gerekmektedir (Şoltan, 2009: 99-101). Granger nedenselliği şu şekilde tanımlamıştır; “Y’nin öngörüsü, X’in geçmiş değerleri kullanıldığında X’in geçmiş değerleri kullanılmadığı duruma göre daha başarılı ise X, Y’nin Granger nedenidir” (Granger, 1988: 554). Hipotezi şu şekilde kurabiliriz: H_0 : “Hiçbir Granger nedeni yok” hipotezi doğrultusunda analizde kullanılan değişkenler arasında ilişki olmadığı saptanır.

Tablo 10’ da görüldüğü üzere; işsizlik ve GSYİH arasında çift yönlü bir nedensellik varken, faizle işsizlik arasında tek yönlü bir nedenselliğin olduğu analiz sonucunda tespit edilmiştir.

Tablo 10. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Ho (Granger nedeni değildir)	F istatistik	Olasılık	Karar
İşsizlik \Rightarrow GSYİH	4.57476	0.0188*	Ho RED
Faiz \Rightarrow İşsizlik	5.91111	0.0070*	Ho RED

Not: Sıfır hipotezinin kabul edildiği önermeler listeden çıkarılmıştır. * katsayıların, % 1 düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Ekonomik büyüme, işsizlik ve faiz oranları ülkenin genel ekonomik durumu hakkında bilgi veren önemli göstergelerdir. Bu göstergeler tek başına ele alındığı gibi birbirleri üzerindeki etkileri de önemli birer husustur. Türkiye ekonomisinin büyüme performansı incelendiğinde yüksek büyüme oranları gerçekleştiği, bunun yanında gerek içeride yaşanan gerekse dışarıda yaşanan olumsuz ekonomik gelişmelerden dolayı düşük büyüme oranlarının yaşandığı dönemler de olmuştur.

Sadece ekonomik boyutları ile değil aynı zamanda sosyal boyutuyla da sıkça incelemelere konu olan işsizlik tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’ de önemli bir sorundur. Büyüme oranlarının yüksek olduğu dönemlerde işsizlik oranlarının düşeceği görüşü yüksek büyüme oranlarına rağmen öngörülemeyen ekonomik olaylar



nedeniyle oluşan yüksek işsizlik oranlarıyla geçerliliğini yitirmeye başladığı görülmektedir. Paranın kullanım maliyeti olarak tanımlanabilen faizler ülke riskini tahmin etme açısından önemli bir göstergedir. Faiz ve büyüme oranları arasında ters yönlü bir ilişki söz konusudur. Yapılan araştırmalarda yüksek faiz oranları ekonomiyi olumsuz yönde etkilediği görülmüştür.

Çalışmada 1980-2016 dönemini kapsayan ve yıllık verilerden oluşan bir veri seti ile Johansen Eş bütünleşme, Granger Nedensellik, ve Cusum Test teknikleri kullanılmıştır. Analizde Türkiye’de faiz, işsizlik ve büyüme arasındaki ilişki krizler çerçevesinde incelenmeye çalışılmıştır. Augmented Dickey-Fuller (ADF) birim kök testi yardımı ile serilerin durağan olup olmadıkları, VAR gecikme uzunluğu ölçümü yapılarak değişkenlerin bir dönem önceki değerleri ile ilişkili olup olmadığı, Johansen Eş bütünleşme Testi ile faiz, işsizlik ve büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığı, CUSUM testi ile yapısal kırılmanın olup olmadığı ve Granger nedensellik testi ile de değişkenler arasında nedensellik ilişkisi ile bu ilişkinin hangi yönde olduğunun belirlenmesi amaçlanmıştır. Johansen Eş bütünleşme testi sonucunda her üç değişken yani faiz, işsizlik ve GSYİH arasında eş bütünleşmenin olması, seride uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Granger nedensellik testi sonucunda ise; işsizlik ve GSYİH arasında çift yönlü bir nedensellik varken, faizle işsizlik arasında tek yönlü bir nedenselliğin olduğu analiz sonucunda tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

- ARI, Ayşe (2016), “Türkiye’deki Ekonomik Büyüme ve İşsizlik İlişkisinin Analizi: Yeni Bir Eş Bütünleşme Testi”, **Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**, 4 (2), 57- 67.
- ALTUNÇ, Ömer. F. (2008), “Türkiye’de Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik Bir Analizi”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 3(2), 113127.
- ATGÜR, Musa ve Oğuzhan ALTAY (2015), “Enflasyon ve Nominal Faiz Oranı İlişkisi: Türkiye Örneği (2004-2013)”, **Yönetim ve Ekonomi**, 2(22), 521- 533.
- AY, Ahmet ve Zeynep KARAÇOR (2006), “2001 Sonrası Dönemde Türkiye Ekonomisinde Krizden Büyümeye Geçiş Üzerine Bir Tartışma”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 67- 86.
- BARŞIK, Salih; İsmail E. ÇEVİK ve Kırıcı N. Çevik, (2010), “Türkiye’ de Okun Yasası, Asimetri İlişkisi ve İstihdam Yaratmayan Büyüme: Markow- Switching Yaklaşımı”, **Maliye Dergisi**, 159, 88- 102.
- BOZDAĞLIOĞLU, Yasemin E. (2008), “Türkiye’de İşsizliğin Özellikleri ve İşsizlikle Mücadele Politikaları”, **Sosyal Bilimler Dergisi**, 20, 45- 65.
- BOZKURT, Hilal ve Gülten Dursun, (2007). **Zaman Serileri Analizi**, Bursa: Ekin Kitabevi.
- CAHUCP, Michelp (1996), “Minimum Wage Unemployment and Growth”, **European Economic Review ELSEVIER**, 40, 1463-1482.
- ÇONDUR, Funda ve Mehmet BÖLÜKBAŞ (2014). “Türkiye’de İşgücü Piyasası ve Genç İşsizlik-Büyüme İlişkisi Üzerine Bir İnceleme”, **Amme İdaresi Dergisi**, 2(47), 77-93.
- DOĞRUL, H. Günsel ve Uğur Soytas (2010). “Relationship between Oilprices, Interest Rate, and Unemployment: Evidence from an Emerging Market”, **Energy Economics**, 32, 1523–1528.
- DUTKOWSKY, H., Donald, (1987), “Unanticipated Money Growth, Interest Rate Volatility and Unemployment in the United States”, **Journal of Economic**, 1489-1521.
- DİKMEN, Nedim (2012), **Ekonometri Temel Kavramlar ve Uygulamalar**, İkinci Baskı, Bursa: Dora Basım Yayın Dağıtım.
- ELEREN, Ali ve Mehmet KARAGÜL (2008), “1986-2000 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi”, **Yönetim ve Ekonomi**, 15 (1), 1- 14.
- ESER, B. Yılmaz ve Harun TERZİ (2008), “Türkiye’de İşsizlik Sorunu ve Avrupa İstihdam Stratejileri”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 30, 229.
- GRANGER, Clive (1988), “Causality, Cointegration and Control”, **Journal of Economic Dynamics and Control**, 12, 551-559.
- GÜRİŞ, Selahattin ve Ebru ÇAĞLAYAN (2005), **Ekonometri**, 2. Basım, İstanbul: Der Yayınları



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (15-29)

Volume: 6 Issue: 12 (15-29)

HERWARTZ, Helmut ve Annekatrin Niebuhr (2011). "Growth, Unemployment and Labour Market Institutions: Evidence from a Cross-Section of EU Regions", **Applied Economics**, 43: 30, 46634676, DOI: 10.1080/00036846.2010.493142

KARAGÖL, Tanas E. Ve Ülkü, İ. ORTAKAYA (2014), "Faiz Kıskaçında Ekonomik Büyüme", **Seta Perspektif**, 47, 1- 5.

KÖSE, Zeynep (2016), "Türkiye Ekonomisinde 2003- 2014 Döneminde Ekonomik Büyüme İşsizlik ve Enflasyon İlişkisi", **Türk Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi**, 1 (1), 58- 76.

ŞAHİN, Hüseyin (2014), **Türkiye Ekonomisi**, 14. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi.

SEVÜKTEKİN, Mustafa ve Mehmet Nargeleçekenler (2007). **Nobel Yayın Dağıtım Ltd**, Ankara,

ŞOLTAN, Tarık (2009), "Enerji Tüketimi İle Gayri Safi Yurt İçi Hasıla Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Granger, Toda Yamamoto ve ARDL Testleri İle İncelenmesi" (**Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**), İstanbul: Marmara Üniversitesi

ŞİRİNER, İsmail ve Yılmaz DOĞRU (2005), "Türkiye Ekonomisinin Büyüme Dinamikleri Üzerine Bir Değerlendirme", **Yönetim Bilimleri Dergisi**, 3(2), 162- 185.

TARI, Recep (2009). "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Temel Belirleyicileri: 1990-2008 Dönemine İlişkin Ekonometrik Analiz", **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 24.

TESFASELASSİE, Mewael F. Ve Maik H. WOLTER (2017). "The Impact of Growth on Unemployment in a Low vs. a High Inflation Environment. Review of Economic Dynamics", (Erişim Adresi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.red.>, Erişim Tarihi 05. 07. 2017).

TORUN, Nazlı (2015), Birim Kök Testlerinin Performanslarının Karşılaştırılması, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilim Dalı, İstanbul.

ULUSOY, Ahmet; Rahmi YAMAK ve Burak ŞAHİNGÖZ (2016). "Faiz Dışı Dengenin Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisi", **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, 8(1), 1- 33.

UYŞAL, Doğan ve Volkan ALPTEKİN (2009), "Türkiye Ekonomisinde Büyüme-İşsizlik İlişkisinin Var Modeli Yardımıyla Sınanması (1980- 2007)", **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, (25), 69-78.

YARDIMCI, Pınar (2006), "İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye Ekonomisinde İçsel Büyümenin Dinamikleri", **Selçuk Üniversitesi Karaman İ. İ. B. F. Dergisi**, (10), 96- 115.

YAVUZ, N. (2010), "Reel döviz Kurunun Dış Ticaret Dengesine Etkisi: Türkiye İçin Marshall Lerner Koşulunun Testi", **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, 24(287), ss.69- 90.

YILMAZ, Özlem, G. (2005), "Türkiye Ekonomisinde Büyüme ile İşsizlik Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi", **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi**, 2, 11- 29.

YÜCEOL, Hüseyin M. (2006), "Türkiye Ekonomisinde Büyüme ve İşsizlik İlişkisinin Dinamikleri", **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, (243), 81- 95.

Türkiye Ekonomisi 1998-2010: Dışa Açılma, Dış Ticaret, Büyüme, İşsizlik (Erişim Adresi: http://www.academia.edu/15110160/T%C3%BCrkiye_Ekonomisi_1980_2010_D%C4%B1%C5%9Fa_A%C3%A7%C4%B1lma_D%C4%B1%C5%9F_Ticaret_B%C3%BCy%C3%BCme_%C4%B0%C5%9Fsizlik Erişim Tarihi: 13. 08. 2017).

World Development Indicators (Erişim Adresi: http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=1ff4a498&report_name=Popular-indicators&populartype=series&ispopular=y (Erişim Tarihi: 14.08.2017).



İŞ-AİLE ÇATIŞMASI İLE İŞ TATMİNİ ARASINDAKİ İLİŞKİ VE BU İLİŞKİDE AİLE-İŞ ÇATIŞMASININ ARACILIK ETKİSİ: BANKA ÇALIŞANLARI ÜZERİNDE YAPILAN BİR ARAŞTIRMA¹

Elif SİS ATABAY²

Atılhan NAKTİYOK³

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, bankacılık sektöründe görev yapmakta olan çalışanların yaşadıkları iş-aile çatışması ve alt boyutlarının (zamana-strese-davranışa dayalı iş-aile çatışması, aile iş çatışması) çalışanların iş tatmini üzerindeki direkt etkisinin yanı sıra, yaşanan aile-iş çatışması üzerinden oluşabilecek endirek etkisini ortaya koymaktır. 2011 yılında Ankara ilinin 9 semtinde (Ostim, Beytepe, Batıkent, Ümitköy, Cebeci, Bilkent, Çayyolu, Beşevler, Kızılay) bulunan kamu/özel sektör bankalarında görev yapan 243 çalışan üzerinde gerçekleştirilen araştırma sonucunda elde edilen bulgular iş-aile çatışması ile iş tatmini arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki olduğu ve aile-iş çatışmasının bu ilişkide önleyici bir aracılık etkisinin var olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: İş-Aile Çatışması, Aile-İş Çatışması, İş Tatmini.

Jel Kodları: M10, M12, M19.

THE RELATIONSHIP BETWEEN JOB-FAMILY CONFLICT AND JOB SATISFACTION AND THE EFFECT OF FAMILY-JOB CONFLICTS AS A MEDIATOR ROLE ON THIS RELATIONSHIP: A RESEARCH ON BANK EMPLOYEES

ABSTRACT

The aim of this study is to examine both the direct effect of job-family conflict and its sub-dimensions (job-family conflict depend on time-stress-behaviour, family-job conflict) on job satisfaction of the employees working in the banking sector and the indirect effect of family-job conflict on this relation. The findings of the research conducted on 243 employees working in public / private sector banks located in 9 districts of Ankara (Ostim, Beytepe, Batıkent, Ümitköy, Cebeci, Bilkent, Çayyolu, Beşevler, Kızılay) in 2011 showed that there is a statistically significant and negative relationship between job-family conflict and job satisfaction and family-job conflict has a suppression mediation effect on this relationship.

Keywords: Family-Job Conflict, Job-Family Conflict, Job Satisfaction.

Jel Codes: M10, M12, M19.

1. GİRİŞ

Günümüz şartlarında çalışanların pek çoğu işleri ve aileleriyle ilgili büyük çelişkiler yaşamaktadırlar. Çalışanlar, genellikle aileleriyle, eşleriyle ve çocuklarıyla daha fazla şeyi paylaşmak, onlara daha fazla zaman ayırarak her zaman yanlarında olmak istemekte; buna karşılık örgütlerin talepleri ise gittikçe artmaktadır. Geleneksel yönetim anlayışının ve iş dünyasındaki yoğun rekabet ortamının etkisiyle örgütler, çalışanların birer aileye sahip olduğu ve bu aile sahipliğinin varlığının örgütü birçok açıdan etkileyebilecek nitelikte olduğu gerçeğinin farkına çoğu zaman varamamaktadırlar. Bu nedenle de her iki tarafta, iş ve aile arasındaki karşılıklı etkileşimin neden olduğu birtakım olumsuzluklar yaşayabilmekte ve iş ve aile rolleri arasındaki dengeyi sağlama ihtiyacı hissetmektedirler (Eken, 2006: 2).

¹ Bu çalışma Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı kapsamında yapılmış "İş-Aile Çatışması İle İş Tatmini İlişkisi: Banka Çalışanları üzerinde bir uygulama" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

² Öğr. Gör. Karadeniz Teknik Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik MYO, elifsis@gmail.com.

³ Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon Anabilim Dalı, anakti@atauni.edu.tr.



Ancak bir taraftan iş ortamında başarılı olma diğer taraftan ise aileye yeterince zaman ayırarak bu ortamda mutlu olma arzularının bir arada gerçekleştirilmesinin kolay olmadığı görülmektedir (Fırat ve Cula, 2016: 147). Hem iş hem de aile yaşam alanlarının sürekli değişken bir yapıya sahip olması bunun nedeni olabilmektedir. Ailenin sosyal bir kurum olması sebebiyle değişime oldukça açık olduğu, örgütlerin ise amaçlarının, kültürünün, yapısının, iş tanım ve standartlarının değişime açık unsurlar oldukları bilinmektedir. Dolayısıyla iş ve aile yaşamları arasındaki ilişkinin de değişken bir yapıda olduğu söylenilebilir. Bu değişkenlik nedeniyle kişinin yaşamında bu durumun çatışma yaratma olasılığının ise oldukça yüksek olduğu öne sürülmektedir (Efeoğlu ve Özgen, 2007: 238).

O halde yapılan açıklamalardan iş-aile çatışmasının; bir örgütün mensubu olmanın sonucunda üstlenilen rollerle, bir aileye sahip olmanın sonucunda üstlenilen roller arasında bir uyumsuzluk yaşanması sonucunda meydana geldiği söylenilebilir. O halde roller arasındaki uyumsuzluğun çalışanın üzerinde oluşturduğu stres arttıkça, iş-aile yaşam dengesinin bozulması ve dönüşüm içerisinde iş-aile çatışması (Çarıkçı ve diğ.,2009) ve buna bağlı olarak da belirli düzeyde iş tatminsizliği (Okan ve Özbek, 2016) yaşanması beklenilebilir.

Bu bağlamda, iş-aile çatışmasından kaynaklı sonuçların, bireyin aile yaşamının yanı sıra çalıştığı örgüt açısından da önemli olduğu görülmektedir. Çünkü yaşanan çatışmalar, bireyin sağlığını, yaşam kalitesini ve bunlara bağlı olarak iş performansını etkileyebilmektedir (Yüksel, 2005:302). Bu nedenle de yöneticilerin bu konuda harekete geçmeleri, iş-aile çatışmasının azaltılması ve buna bağlı olarak iş tatmininin yükseltilmesi konusunda gerekli önlemleri almaları bir zorunluluk haline gelmiştir.

Bu çalışmada iş-aile çatışmasıyla iş tatmini arasındaki ilişkiye odaklanılarak ilgili literatüre katkıda bulunulmaya çalışılacaktır. İş-aile çatışması ve iş tatmini arasındaki ilişkiye yönelik gerçekleştirilen çalışmalarda, bu ilişkinin yönü ve büyüklüğü açısından farklı sonuçlar elde edilmiş olsa da öngörülen ilişki genellikle direkt bir ilişki olarak ele alınmıştır. Çalışma kapsamında ise, iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerindeki toplam ve doğrudan etkisine ek olarak, aile-iş çatışması üzerinden oluşabilecek bir dolaylı etkisinin de dikkate alınması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın öncül araştırmaların ötesinde sağlaması beklenen temel katkısı iş-aile çatışması ve iş tatmini ilişkisinde aracı değişken olarak rol üstleneceği düşünülen aile-iş çatışmasının modele dâhil edilmesi sayesinde öngörülen ilişkisinin daha geniş bir perspektiften ele alınmasıdır. Bu noktada geliştirilen modelin iş-aile çatışması ve iş tatmini arasındaki ilişkinin daha iyi anlaşılabilmesi için de kullanışlı olacağı düşünülmektedir.

Paragraf başında sözü edilen ana varsayımın örneklemi oluşturan banka çalışanlarının çalışma koşullarını anlamak ve açıklamak için ise ayrıcalıklı bir öneme sahip olduğu da düşünülmektedir. Rekabetin sürekli ön planda olduğu ve gelişmişliğin de bir göstergesi olan bankaların maksimum derecede fayda sağlamayı ve kar maksimizasyonunu en üst düzeyde yaşamayı hedefledikleri bilinmektedir (Ergül, 2015). Ancak yoğun çalışma temposunun olduğu bankacılık sektöründe kimi zaman iş ortamında yaşanan durumlar aile yaşamına yansırken; kimi zaman ise aile ortamındaki ilişkiler iş hayatına yansiyabilmektedir (Tekingündür, Kurtuldu ve Öksüz, 2015: 28). Bu noktadan hareketle çalışma kapsamında seçilen örneklemin, hem iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerindeki etkilerinin ortaya konulması hem de insan gücünün önemli olduğu günümüzde, çalışanların yaşamış oldukları aile-iş çatışmasının aracı bir değişken olarak bu ilişkiyi nasıl biçimlendirdiği sorusuna cevap aranması açısından oldukça elverişli olacağı düşünülmektedir.

Bu amaç doğrultusunda yapılan çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde; iş-aile çatışmasıyla ilgili literatür gözden geçirilmiş olup, iş-aile çatışması, aile-iş çatışması ve iş tatmini kavramları detaylı bir şekilde ele alınmakta, kullanılan model açıklanarak araştırma hipotezleri geliştirilmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde; çalışmanın tasarımı ve bulguları sunulmakta; çalışma sonuç ve değerlendirme bölümüyle sonlanmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE, ARAŞTIRMA MODELİ VE HİPOTEZLER

2.1. İş-Aile Çatışması ve Aile-İş Çatışması

İş-aile rol çatışması kavramı, özellikle kadınların işgücüne katılmalarıyla ortaya çıkan, iş ve aile yapılarındaki ekonomik, sosyal, teknolojik ve demografik değişikliklerle de önemi giderek artan bir çalışma alanı olmuştur (Kapız, 2002:143). İş-aile çatışmasının nedenleri ve bu nedenlerin sebep olduğu olumsuz sonuçlar son yıllarda hem insan kaynakları yönetimi hem de örgütsel davranış literatüründe sıklıkla kendine yer bulmaktadır (Marchese, Bassham, ve Ryan, 2002: 145). Çünkü yetişkinlerin yaşamında iş ve aile iki önemli odak noktasını oluşturmaktadır. Bu iki kavramın rol beklentileri her zaman uyumlu olmamakla beraber, çatışmanın oluşmasına da yol açabilmektedir (Netenmeyer ve diğ., 1996: 400).



İnsanlar öncelikle bir aile içerisinde doğar ve gelişirler ancak belli bir dönemden sonra ise bir örgüt içerisinde yer alır ve iş sahibi olurlar. Bu nedendir ki, insanların hayatlarının önemli bir kısmı ya aileleriyle birlikte evlerinde ya da bir örgüt içerisinde işlerinde geçmektedir. Bu nedenle kişilerin hayatlarıyla ilgili beklentileri de çoğunlukla ya işleriyle ya da aileleriyle ilgili olmaktadır (Noor, 2004:390). İş ve aile hayatındaki sorumluluklar ayrı ayrı öneme sahip olmakla beraber birbirinden etkilenen önemli değişkenlerdir (Boles ve diğ., 1997: 18). Bireylerin yaşamlarında üstlendikleri en önemli roller iş ve aile ile ilgili rollerdir. İş ve aile yaşamında kişilerin üstlendikleri rollerin gerekliliği olan sorumluluklar hemen hemen bireyin tüm hayatını kontrol eder. Fakat bu sorumlulukların her ikisinin de aynı anda yerine getirilmesi gerektiğinde birey yaşamındaki en büyük çelişkiyi yaşamaktadır (Özdevecioğlu ve Aktaş, 2007:5-6). Yapılan araştırmalar kişisel zaman ve enerji açısından bireyin üstlendiği iş ve aile rollerinin birbiriyle rekabet eder nitelikte olduğu gerçeğini gözler önüne sermektedir (Parasuraman ve Simmers, 2001: 552). Bireyi iş ve aile kaynaklı rollerini belirli bir denge içerisinde tutamadığı zamanlarda iş-aile veya aile-iş çatışması yaşanmaktadır. Bu kapsamda algılanan talepler kişinin hem zamanını hem de enerjisini sınırlamakta ve böylece çatışma ortaya çıkmaktadır (Firat ve Cula, 2016:147).

İş ve aile rollerinden kaynaklı meydana gelen çatışma iş-aile ve aile-iş çatışması olmak üzere iki yönlüdür (Gutek ve diğ. 1991). İşten aileye yönelik olan çatışma türü bireyin işi ile ilgili üstlendiği rolün, ailesi ile ilgili yükümlülüklerinin üstlenilmesini engellemesinden kaynaklı ortaya çıkan çatışma türüdür (Frone ve Cooper, 1992'den aktaran Özdevecioğlu ve Aktaş, 2007). İş-aile çatışması yaşanmasının temel nedeni ise iş ve iş ile ilgili özelliklerdir. Çalışma saatlerinin fazlalığı, düzensiz iş saatleri, fazla mesai ve hafta sonu çalışmaları, çok erken ya da çok geç saatlerde yapılan toplantılar, iş stresi, yönetici ve üstlerle kötü ilişkiler, iş güvensizliği gibi konular iş ile ilgili olumsuz durumlar olup bireyin ailesini de etkileyerek iş-aile çatışması yaşanmasına neden olabilmektedirler. Bunların dışında iş-aile çatışmasına neden olan işkoliklik, iş yolculukları, kötü çalışma koşulları da iş ile ilgili olan diğer faktörlerdir (Kinnunen ve Mauno, 1998: 157-158).

İş-aile çatışmasının sahip olduğu yapısal farklılıklar ve temel nitelikleri ele alındığında kavramın farklı başlıklar altında incelendiği görülmektedir (Özdevecioğlu ve Aktaş, 2007: 6). Parasuraman ve Simmers (2001: 556) yaptıkları çalışmada iş-aile çatışmasının iki çeşidi olduğunu ortaya koymuşlardır. Ancak, Greenhaus ve Beutell (1985: 77-81), iş-aile çatışmasının üç boyutunu tespit etmiştir; İlk boyut olan *zamana dayalı çatışmada*, bir roldeki etkinliklere harcanan zaman, başka bir roldeki sorumlulukların yerine getirilmesine engel olmaktadır (Greenhaus ve Beutell, 1985: 77-81). Yani, bu boyuttaki çatışma bir rolün gereğinin yapılmasıyla ilgili zaman baskısının, başka bir rolün talep ve isteklerini engellemesiyle ortaya çıkmaktadır (Savcı,1999: 157). İkinci boyut olan *strese dayalı çatışma*, bir rol baskısının başka bir rolün gerekliliklerinin yerine getirilmesine müdahale ettiğinde ortaya çıkar. Bu baskıların kaynağı ya çalışma ya da aile alanından ortaya çıkabilmektedir (Greenhaus ve Beutell, 1985: 77-81). *Psikolojik temelli çatışma* türünde ise kişinin bir rolün gereklerini tümüyle yerine getirmesini iş veya aile rolünün onda bıraktığı bazı olumsuz psikolojik sonuçlar önlemektedir (Çarıkçı, 2001: 33). Son boyut olan, *davranışa dayalı çatışma ise*, bir rolün gereği olan davranışlarla başka bir rolün gereği olan davranışlar arasında uyumsuzluk olması durumunda söz konusu olmaktadır (Greenhaus ve Beutell (1985:81-82).

Aileden kaynaklı görev ve sorumlulukların yerine getirilmesinin engellenmesinden dolayı oluşan çatışmaya ise aileden işe yönelik çatışma denilmektedir (Voydanoff, 2005: 708). Bu çatışma türünün meydana gelmesinin asıl nedeni aile ve ailenin sahip olduğu özelliklerdir. Bu nedenle, kişinin evli veya dul olması, çocuklarının sayısı ve yaşları, okul öncesi çağıdaki çocukların varlığı, bakımından sorumlu olunan yaşlıların varlığı, eşin çalışıyor olması, eşin yetersiz desteği gibi aile ile ilgili durumlar aile-iş çatışmasına neden olabilecek faktörlerdir (Kinnunen ve Mauno, 1998:157-158).

2.2. İş-Tatmini

“Tatmin kavramı, “sadece ilgili birey tarafından hissedilerek ifade edilebilen bir başkası tarafından doğrudan gözlenemeyen zevki veya iç huzuru anlatmak için kullanılır” (Karaca, 2001:8). Maslow'a göre ise “tatmin”, birey davranışlarının temel güdüsel ürünüdür (Demirtaş, 2014: 62). İş tatmini kavramı ise ilk kez 1920'lerde ortaya atılmış olmasına rağmen önemi 1930-1940'lı yıllarda anlaşılmıştır ve yapılan ilk çalışma 1920'li yıllarda Amerika'da Elton Mayo ve arkadaşları tarafından gerçekleştirilen Hawthorne çalışmalarıdır. İş tatmini kavramının teorik temelleri ise Maslow'un “ihtiyaçlar hiyerarşisi kuramı” ve Herzberg'in “çift faktör kuramı” ile atılmıştır (Sevimli ve İşcan, 2005:55; Görgülüer, 2013:74).

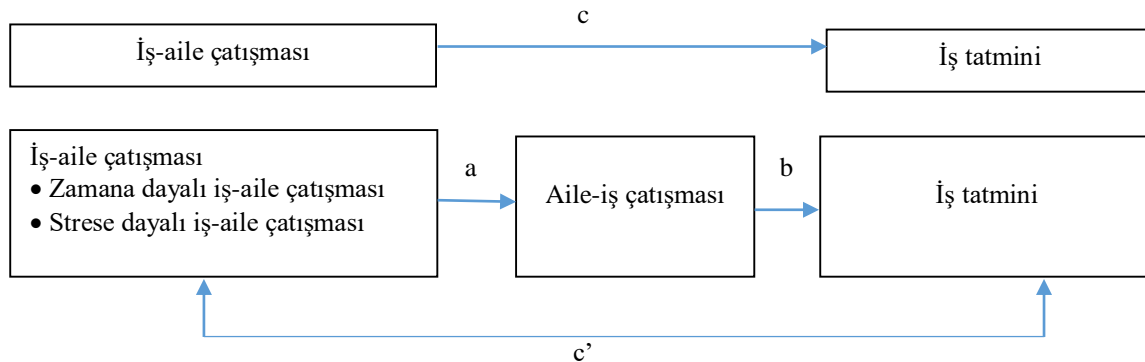
İş tatmini ile ilgili, literatürde birçok araştırmacı tarafından yapılan tanımlar mevcuttur fakat örgütsel araştırmalarda en çok kullanılan tanım Locke (1976)'nın yapmış olduğu *“kişinin iş ya da iş deneyimlerini değerlendirmeye sonucunda kişide oluşan keyifli veya pozitif duygusal durumdur”* şeklindeki tanımıdır (Judge ve

Klinger, 2008:394). İş yaşamı insanın günlük yaşamının büyük bir kısmını oluşturmaktadır. İş sadece ekonomik açıdan değil aynı zamanda psikolojik açıdan da kişinin dünyasında önemli bir işleve sahiptir. Kişilerin günlük yaşam süresinin 1/3'ünün iş yerlerinde geçtiği de düşünüldüğünde günümüz insanların mutluluklarının sağlanmasında işlerindeki başarılarının büyük bir güce sahip olduğunun söylemesi mümkündür (Güney ve diğerleri, 1997: 56-58).

Çalışanın işine karşı negatif tutumuna ise “iş tatminsizliği” demek doğru olacaktır (Adıgüzel, Karadağ ve Ünsal, 2011: 50). Örgütlerde çalışanların iş tatmininin düşük olması sadece bireysel anlamda negatif sonuçlar doğurmamakta bu durumun örgütsel sonuçları da bulunmaktadır. Örgüt açısından baktığımızda çalışanda işe karşı isteksizlik, işten ayrılma, kendisine karşı yetersizlik duygusu, işte hata yapma, işten uzaklaşma, yanlış kararlar alma ile yapılan işin niteliğinin ve niceliğinin azalması söz konusu olabilmektedir (Güney ve diğerleri, 1997: 56-58). İş tatmini çalışan performansını, çalışan devir hızını, verimliliğini ve sonuç olarak da örgütün başarısını etkileyen önemli faktörlerden birisidir (Aksoy, 2014: 34). İnsan gücünün örgüt amaçlarına ulaşma konusunda başarılı olabilmesi, çalışanın örgüt içerisinde kendisini hem fiziksel hem de psikolojik olarak örgüt içerisinde sağlıklı ve mutlu hissetmesi ile mümkündür (Fu ve diğ. 2011: 537-538).

2.3. Araştırma Modeli ve Hipotezler

İş-aile çatışması, aile-iş çatışmasıyla iş tatmini arasındaki ilişkileri temel alan bu çalışmada banka çalışanların yaşadıkları iş-aile çatışmasının iş tatminleri üzerindeki etkisi ve bu ilişkide aile-iş çatışmasının nasıl bir rol üstleneceği saptanmaya çalışılmaktadır. Bu noktadan hareket edilerek geliştirilen araştırma modelinde (Şekil 1), aile-iş çatışmasına farklı bir önem atfedilerek aile-iş çatışmasının iş-aile çatışması ve iş tatmini arasında oluşan ilişkinin temel yapısını açıklayacak bir mekanizma işlevi görebileceği (aracı etki) varsayımı temel alınmaktadır. Modelin odak noktasında yer alan aile-iş çatışmasına atfedilen “aracı değişken rolü” çalışmanın temel savını oluşturmaktadır. Bu savın aracı etki kavramı ise, bir öncül değişkeni bir kritik değişkene bağlayan bir çeşit bağlantı mekanizması olarak tanımlanmaktadır (Mathieu ve Taylor, 2006 dan aktaran Okan ve Özbek, 2016: 206). Model böyle bir varsayım altında yorumlanacak olursa, iş-aile çatışması ile iş tatmini arasındaki ilişkinin tamamının ya da bu ilişkinin belirli bir kısmının aile-iş çatışması üzerinden tanımlandığı, başka bir deyişle aile-iş çatışmasının iş-aile çatışması ile iş tatmini arasındaki ilişkiye ne şekilde aracılık ettiğinin ortaya çıkarılması amaçlanmaktadır.



Şekil 1. İş-Aile Çatışması ve İş Tatmini Arasındaki İlişkide Aile-İş Çatışmasının Aracılık Etkisini Açıklayan Araştırma Modeli

Model (Şekil 1) çerçevesinde tanımlanan ilişkiler genel olarak yorumlandığında, modeldeki bağımsız ve bağımlı değişkenler arasındaki toplam ilişkinin (c) aracı değişken tarafından açıklanan kısmı (a, b), endirekt etki olarak isimlendirilirken toplam etkiyle direk etki (c') arasındaki farkı ifade etmektedir ($a.b=c-c'$) (Hayes, 2009: 409). Modelin temel varsayımını oluşturan “aracılık etkisine” kanıt oluşturabilmek için ise bağımsız ile bağımlı değişken arasındaki “toplam etkinin” anlamlı olması şartı aranırken, “toplam etkinin” olmaması durumunda ise sadece “dolaylı bir etkiden” bahsedilebileceği söylenmektedir (Preacher ve Hayes, 2004:719). Benzer modellere Sarı (2015), Okan vd. (2014) ve Okan ve Özbek (2016) çalışmalarında da rastlanılabilir.

İş-aile çatışması araştırmalarında ortaya çıkan yaygın sonuçlardan birisi büyük bir olasılıkla iş tatminsizliğidir. Söz konusu iş-aile çatışması araştırmalarının bulguları iş-aile çatışması düzeyi arttıkça iş tatminsizliği düzeyinin de arttığı yönündedir (Afzal ve Farooqi, 2014; Turunç ve Erkuş, 2010; Anafarta, 2011 vb.). Başka



bir deyişle öncül araştırmalarda kişilerin ev ve iş ile ilgili rollerde yaşamış oldukları çatışmaların işlerinden duydukları tatmini azaltmakta olduğu tespit edilmiştir (Pasewerk 2006:149).

Çalışanlar günlük yaşamlarının önemli bir kısmını ailelerinden ayrı olarak iş yaşamlarında iş arkadaşlarıyla birlikte geçirmektedirler. Bunun sonucunda ise, iş yaşamları özel yaşamlarını etkileyen önemli birer unsur haline gelmektedir (Nacar, 2012: 40). Genellikle iş-aile çatışması yaşayan bireylerin ruh hallerinden kaynaklı olarak işlerinden duydukları tatminin derecesi de azalacaktır. İşinin gerekliliklerinden kaynaklı olarak ailesine ve çocuklarına istediği gibi zaman ayıramadığı ve ailesiyle gerektiği gibi ilgilenemediğinin endişesini yaşayan bireyin örgüt içerisinde yaşayacağı huzursuzluk nedeni ile ise işinden duyduğu tatmin azalacaktır (Özdevercioğlu ve Doruk 2009).

Literatürde bireylerin iş yerlerinde geçirdikleri fazla zamanın ve harcanılan çabanın, aile ile ilgili faaliyetlere ayrılması gereken zamanı ve enerjiyi yetersiz kıldığı buna ek olarak ise yoğun çalışma saatlerinin ve iş yükünün varlığının iş-aile çatışması yaşanacağı birer habercisi niteliğinde olduğu ileri sürülmektedir (Spector vd., 2007: 806). Yapılan çalışmalar ve ampirik kanıtlar da işyerlerinde harcanılan zamanın iş-aile çatışmasının yaşanmasında direkt bir etkisinin olduğu sonucunu göstermektedir (Amstad ve diğ., 2011). Araştırmaların özellikle; çalışanların işleri ve aileleriyle ilgili üstlendikleri farklı rollerin çalışanlarda yarattığı çatışmalara ve yaşanan bu çatışmaların işlerine, işlerindeki tutumlarına ve örgütlere karşı davranışlarına odaklandığı görülmektedir (Turunç ve Erkuş, 2010:417). Bu kapsamda literatür incelendiğinde yapılan bir çok çalışmanın sonucu bireyin yaşadığı çatışmanın bireyin işinden duyduğu tatminin derecesini azalttığını veya iş tatminsizliklerine sebep olduğu yönündedir (Özdevercioğlu ve Doruk, 2009; Benli ve Yenihan, 2016 vb.).

İş-aile çatışmasının genel olarak iş tatminsizliklerine, işten ayrılmalara, düşük örgütsel bağlılığa, işgücü devir oranlarının ve iş kazalarının artmasına sebep olduğu ileri sürülmektedir (Spector vd., 2007: 806; Nohe ve Sonntag, 2014). Bu açıdan bakıldığında örgütlerde çalışanların yaşadıkları çatışmanın örgüt içerisinde çözülmesi gereken bir durum olduğu, çözülmemesi durumunda ise olumsuz sonuçlar doğuracağı gerçeği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenledir ki hem bireysel hem de örgütsel açıdan son derece önemli olan çatışma ve iş tatmini konularına yöneticilerin gerekli önemi göstermeleri ve yönetsel önlemler almaları gerekmektedir. (Aydın ve Kutlu, 2001: 38 den aktaran Bakan, 2011). Tüm bu açıklamalar ışığında iş tatmini olmayan çalışan hem iş yaşamında hem de sosyal yaşamında sorunlar yaşamakta ve ailesine sorunlarını yansıtarak onların da mutsuz olmalarına neden olabilmektedir (Davran, 2014: 12).

Literatür incelendiğinde iş-aile çatışması ve iş tatmini ilişkisini araştıran pek çok çalışmaya rastlamak mümkündür. Örneğin, Afzal ve Faroogi (2014) tarafından gerçekleştirilen çalışmada Pakistan'da bulunan bir kamu üniversite çalışanları üzerinde iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Araştırmada iş-aile ve aile-iş çatışması arasında aynı yönde negatif bir ilişkinin varlığı saptanmıştır. Turliuc ve Buliga (2014) tarafından gerçekleştirilen araştırma sonucunda ise iş-aile çatışmasının aile-iş çatışmasına göre daha çok yaşandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anderson ve arkadaşları (2002: 799) tarafından yürütülen araştırma sonucunda, iş – aile çatışması ve aile – iş çatışmasının birbirleriyle olumlu yönde ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Boyar ve arkadaşları (2003: 184) tarafından yapılan diğer bir araştırmaya göre ise, iş –aile çatışması ve aile – iş çatışması arasında karşılıklı bir ilişki olduğu gözlemlenmiştir.

Söz konusu çalışmalar ışığında aşağıdaki hipotezler geliştirilebilmektedir.

H₁: İş-aile çatışması, aile-iş çatışması üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahiptir.

H_{1a}: Zamana dayalı iş-aile çatışması, aile-iş çatışması üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahiptir.

H_{1b}: Strese dayalı iş-aile çatışması, aile-iş çatışması üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahiptir.

Yukarıdaki çalışmalara ek olarak yüksek iş-aile çatışmasının iş tatminsizliğine neden olabileceği düşünülmektedir. Hem yurtdışında hem de Türkiye de yapılan araştırma sonuçları bunu doğrular niteliktedir. Nitekim Turunç ve Erkuş (2010) tarafından gerçekleştirilen çalışmada banka çalışanlarının iş-aile yaşam çatışmasının iş tatmini üzerindeki etkileri araştırılmış ve iş-aile çatışmasının iş tatminini negatif yönde etkilediği belirlenmiştir. Ancak aile-iş çatışması ile iş tatmini arasında ilişki bulunamamıştır.

Anafarta (2011) tarafından sağlık hizmeti personeli (doktorlar ve hemşireler) üzerinde yapılan araştırmada yapısal eşitlik modellemesi kullanılarak iş-aile yaşam çatışmasının iş tatmini üzerindeki etkileri araştırılmış ve iş-aile çatışması ve iş tatmini arasında negatif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Fakat aile-iş çatışması ve iş tatmini arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Çalışma sonucuna göre sağlık çalışanlarının aile-iş çatışmasına oranla daha fazla iş-aile çatışmasıyla karşılaştıkları sonucu çıkarılmıştır (aktaran Akyüz, 2015).



Rode ve arkadaşlarının (2007: 75) yaptığı araştırmaya göre, yüksek düzeyde iş – aile çatışması veya aile – iş çatışması yaşayan bireylerin iş tatmin düzeylerinin düştüğü ortaya çıkarılmıştır. Netemeyer ve arkadaşları (2004) tarafından yapılan çalışmada, iş-aile çatışması ile iş tatmini arasında pozitif yönde güçlü bir ilişki olduğu saptanmıştır. Hemşireler üzerinde yaptıkları çalışmada Bacharach ve arkadaşları (1991) iş-aile çatışmasının varlığının iş tatminsizliğini giderek arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Kossek ve Ozeki'de (1998) hem iş-aile hem de aile-iş çatışmasının iş tatminini negatif yönde etkilediğini saptamışlardır.

Özdevecioğlu ve Doruk (2009) tarafından yapılan çalışmada iş-aile çatışması ile iş tatmini arasında negatif yönde bir ilişkinin olduğu ve iş-aile çatışmasının artması sonucunda iş tatmininin ise azaldığı belirlenmiştir. Benli ve Yenihan (2016) tarafından Kocaeli ilinde görev yapan aile hekimleri üzerinde yapılan çalışmaya göre hekimlerin yaşadıkları iş-aile çatışmaları düzeylerinin iş tatmini düzeylerini olumsuz yönde etkilediği bulunmuştur. 2004'de yapılan bir başka çalışmada iş-aile ve aile-iş çatışmasıyla iş tatmini arasında negatif yönde bir ilişkinin olduğu ve iş tatmini üzerinde aile-iş çatışmasının negatif etkisinin iş-aile çatışmasına nazaran daha fazla olduğu söylenmektedir (Howard vd., 2004: 385-386). Benzer şekilde Brough ve diğerleri (2005) de iş-aile çatışmasının, iş tatmini ile olan ilişkisinin, aile-iş çatışmasıyla olan ilişkisinden daha fazla olduğunu ortaya konulmuştur.

Yapılan literatür taraması sonucunda iş-aile çatışması ve aile iş çatışmasının iş tatminini negatif yönde etkilediğine dair sonuçlar elde edilirken, iş-aile çatışması ve aile-iş çatışmasının iş tatminini negatif yönde etkilemediğine veya aralarında ilişki olmadığına dair çalışmalarda mevcuttur. Örneğin, Efeoğlu (2006) tarafından gerçekleştirilen çalışma sonucunda, çalışanların iş – aile çatışması düzeylerinin iş tatmini üzerinde etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum iş – aile çatışması kuramlarından olan telafi kuramı doğrultusunda açıklanmaktadır. Buna göre bireyler, hayatlarında daha yüksek düzeyde tatmin duygusu yaşamak için hem iş hem de aile alanlarında eksik olarak gördükleri şeyleri diğer yaşam alanlarından daha fazla tatmin olma çabası ile telafi etmek yoluna gitmektedirler (Efeoğlu, 2006: 111). Tekingündüz ve Kurtuldu (2015) tarafından yapılan analizde, iş tatminini aile-iş çatışması pozitif yönde etkilemektedir. Ancak, bu durum hastane çalışanlarının çalışma koşulları nedeniyle ailelerine yeterli zamanı ayıramamaları, aile alanlarında yaşamış oldukları bu tatminsizliği telafi etmek amacıyla iş yaşamından sağladıkları tatmini artırma eğilimine girdikleri varsayımı ile açıklanabilmektedir.

İş-aile çatışmasının alt boyutlarıyla (zaman-strese-davranışa dayalı) iş tatmini arasındaki ilişkiyi saptamak amacıyla gerçekleştirilen literatür incelemesi sonucunda, birçok araştırmacının kavramlar arasındaki ilişkinin varlığı konusunda görüş birliğine sahip oldukları anlaşılmıştır. Yurtseven (2008) tarafından turizm işletmelerinde yapılan bir çalışmaya göre, çalışanların zamana dayalı iş-aile çatışması ve strese dayalı iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerinde olumsuz etkisi vardır. Yine iş tatmini ile strese ve zamana dayalı iş-aile çatışması arasında orta düzeyde ve olumsuz yönde ilişki bulunmuştur. Yine, Lambert ve arkadaşları (2006: 377) tarafından 219 katılımcı üzerinde yapılan araştırmada, strese dayalı iş – aile çatışması ve davranışa dayalı iş – aile çatışması ile iş tatmini arasında ters yönlü bir ilişki olduğu, diğer bir ifade ile çatışma arttıkça tatmin oranının düştüğü görülmüştür. Zamana dayalı iş – aile çatışması ve aile – iş çatışmasının ise katılımcıların işe bağlılıkları üzerinde olumsuz etki yaptığı ortaya konulmuştur. Aras ve Karakiraz (2013) tarafından yapılan çalışmada da zamana dayalı iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerinde olumsuz etkileri olduğu görülmüştür.

Bu açıklamalar çerçevesinde aşağıdaki hipotezler geliştirilebilmektedir.

H₂: İş-aile çatışması iş tatmini üzerinde anlamlı ve negatif yönde bir etkiye sahiptir.

H_{2a}: Zamana dayalı iş-aile çatışması iş tatmini üzerinde anlamlı ve negatif yönlü bir etkiye sahiptir.

H_{2b}: Strese dayalı iş-aile çatışması iş tatmini üzerinde anlamlı ve negatif yönlü bir etkiye sahiptir.

H₃: Aile-iş çatışması iş tatmini üzerinde anlamlı ve negatif yönde bir etkiye sahiptir.

İş-aile çatışması konusunda yapılan araştırmalar iş ve aile rollerinin hem kişisel zaman hem de enerji bakımından birbirleri ile rekabet eder durumda olduğunu göstermiştir (Parasuraman ve Simmers, 2001). Kişinin iş ve aile ile ilgili rollerini dengelememesi sonucunda algılanan talepler kişinin zamanını ve enerjisini sınırlamakta böylece iş-aile veya aile-iş çatışması meydana gelmektedir (Fırat ve Çula, 2016). İş nedeniyle evine ve ailesine yeterince zaman ayıramadığını düşünen işgören iş yerinde huzursuz olmakta ve işinden duyduğu tatmin azalmaktadır (Özdevecioğlu ve Doruk, 2009). Ayrıca bu çatışmaların ortaya çıkması çalışanın sağlığını, huzurunu, iş tatminini ve iş performansını, iş gücü devir hızını, işten ayrılma niyetini ve hata yapma olasılığını etkileyebilmektedir (Güney ve diğ.,1997; Yüksel,2005).

Çalışanların iş ve aile rolleri arasında çıkan çatışma iş-aile ve aile-iş şeklinde iki yönlüdür (Gudek ve diğ.,1991). Ancak iş-aile ve aile-iş çatışmasıyla iş tatmini arasındaki ilişkiye dair literatüre bakıldığında iş-aile çatışmasıyla iş tatmini arasındaki doğrudan ilişkinin negatif olarak beklendiği ve sonuçların ise bunu



desteklediği görülmektedir. Ancak aile-iş çatışmasıyla iş tatmini arasındaki ilişkiye bakıldığında sonuçlarda tutarsızlık olduğu görülmektedir. Çalışmaların bir kısmında iki değişken arasındaki pozitif veya anlamlı etkinin olmadığı görülürken, çalışanların yaşadıkları aile-iş çatışması ve iş tatmini arasındaki pozitif yönde ilişkinin iş-aile çatışması kuramlarından telafi kuramı ile açıklanabileceği söylenmektedir (Efeoğlu,2006; Tekingündüz ve Kurtuldu, 2015). Bazı çalışmalarda ise ilişkinin negatif yönde olduğundan bahsedilmektedir (Kossek ve Ozeki,1998; Howard vd.,2004). Bu literatüre ek olarak iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerindeki negatif etkinin aile-iş çatışmasından daha fazla olduğuna (Anafarta, 2011) yönelik çalışmaların yanı sıra yaşanan aile-iş çatışmasının iş tatmini üzerinde iş-aile çatışmasından daha etkili olduğuna yönelik çalışmalarda bulunmaktadır (Howard vd., 2004; Yurtseven, 2008).

Aile-iş çatışması ile iş tatmini arasında bir ilişkinin olması durumunda yaşanan aile-iş çatışması, iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerindeki indirekt etkisine sebep olabilir ve bu varsayımlar çerçevesinde, aile-iş çatışmasının iş-aile çatışması ve iş tatmini arasındaki ilişkide bir aracılık etkisinin olacağı öngörülebilir.

Tüm bu literatür bilgileri ışığında iş-aile çatışması ve iş tatmini ilişkisinde aile-iş çatışmasının bir aracılık rolü oynayacağı varsayılmış ve aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H₄: Aile-iş çatışması iş-aile çatışması ile iş tatmini arasındaki ilişkide bir aracı değişken olarak rol oynar.

3. METODOLOJİ

3.1. Örneklem

Çalışmanın amacı çerçevesinde belirlenen ana evren, Ankara ilinde bulunan 9 semtte (Ostim, Beytepe, Batıkent, Ümitköy, Cebeci, Bilkent, Çayyolu, Beşevler, Kızılay) yer alan banka şubelerinde görev yapmakta olan banka çalışanlarından oluşmaktadır. Araştırmaya katılan banka personelleri kolayda örneklem yöntemine göre seçilmiş olup, farklı bankalarda uygulama yapılarak örneklem çeşitliliği sağlanmaya çalışılmıştır. Bazı anket çalışmaları kayıp veriler içerdiği için örneklem dâhil edilememiştir. Bu süreç sonunda 234 adet anket örneklem dâhil edilmiştir. Örneklem içerisinde ki çalışanların demografik özellikleri (Tablo 1) incelendiğinde yaş ortalamaları 20 (en düşük) ila 51+ (en yüksek) arasında değişmektedir. Çalışmada yer alan çalışanların büyük çoğunluğu (% 44,0), 20-30 yaş aralığında yer almaktadır. Çalışanların % 61,7'si erkek iken % 38,3'ü kadındır. % 51,0'i evli iken % 38,7'si bekâr ve % 10,3'u ise eşinden ayrılmıştır. Statüleri bakımından banka çalışanlarının % 26,3 yönetici iken % 73,7'sinin memur olduğu görülmektedir. Çalışma süreleri açısından bakıldığında çalışanların yaklaşık yarısının (% 51,0) 5 yıldan az zamandır bankacılık sektöründe çalıştığı görülmektedir. Bakmakla yükümlü oldukları ebeveyn durumuna göre ise, % 84,4'ünün bakmakla yükümlü ebeveyni yokken % 15,6'sının bakmakla yükümlü ebeveyni olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Çalışanların Demografik Özellikleri

		<i>N</i>	%
Cinsiyet	Bayan	150	61,7
	Bay	93	38,3
Yaş	20-30	107	44,0
	31-40	70	28,8
	41-50	54	22,2
	51 ve üzeri	12	4,9
Medeni durum	Evli	124	51,0
	Bekâr	94	38,7
	Ayrılmış	25	10,3
Bakım zorunluluğu	Evet	38	15,6
	Hayır	205	84,4
Statü	Yönetici	64	26,3
	Memur	179	73,7
Çalışma süresi	0-5 yıl	124	51,0
	6-10 yıl	48	19,8
	11-15 yıl	24	9,9
	16-20 yıl	42	17,3
	21 ve üzeri	5	2,1

**3.2. Ölçekler, Güvenilirlik ve Geçerlilik**

Araştırmanın verileri anket yöntemiyle elde edilmiştir. İlk bölümünde, çalışanların iş-aile çatışması düzeylerini ölçmek için Lambert, Hogan, Camp ve Ventura (2006) tarafından yapılan araştırmada kullanılan ve farklı kaynaklardan uyarlanan (*aktaran*. Lambert ve diğ., 2006: 376; Bohlen ve Viveros-Long, 1981; Bacharach ve diğ., 1991; Frone ve diğ., 1992; Triplett ve diğ., 1999; Carlson ve diğ., 2000., Gutek ve diğ. 1991; Higgins ve diğ. 1992; Stephens ve Sommer, 1993) 25 maddeden oluşan İş-Aile Çatışması Ölçeği kullanılmıştır. İş-Aile Çatışması Ölçeği, zamana dayalı iş-aile çatışması, strese dayalı iş-aile çatışması, davranışa dayalı iş-aile çatışması ve aile-iş çatışması olmak üzere dört alt boyuttan oluşmaktadır. Zamana dayalı iş-aile çatışması 7 madde ile ölçülmüştür. Lambert vd, (2006) tarafından yapılan güvenilirlik analizi sonucu bu ölçeğin Cronbach alfa değeri 0,84 olarak hesaplanmıştır. 11 madde ile temsil edilen strese dayalı iş-aile çatışması ölçeğinin Cronbach alfa değeri ise 0,93 olarak bulunmuştur. Davranışa dayalı iş-aile çatışmasını temsil eden 3 madde için hesaplanan Cronbach alfa değeri 0,60'tır. Aile-iş çatışması ölçeği ise 4 maddeden oluşmakta olup, Cronbach alfa değeri 0,71'dir.

İkinci bölümde, çalışanların iş tatmin düzeylerini ölçmek amacıyla Rusbult ve Farrell (1983) tarafından geliştirilen 6 maddelik İş Tatmin Ölçeği kullanılmıştır. Anket formunun son kısmında, ankete cevap verenlerin cinsiyet, yaş, eğitim, statü, medeni durum, çocuk sayısı, çocukların yaşı, eşin çalışma durumu, bakım gerektiren yaşlı anne/baba durumu, sektörde çalışma süresi gibi kişisel bilgilerine yer verilmiştir. Kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliklerini ölçmek için keşfedici faktör analizi yapılmış. Güvenilirliklerini ölçmek için ise, Cronbach's Alpha yöntemi kullanılmıştır.

Katılımcıların, iş-aile çatışması ve iş tatminini ölçmeye yönelik olarak hazırlanan ölçeklerde yer alan ifadelerin 5'li Likert Ölçeği üzerindeki seçenekleri işaretleyerek değerlendirmeleri istenmiştir. Ankette yer alan ifadeleri değerlendiren katılımcılar "hiç katılmıyorum" biçiminde ifade edilen cevapları için "1" değerini, "tamamen katılıyorum" şeklinde ifade ettikleri cevapları için ise "5" değerini işaretlemişlerdir.

Bu araştırmada kullanılan iş tatmini ve İş-Aile Çatışması Ölçeğinin tüm alt ölçekleri için uygulanan güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. İş-aile Çatışması ve Alt Ölçekleri ve İş Tatmini Ölçekleri Güvenilirlik Katsayıları

	Madde Sayısı	Alpha Katsayısı
Zamana Dayalı İş-Aile Çatışması	7	0,924
Strese Dayalı İş-Aile Çatışması	11	0,916
Davranışa Dayalı İş-Aile Çatışması	3	0,562
Aile-İş Çatışması	4	0,750
İş Tatmini	6	0,892

Ölçek güvenilirliğinin kabul edildiği kriter olarak alfa değerinin 0,60'dan büyük bir değer olması beklenmektedir (Efeoğlu, 2006:74). Zamana Dayalı İş-Aile Çatışması Ölçeği'ni oluşturan ilk 7 soru için analiz yapıldığında elde edilen değer istenilen aralıkta olduğu görülmektedir (0,924). Strese Dayalı İş-Aile Çatışması Ölçeği'ni oluşturan 11 soru için elde edilen değer 0,916 olarak gerçekleşmiş ve istenilen aralıkta olduğu için kabul edilir bir değer olduğu görülmüştür. Davranışa Dayalı İş-Aile Çatışması ise 3 sorudan oluşmakta, ancak yapılan analiz sonucunda Cronbach Alpha değeri 0,562 olarak gerçekleşmiştir. Bu değer güvenilirlik analizi için oldukça düşük ve kabul edilemez bir değer olduğundan Davranışa Dayalı İş-Aile Çatışması'na ilişkin veriler, gerçekleştirilen analizlere dâhil edilemeyerek İş-Aile Çatışması Ölçeği'nden çıkartılmıştır. İş-aile Çatışması Ölçeği'nin diğer bir alt ölçeği olan aile-iş Çatışması Ölçeği'ni oluşturan 4 soru için yapılan güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen 0,750'lik değer 0,60'tan büyük olduğu için kabul edilebilir bir değerdir. İş Tatmini Ölçeği'nin güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen değer 0,892 olarak elde edilmiş kabul edilebilir değerdir.

3.3. Faktör analizi ve Sonuçları

İş-aile çatışmasına ilişkin temel boyutları belirlemek amacı ile iş-aile çatışması ile ilgili toplamda 22 değişkene temel bileşkenler yöntemi ileri varimax rotasyonlu faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi sonucunda 3 faktör elde edilmiştir. Elde edilen 3 faktör varyansın % 71,04'ünü açıklamaktadır. Araştırma verilerine



keşfedici faktör analizi uygulayabilme koşulunu gösteren KMO değeri (0,830) ve Barlett's Test of Sphericity değeri (küresellik derecesi; 5836,334; $p < ,000$) yeterli düzeydedir. Faktörlerin güvenilirliğini gösteren Cronbach Alpha oranları 0,750 ile 0,958 arasında farklılık göstermekte olup, literatürde kabul edilebilir güvenilirlik düzeyindedirler. Ayrıca faktörleri oluşturan bireysel değişkenlerin, ait oldukları faktöre yüksek değerlilikle yüklendiği (Tablo 3) ve tüm maddelerin ait oldukları faktörlerdeki değişkenlerle diğer faktörlerdeki değişkenlere oranla daha yüksek korelasyon katsayısına sahip olduğu gözlenmiştir.

Analiz sonucunda elde edilen birinci faktörü niteleyen değişkenler genellikle işyerinde stres ve yorgunluğu nitelendiren strese dayalı iş-aile çatışmasıyla ilgili değişkenlerdir. Bu noktadan hareketle birinci faktör strese dayalı iş-aile çatışması olarak isimlendirilmiştir. Toplam 10 değişkenden oluşan stres faktörü, 10,69'luk bir öz değere sahip olup, toplam varyansın % 48,59'unu açıklamaktadır. Zamana dayalı iş-aile çatışması olarak isimlendirilen ikinci faktörü niteleyen 8 değişken ise çalışanların zaman çatışmalarını temsil etmektedir. Toplam varyansın % 12,39'unu açıklayan bu faktörün öz değeri 2,72'dir. Üçüncü faktör, aile-iş çatışması olarak isimlendirilmiştir. Öz değeri 2,12 olan bu faktör, toplam varyansın % 10,06'sını açıklamaktadır.

Tablo 3. İş-Aile Çatışması Boyutlarına İlişkin Faktör Analizi

Faktörler	Faktör Yükleri	Öz Değer	Açıklanan Varyans %	Toplam Varyans %	Cronbach Alpha
Stres		10,69	48,59	48,59	0,958
A7	,605				
A8	,695				
A9	,838				
A10	,798				
A11	,775				
A12	,825				
A13	,892				
A14	,801				
A15	,882				
A16	,867				
Zaman		2,72	12,39	60,98	0,877
A1	,762				
A2	,697				
A3	,648				
A4	,632				
A5	,661				
A6	,597				
A17	,653				
A18	,643				
Aile		2,12	10,05	71,04	0,750
A22	,545				
A23	,765				
A24	,768				
A25	,810				
Genel Ortalama	,735	5,18	23,68	60,20	0,862

**3.4. Bulgular**

Tablo 4’de değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleriyle birlikte değişkenler arasındaki Pearson korelasyon katsayıları özetlenmektedir.

Tablo 4. Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleriyle Değişkenler Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları

Değişkenler	Ortalama	Std. Sapma	Zaman	Stres	Aile-iş	İş-tatmini
Zamana	3,93	,88	1,00	,808(**)	,195(**)	,038
Strese	3,60	,87	,808(**)	1,00	,349(**)	-0,91
Aile-iş	2,40	0,82	,195(**)	,349(**)	1,00	,218(**)
İş tatmini	2,42	,99	,038	-0,91	,218(**)	1,00

** p<0,01 anlamlılık derecesinde ilişki anlamlı.

Pearson korelasyon katsayısı sonuçlarına göre; iş-aile çatışması alt boyutları arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır ($r=0,808$; $p<0,01$). Tablo 4 incelendiğinde zamana dayalı iş-aile çatışması ve strese dayalı iş-aile çatışması arasında yüksek düzeyli ve pozitif bir ilişki olduğu; strese dayalı iş-aile çatışması ile aile-iş çatışması arasında ise orta düzeyli olumlu bir ilişki olduğu görülmektedir. Ayrıca, aile-iş çatışması ile iş tatmini arasında düşük düzeyli ve pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ($r=0,218$; $p<0,01$). Faktörler arasındaki ilişkinin gücüne bakıldığında strese dayalı iş-aile çatışması ile zaman dayalı iş-aile çatışması arasında ($r=0,808$; $p<0,01$), aile-iş çatışması ile zamana dayalı iş-aile çatışması arasında ($r=0,195$; $p<0,01$) ve strese dayalı iş-aile çatışması ile iş-aile çatışması arasında ($r=0,349$; $p<0,01$) ile iş tatmini ile aile iş çatışması arasında ($r=0,218$) anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

Diğer yandan, aile alanından kaynaklanan sorunlar nedeni ile iş alanında çatışma yaşamamanın iş tatmin düzeyini olumsuz yönde etkilemesi beklenirken, araştırma sonuçları, aile-iş çatışmasının iş tatmini üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğunu göstermektedir ($r=0,218$; $p<0,01$). Gerçekleştirilen literatür taraması sonucunda bu sonuçları destekleyen benzer sonuçlara da ulaşılmıştır.

Aile-iş çatışmasının, iş tatmini ve iş-aile çatışması arasındaki ilişkide aracılık etkisini test etmek için uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 5’de özetlenmektedir. Aracı hipotezinin testi konusunda Baron ve Kenny (1986) çalışması referans alınmıştır. Buna göre test edilen ilk modelde (Model 1) iş-aile çatışması boyutlarının Aile-İş çatışması üzerindeki etkileri (H_1), ikinci modelde (Model 2) ise iş-aile çatışması boyutlarının iş tatmini üzerindeki etkileri (H_2) test edilmiştir. Aracı hipotezin testi için önem taşıyan son modelde ise (Model 3) bağımsız değişkenler ile aracı değişken bir arada ele alınarak, bu değişkenlerin iş tatmini üzerindeki etkileri (H_3 , H_4) test edilmiştir. Analiz bulguları yorumlandığında Aile-İş çatışması üzerinde İş-Aile çatışmasının zaman boyutunun negatif yönlü ($\beta=-0,251$; $P<0,05$) stres boyutunun ise pozitif yönlü bir etkiye ($\beta=0,552$; $P<0,01$) sahip olduğu görülmektedir. Bu bulgular ışığında H_{1a} hipotezi ret edilirken H_{1b} hipotezi desteklenmiştir. Model 2 için elde edilen bulgular, iş tatmini üzerinde iş-aile çatışmasının zaman boyutunun pozitif yönlü ($\beta=0,322$; $P<0,01$) stres boyutunun ise negatif yönlü ($\beta=-0,351$; $P<0,01$) etkilere sahip olduğunu göstermektedir. Bu bulgular ışığında H_{2b} hipotezi destek bulurken H_{2a} hipotezi ret edilmektedir. Tablo 5’de yer alan bulgular aracı hipotezin desteklenmesi için gerekli şartlardan biri olan aile-iş çatışmasının iş tatmini üzerindeki etkisinin anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir ($\beta=0,324$; $P<0,01$). İş-aile çatışmasının iş tatmini üzerindeki direkt etkisine (Şekil 1; yol c’) dair bulgular incelendiğinde, İş-aile çatışmasının zaman ($\beta=0,403$; $P<0,01$) ve stres ($\beta=-0,530$; $P<0,01$) boyutlarının her ikisinin de iş tatmini üzerinde anlamlı etkilere sahip oldukları görülmektedir. Baron ve Kenny’nin (1986) varsayımları sonucunda, elde edilen bu direkt etkinin, anlamsız olması veya iş-aile çatışmasının, iş tatmini üzerindeki toplam etkisinden daha küçük olması beklenmektedir.

Burada ise hesaplanan direkt etkilerin (c’: $\beta=0,403$ ve $\beta=-0,530$) katsayısının toplam etkiden (c: $\beta=0,322$ ve $\beta=-0,351$) daha büyük olduğu ve aynı zamanda bu ikisi arasındaki farkı (c-c’) ifade eden endirekt etkinin de zaman boyutu için negatif (a.b=-,081) ve stres boyutu için pozitif yönlü (a.b=0,18) olduğu dikkat çekmektedir. Bu noktada toplam etki, direkt etki ve endirekt etkilerin güçleri ve işaretleri ile ilgili bir değerlendirme yapıldığında, direkt ve endirekt ilişkinin işaretlerinin farklı olduğu ve direkt etkinin katsayısının toplam etkinin katsayısından daha büyük olduğu görülmektedir. Benzer bir örneği Cole, Walter ve Bruch’ın (2008) ve Okan,



Sarı ve Nas'ın (2014) araştırmalarında da gözlenen bu durum, MacKinnon ve diğerlerine (2000) göre "suppression (önleyici) etki" olarak adlandırılmaktadır.

Araştırma modelimiz çerçevesinde bu durum ele alındığında ise, iş-aile çatışmasının iş tatmini üzerinde toplam etkisi, ortaya çıkacak direkt etki ve endirekt etkilerin toplamından oluşmaktadır ($,322 = ,403 + (-,081)$) ve ($-,351 = -,530 + 0,180$). Başka bir deyişle, aile-iş çatışmasının zaman boyutu üzerinden oluşan negatif işaretli endirekt etki ($-,081$) ve stres boyutu üzerinden oluşan pozitif yönlü endirekt etki ($0,18$), iş-aile çatışması ile iş tatmini arasındaki toplam etkinin belirli bir kısmını oluşturmaktadır bu durum bir önleyici etki olarak işlev görmektedir. Bu sonuçlar, H_4 hipotezini kısmen destekler niteliktedir.

Tablo 5. İş-Aile Çatışması İle İş Tatmini İlişkisinde Aile-İş Çatışmasının Aracılık Etkisi

	Model 1	Model 2	Model 3
	Aile-İş	İş Tatmini	İş Tatmini
İş-Aile Zaman	-,251*	,322**	,403**
İş-Aile Stres	,552**	-,351**	-,530**
Aile-İş			,324**
Düzeltilmiş R²	,136	,036	,123
F	20,120**	5,552**	12,354**
VIF	2,884-2,884	2,884-2,884	1,168-3,240

* $p < 0,01$; * $p < 0,05$ anlamlılık derecesinde ilişki anlamlı

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Günümüzde artan iş yükü ile çalışanlar daha fazla zamana ihtiyaç duymakta, iş yerinde bitiremediği işleri için ya eve iş götürmekte ya da iş yerinde daha fazla zaman geçirerek işlerini bitirmeye çalışmaktadırlar. İşlerini bitirmek için ailesine harcaması gereken zamanı işi için kullanan çalışanlar bir noktadan sonra çatışma yaşamakta bu durum ise çalışanların iş performansını ve iş tatminini olumsuz etkilemektedir. Düşük verimlilik, iş yavaşlatma ve işe devamsızlıkların artması gibi birçok sorunun yanı sıra iş tatminsizliği çalışanların örgütlerine olan bağlılıklarını zayıflatarak çalışanların işten ayrılmalarına kadar giden bir takım sorunların ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Sözü edilen sebepler nedeniyle etkin bir çatışma yönetiminin sağlanması örgütte çalışanların tümü için büyük önem taşımaktadır. Bir örgüt içerisinde çalışanların işlerinden tatmin duymaları ve örgüte olan bağlılıklarının güçlenmesi için örgütte meydana gelen/gelebilecek olan çatışmaların fark edilmesi ve bunların örgütün amaçları doğrultusunda etkin bir şekilde yönetilebilmesi için tanımlanması ve uygulanması konularına gereken önem verilmelidir. Bu doğrultuda çalışmamızda, esas olarak çalışanların iş-aile çatışmasının ve alt boyutlarının (zamana, strese dayalı iş-aile çatışması, aile-iş çatışması) iş tatminlerini ne derece etkilediği ve aile-iş çatışmasının bu ilişkideki aracılık rolü üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın amacı doğrultusunda ortaya konulan ilişkiler sonucunda elde edilen bulguların iş-aile çatışması literatürüne hem teorik hem de olgusal destekler sağlayabileceği düşünülmektedir. İş-aile çatışmasının iş tatmini üzerindeki direkt etkisine bakıldığında zaman ve stres boyutlarının anlamlı etkiye sahip oldukları görülmektedir. İş tatmini üzerinde iş-aile çatışmasının zaman boyutu pozitif etkiye sahipken, stres boyutunun ise negatif yönde etkiye sahip olduğu görülmüştür. Özellikle günümüz şartlarında hizmet sektörünün ana sektörlerinden birisi olan bankacılık sektörü göz önüne alındığında yoğun ve uzun çalışma saatleri, rekabetin ve bireysel kotaların tutturulması gibi bir bankacılık sektörünün niteliğinden kaynaklanan nedenler çalışanların stres seviyelerinin artmasına sebep olmakta ve bunun sonucunda çalışanların işlerinden duydukları tatmin de azalmaktadır. Valcour ve diğerlerinin (2007) çalışmasında, çalışma saatleri arttıkça iş ve aile dengesinin kurulamadığı, bunun sonucunda çalışanların iş tatminlerinin azaldığı ve iş-aile çatışması yaşama düzeylerinin de arttığı sonucu elde edilmiştir. Çalışma kapsamında yapılan analizler sonucunda elde edilen değerlerin literatürü destekler nitelikte olduğu görülmektedir.

İş-aile çatışmasının aile-iş çatışması üzerindeki direkt etkisine bakıldığında ise, stres ve zaman boyutlarının anlamlı etkiye sahip oldukları görülmektedir. Ancak, yapılan modellerle aile-iş çatışması üzerinde iş-aile çatışmasının zaman boyutu negatif etkiye sahipken, stres boyutu pozitif etkiye sahiptir. Hâlbuki stres boyutunun aile-iş çatışması üzerinde pozitif yönde bir etkiye sahip olması beklenmekteydi çünkü bankacılık sektörünün niteliğinden dolayı rekabet avantajının ön planda olduğu, düzensiz ve yoğun mesai saatleri de



düşünüldüğünde çalışanların stres seviyelerinin fazla olması sonucunun aileyle ilgili işlere yansımaları ve aile-iş çatışmasını negatif yönde etkilemesi beklenmekteydi. Zaman boyutunun negatif etkiye sahip olması ise, yine bankacılık sektörünün yapısal özellikleri nedeniyle çalışanların çoğunun genç ve bekâr olmaları bunun sonucunda aileyle ilgili işlere daha az zaman ayırmaları nedeniyle normal karşılanabilmektedir.

Öte yandan, aile alanından kaynaklanan sorunlar nedeniyle iş alanında çatışma yaşamının iş tatmin düzeyini olumsuz yönde etkilemesi beklenirken araştırma sonuçları, aile-iş çatışmasının iş tatmini üzerinde olumsuz bir etkisi olmadığını göstermektedir. Gerçekleştirilen literatür taraması sonucunda bu sonuçları destekleyen benzer sonuçların bulunduğu görülmüştür (Namasivayam ve Mount, 2004; Tekingündüz ve Kurtuldu, 2015). Ayrıca, aile-iş çatışması ve iş tatmini arasındaki bu sonuç telafi kuramı ile tutarlılık göstermektedir. Telafi kuramına göre, bireyler iş veya aile alanlarından birinde yaşadıkları kayıplarını diğer alanda telafi etme yoluna gidebilmektedir. Örneğin, aile yaşantısında mutlu olmayan kişiler, iş alanında mutlu olma çabası içine girebilmektedirler. Araştırma sonucunda, aile-iş çatışmasının iş tatmin düzeyi üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olmaması, bankacılık sektöründe çalışan bireylerin çalışma koşullarının da etkisiyle aile alanına yeterince zaman ayıramadığı ve bu alanda yaşadıkları kayıpları iş alanında tatmin etme yoluna gitmeleri şeklinde açıklanabilir. Bu sonuçtan hareketle çalışanların aile ile ilgili sorunlarını çözebilmek için işi bir kaçış yolu olarak gördükleri söylenilebilir. Ayrıca Efeoğlu (2006) aile-iş çatışması yaşayan çalışanların bir alandaki eksikliklerini diğer alanla telafi etme eğiliminde olduklarını ifade etmiştir.

İş-aile çatışması ve iş tatmini arasındaki ilişkide aile-iş çatışmasının aracılık rolüne ilişkin elde edilen bulgular aile-iş çatışması üzerinde oluşan negatif işaretli endirekt etki, aile-iş çatışması ile iş tatmini arasındaki toplam etkinin belirli bir kısmını oluşturmada ve aile-iş çatışmasının iş tatmini ve iş-aile çatışması arasındaki ilişkide etleyici etki olarak rol oynadığını göstermektedir. Bu etkinin ortaya çıkmasındaki ana etken, aile-iş çatışmasıyla iş tatmini arasındaki pozitif yönlü ilişkidir. Telafi kuramının açıklamaları dikkate alındığında bu durum şaşırtıcı olmamaktadır.

Bu araştırmadan elde edilen veriler doğrultusunda, iş-aile çatışması konusunda çalışan araştırmacıların yanı sıra işletme yöneticileri ve insan kaynakları alanında çalışan uzmanlar tarafından konunun öneminin göz ardı edilmemesi gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır. İş-aile çatışması, bireyin iş tatmin düzeyini azaltması ve işten ayrılması, yüksek devir hızı, düşük performans gibi birçok olumsuzluklar ile sonuçlanabilecek durumlara yol açması nedeni ile üzerinde önemle durulması gereken ve çalışanların yaşadıkları çatışma düzeyinin azaltılması için birtakım önlemlerin alınmasını gerektiren bir konudur.

Aslında günümüzün iş alanları sektörlerine göre belirli farklılıklar gösterse de giderek bireylerin yaşam alanlarının büyük bir kısmını kapsamaktadır. Bu durum ise, çalışan ile örgüt arasındaki etkileşimin artışıyla birlikte çeşitli sorunları da beraberinde getirmekte, bu sorunlar da örgütlerde hem verimliliği hem de performansı etkilemektedir. Diğer taraftan, örgütler açısından sürdürülebilir rekabet gücünü yakalayarak varlıklarını devam ettirebilmeleri son derece önemlidir. Bunun başarılması da insan kaynaklarının başarısı ile yakından ilişkili olan bireysel ve örgütsel performansın artışıyla ilişkilidir. Bu açıdan da örgütlerin gerek işten yansıyan ve gerekse aileden yansıyan çatışmalara kayıtsız kalmaları düşünülemez. Örgütlerde özellikle bu iki yönlü çatışmaların bireysel performansını düşürmesi gibi birçok değişkeni doğrudan ve dolaylı olarak etkilemesi nedeniyle, sürekli olarak örgüt yönetimleri tarafından takip ve kontrol edilmesi, en azından etkilerinin azaltılması gerekmektedir.

Bireylerin, mutlu ve sağlıklı iş ve aile alanlarına sahip olabilmeleri için iş ve aile alanlarının kesiştiği yerlerde denge oluşturabilmeleri gerekmektedir. İş ve aile alanları arasında denge sağlanabilmesi ve bu doğrultuda, iş ve aile alanları arasındaki çatışmanın azaltılabilmesi yalnızca bireyler ve aileleri için değil, aynı zamanda işletmeler ve toplum açısından da önemli hale gelmiştir. İş ve aile dengesi, iş-aile çatışması ile başarılı bir şekilde başa çıkmanın bir sonucu olarak görülmektedir. Çalışanların tatmin düzeylerinin artması, yaşadıkları iş-aile, aile iş çatışmasının azalması hem işletmeler için hem müşteriler için yüksek verim elde edilmesini sağlayacaktır. Bu yüzden işletmelerin iş-aile dengesinin kurulması ve buna bağlı olarak iş tatmininin artırılması için gerekli çalışmaları yapmaları gerekmektedir.

Çalışanlar bazen iş bazen de aile ile ilgili rollerden kaynaklı sorunlara maruz kalabilirler. Gittikçe rekabetçi bir hal alan iş hayatı içerisinde sıkışan çalışanların etkinlik ve verimliliklerini olabildiğince yüksek tutabilmek için onları mutlu ve belirli seviyelerde tatmin olmuş hale getirmek gerekmektedir. Bunun da yollarından biri çalışanların iş ve aile rolleri arasında denge kurmasına yardımcı olmaktır. Çalışanların iş-aile rolleri arasındaki bu dengenin sağlanmasında örgüt yöneticilerine belirli görevler düşmektedir. Yöneticilere örgüt içerisinde açık iletişime dayalı bir ast-üst ilişkisi sisteminin kurulması, mentorluk yapabilecek yetenekte yöneticilerle çalışılması gibi tavsiyeler verilebilir. Ayrıca bunların yanı sıra örgüt içerisinde çocuk sahibi olan çalışanlar için kreş benzeri bazı uygulamaların yaygınlaştırılması, örgüt sistemi esnek çalışma saatlerine geçilmesini mümkün



kılıyorsa esnek çalışma sistemine geçmeleri ve zaman zaman ailelerle birlikte birtakım etkinlikler planlamaları tavsiye edilebilir.

Araştırmanın sınırlılıkları şu şekilde sıralanmıştır. Araştırmanın gerçekleştirildiği sektörün yapısı diğer sektörlerden farklılık göstermektedir. Bankacılık sektöründe ki yoğun çalışma saatleri ve stresli bir iş ortamı, yoğun rekabet ve çok hızlı değişen çevre koşulları, bu farklılıklardan bazılarıdır. Bu nedenle farklı alanlarda yapılacak çalışmalardan farklı sonuçlar elde edilebilir. Ayrıca, maliyet ve zaman sıkıntısından dolayı araştırma Ankara'da bulunan dokuz semtte ki banka çalışanları üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bu sebeple araştırma sonuçlarının genellenmesi söz konusu değildir. Banka çalışanlarının iş-aile çatışması ve iş tatmini ilişkisi değerlendirilmesi, ölümlerle ve maddelere verilen cevaplarla sınırlı varsayılmıştır.

KAYNAKÇA

ADIGÜZEL, Zafer; Mustafa KARADAĞ ve Yasin ÜNSAL (2011), "Fen ve Teknoloji Öğretmenlerinin İş Tatmin Düzeylerinin Bazı Değişkenlere Göre İncelenmesi", **Batı Anadolu Eğitim Bilimleri Dergisi**, 2(4), 49-74.

AFZAL, Sidya ve Yasir AFTAB FAROOQI (2014), "Impact of Work Family Conflict/Family Work Conflict on Job Satisfaction and Life Satisfaction: A Case Study of a Public Sector University, Gujranwala Division, Pakistan", **International Journal of Multidisciplinary Sciences and Engineering**, 5(8), 31-96.

AKSOY, Mustafa (2014), Sağlık Çalışanlarında İş Yükünün Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini Üzerindeki Etkisi Diyarbakır Hastanelerinde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

AKYÜZ, Sinem (2015), İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Tatmini Üzerindeki Etkisi: Safranbolu Bölgesindeki Otel ve Konaklardaki Çalışanlar Üzerine Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

AMSTAD, Fabienne T.; Laurenz L. MEIER, Ursula FASEL; Achiem ELFERING ve Norbert K. SEMMER (2011), "A Meta-Analysis of Work-Family Conflict and Various Outcomes with a Special Emphasis on Cross-Domain Versus Matching-Domain Relations," **Journal of Occupational Health Psychology**, 16(2), 151-169.

ANDERSON, E. Stella; Betty S. COFFEY ve Robin T. BYERLY (2002), "Formal Organizational Initiatives and Informal Workplace Practices: Links to Work - Family Conflict and Job - Related Outcomes", **Journal of Management**, 28(6), 787 - 810.

ARAS, Mustafa ve Ahmet KARAKİRAZ (2013), "Zaman temelli iş-aile çatışması, Düşük başarı hissi ve İş tatmini ilişkisi: doktora yapan araştırma görevlileri üzerinde bir araştırma", **Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**,1(4), 1-14.

BACHARACH, Samuel. B; Peter BAMBERGER ve Sharon CONLEY (1991), "Work-Home Conflict Among Nurses and Engineers: Mediating The Impact of Role Stress On Burnout and Satisfaction at Work", **Journal of Organizational Behavior**, 12, 39-53.

BAKAN, İsmail; A. Melih EYİTMİŞ; Burcu ERŞAHAN; İnci F. DOĞAN ve Gökhan BULUNMAZ (2011), "Banka Çalışanlarının İş Tatmin ve Örgütsel Bağlılık Düzeyleri İle Çatışma Tür ve Stratejilerine Bakış Açılıarı Arasındaki İlişkilere Yönelik Bir Alan Araştırması", **Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar E-Dergisi**, 1-31.

BENLİ, Abdurrahman; Bora YENİHAN ve Mert ÖNER (2016), "Aile Hekimlerinin İş Tatmin Düzeyleri ile Yaşadıkları İş-Aile Çatışması Seviyeleri Arasındaki İlişki: Kocaeli Örneği". **Yönetim Bilimleri Dergisi / Journal of Administrative Sciences**, 14 (27), 415-431.

BOHEN, Halcyone. C. ve Anamaria VÍVEROS-LONG (1981), **Balancing jobs and family life: Do flexible work schedules help?** Philadelphia: Temple University Press.

BOLES, James; Mark JOHNSTON ve Joseph HAIR (1997), "Role Stress, Work Family Conflict and Emotional Exhaustion: Inter Relationships and Effects on Some Work-Related Consequences", **Journal of Personal Selling and Sales Management**, XVII (1), 17-28.

BOYAR, Scott L.; Jr. Carl P. MAERTZ.; Allison W. PEARSON ve Shown KEOUGH (2003), "Work - Family Conflict: A Model of Linkages Between Work and Family Domain Variables and Turnover Intentions", **Journal of Managerial Issues**, 15(2), 175-190.



BROUGH, Paula; Michael PO'DRISCOLL ve Thomas KALLIATH (2005), "The Ability of 'Family Friendly' Organizational Resources to Predict Work-Family Conflict and Job and Family Satisfaction", **Stress and Health**, 21, 223-234.

CARLSON, Dawn. S.; K. Michele KACMAR ve Larry J. WILLIAMS (2000), "Construction and initial validation of a multidimensional measure of work-family conflict". **Journal of Vocational Behavior**, 56, 249-276.

COLE, Micheal. S.; Frank WALTER ve Heike BRUCH (2008), "Affective Mechanisms Linking Dysfunctional Behavior to Performance in Work Teams: A Moderated Mediation Study", **Journal of Applied Psychology**, 93(5), 945-958.

ÇARIKÇI, H. İlker (2001), **Banka Çalışanlarının İş ve Aile Rollerinin Çatışması (Bireysel ve Örgütsel Boyutlar)**, Marmara Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

ÇARIKÇI, H. İlker; Aygen OKSAY; Münire ÇİFTÇİ ve Seher DERYA (2009), "Türk Yöneticilerinde İş-Aile Yaşam Çatışması", **I. Uluslararası Davraz Kongresi**, 24-27 Eylül, Isparta.

DAVRAN, Derya (2014), **Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini İlişkisi: Van İli İlk ve Ortaokulları Öğretmenleri Üzerine Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

DEMİRTAŞ, DOĞANER, Müge, (2014), **Banka Müdürlerinin Etik Davranışlarının Çalışanların İş Tatminine Ve Örgütsel Bağlılığına Etkileri: İzmir İli Örneği**, Yüksek Lisans Tezi, Gediz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

EFEÖĞLU, İ. Efe ve Hüseyin ÖZGEN (2007), "İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Stresi, İş Doyumu ve Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkileri: İlaç Sektöründe Bir Araştırma", **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 16 (2), 237-247

EFEÖĞLU, İ. Efe (2006), **İş – Aile Yaşam Çatışmasının İş Stresi, İş Doyumu ve Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkileri: İlaç Sektöründe Bir Araştırma**, Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

EKEN, Hayrigül (2006), "Askeri Kurumların Mesleğe İlişkin Rol İle Aile İçi Rol Etkileşimindeki Rolü: Türk Silahlı Kuvvetlerindeki Kadın Subaylar Örneği", **Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar E-Dergisi**, 1(21), 1-19.

ERGÜL, Okan (2015), **Banka Çalışanlarının İş Tatminini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması**, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

FIRAT, Mehmet Z. ve Serpil CULA (2016), "İş-Aile Çatışması, Aile-İş Çatışması ve İş Doyumunun Öğretmenlerin Yaşam Doyumu Üzerindeki Etkisi", **Başkent University Journal of Education**. 3(2), 146-155.

FRONE, Michael. R.; Marcia RUSSELL ve M. Lynne COOPER (1992), "Antecedents and outcomes of work-family conflict: Testing a model of the work-family interface", **Journal of Applied Psychology**, 77(1), 65-75.

FU, Weihui; Stish P. DESHPANDE ve Xiao, ZHAO (2011), "The Impact of Ethical Behavior and Facets of Job Satisfaction on Organizational Commitment of Chinese Employees", **Journal of Business Ethics**, 104(4), 537-543.

GREENHAUS, Jeffrey H. ve Nicholas J. BEUTELL (1985), "Sources of conflict between work and family roles", **Academy of Management Review**, 10, 76-88.

GÜTEK, Barbara; Sabrina SEARLE ve Lilian KLEPA (1991), "Rational versus gender role-Explanations for work-family conflict", **Journal of Applied Psychology**, 76, 560-568.

GÜNEY, Salih; Abdülkadir VAROĞLU ve Aliye MAVİLİ AKTAŞ (1997), **Özel ve Kamu Bankalarında İş Tatminine Yönelik Bir Araştırma**, **Verimlilik Dergisi**.

HIGGINS, Christopher A. ve Linda E. DUXBURY (1992), "Work-family conflict: A comparison of dualcareer and traditional-career men", **Journal of Organizational Behavior**, 13, 389-411.

HOWARD, W. Gary; Heather Howard DONOFRIO ve James S. BOLES (2004), "Inter-Domain Work-Family, Family-Work Conflict and Police Work Satisfaction", **An International Journal of Police Strategies & Management**, 27(3), 380-395



JUDGE, Timothy A. ve Ryan KLINGER (2008), **Job Satisfaction: Subjective Well-Being at Work, The Science of Subjective Well-Being**, New York: Guilford Publications.

KAPIZ, Serap Özen (2002), “İş-Aile Yasam Dengesi ve Dengeye Yönelik Yeni Bir Yaklaşım: Sınır Teorisi”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 4(3), 139-153.

KARACA, B. Samuray (2001), **İş Tatmininin Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkisi Ve Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

KINNUNEN, Ulla ve Saija MAUNO (1998), “Antecedents and Outcomes of Work-Family Conflict Among Employed Women and Men in Finland”, **Human Relations**, 51(2), 157-177.

KOSSEK, Ellen Ernst ve Cynthia OZEKİ (1998), “Work-Family Conflict, Policies, and The Job-Life Satisfaction Relationship: A Review and Directions for Organizational Behavior – Human Resources Research”, **Journal of Applied Psychology**, 83(2), 149-149.

KRISTOPHER J. Preacher ve Andrew HAYES (2004), “SPSS and SAS Procedures for Estimating Indirect Effects in Simple Mediation Models”, **Behavior Research Methods, Instruments, & Computers**, 36(4), 717-731.

LAMBERT, Eric G.; Nancy L. HOGAN; Scott D. ve Lois A. VENTURA (2006), “The Impact of work – Family Conflict on Correctional Staff: A Preliminary”, **Criminology and Criminal Justice**, 6(4), 371-387.

LOCKE, Edwin A. (1969), “What is Job Satisfaction?”, **Organizational Behavior and Human Performance**, 4, 309-336.

MACKINNON, David P.; Jennifer L. KRULL ve Chondra M. LOCKWOOD (2000), “Equivalence of the Mediation, Confounding and Suppression Effect”, **Prevention Science**, 1(4), 173-181.

MARCHESE, Marc C.; Gregory BASSHAM ve Jack RYAN (2002), “Work-Family Conflict: A Virtue Ethics Analysis”, **Journal of Business Ethics**, 40, 145-154.

NETEMEYER, Richard; Thomas BRASHEAR ALEJANDRO ve James BOLES (2004), “A Cross-National Model of Job-Related Outcomes of Work Role and Family Role Variables: A Retail Sales Context”, **Journal of The Academy of Marketing Science**, 32(1), 52-53.

NETEMEYER, Richard; James BOLES ve Robert MCMURRIAN (1996),” Development and Validation of Work-Family Conflict and Family-Work Conflict Scales”, **Journal of Applied Psychology**, 80, 400-409.

NOHE, Christoph ve Karlheinz SONNTAG, (2014), “Work family conflict, Social Support and Turnover Intentions: A Longitudinal Study”, **Journal of Vocational Behavior**, (85), 1-12.

NOOR, Noraini M. (2004), “Work-Family Conflict, Work - and Family- Role Salience, and Women’s Well-Being”, **The Journal of Social Psychology**, 144 (4), 389-405.

OKAN, Tarhan ve Ferhat M. ÖZBEK (2016), “İş Yükü Talebi, İş Tatminsizliği ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkilerde İş-Aile Çatışması ve İş Stresinin Ara Değişken Rolü: Sağlık Çalışanları Örneği”, **Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi**, 7(17), 203-226.

OKAN, Tarhan; Selcen SARI ve Tülay Nas İLHAN (2014), “Yönetim Kurulu Yapısı İle Finansal Performans Arasındaki İlişkide Uluslararası Çeşitlenmenin Aracılık Etkisi”, **İ.Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi**, 25(77), 38-78.

OKAN, Tarhan; Selcen SARI ve Tülay Nas İLHAN (2014), “Yönetim Kurulu Yapısı İle Finansal Performans Arasındaki İlişkide Uluslararası Çeşitlenmenin Aracı ve Kurumsal Mesafenin Biçimleyici Etkileri: “Moderated Mediation” Model, V. Örgüt Kuramları Çalıştayı, 7-8 Şubat 2014, İstanbul.

ÖZDEVECİOĞLU, Mahmut ve Aylin AKTAŞ (2007), “Kariyer Bağlılığı, Mesleki Bağlılık Ve Örgütsel Bağlılığın Yaşam Tatmini Üzerindeki Etkisi: İş-Aile Çatışmasının Rolü”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 28, 1-20.

ÖZDEVECİOĞLU, Mahmut ve Nihal ÇAKMAK DORUK (2009), “Organizasyonlarda iş-aile ve aile-iş çatışmalarının çalışanların iş ve yaşam tatminleri üzerindeki etkisi”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 33, 69-99.

PARASURAMAN, Saroj ve Claire SIMMERS (2001), “Type of Employment, Work-Family Conflict and Well-Being: A Comparative Study”, **Journal of Organizational Behavior**, 22, 551-568.



RODE, Joseph C. Michael T. REHG; Janet P. NEAR ve John R. UNDERHILL (2007), “The Effect of Work/Family Conflict on Intention to Quit: The Mediating Roles of Job and Life Satisfaction”, **Applied Research in Quality of Life**, 2, 65 – 82.

SAVCI, İlkay (1999), “Çalışma Yaşamı ile Çalışma Dışı Yaşam Alanlarının İlişkisi Üzerine Kuramsal Yaklaşımlar”, **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, 54(4), 145-166.

SARI, Selcen (2015), **Sosyal Sermaye ile Finansal Performans Arasındaki İlişki ve Bu İlişkide Uluslararası Çeşitlenmenin Aracılık Etkisi: Türkiye’deki İşletme Grupları Örneği**, Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

SEVİMLİ, Figen ve Ömer Faruk İŞCAN (2005), “Bireysel ve İş Ortamına Ait Etkenler Açısından İş Doyumu”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, 5(1), 55-64.

SPECTOR, Paul E.; Tammy D. ALLEN; Steven A.Y. POELMANS; Laurent M. LAPIERRE; Cary L. COOPER; Michael O’DRISCOLL; Juan I. SANCHEZ; Nureya ABARCA; Matilda ALEXANDROVA; Barbara BEHAM; Paula BROUGH; Pablo FERREIRO; Guillermo FRAÏLE; Chang QUIN LU; Luo LU; Ivonne MORENO; Vela ZQUEZ ve Milan PAGON (2007), “Cross-national Differences in Relationships of Work Demands, Job Satisfaction and Turnover Intentions with Work-family Conflict”, **Personnel Psychology**, 60, 805–835.

STEPHENS, Gregory K.ve Steven M. SOMMER (1996), “The measurement of work to family conflict”, **Educational and Psychological Measurement**, 56, 475-486.

TEKİNGÜNDÜZ, Sabahattin; Aysu KURTULDU ve Sibel ÖKSÜZ (2015), “İş-Aile Yaşam Çatışması, İş Tatmini ve İş Stresi Arasındaki İlişki”, **Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**, 3(4), 27-42.

TRIPLETT, Ruth; Janet MULLINGS ve Kathryn E. SCARBOROUGH (1999), “Examining the effect of work-home conflict on work-related stress among correctional officers”, **Journal of Criminal Justice**, 27, 371-384.

TURLIUC, Maria Nicoleta ve Daniela BULIGA (2014), “Work-Family Conflict and Job and Family Satisfaction. The Mediating Role of Cognitions”, **Procedia - Social and Behavioral Sciences** 159, 105 – 109.

TURUNÇ, Ömer ve Ahmet ERKUŞ (2010),” İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Tatmini Ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkileri: İş Stresinin Aracılık Rolü”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 13(19), 415-440.

VOYDANOFF, Patricia (2005), “Work Demands and Work-to-Family and Familyto- Work Conflict: Direct and Indirect Relationships”, **Journal of Family Issues**, 26(6), 707-726.

YURTSEVEN, Özlem (2008), **İş-aile Çatışması, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Turizm İşletmelerinde Bir Uygulama**, Yüksek lisans tezi Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

YÜKSEL, İhsan (2005), “İş-Aile Çatışmasının Kariyer Tatmini, İş Tatmini ve İş Davranışları İle İlişkisi”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 19 (2), 302-314.



AN ORGANIZATION STRUCTURE SUGGESTION OF NATIONAL DESTINATION MANAGEMENT ORGANIZATIONS FOR TURKEY

Ersin BURNAZ¹

Hüseyin Sabri KURTULDU²

Ahmet Mutlu AKYÜZ³

ABSTRACT

Coordination of tourism activities with a large number of stakeholders is very important. The lack of cooperation and communication between stakeholders in tourism destinations in Turkey is causing problems. Therefore, destination management organizations are needed. Even though the theoretical field studies in the field of destination management organizations have begun, it has not been implemented yet. In this study, it is aimed to determine what kind of organization structure the National Destination Management Organization should have for Turkey. The opinions were gathered together from 39 experts in the field among public and private sector organizations operating in the tourism sector in Turkey, academicians conducting research in the field of tourism, and tourists from the tourism sector. The importance ratios of the alternatives according to the criteria were determined by taking into account the Mintzberg's Five Organizational Structure Design Parameters metrics. The importance ratios of the criteria were also determined by taking the expert opinion. Using the Analytical Hierarchy Process (AHS) method, a selection was made from five basic organizational types that Mintzberg identified. It has been determined that the most appropriate structure of National Destination Management Organization for Turkey should be Professional Bureaucracy type.

Keywords: Destination Management Organization (DMO), Mintzberg Organization Structure, Analytical Hierarchy Process (AHP).

Jel Codes: M310, Z330, M190.

TÜRKİYE İÇİN ULUSAL DESTİNASYON YÖNETİM ÖRGÜTÜ ORGANİZASYON YAPISI ÖNERİSİ

ÖZET

Çok sayıda paydaşa sahip olan destinasyonların, turizm faaliyetlerinin koordine edilmesi oldukça önemlidir. Türkiye’de, turizm destinasyonlarındaki paydaşlar arasında var olan işbirliği ve iletişim eksikliği, sorunlara neden olduğundan destinasyon yönetim örgütlerine gerek duyulmaktadır. Destinasyon yönetim örgütleri konusunda, Türkiye’de teorik alanda çalışmalar yapılmaya başlansa da pratikte henüz uygulamaya geçilmemiştir. Bu çalışmada, Türkiye için Ulusal Destinasyon Yönetim Örgütü’nün nasıl bir organizasyon yapısına sahip olması gerektiğinin tespiti amaçlanmaktadır. Türkiye’de turizm sektöründe faaliyet gösteren kamu ve özel sektör kuruluşları ile turizm alanında araştırma yapan akademisyenler ve turizm sektöründen hizmet alan ziyaretçiler arasından alanında uzman 39 kişinin görüşleri bir araya getirilmiştir. Alternatiflerin, kriterlere göre önem dereceleri Mintzberg’in Beş Organizasyon Yapısının Tasarım Parametrelerinin Ölçüleri dikkate alınarak, kriterlerin önem dereceleri ise uzman görüşü alınarak belirlenmiştir. Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) yönetimi kullanılarak Mintzberg’in belirlemiş olduğu 5 temel organizasyon türü arasından seçim yapılmıştır. Türkiye için en uygun Ulusal Destinasyon Yönetim Örgütü organizasyon yapısının Profesyonel Bürokrasi türünde olması gerektiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Destinasyon Yönetim Örgütü (DYÖ), Mintzberg’in Organizasyon Yapıları, Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS).

Jel Kodları: M310, Z330, M190.

¹ Öğr. Gör. Dr., KTÜ Beşikdüzü MYO, ersinburnaz@ktu.edu.tr

² Prof. Dr., KTÜ İİBF İşletme Bölümü Öğr. Üyesi, hskurtuldu@hotmail.com

³ Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi İİBF İKY Bölümü Öğr. Üyesi, ahmetmutluakyuz@gmail.com

**1. INTRODUCTION**

Tourism is one of the most important income sources of the countries. For this reason, countries are trying various ways to increase tourism revenues. Tourism is a fragile industry. Tourism is an industry that depends on one another (Gretzel et al., 2006, p.116). A tourist destination is defined as a special geographical area that attracts tourists (Elbe et al., 2009, p. 284).

Destinations are places that attract visitors for temporary accommodation such as countries, states, provinces, cities, villages and areas established for leisure purposes (Pike, 2004, p.11). Destinations are a mix of tourist products that offer an integrated experience to customers (Buhalis, 2000, p. 97, Murphy et al., 2000, p. 44). Destination-based tourism marketing is becoming more important as many tourism activities take place in destinations (Pike, 2008, p. 3). In order to attract more visitors to destinations, all the variables that might be attractive to those visitors need to be created and implemented in a planned manner.

Organizations that will create and implement these plans are called Destination Management / Marketing Organization (DMO) (Pike and Page, 2014). One of the important steps in the marketing of destinations is the establishment of the DMO. It has not established a DMO in Turkey to obtain maximum tourism revenue yet, which works effectively by using all resources efficiently.

In the first part of this work, Destination Management Organizations will be explained. In the second part, five types of organizations Henry Mintzberg classifies will be examined. In the third part, Analytic Hierarchy Process (AHP) method will be explained from multi-criteria decision making methods. In the last part, the design parameters determined by Mintzberg for the organizations are compared according to their importance, and the most suitable organizational structure has been decided as the result of the AHP method.

2. DESTINATION MANAGEMENT ORGANIZATIONS

Destinations have become much more competitive on the world market (Shirazi and Som, 2011, p.77). The strategic management of tourist destinations has become more important than ever (Sainaghi, 2006, p. 1053). Cooperation among the various stakeholders in the tourism system is becoming increasingly important (Blumberg, 2005, p. 47). Many tourist destinations have been fragmented to include a mix of different types of stakeholders (Wang and Fesenmaier, 2006, p. 863). Public-private partnership is important for meeting the needs of all stakeholders in a destination. Establishing a business alliance and a strategic plan among stakeholders is a key factor for success in destination marketing (Baker and Cameron, 2008, p. 83).

Destination Marketing Organizations, sometimes, can be established entirely with the public sector partnership but in some cases they can be established in public-private partnership. However, in some cases they can be fully established by only private sector initiatives (Blumberg, 2005, p. 47).

It is understood that the creation of a DMO, coordinating tourism activities from one hand and being the planner and manager of all these activities, is seen as the first step towards moving to a destination-based promotion and marketing strategy (Yavuz and Karabag, 2009, p. 117).

While the meaning of the DMO abbreviation was previously "Destination Marketing Organization", today it is mostly used as "Destination Management Organization" (Gretzel et al., 2006, p.119).

The Destination Management Organization is also responsible for the marketing of a destination that has its own identity (Pike, 2008, p. 31). Marketing is the basic function and task of destination management organizations (Harrill, 2005, p. 29).

DMOs who take on full responsibility for promoting tourism and attracting visitors to the destinations within their own domains usually play a central role in marketing of a destination (Elbe et al., 2009, p. 283).

The tourism sector, which has a very high development potential in Turkey, needs to be revitalized with a new promotion and marketing organization supported by modern and accepted applications in the world (Yavuz and Karabag, 2009, p. 120).

Destination management organizations are generally classified at three different levels at the country level (Pike, 2008, pp. 31-32):

1. National Tourism Authorities: The organization is responsible for the marketing of a country or a province.
2. Regional Tourism Organizations: The organization is responsible for the marketing of a tourist zone.

3. Local Destination Management Organizations: It is an independent regional tourism organization that is close to all of the local tourism areas.

A great deal of understanding, research and cooperation is required to create and sustain tourism initiative effort for competitive tourist destinations (Magas, 2010, p. 1046). Destination management organizations need the cooperation of a large number of organizations and the common aims of various interest groups (Magas, 2010, p. 1047).

The duties of DMOs, one of the forerunners in the field of destination marketing, are described as follows (Gartrell, 1994, pp. 230-232):

- *Coordination*: Coordinating many elements (including local, political, civil, business circles, and tourism sector representatives) that constitute the tourism industry in order to provide a single voice in tourism.
- *Protection*: To lead both the tourism in local communities and to protect the interests of the tourism.
- *Product Development*: Helping to develop an attractive mix of turistic possibilities, events and programs.
- *Providing Information*: Helping visitors to provide services such as pre-visit information and additional information on arrival.
- *Stakeholders*: Providing assistance to external organizations, such as meeting planners, tour operators and travel agencies, which carry visitors to the destination.

Also, they have a number of roles in strategy development, economics, marketing, lobbying, research and hosting (Pike, 2008, p. 98).

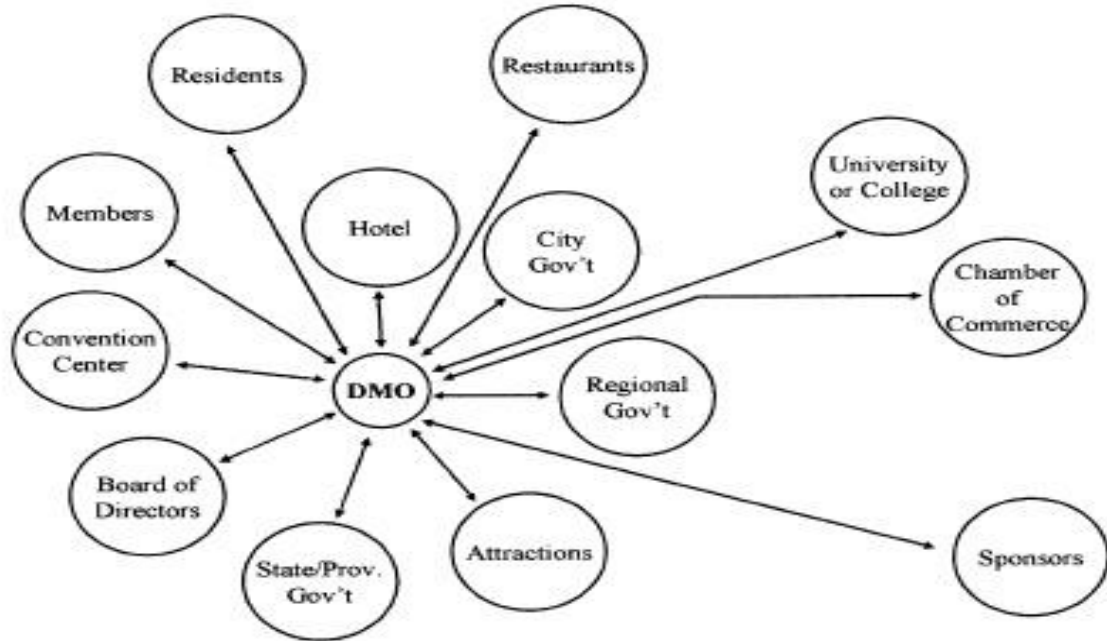


Figure 1. Destination Management Organization Stakeholders

Source: Sheehan and Ritchie, 2005, p. 728.

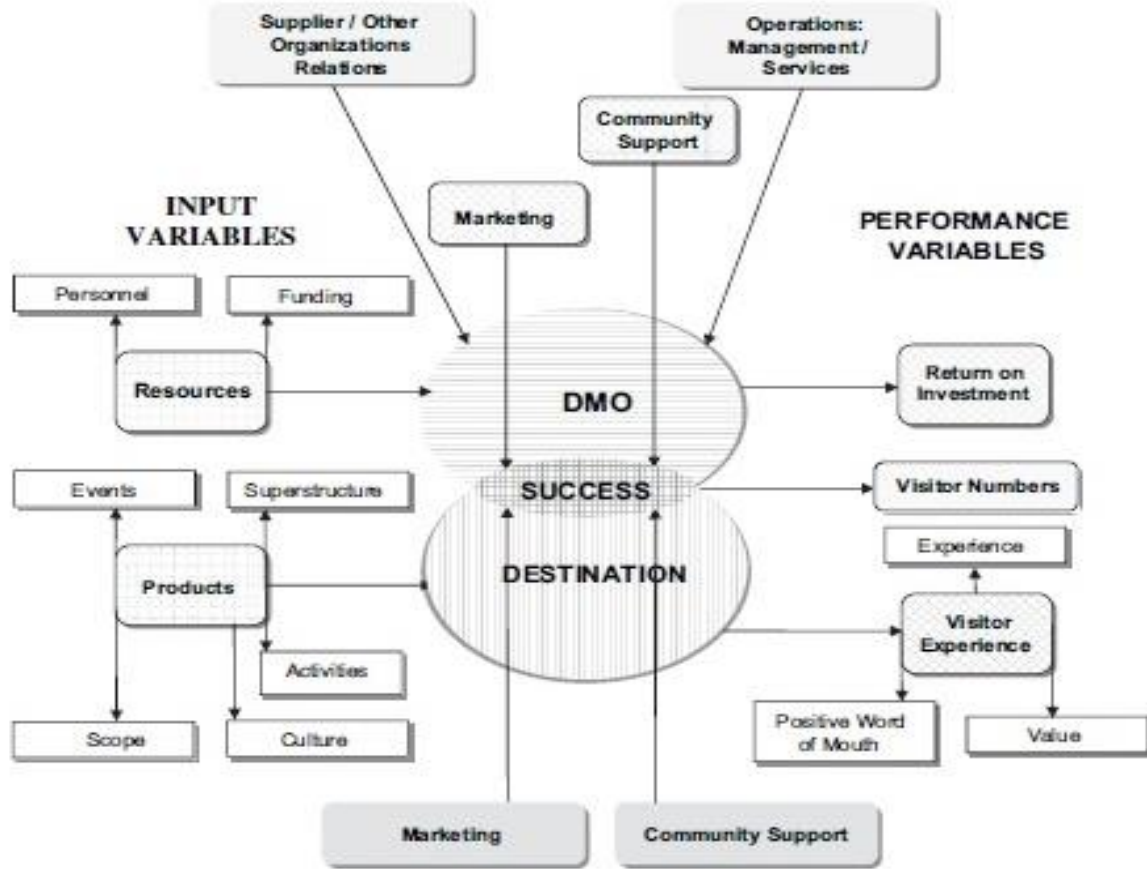


Figure 2. Comparison of Destination and DMO's Success Factors

Source: Bornhorst et al., 2010, p. 585.

3. MINTZBERG'S ORGANIZATIONAL STRUCTURES

The structure of an organization, can simply be defined as the sum of the ways that divide the workforce into different tasks and then provide coordination between them (Mintzberg, 1979, p.2).

Mintzberg stated that the organization structures are composed of five basic parts (Strategic Point, Midline, Operational Area, Staff Unit, Techno-structure) (Mintzberg, 1980, p. 322). He added "ideology" to these basic parts in his later works (Mintzberg et al., 1995, p. 146).

Strategic point is responsible to ensure that the organization does its tasks effectively and it is also responsible for meeting the needs of people (such as corporate owners, government agencies, employee associations, pressure groups) who are controlled and who have power over the organization (Mintzberg, 1979, p.25). *The median line* is the channel that provides the link between the strategic point and the operational area (Mintzberg, 1979, p.26). *The operational area* includes employees in basic jobs directly involved in the production of goods and services (Mintzberg, 1979, p. 24). *The staff unit* (support staff) is the part that provides external support to the organization for operational workflow and is composed entirely of experts (Mintzberg, 1979, p.31). There are analysts in the *techno-structure* who serve the organization by influencing the work of other staff. These analysts are not involved in the operational workflow. They design, schedule, change workflows, or train those who will do the work, but they do not do it themselves (Mintzberg, 1979, p.29).

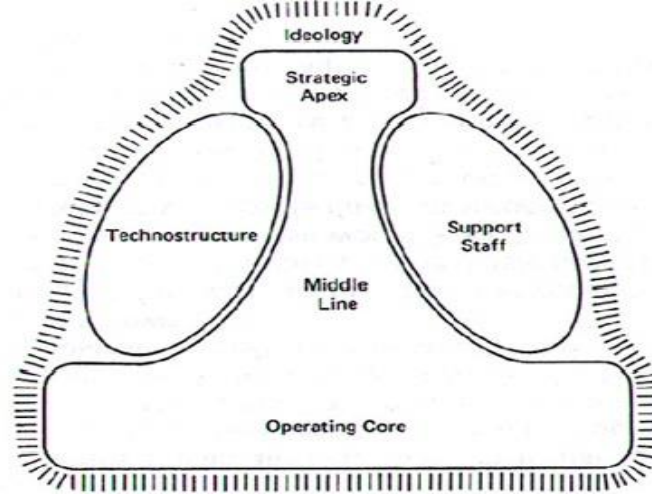


Figure 3. Five Basic Parts of the Organization

Source: Mintzberg et al., 1995, p.146.

Mintzberg defines five organization types in terms of organizational structure. These organizational types are; The Simple Structure, The Machine Bureaucracy, The Professional Bureaucracy, The Divisionalized Form and The Adhocracy (Mintzberg, 1980, p. 322).

3.1. The Simple Structure

This structure has a few or no techno-structure, a few support staff, a loose work section, minimal differentiation between departments, and a small midline. Behaviors have little formalism. The use of planning, training or connectivity tools is minimal. This structure is organic. Coordination is generally provided by direct supervision. The power to make all important decisions has been centralized on the general manager. For this reason, the strategic point emerges as a fundamental part of this work; in fact, this structure is often a little bigger than a single-person strategic point or an organic operational area. Grouping in departments is at the functional basis. In this structure, information flow and decision making are informal. This is a simple and entrepreneurial structure (Mintzberg, 1980, pp. 311-332).

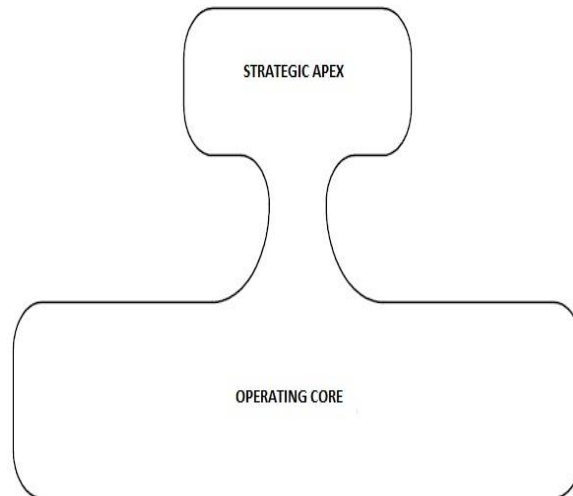


Figure 4. The Simple Structure

Source: Mintzberg et al., 1995, p.155.

3.2. The Machine Bureaucracy

This structure is based on a combination of high-level specialization, routine operational work, fairly formal procedures and large-scale parts of the operational area, confidence in the functional basis of grouping tasks throughout the structure, minimal use of connectivity tools and training, relatively centralization of the activity planning system and decision making force, and also there is a sharp distinction between personnel and detailed management structure. In this structure, in general, the environment must be simple and stable (Mintzberg, 1980, p. 332).

The most important part of this organization is techno-structure (Mintzberg, 1979, p. 314). Since the mechanical bureaucracy depends on the standardization of operational work processes for coordination, techno-structure in which the standardizing analysts are located emerges as an important part of this organizational structure (Mintzberg, 1979, p. 316).

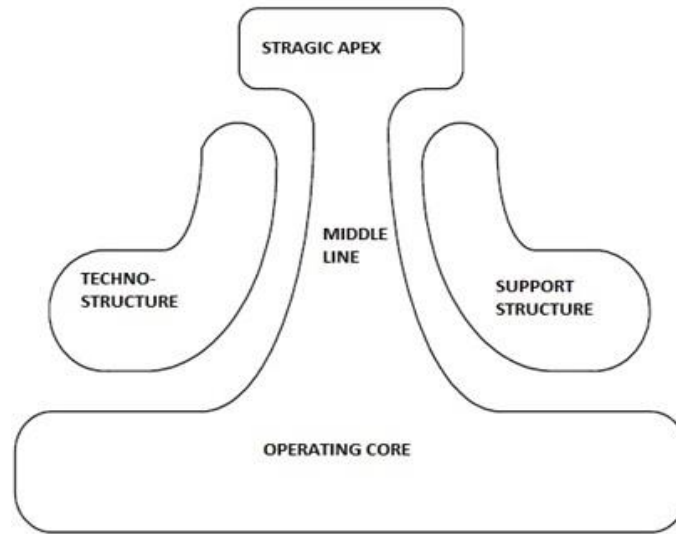


Figure 5. The Machine Bureaucracy

Source: Mintzberg et al., 1995, p.155.

3.3. The Professional Bureaucracy

In this organization, highly educated specialists are recruited into operational areas, and then they are given serious autonomy in their work (Mintzberg, 1979, p. 349). For example, schools, social service organizations, accounting firms, and manufacturers (Mintzberg, 1980, p. 333). A large part of the formal and informal workforce in the professional bureaucracy is in the operational field. Because of the complexities of the experts' businesses can not be easily formulated, the techno-structure is much smaller in this organization structure. In this organizational structure, the support staff is very detailed. Professional bureaucracy occurs in both complex and static environments (Mintzberg, 1980, p. 334).

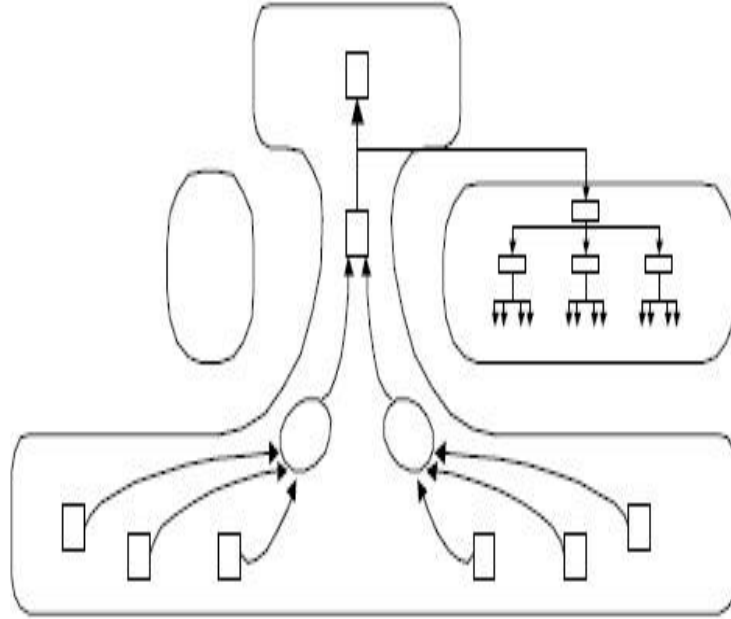


Figure 6. The Professional Bureaucracy

Source: Mintzberg et al., 1995, p.156.

3.4. The Divisionalized Form

A segmented form can be defined as a market-focused structure supervised by the central management and where a number of departments charged with serving their own markets (Mintzberg, 1980, p.335).

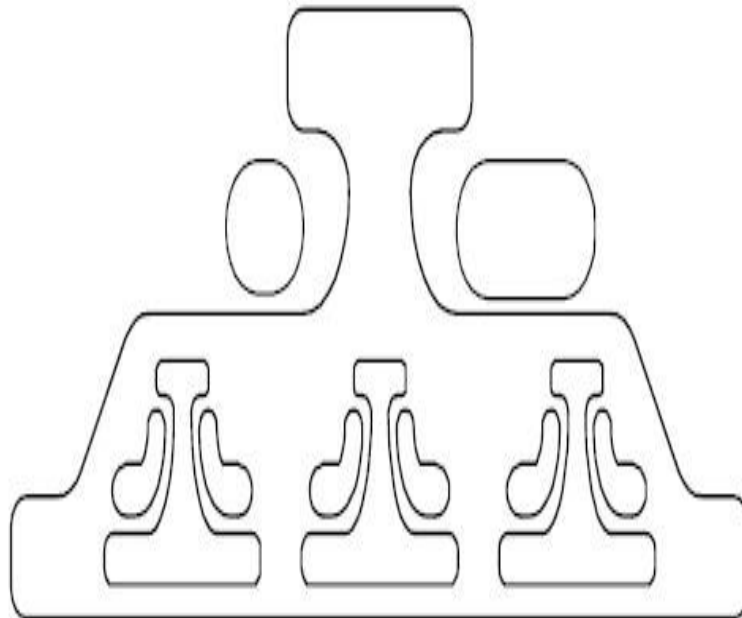


Figure 7. The Divisionalized Form

Source: Mintzberg et al., 1995, p.157.

3.5. The Adhocracy

Adhocracy is a formal education-based, comprehensive horizontal specialization that forms an organic structure in behavior with very little formalism; is a tendency to distribute to market-based small teams by creating professional groups to do their project work in functional departments for administrative purposes; is a trust in the means of connection to promote mutual harmony within and between these teams (basic coordination mechanism); and is a selective and local managed organization structure where teams include various mixes of floor managers, staff and management specialists that are being located in various places in the organization (Mintzberg,1980, p. 337).

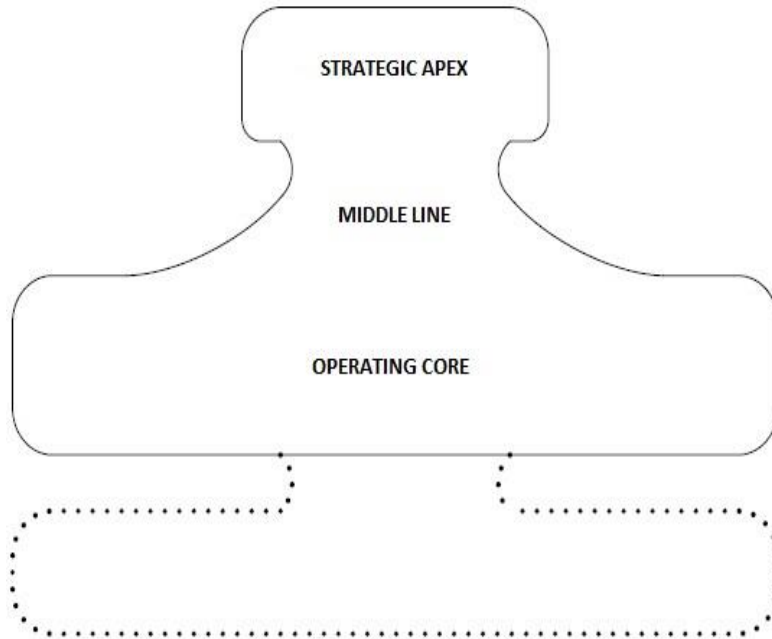


Figure 8. The Adhocracy

Source: Mintzberg et al., 1995, p. 157.

4. DESIGN PARAMETERS OF MINTZBERG'S ORGANIZATIONAL STRUCTURES

4.1. Specialization

Jobs can be specialized in two dimensions. The first dimension is a horizontal specialization called “width” or “focus”, and the second one is a vertical specialization called “depth”. Horizontal specialization, a predominant type of business division, is a natural part of any organization, especially those with human activities (Mintzberg, 1993, p. 26). Horizontal specialization defines how and in what quality the works are done (Akkoyunlu, 2008, p. 63). on the hand, vertical specialization distinguishes the performance of the work from its management (Mintzberg, 1993, p. 28). They are the activities which carried out to eliminate coordination deficiencies in tasks defined by horizontal position design. The management style of the top manager plays an important role in shaping the management style of the whole organization (Akkoyunlu, 2008, p. 63).

Table 1. Specialization in Organization Departments

		Horizontal Specialization	
		High	Low
Vertical Specialization	High	Unqualified Jobs (Operational area and staff units)	Specific low-level administrative jobs
	Low	Professional Jobs (Operational area and staff units)	All other administrative jobs

Source: Mintzberg, 1993, p. 33.



4.2. Training and Orientation

Training refers to the process in which job-related skills and knowledge are learned. Orientation refers to the process by which organizational rules are acquired (Mintzberg, 1993, p.39). When knowledge and business skills are highly aligned, organizational factors and jobs become as simple as they can easily be learned by unskilled people. Then, in order to achieve coordination, behaviors need to be regulated. If a job requires complex and incompatible knowledge and skills, the employee will have to spend a lot of time to gain those knowledge and skills (Mintzberg, 1993, p. 39). Orientation, as a part of professional training (Mintzberg, 1993, p. 41), is the transfer of cultural values of the institution to employees; is learning of important and insignificant works by employees; is the provision of adoption of the cultural values of the organization with a rewarding system (Çırpan and Koyuncu, 1998, p. 224).

Structural Relations (Formality Degree of Behaviors): Organizations organize behaviors for such reasons as: to reduce the variability in behavior, to predict and control the results, to coordinate activities, to produce effectively, to ensure consistency, to provide justice in terms of customers (Mintzberg, 1993, p. 34). Behaviors divided into two parts which are organic and bureaucratic. (Mintzberg, 1993, p. 35). In an organization, the more the standards of each task become specific, the more the structure means bureaucratic. On the other hand, there may be mentioned the presence of organic structure in directly managed organizations which are in constant change and regulation or in which the task definitions are more flexible (Akkoyunlu, 2008, p. 66).

4.3. Grouping (Partitioning)

Grouping is the establishment of duties by sorting and grouping activities related to the organization and the collection of these tasks in separate units. It is also determination and then showing of authority relationships between these units (Mintzberg, 1979, p. 106). Grouping is a basic tool for coordinating activities in the organization. In addition, grouping has at least four major influences (Mintzberg, 1993, pp. 46-47):

- 1) Grouping establishes a common control system between positions and departments,
- 2) Grouping requires sharing of common resources between positions and departments,
- 3) Grouping creates a joint performance measurement,
- 4) Grouping encourages collaboration.

4.4. Size of the Sections

The size of the chapters is related to questions such as how large the chapters must be, how the working groups should be, how many positions should be found in the first phase of grouping, and how many sections should be found in the senior sections. Two important ways can be seen from these questions (Mintzberg, 1993, p. 65):

- 1) How many people will report to each manager? That means, what is the manager's control area?
- 2) How should the upper structure be organized? Is it a "long" structure consisting of small sections with a restricted control area, or a "large structure" with big sections and a large control area?

When direct control is taken into consideration, the size of the sections also increases when coordination standardization increases. When standardization and direct control are considered, as the confidence in the collaboration increases (due to interdependence between complex tasks), the size of the parts is also getting smaller (Mintzberg, 1993, pp. 66, 68).

4.5. Planning and Control

The intent of a plan is to determine the expected output of the future. The purpose of the control is to determine whether the acquired achievement meets the standards. For this reason, planning and control move together like horse and cart in the proverb. Without a prior plan, there can not be a control, and without a post-control, the plans are ineffective. Planning and control, together directly affect the outputs and indirectly affect the behaviors (Mintzberg, 1993, p. 73).



4.6. Connection Tools

None of the planning and control systems, with the position and the superstructure design, alone or together, can not provide coordination in the organization. The presence of a link in the formal structure among each section is a complementary element to ensure coordination (Akkoyunlu, 2008, p. 71). Once the individual positions have been designed, the superstructure has been built, and the planning and control system has been established, the important links must be maintained. The organization should then return to mutual accordance for coordination (Mintzberg, 1993, pp. 81-82).

4.7. Decentrally Management

If all the decision-making power is based on a single point (ultimately in the hands of one person) in the organization, this structure is called centrally managed structure. If this decision-making power is scattered among many different people, then this structure is called decentrally managed structure (Mintzberg, 1993, p. 95).

Table 2. Measurements of Design Parameters of Mintzberg's Five Organization Structure

	The Simple Structure	The Machine Bureaucracy	The Professional Bureaucracy	The Divisionalized Form	The Adhocracy
The Most Important Coordination Mechanism	Direct control	Standardization of works	Standardization of skills	Standardization of outputs	Mutual harmonization
The Most Important Part of the Organization	Strategic Point	Techno-structure	Operational Area	Midline	Staff Unit (Support staff)
Design Parameters					
Specialization	Specialization at very low level	Intensive levels horizontal and vertical specialization	Intensive levels horizontal specialization	Low levels horizontal and vertical specialization	Intensive levels horizontal specialization
Training and Guidance	Training and orientation at very low levels	Training and orientation at very low levels	Intensive levels education and orientation	Training and orientation at low levels	Intensive levels education
Structural relations (the degree of formalism in behavior-bureaucratic / natural)	Very low formal structure, natural relations	Intensive formality, bureaucratic relations	Very low formality bureaucratic relations	Intensive formality, bureaucratic relations	Very low formality, natural relations
Grouping (Partitioning)	Generally functional	Generally functional	Functional and market oriented	Market oriented	Functional and market oriented
Size of sections	Large	Wide at the base, narrow in other places	Wide at the base, narrow in other places	Wide at the top	Wide in everywhere
Planning and Control	Planning and control at very low levels	Activity planning	Planning and control at very few levels	Intensive control of performance	Limited activity planning
Connection Tools	Very low connection tools	Very low connection tools	Connection tools in management	Very low connection tools	Intensive connection tools in everywhere
Decentrally Management	Centralization	Limited, horizontal decentralization	Horizontal and vertical decentralization	Limited, vertical decentralization	Selective decentralization

Source: Mintzberg, 1979, p. 466.

5. METHODOLOGY

In this study, it is aimed to determine the organization structure of National Destination Management Organization which should be established in Turkey. Suggested organizational structures were selected by taking the expert opinion from Mintzberg's five basic organizational structures which are frequently used in the literature. When this preference is made, the AHP method is used to weight and sort the criteria and alternatives. The significance ratings of the alternatives were determined by taking into account the Mintzberg's Five Organizational Structure Design Parameters metrics (Table 2). The significance of the criteria was determined by expert opinion. The geometric mean of 39 expert opinions was taken and judicial unification was made (Önder and Önder, 2015, p.36).

AHP was first introduced by Myers and Alpert in 1968 (Özden, 2008, p.300) and developed by Thomas L. Saaty in the 1970s as one of the most critical decision-making techniques used in the analysis of complex decision problems (Yılmaz, 1999, p.98).

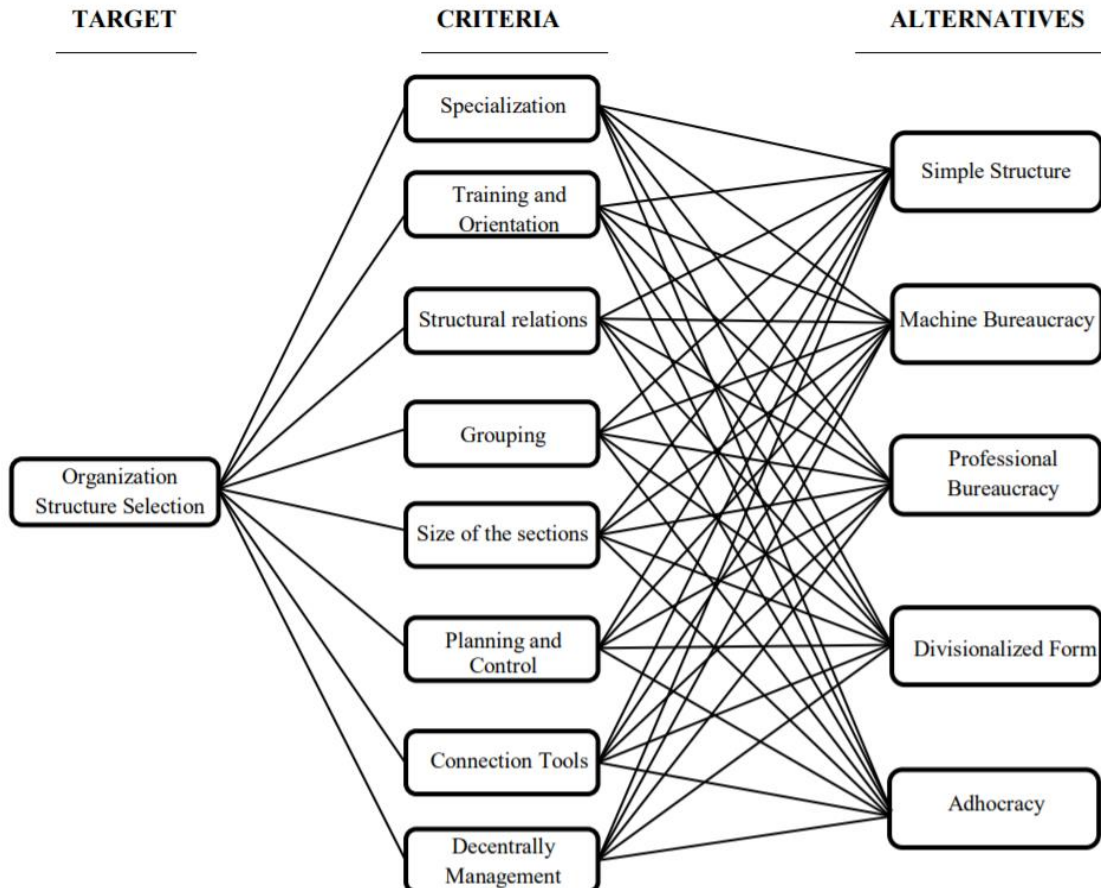
The stages of the AHP are as follows respectively:

1. *Identification of Problem:* It is aimed to determine the organizational structure of the DMO which is important to increase the turistic attractiveness of the destinations. In the preference of organization structure, Mintzberg's organizational classification is considered.

2. *Identification of Criteria:* Mintzberg designed the organizations according to 8 basic criteria. These criteria are: Specialization, Training and Orientation, Structural Relations, Grouping, Dimensions of Departments, Planning and Control, Connection Tools and Decentrally Management.

3. *Determination of Alternatives:* Mintzberg identified 5 basic organizational structures based on the different weights of the 8 criteria mentioned above. These are the Simple Structure, The Machine Bureaucracy, The Professional Bureaucracy, The Divisionalized Form and The Adhocracy.

4. *Creating a Hierarchical Structure:* According to criteria and organizational structures that Mintzber has identified, the hierarchical structure of the AHP is as follows.





5. *Determination of Relative Importance Scale:* The following scale is used to determine the significance levels of the criterions among themselves and to determine the significance levels of the alternatives in terms of criteria.

Significance level	Definition	Explanation
1	Equal importance	Two options are equally important.
3	One is moderately more important than the other.	One option is slightly more important than the other.
5	The strong level of importance	One option is quite important than the other.
7	Importance at a very strong level	One option is very important.
9	Excessive levels of importance	One option is absolute superior to others.
2,4,6,8	Average (medium) values	It is the value between two consecutive judgments.

6. *Determination of Decision-makers' Preferences:* The importance of the criteria was determined by taking the expert opinion. A total of 150 specialists were reached via electronic mail. 50 experts shared their views. The opinions of 8 experts were not included in the survey for various reasons (Consistency ratios greater than 0.1, such as not responding to all questions, and etc.) While 7,14% of the responding experts (3 experts) gave the answer "No need to a Destination Management Organization", 92,86% of the responding experts (39 experts) answered as "There is a need for National Destination Management Organization in Turkey".

Relationship of The Experts with Tourism Sector	Invalid Answers	Valid Answers	Is There A Need For DMO?			
			Yes, There's	%	No, There's Not	%
Public	2	10	10	23,81%	0	0,00%
Private Sector	2	10	10	23,81%	0	0,00%
Academician	1	15	12	28,57%	3	7,14%
Visitor (Tourist)	3	7	7	16,67%	0	0,00%
Total	8	42	39	92,86%	3	7,14%

7. *Making Binary Comparisons of Criteria:*

Criteria	Specialization	Training and Orientation	Structural relations	Grouping	Size of the sections	Planning and Control	Connection Tools	Decentrally Management
Specialization	1,0000	0,6915	1,1280	0,8090	1,2891	0,4342	0,7619	0,7346
Training and Orientation	1,4462	1,0000	1,6919	1,8200	1,7012	0,8391	1,1984	1,1853
Structural relations	0,8865	0,5910	1,0000	0,8046	1,0429	0,4898	0,7946	0,7805
Grouping	1,2361	0,5495	1,2429	1,0000	0,8914	0,3578	0,6915	0,7006
Size of the sections	0,7757	0,5878	0,9589	1,1218	1,0000	0,5875	0,6093	0,7306
Planning and Control	2,3031	1,1918	2,0417	2,7946	1,7022	1,0000	1,4724	1,3053
Connection Tools	1,3125	0,8345	1,2585	1,4462	1,6412	0,6792	1,0000	0,8702
Decentrally Management	1,3612	0,8437	1,2813	1,4274	1,3687	0,7661	1,1491	1,0000
Total	10,3213	6,2897	10,6032	11,2235	10,6368	5,1536	7,6772	7,3070



8. Calculation of Percent Weights and Consistency Analysis of Criteria:

Criteria	Specialization	Training and Orientation	Structural relations	Grouping	Size of the sections	Planning and Control	Connection Tools	Decentrally Management	Percent Weights of Criteria (w1)	d	e
Specialization	0,0969	0,1099	0,1064	0,0721	0,1212	0,0843	0,0992	0,1005	0,0988	0,7939	8,0341
Training and Orientation	0,1401	0,1590	0,1596	0,1622	0,1599	0,1628	0,1561	0,1622	0,1577	1,2705	8,0547
Structural relations	0,0859	0,0940	0,0943	0,0717	0,0980	0,0950	0,1035	0,1068	0,0937	0,7529	8,0385
Grouping	0,1198	0,0874	0,1172	0,0891	0,0838	0,0694	0,0901	0,0959	0,0941	0,7576	8,0529
Size of the sections	0,0752	0,0935	0,0904	0,1000	0,0940	0,1140	0,0794	0,1000	0,0933	0,7518	8,0584
Planning and Control	0,2231	0,1895	0,1926	0,2490	0,1600	0,1940	0,1918	0,1786	0,1973	1,5936	8,0759
Connection Tools	0,1272	0,1327	0,1187	0,1289	0,1543	0,1318	0,1303	0,1191	0,1304	1,0500	8,0550
Decentrally Management	0,1319	0,1341	0,1208	0,1272	0,1287	0,1487	0,1497	0,1369	0,1347	1,0853	8,0547
Total	1	1	1	1	1	1	1	1	1		64,4243
n=8 λ=8,0530 CI=0,0076 RI=1,41 CR=0,0054 (CR<0.1, comparisons are consistent)											

9. Comparison of Alternatives in terms of Criteria: When making comparisons, scores were found according to the information in the “Table of Measurements of Design Parameters of Mintzberg's Five Organization Structure”.

SPECIALIZATION									
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e	
Simple Structure	0,0370	0,0579	0,0261	0,0233	0,0261	0,0341	0,1682	4,9391	
Machine Bureaucracy	0,3333	0,5207	0,5478	0,4884	0,5478	0,4876	2,5308	5,1902	
Professional Bureaucracy	0,2593	0,1736	0,1826	0,2093	0,1826	0,2015	1,0301	5,1131	
Divisionalized Form	0,1111	0,0744	0,0609	0,0698	0,0609	0,0754	0,3816	5,0605	
Adhocracy	0,2593	0,1736	0,1826	0,2093	0,1826	0,2015	1,0301	5,1131	
Total	1	1	1	1	1	1			
n=5 λ=5,0832 CI=0,0208 RI=1,12 CR=0,0186 (CR<0,1 comparisons are consistent)									



TRAINING AND ORIENTATION								
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e
Simple Structure	0,0435	0,0435	0,0470	0,0213	0,0470	0,0404	0,2028	5,0151
Machine Bureaucracy	0,0435	0,0435	0,0470	0,0213	0,0470	0,0404	0,2028	5,0151
Professional Bureaucracy	0,3913	0,3913	0,4228	0,4468	0,4228	0,4150	2,1816	5,2568
Divisionalized Form	0,1304	0,1304	0,0604	0,0638	0,0604	0,0891	0,4503	5,0539
Adhocracy	0,3913	0,3913	0,4228	0,4468	0,4228	0,4150	2,1816	5,2568
Total	1	1	1	1	1	1		
n=5 λ=5,1195 CI=0,0299 RI=1,12 CR=0,0267 (CR<0,1 comparisons are consistent)								

STRUCTURAL RELATIONS								
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e
Simple Structure	0,3073	0,2593	0,3103	0,3103	0,3103	0,2995	1,5007	5,0102
Machine Bureaucracy	0,0439	0,0370	0,0345	0,0345	0,0345	0,0369	0,1844	5,0016
Professional Bureaucracy	0,3073	0,3333	0,3103	0,3103	0,3103	0,3143	1,5744	5,0087
Divisionalized Form	0,0341	0,0370	0,0345	0,0345	0,0345	0,0349	0,1749	5,0087
Adhocracy	0,3073	0,3333	0,3103	0,3103	0,3103	0,3143	1,5744	5,0087
Total	1	1	1	1	1	1		
n=5 λ=5,0076 CI=0,0019 RI=1,12 CR=0,0017 (CR<0,1 comparisons are consistent)								

GROUPING								
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e
Simple Structure	0,0526	0,0526	0,0545	0,0435	0,0545	0,0516	0,2580	5,0023
Machine Bureaucracy	0,0526	0,0526	0,0545	0,0435	0,0545	0,0516	0,2580	5,0023
Professional Bureaucracy	0,3684	0,3684	0,3818	0,3913	0,3818	0,3784	1,8991	5,0194
Divisionalized Form	0,1579	0,1579	0,1273	0,1304	0,1273	0,1402	0,7018	5,0073
Adhocracy	0,3684	0,3684	0,3818	0,3913	0,3818	0,3784	1,8991	5,0194
Total	1	1	1	1	1	1		
n=5 λ=5,0101 CI=0,0025 RI=1,12 CR=0,0023 (CR<0,1 comparisons are consistent)								



SIZE OF THE SECTIONS								
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e
Simple Structure	0,0820	0,0787	0,0787	0,2000	0,0820	0,1042	0,5445	5,2235
Machine Bureaucracy	0,4098	0,3933	0,3933	0,2800	0,4098	0,3772	2,0562	5,4506
Professional Bureaucracy	0,4098	0,3933	0,3933	0,2800	0,4098	0,3772	2,0562	5,4506
Divisionalized Form	0,0164	0,0562	0,0562	0,0400	0,0164	0,0370	0,1865	5,0368
Adhocracy	0,0820	0,0787	0,0787	0,2000	0,0820	0,1042	0,5445	5,2235
Total	1	1	1	1	1	1		
n=5 λ=5,2770 CI=0,0692 RI=1,12 CR=0,0618 (CR<0,1 comparisons are consistent)								

PLANNING AND CONTROL								
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e
Simple Structure	0,0811	0,0465	0,0811	0,0847	0,2143	0,1015	0,5301	5,2206
Machine Bureaucracy	0,2432	0,1395	0,2432	0,1186	0,1429	0,1775	1,0236	5,7668
Professional Bureaucracy	0,0811	0,0465	0,0811	0,0847	0,2143	0,1015	0,5301	5,2206
Divisionalized Form	0,5676	0,6977	0,5676	0,5932	0,3571	0,5566	3,1796	5,7122
Adhocracy	0,0270	0,0698	0,0270	0,1186	0,0714	0,0628	0,3306	5,2653
Total	1	1	1	1	1	1		
n=5 λ=5,4371 CI=0,1093 RI=1,12 CR=0,0976 (CR<0,1 comparisons are consistent)								

CONNECTION TOOLS								
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e
Simple Structure	0,0769	0,0769	0,0476	0,0769	0,0877	0,0732	0,3676	5,0209
Machine Bureaucracy	0,0769	0,0769	0,0476	0,0769	0,0877	0,0732	0,3676	5,0209
Professional Bureaucracy	0,2308	0,2308	0,1429	0,2308	0,1228	0,1916	0,9683	5,0541
Divisionalized Form	0,0769	0,0769	0,0476	0,0769	0,0877	0,0732	0,3676	5,0209
Adhocracy	0,5385	0,5385	0,7143	0,5385	0,6140	0,5887	3,0844	5,2389
Total	1	1	1	1	1	1		
n=5 λ=5,0711 CI=0,0178 RI=1,12 CR=0,0159 (CR<0,1 comparisons are consistent)								



DECENTRALLY MANAGEMENT								
	Simple Structure	Machine Bureaucracy	Professional Bureaucracy	Divisionalized Form	Adhocracy	Percent Weights of Criteria (w2)	d	e
Simple Structure	0,0476	0,0323	0,0562	0,0588	0,0265	0,0443	0,2349	5,3044
Machine Bureaucracy	0,1429	0,0968	0,1011	0,1765	0,0442	0,1123	0,5948	5,2967
Professional Bureaucracy	0,4286	0,4839	0,5056	0,5294	0,3982	0,4691	2,5520	5,4398
Divisionalized Form	0,1429	0,0968	0,1685	0,1765	0,3982	0,1966	1,1312	5,7547
Adhocracy	0,2381	0,2903	0,1685	0,0588	0,1327	0,1777	0,9579	5,3905
Total	1	1	1	1	1	1		
n=5 λ=5,4372 CI=0,1093 RI=1,12 CR=0,0976 (CR<0,1 comparisons are consistent)								

10. Selection of the Highest Preemptive Alternative:

Hedef	Specialization (W1*W2)	Training and Orientation (W1*W2)	Structural relations (W1*W2)	Grouping (W1*W2)	Size of the sections (W1*W2)	Planning and Control (W1*W2)	Connection Tools (W1*W2)	Decentrally Management (W1*W2)	TOTAL
Simple Structure	0,0034	0,0064	0,0281	0,0049	0,0097	0,0200	0,0095	0,0060	0,088
Machine Bureaucracy	0,0482	0,0064	0,0035	0,0049	0,0352	0,0350	0,0095	0,0151	0,158
Professional Bureaucracy	0,0199	0,0655	0,0294	0,0356	0,0352	0,0200	0,0250	0,0632	0,294
Divisionalized Form	0,0075	0,0141	0,0033	0,0132	0,0035	0,1098	0,0095	0,0265	0,187
Adhocracy	0,0199	0,0655	0,0294	0,0356	0,0097	0,0124	0,0767	0,0239	0,273

6. CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS

Tourism has an important place in the income items of the countries. For this reason, countries are making very serious efforts to get more share from world tourism cake. These efforts are very diverse. Destination Management Organizations are very important in terms of ensuring that these efforts are carried out in a coordinated and efficient manner. In this study, an organizational structure for Destination Management Organizations was proposed. As a result of the analyzes made, this structure emerged as the Professional Bureaucracy according to Minzberg's classification. The most important feature of the professional bureaucracy is the recognition of a significant degree of autonomy by giving authority and responsibility to the people or groups working at the operational level. In terms of destinations, every region with tourist attractions must be autonomous to make their own decisions. The area that will ensure the effectiveness of the destinations is the operational field. According to professional bureaucracy, in a local destination, the support unit called the staff unit is also more important. While the decisions are being made in the destination, it is very important for this structure to get support from business experts. These specialists may be theoreticians from the academic side of the work or may be practitioners from the practice side of the work. The part called techno-structure has little importance in the professional bureaucracy. However, although structurally it has a less importance, in today's conditions, the importance of technical infrastructure can not be denied. For this reason, the technological infrastructure is very important in terms of coordination of destinations. An organizational structure that will be formed in the form of professional bureaucracy can operate in both a complex and a static



external environment. This study should also be done for the local destinations at local level, by taking into account the opinions of the experts from each stakeholder.

REFERENCES

- AKKOYUNLU, L. (2008). Mintzberg'in Organizasyon Yapılarının Tanımlanmasında Bulanık Mantığın Kullanılması, Bir Model Önerisi ve Modelin Uygulanmasına İlişkin Bir Araştırma. (Yayınlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- BAKER, M. J., CAMERON, E. (2008). Critical Success Factors in Destination Marketing. *Tourism and Hospitality Research*, 8, 79-97.
- BLUMBERG, K. (2005). Tourism Destination Marketing –A Tool for Destination Management? A Case Study from Nelson/Tasman Region, New Zealand. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 10 (1), 45-57.
- BORNHORST, T., BRENT RITCHIE, J. R., SHEEHAN, L. (2010). Determinants of tourism success for DMOs & destinations: An empirical examination of stakeholders' perspectives. *Tourism Management*, 31, 572-589.
- BUHALIS, D. (2000). Marketing the competitive destination of the future. *Tourism Management*, 21, 97–116.
- ÇIRPAN, H. & KOYUNCU, M. (1998). İşletme Kültürünün Alt Kademe Yöneticileri Üzerindeki Etkisi: Bir Örnek Olay Çalışması. *Öneri*, 9 (2), 223-230.
- ELBE, J., HALLEN, L., AXELSSON, B. (2009). The destination-management organization and the integrative destination-marketing process. *International Journal of Tourism Research*, 11, 283-296.
- GARTRELL, R. (1994). Strategic partnerships. In *Destination marketing for convention and visitor bureaus*, 230–232.
- GRETZEL, U., FESENMAIER, D. R., FORMICA, S., O'LEARY, J. T. (2006). Searching for The Future: Challenges Faced by Destination Marketing Organizations. *Journal of Travel Research*, 45, 116-126.
- HARRILL, R. (2005). *Fundamental of Destination Management and Marketing*. Destination Marketing Association International.
- MAGAS, D. (2010). Why The Destination Management Organization? *Tourism & Hospitality Management*, 1041-1047.
- MINTZBERG, H., QUINN, J. B., VOYER, J. (1995). *The Strategy Process*. New Jersey: Prentice Hall,
- MINTZBERG, H. (1979). *The Structuring of Organizations*. Prentice Hall.
- MINTZBERG, H. (1980). Structure's in 5's: A Synthesis of the Research Organization Design. *Management Science*, 26 (3), 322-341.
- MINTZBERG, H. (1993), *Structure in Fives Designing Effective Organization*. Prentice Hall.
- MURPHY, P., PRITCHARD, M. P., SMITH, B. (2000). The destination product and its impact on traveller perceptions. *Tourism Management*, 21, 43-52.
- ÖNDER, G. & ÖNDER, E. (2015). "Analitik Hiyerarşi Süreci", (Editors: Yıldırım, B. F. & Önder E.) in *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*, Bursa: Dora.
- ÖZDEN, Ü. H., (2008). Analitik Hiyerarşi Yöntemi İle İlkokul Seçimi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F.*, 24 (1), 299-320.
- PIKE, S. (2004). *Destination Marketing Organizations*. Elsevier.
- PIKE, S. (2008). *Destination Marketing: An Integrated Marketing Communication Approach*. Elsevier.
- PIKE, S., & PAGE, S. J. (2014). *Destination Marketing Organizations and destination marketing: A narrative analysis of the literature*. *Tourism management*, 41, 202-227.
- SAINAGHI, R. (2006). From contents to processes: Versus a dynamic destination management model (DDMM). *Tourism Management*, 27, 1053–1063.
- SHEEHAN, L. R., BRENT RITCHIE, J.R. (2005). Destination Stakeholders: Exploring Identity and Salience. *Annals of Tourism Research*, 32 (3), 711–734.



SHIRAZI, S. F. M. & SOM, A. P. M. (2011). Destination Management and Relationship Marketing: Two Major Factors to Achieve Competitive Advantage. *Journal of Relationship Marketing*, 10, 76-87.

YAVUZ, M. C. & KARABAG, S. F. (2009). Ulusal Turizm Tanıtımı ve Pazarlama Yönetimi Örgütlenmesi: Türkiye İçin Bir Model Önerisi. *İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi*, 36, 113-130.

YILMAZ, E. (1999). Analitik Hiyerarşi Süreci Kullanılarak Çok Kriterli Karar Verme Problemlerinin Çözümü. *DOA*, 5, 95-122.



BANKALARIN YÖNETİM KURULLARINDAKİ CİNSİYET ÇEŞİTLİLİĞİ VE FİNANSAL PERFORMANS İLİŞKİSİ

Damla EKER¹**Ahmet KURTARAN²**

ÖZET

Bu çalışmanın amacı Türk bankacılık sektöründe yer alan bankaların finansal performansları üzerinde cinsiyet çeşitliliğinin etkisi olup olmadığının ortaya konulmasıdır. Çalışmada vekalet teorisinden hareketle Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)'na kayıtlı Türkiye'de faaliyet gösteren 46 bankanın yönetim kurullarındaki cinsiyet çeşitliliğiyle finansal performansları arasındaki ilişki 2011-2013 yılları için incelenmiştir. Çoklu regresyon analizine göre yönetim kurullarındaki kadın oranı ve yönetim kurulu başkanının cinsiyetiyle finansal performans göstergesi olarak kullanılan öz sermaye kârlılıkları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Buna ek olarak yönetim kurullarında kadın bulunan ve bulunmayan bankaların aktif kârlılıkları arasındaki fark Mann Whitney U testiyle analiz edilmiş ve test sonucunda söz konusu bankaların aktif kârlılıkları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır. Bu çalışma bankacılık sektörü için yönetim kurullarında cinsiyet çeşitliliği ve finansal performans arasında Türkiye'de yapılan ilk çalışmalardan olması bakımından önem taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: Cinsiyet Çeşitliliği, Finansal Performans, Vekalet Teorisi, Bankacılık Sektörü.

Jel Kodları: G21, G38.

RELATIONSHIP BETWEEN GENDER DIVERSITY OF BANKS BOARDS AND FINANCIAL PERFORMANCE

ABSTRACT

The aim of this study is to determine whether the effects of gender diversity on the financial performance of banks in the Turkish banking sector. In this study with reference to agency theory relationship between financial performance of 46 banks registered Banking Regulation and Supervision Agency and their gender diversity on board was examined between the years of 2011-2013. Multiple regression analysis was used, return on equity regarded as financial performance indicator and it was not found significant relationship associated with women ratio and gender of board chairman. In addition, the difference between the asset profitability of the banks with and without women on the board of directors was analyzed by the Mann Whitney U test and no statistically significant difference was found in the test result. This study has importance because it is one of the first studies on board gender diversity and financial performance relationship for the Turkish banking sector.

Keywords: Gender Diversity, Financial Performance, Agency Theory, Banking Sector.

Jel Codes: G21, G38.

1. GİRİŞ

Son yıllarda şirketlerin yönetim kurullarındaki cinsiyet çeşitliliğiyle birlikte yönetim kurullarında kadınların yeterli seviyede temsil edilip edilmediği ve üst pozisyonlardaki kadın sayısı artışının şirket performanslarına etki edip etmediği araştırmacılar tarafından üzerinde durulan bir konu haline gelmiştir. Çeşitli ülkelerde yayınlanmış olan kurumsal yönetim ilkeleri ve raporlarında kadınların yönetim kurullarında yer almalarına ilişkin düzenlemelerin yapılması da cinsiyet çeşitliliği ve şirket performansları arasındaki ilişkinin incelenmesi gerektiğini göstermektedir.

Avrupa'da halka açık büyük şirketlerin yönetim kurullarında 2003 yılı için % 9 olan kadın oranı, 2012 verilerine göre % 13,7'ye yükselmiştir (www.barobirlik.org.tr, 2012). Avrupa Komisyonu'nun hedefi 2020'ye

¹ Öğr. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Araklı MYO Yönetim Organizasyon Bölümü, damlaeker@ktu.edu.tr

² Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF İşletme Bölümü, Öğretim Üyesi, kurtaran@ktu.edu.tr



kadar yönetim kurullarının % 40'ının kadınlardan oluşmasını öngörmekte ve bu durum Avrupa Parlamentosu tarafından desteklenmektedir. Norveç, İspanya, Fransa, Hollanda, İtalya ve Belçika gibi ülkelerde yasalardan kaynaklanan zorunluluklarla kadınların yönetim kurulunda temsil edilme kotaları belirlenmiş; Birleşik Krallık, Finlandiya ve İsveç gibi ülkelerde ise bu girişim gönüllülük esas çerçevesinde sürmektedir (Redman, 2012).

Dünyada ve özellikle Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde üzerinde çalışılan işletmelerin üst yönetiminde kadınların yer alması konusu Türkiye'nin de gündemine yavaş da olsa girmektedir. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından hazırlanan 11 Şubat 2012'de resmi gazetede yayınlanan Seri: IV, No:57 sayılı "Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'de Kurumsal Yönetim İlkelerine 'Yönetim Kurulunda en az bir kadın üye bulundurma' ilkesi getirilmiştir. (Seri: IV, No:57; Resmi Gazete, 2012). Bu düzenleme zorunlu bir uygulama gerektirmemekte, bir tavsiye niteliği taşımaktadır. Gönüllülük esasına benzer anlayış içeren düzenleme erkek baskın resmi kadınlar lehine değiştirmeyi amaçlamaktadır (Redman, 2012).

Kritik pozisyonlarda kadın temsili konusunda Türkiye'de mevcut durum şu şekilde özetlenmiştir:

- ✓ Borsa İstanbul'da yer alan şirketlerin % 44,1'inin yönetim kurullarında kadın yer almamaktadır,
- ✓ Yönetim kurulu üyeleri arasında kadın oranı 2013'te % 11,7 iken bu oran 2014'te % 11,9 olarak tespit edilmiştir,
- ✓ Türkiye'de bankaların kurmak zorunda olduğu kredi komitelerinde toplamda altı kadın üye bulunmaktadır ve bunlar toplam üyelerin % 9,2'sini oluşturmaktadır (Tahaoglu, 2014).

Türkiye'de faaliyet gösteren bankalar açısından duruma bakıldığında bu sektörde çalışanların % 51,7'si kadın olmasına rağmen bu bankaların sadece 5 tanesinin genel müdürü kadın ve söz konusu bankaların hepsi yabancı sermayelidir. Bunun yanında sektörde görev yapan 403 yönetim kurulu üyesinin 31'i kadınlardan oluşmaktadır. Bu oran sektörün yüzde 8'ine tekabül etmektedir (Dalkılıç, 2015).

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde finansal performans ve yönetim kurulundaki kadın varlığı arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışma bulunmaktadır. Aşağıda, yönetim kurullarındaki kadın varlığıyla finansal performans arasında ilişki bulamayan çalışmalar, negatif ilişki bulan çalışmalar ve pozitif ilişki bulan çalışmalar gruplandırılıp açıklanacaktır.

2.1. Yönetim Kurulundaki Kadın Varlığıyla Finansal Performans Arasında Herhangi Bir İlişki Bulunmamasıyla Sonuçlanan Çalışmalar

Marimuthu vd. (2009) tarafından yapılan çalışmada firmaların yönetim kurullarındaki etnik çeşitlilik ve cinsiyet çeşitliliğinin aktif ve öz sermaye kârlılıkları üzerindeki etkisi 2000-2006 yılları arasında Malezya Borsası Top 100 endeksinde finans dışı sektörlerde yer alan firmalar için incelenmiş ve cinsiyet çeşitliliğiyle finansal performans arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Carter vd. (2010) tarafından yapılan çalışmada yönetim kurullarında ve komitelerde cinsiyet çeşitliliği ve etnik çeşitliliğin finansal performans üzerine etkisi 1998-2002 yılları arasında Standard & Poor's 500 endeksinde yer alan firmalar için incelenmiş söz konusu firmaların Tobin Q oranları ve aktif kârlılıkları ile cinsiyet çeşitliliği arasında bir ilişki bulunamamıştır.

Alvarado vd. (2011) tarafından 2005-2007 yılları arasında Madrid menkul kıymetler piyasasında yer alan 146 firma için gerçekleştirilen çalışmada firmaların yönetim kurullarındaki kadın varlığıyla söz konusu firmaların aktif kârlılıkları, özsermaye kârlılıkları, satışlardaki büyüme ve Tobin Q ile ölçülen finansal performansları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Al-Mamun vd. (2013)'nin çalışmasında 2008-2010 yılları arasında Pakistan Karachi menkul kıymetler piyasasında KSE30 endeksinde yer alan otuz firmanın yönetim kurullarındaki kadın varlığıyla söz konusu firmaların ekonomik katma değerleri arasındaki ilişki incelenmiş ve cinsiyet çeşitliliğiyle ekonomik katma değer arasında herhangi bir ilişki bulunamamıştır.



2.2. Yönetim Kurulundaki Kadın Varlığıyla Finansal Performans Arasında Negatif İlişki Bulunmasıyla Sonuçlanan Çalışmalar

Loscocco vd. (1991) çalışmalarında İngiltere’de kadınların kontrol ettiği küçük işletmelerle erkeklerin yönettiği küçük işletmelerin finansal performanslarını karşılaştırılmıştır. Kadınların yönettiği firmaların erkeklerin yönettiği firmalardan daha az satış hacmine ulaştığı ve daha az gelir yarattığı sonucuna ulaşılmıştır. Kadınların iş hayatındaki dezavantajlarına da açıklama getirilen çalışmada kadınların tecrübe eksikliği ve kârlı sektörlerde daha az yoğunlaşmaları nedeniyle kadın kontrolü altındaki şirketlerin finansal performans açısından erkek kontrollü şirketlerden daha başarısız olduğu ortaya konulmuştur.

Haslam vd. (2010) tarafından yapılan çalışmada Londra menkul kıymetler borsasında FTSE 100 endeksinde yer alan firmalarda 2001-2005 yılları arasında yönetim kurulundaki kadın varlığıyla firmaların aktif ve özsermaye kârlılıklarıyla Tobin Q oranı arasındaki ilişki incelenmiş, yönetim kurullarındaki kadın varlığıyla aktif ve özsermaye kârlılığı arasında bir ilişki bulunamamıştır. Bununla beraber yönetim kurullarındaki kadın varlığının Tobin Q oranını düşürdüğü ortaya konulmuştur.

Salim (2010) tarafından yapılan çalışmada Endonezya menkul kıymetler piyasasındaki 169 şirket için yönetim kurulu karakteristiğinin aktif kârlılığı ve Tobin Q ile ölçülen finansal performans üzerine etkisi 2007 yılı için incelenmiştir. Çalışmada yönetim kurulundaki kadın sayısıyla Tobin Q arasında negatif bir ilişki bulunmuştur.

2.3. Yönetim Kurulundaki Kadın Varlığıyla Finansal Performans Arasında Pozitif İlişki Bulunmasıyla Sonuçlanan Çalışmalar

Liu vd. (2013)’nin gerçekleştirdiği çalışmada Çin Shanghai ve Shenzen menkul kıymet piyasalarında yer alan şirketler için 1999-2011 yılları arasında kadın yönetim kurulu üyeleri ve firma performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda yönetim kurulundaki kadın sayısı arttıkça şirketlerin satış ve aktif kârlılıklarının arttığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bjarnadóttir (2013) çalışmasında yönetim kurulundaki kadın varlığı ve faiz ve vergi öncesi kâr ile öz sermaye kârlılığı arasındaki ilişkiyi 2002-2011 yılları arasında 159 Danimarka ve 205 Norveç firması üzerinde incelemiştir. Çalışma sonucunda yönetim kurulundaki kadın sayısıyla şirketlerin öz sermaye kârlılıkları ve faiz ve vergi öncesi kârları arasında pozitif bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur.

Ocak (2013) tarafından Türkiye’de faaliyette bulunan holding, banka, sigorta, aracı kurumlar, yatırım ortaklıkları, yatırım fonları, finansal kiralama, faktöring, girişim sermayesi şirketleri, maden, doğalgaz ve petrol çıkaran işletmeler hariç tutularak 2008-2012 yılları arası 101 işletme üzerinde yapılan çalışmada yönetim kurulunda yer alan kadın üyelerin oranı ve söz konusu firmaların aktif kârlılıkları arasında pozitif ilişkinin olduğunu ortaya konulmuştur.

Ugedo ve Vera (2014) tarafından 2003-2008 yılları arasında İspanya’daki küçük ve orta ölçekli firmalar üzerinde yapılan çalışmada yönetim kurullarındaki kadın varlığının firmaların aktif kârlılıklarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Karayel ve Doğan (2014), çalışmalarında Borsa İstanbul 100 endeksinde yer alan firmaların yönetim kurullarındaki kadın varlığıyla firmaların aktif ve öz sermaye kârlılıkları ile Tobin Q oranları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda yönetim kurullarında kadın üye bulundurma ile firmaların aktif kârlılıkları arasında pozitif ilişki olduğu ortaya konulmuştur.

Conyon ve He (2017) tarafından yapılan çalışmada yönetim kurullarındaki cinsiyet çeşitliliği ve firmaların finansal performansları arasında bir ilişkinin olup olmadığı 2007-2014 yılları arasında 3000 Amerikan firması için incelenmiştir. Çalışma sonucunda yönetim kurullarında kadınların yer alması ve kadın oranındaki artışın firmaların Tobin Q oranları ile aktif kârlılıklarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

3. TEORİK ÇERÇEVE

Literatüre hâkim üç teori cinsiyet çeşitliliğinin işletmelerde uygulanması gerektiğini vurgulayarak, modern işletmelerde farklı karar alma seviyelerinde yer alan kadınlarla şirket performansı arasındaki ilişkinin test edilmesine işaret eder. Bu teoriler vekâlet teorisi, kaynak bağımlılığı teorisi ve kaynak tabanlı teoriden oluşmaktadır.

Kaynak bağımlılığı ve kaynak tabanlı teoriler cinsiyet çeşitliliğinin üst yönetimde uygulanmasının üzerinde durur. Kaynak bağımlılığı teorisi, firmanın başarısında kritik olan faktörlere ulaşmada ve problem çözme



kapasitesinin tam olarak arttırılabilmesinde çeşitliliğin bir araç olabileceğini savunurken, kaynak tabanlı görüş ise kadın ve erkeklerin etkileşiminden doğan sinerjinin dolayısıyla çeşitlendirmenin rekabetçi avantajın kaynağı olabileceğine odaklanır (Alvarez vd., 2010:58-59).

Vekâlet teorisine göre bir işletme; pay sahipleri, yöneticiler, çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler gibi farklı kesimlerin arasındaki sözleşmelerden oluşur (Ülgen ve Mirze, 2010:465). Bu teoriye göre bir şirketi mevcut ve potansiyel işlem maliyetlerinden korumak için bir kontrol mekanizmasına ihtiyaç vardır. Bu bağlamda yönetim kurulları firma yönetiminin gözetimi ve izlenmesi için anahtar faktör konumundadır. Vekâlet teorisi perspektifinden yönetim kurulu çeşitliliği ile yönetim kurulu bağımsızlığı birbiriyle ilişkilidir ve yönetim kurulu ne kadar bağımsızsa yönetimi o kadar etkin kontrol edebilir (Jensen ve Meckling, 1976; Fama ve Jensen, 1983). Vekâlet teorisi artan yönetim kurulu bağımsızlığının ve yöneticilerin daha iyi gözetlenmesinin bir sebebi olarak yönetim kurullarında yüksek oranda cinsiyet çeşitliliğinin var olmasını iddia eder ve bu sebeple çeşitlendirmenin yöneticiler üzerindeki kontrol mekanizmasını güçlendirebileceğini öne sürer (Alvarez vd., 2010: 59). Dolayısıyla söz konusu teoriye göre cinsiyet çeşitliliği yönetim kurulunun bağımsızlığını arttıracak ve bu da şirket paydaşlarının lehine olacaktır (Mallette and Fowler, 1992). Bu teori yönetim kurulunda cinsiyet çeşitliliğiyle şirket performansı arasında kaynak bağımlılığı ve kaynak tabanlı teoriye göre daha doğrudan bir ilişki kurar.

4. VERİ VE METODOLOJİ

4.1. Örneklem ve Veri Seti

Bu çalışmada Vekâlet teorisi çerçevesinde yönetim kurullarındaki kadın varlığıyla Türkiye'deki bankaların finansal performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada analiz birimleri olarak BDDK'ya kayıtlı Türkiye'de faaliyette bulunan 46 banka ele alınmıştır. Söz konusu 46 bankaya ait 2011-2013 yılları arasında 137 gözlem üzerinden yönetim kurullarındaki cinsiyet çeşitliliği ile finansal performansları arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Bankaların finansal performanslarıyla ilgili veriler ve yönetim kurulu bilgileri söz konusu bankaların kurumsal web sitelerinde yer alan yıllık faaliyet raporlarından elde edilerek düzenlenmiştir.

4.2. Hipotezler

Vekâlet teorisi perspektifinden teorik çerçeve bölümündeki açıklamalara dayanarak bankaların finansal performansları ve cinsiyet çeşitliliği arasındaki ilişkiye dair aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H₁: Bankaların yönetim kurullarında kadın varlığı ile finansal performans arasında pozitif bir ilişki vardır.

H₂: Bankaların yönetim kurullarındaki kadın oranıyla finansal performans arasında pozitif bir ilişki vardır.

H₃: Bankaların yönetim kurulu başkanlarının kadın olmasıyla finansal performans arasında pozitif bir ilişki vardır.

4.3. Araştırma Modeli ve Analiz Yöntemi

Çalışmada analiz yöntemleri olarak çoklu regresyon analizi ve Mann-Whitney U testi kullanılmıştır. Her ne kadar parametrik testler daha güvenilir ve açıklayıcı olsa da çalışmada kullanılan iki bağımlı değişkenden biri olan aktif kârlılık oranı normal dağılıma sahip olmadığı için regresyon analizine dahil edilememiştir. Bu sebeple söz konusu bankaların yönetim kurullarında en az bir kadın olanlar ile hiç kadın olmayanlar arasında aktif kârlılığı bakımından fark olup olmadığı Mann Whitney U testi ile analiz edilmiştir.

4.3.1. Çoklu Regresyon Analizi

Çoklu regresyon analizi bir bağımlı değişkenle birçok bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi analiz etmek için kullanılan istatistiksel bir tekniktir (Hair vd., 2010).

Regresyon analizinde bağımlı değişken olarak bankaların öz sermaye kârlılıkları kullanılmıştır. Öz sermaye kârlılığı (ÖKO), ilgili yılın dönem net kârının toplam öz kaynaklara oranlanmasıyla hesaplanmıştır. Bağımsız değişkenler ise, ilgili literatürde yer alan değişkenler incelenerek seçilmiştir. Buna göre çalışmanın bağımsız değişkenlerini, yönetim kurulu başkanının cinsiyeti, yönetim kurullarındaki kadın oranı, yönetim kurulu büyüklüğü ve aktif büyüklüğü oluşturmaktadır.



Yönetim kurulu başkanı cinsiyeti (YKBC) kukla değişken olarak yer almış, bu değişkene yönetim kurulu başkanı kadın ise 1, kadın değil ise 0 değeri verilmiştir. Yönetim kurulundaki kadın oranı(YKKO), yönetim kurulunda yer alan kadın sayısının yönetim kurulundaki toplam kişi sayısına oranlanmasıyla elde edilmiştir. Yönetim kurulu büyüklüğü(YKB), yönetim kurulundaki toplam kişi sayısı olarak analize dahil edilmiştir. Aktif büyüklüğü(AB), bankaların toplam aktiflerinin logaritması alınarak analize dahil edilmiştir. Çalışmada geliştirilen regresyon modeli aşağıdaki gösterilen şekilde kurulmuştur.

$$\text{ÖKO} = \beta_0 + \beta_1 \text{YKBC} + \beta_2 \text{YKKO} + \beta_3 \text{YKB} + \beta_4 \text{AB} + \varepsilon$$

Yukarıdaki eşitlikte ÖKO bağımlı değişkeni; β_0 sabit terimi; YKBC, YKKO, YKB ile AB bağımsız değişkenleri; $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ ve β_4 değerleri regresyon katsayılarını ifade eder ve bağımsız değişkenlerdeki bir birim artışın bağımlı değişkende yaratacağı değişim miktarlarını gösterir. ε ise modelde yer almayan değişkenleri temsil eder ve hata terimi olarak modele dahil olur.

4.3.2. Mann Whitney U Testi

Mann Whitney U testi parametrik olmayan bir testtir ve bağımsız iki grup arasındaki farkların sınanması için kullanılır (Kalaycı,2010: 99). Bağımsız iki grubun belli değişkenlere ait ortalama farkları sınanmak istendiğinde verilerin homojen olmaması, normal dağılıma uymaması veya örneklem büyüklüğünün 30'dan küçük olması durumunda bu testin kullanılması uygundur.

Bankaların yönetim kurullarında en az bir kadın olanlar ile hiç kadın olmayanlar arasında aktif kârlılığı bakımından fark olup olmadığı Mann Whitney U testiyle sınanmıştır. Aktif kârlılığı (AKO), ilgili yılın dönem net kârının toplam aktiflere oranlanmasıyla hesaplanmıştır.

5. ANALİZ VE BULGULAR

Analize konu olan bankaların söz konusu yıllar itibarıyla yönetim kurullarındaki toplam üye sayısı, yönetim kurullarındaki kadın üye sayısı ve oranı Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Yönetim Kurulu Üye Sayısı, Yönetim Kurulu Kadın Sayısı ve Yönetim Kurulu Kadın Oranı

Yıllar	YK Toplam Üye	YK Kadın Sayısı	YK Kadın Oranı
2011	370	40	% 11
2012	382	37	% 9,7
2013	387	48	% 12,5

Tablo 2'de değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır. Buna göre Türkiye'de faaliyet gösteren 46 bankanın yönetim kurullarında ortalama olarak % 12 kadın bulunduğu görülmektedir. Bunun yanında söz konusu bankaların % 7'sinin yönetim kurulu başkanı kadındır. Analizde kullanılan verilerin aktif kârlılık oranı haricinde normal ve normale yakın dağıldığı Skewness ve Kurtosis değerlerine bakılarak söylenebilir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	En Küçük Değer	En Büyük Değer	Ortalama	Standart Sapma	Skewness	Kurtosis
AKO	137	-% 21	% 11	% 0,1	0,0356	-3,707	24,461
ÖKO	137	-% 31	% 37	% 0,9	0,0793	-0,605	5,591
YKKO	137	% 0	% 75	% 12	0,1702	1,730	2,834
YKB	137	3	14	8,32	2,4940	-0,50	-0,700
AB	137	16	26	22,40	2,3320	1,993	2,771



Kullanılan değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları Tablo 3'te görülmektedir. Değişkenler arasındaki en büyük en büyük korelasyon katsayısının % 55 düzeyinde görülmektedir. Dolayısıyla değişkenler arasında otokorelasyon probleminin olmadığı söylenebilmektedir.

Tablo 3. Korelasyon Katsayıları

	YKBC	AB	YKB	YKKO	ÖKO
ÖKO	0,168 (0,025)	0,489 (0,000)	0,201 (0,009)	-0,019 (0,414)	1,000
YKORAN	0,419 (0,000)	-0,289 (0,000)	-0,355 (0,000)	1,000	
YKB	-0,177 (0,020)	0,550 (0,000)	1,000		
AB	-0,022 (0,000)	1,000			
YKBC	1,000				

*Parantez içindeki değerler anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Kurulan model Anova varyans analiziyle test edilmiş ve 12,564 F değeri ve 0,000 anlamlılık düzeyiyle modelin bir bütün olarak anlamlı olduğu yani kullanılan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni anlamlı şekilde açıklayabildiği görülmüştür. Kurulan regresyon denkleminin sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır. Analiz sonucunda düzeltilmiş R² değeri % 25 ve R² değeri % 27 olarak bulunmuştur dolayısıyla kullanılan bağımsız değişkenlerin öz sermaye kârlılığını % 27 oranında açıkladığı söylenir.

Tablo 3'te bulunan korelasyon katsayısı değerlerinin yanı sıra Tablo 4'te görülmekte olan 1,471 Durbin Watson değeri değişkenler arasında otokorelasyon probleminin olmadığını desteklemektedir. Ayrıca değişkenlere ait VIF değerleri oldukça düşük ve dolayısıyla tolerans değerleri 1'e yakın olduğu için değişkenler arasında çoklu bağlantı problemi olmadığı görülmektedir.

Tablo 4'te görüldüğü üzere Türkiye'de BDDK'ya kayıtlı bankaların:

- ✓ Yönetim kurullarındaki kadın oranı ile öz sermaye kârlılıkları arasındaki ilişki pozitif yönlü (0,027) ancak bu ilişki istatistiksel olarak anlamsızdır (0,514).
- ✓ Yönetim kurulu büyüklüğüyle öz sermaye kârlılıkları arasında negatif yönlü ilişki bulunmuş (-0,001) ancak bu ilişki istatistiksel olarak anlamsızdır (0,615).
- ✓ Aktiflerinin doğal logaritması ile öz sermaye kârlılıkları arasındaki ilişki pozitif yönlü olup (0,018) bu ilişki istatistiksel olarak anlamlıdır (0,000).
- ✓ Yönetim kurulu başkanının kadın olması ile öz sermaye kârlılığı arasında pozitif yönlü (0,047) ancak istatistikî olarak anlamsız (0,075) bir ilişki bulunmuştur.

Tablo 4. Regresyon Analizi Sonuçları

	Katsayılar	t Değeri	Anlamlılık Değeri	Tolerans Değeri	VIF Değeri
Sabit	-0,310	-5,012	0,000		
YKKO	0,027	0,655	0,514	0,721	1,387
YKB	-0,001	-0,505	0,615	0,648	1,543
AB	0,018*	5,912	0,000*	0,672	1,488
YKBC	0,047	1,793	0,075	0,805	1,243
R ²	0,276				
Düzeltilmiş R ²	0,254				
Durbin -Watson	1,471				

* α=% 5 düzeyinde anlamlılık düzeyine göre



Tablo 5'te söz konusu yılları içinde analizde yer alan bankaların yönetim kurullarında kadın olan ve olmayan bankaların aktif kârlılıklarına ilişkin tanımlayıcı istatistikler yer almakta Tablo 6'da ise Mann Whitney U testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 5. Tanımlayıcı İstatistikler

	Yönetim Kurullarında Kadın Olan Bankalar	Yönetim Kurullarında Kadın Olmayan Bankalar
Gözlem Sayısı	77	59
AKO ortalaması	0,017	0,010
Standart Sapma	0,0371143	,0338291

Tablo 5'ten görüldüğü üzere yönetim kurulunda en az bir kadın olan bankaların aktif kârlılık oranı ortalaması 0,017; yönetim kurulunda hiç kadın olmayan bankaların aktif kârlılık oranı ortalaması ise 0,010 olarak hesaplanmıştır. Tablo 6'daki Mann Whitney U testi sonucuna göre aktif kârlılığı oranları arasındaki farklar anlamlılık değeri 0,05'ten büyük olduğu için istatistikî olarak önemsizdir. Diğer bir ifadeyle yönetim kurullarında kadın bulunan ve bulunmayan firmalar arasında aktif kârlılıkları açısından istatistiksel olarak bir fark bulunmamaktadır.

Tablo 6. Mann Whitney U Testi Sonucu

Mann Whitney U	2147,000
Z	5150,000
Anlamlılık Değeri	0,584

*= 0,05 anlamlılık düzeyine göre

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada bankaların yönetim kurullarındaki cinsiyet çeşitliliğiyle finansal performansları arasında bir ilişkinin olup olmadığı incelenmiştir. Çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre, bağımsız değişkenlerden yalnızca bankaların aktif büyüklüğünün öz sermaye kârlılığı üzerinde anlamlı ve pozitif yönde bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Mann Whitney U testi analiziyle, yönetim kurulunda en az bir kadın olan ve hiç kadın olmayan bankaların aktif kârlılıkları arasındaki fark incelenmiş ve söz konusu bu farkın önemsiz olduğu sonucuna varılmıştır. Yönetim kurullarındaki kadın oranıyla finansal performans arasında herhangi bir ilişki olmadığını gösteren bu çalışma Loscocco vd (1991), Haslam vd (2010) ile Salim (2011)'in çalışmalarını destekler niteliktedir. Türkiye'de Ocak (2013) ile Karayel ve Doğan (2014)'ün BIST şirketleri üzerinde yaptıkları çalışmaların sonucunda yönetim kurullarındaki kadın varlığının söz konusu şirketlerin finansal performanslarını pozitif yönde etkiledikleri ortaya konulmuş olsa da bu çalışmada BDDK'ya kayıtlı bankalar üzerinde cinsiyet çeşitliliğinin bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır. Buna ek olarak yönetim kurulu başkanının kadın olmasının da öz sermaye kârlılığı üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı ortaya konulmuştur.

Bu bulgulardan hareketle çalışma kapsamında geliştirilen üç hipotez de reddedilmiştir. Hipotezlerin reddedilmesinde hususunda Farrel ve Herch (2005)'in çalışmalarında öne sürdüğü üzere yönetim kurullarında kadın üyelerin artış amacının finansal performans veya ekonomik kaygılardan ziyade toplumsal beklentileri karşılamak ve baskıları hafifletmek olduğu yorumu da yapılabilir. Ayrıca yönetim kurullarında yer alan bu az sayıdaki kadın üyelerin yalnızca aile şirketi şeklindeki bankalarda aile üyesi olması sebebiyle yer alıyor olabileceği yorumu da yapılabilir.

Vekalet teorisi bağlamında yönetim kurullarındaki cinsiyet çeşitliliğinin yönetim kurullarındaki bağımsızlığı artırarak üst yönetimin gözlenmesini ve kontrolünü etkin hale getireceği ve bununla birlikte işletmelerin finansal performansının artacağı öne sürülmektedir. Giriş bölümünde açıklandığı üzere kadınların yönetim kurulları ve çeşitli komitelerde yer alması ile ilgili düzenlemeler çeşitli ülkelerde yapılmaktadır. Ancak özellikle Türkiye'de halka açık işletmeler için yapılan düzenlemelerin tavsiye niteliğinde olması ve konuya



bankalar yönünden bakıldığında cinsiyet çeşitliliğiyle ilgili herhangi bir düzenleme olmaması yönetim kurullarındaki kadın varlığı ve sayısının yetersiz kalmasının önemli bir nedeni olmaktadır. Bu bağlamda gerek yönetim kurullarında kadın bulunan gerekse yönetim kurullarındaki kadın sayısı fazla olan bankaların çoğalması, kadınların yönetim kurullarında ve dolayısıyla finansal performansı etkilemede daha etkin olarak rol almasının ve daha sağlıklı değerlendirmeler ve karşılaştırmalar yapılmasının önünü açabilir.

Çalışmada BDDK'ya kayıtlı 46 bankanın cinsiyet çeşitliliği ve finansal performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada yalnızca 2011-2013 yıl aralığının kullanılması, cinsiyet çeşitliliği göstergesi olarak yönetim kurulu başkanı cinsiyeti ve yönetim kurullarındaki kadın oranının kullanılması, kadın üyelerin iş deneyimi, yaşı, eğitimi gibi niteliklerin analizde yer almaması bu çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda bu göstergeler yönetim kuruluna bağlı komitelerdeki ve üst yönetimdeki kadın varlığı dahil edilerek, kadın üyelerin nitelikleri de dikkate alınarak genişletilebilir. Ayrıca halka açık bankalar üzerinde çalışılarak finansal performans göstergesi olarak hisse getirileri de kullanılabilir.

KAYNAKÇA

AL- MAMUN, Abdulllah ve diğerleri (2013), "Gender Diversity and Economic Performance of Firms: Evidences from Emerging Market", **Journal of Economic Development, Management, IT, Finance and Marketing**, 5(2), 100-110.

ALVARADO, Nuria Reguera ve diğerleri (2011), "Gender diversity on Boards of Directors and Business Success", **Investment Management and Financial Innovations**, 8(1), 199-209.

BJARNADÓTTIR, Kristín Hanna (2013), **Gender diversity in boardrooms Does it matter for firms' financial performance? Evidence from Denmark and Norway**, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Aarhus University.

CARTER, D.A. ve diğerleri (2010), "The Gender and Ethnic Diversity of US Boards and Board Committees and Firm Financial Performance", **Corporate Governance: An International Review**, 18(5), 396-414.

CONYON, M.J. ve HE, L. (2017), "Firm performance and boardroom gender diversity: A quantile regression approach", **Journal of Business Research**, 79, 198-211.

DALKILINÇ, Sümeyye (2015), "Bankalarda Kadınlar Çalışıyor Erkekler Yönetiyor", [Erişim Adresi: <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/bankalarda-kadınlar-calisiyor-erkekler-yonetiyor/322277>, Erişim Tarihi:18.10.2015].

FAMA, E. F., ve JENSEN, M. C. (1983), "Separation of ownership and control", **Journal of Law and Economics**, 26(2), 301-325.

FARRELL, K. A. ve P. L. HERSCH (2005), "Additions to Corporate Boards: The Effect of Gender", **Journal of Corporate Finance**, 11(1-2): 85-106.

GALLEGO-ALVAREZ, Isabel ve diğerleri (2010), "The Influence of Gender Diversity On Corporate Performance", **Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review**, 13(1), 53-88.

HAIR, Joseph F. ve diğerleri (2010), **Multivariate Data Analysis**, Seventh Edition, Prentice Hall.

HASLAM, S. A. ve diğerleri (2010), "Investing with Prejudice: The Relationship Between Women's Presence on Company Boards and Objective and Subjective Measures of Company Performance", **British Journal of Management**, 21(2), 484-497.

JENSEN, M. C. ve MECKLING, W. H. (1976), "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure", **Journal of Financial Economics**, 3(4), 305-360.

KALAYCI, Şeref (Ed.) (2010), **SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri**, 5. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

KARAYEL, Mete ve DOĞAN, Mesut (2014), "Yönetim Kurulunda Cinsiyet Çeşitliliği ve Finansal Performans İlişkisi: BIST100 Şirketlerinde Bir Araştırma", **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 19(2), 75-88.

Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ (Seri: IV, no: 56)'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri: IV, No: 57) (2012), **T.C Resmi Gazete**, 28201.



LIU, Yu ve diğerleri (2013), “Do Women Directors Improve Firm Performance in China”, **Journal of Corporate Finance**, 28(2014), 169-184.

LOSCOCO J. A. ve diğerleri (1991), “Gender and Small Business Success: An Inquiry into Women’s Relative Disadvantage”, **Social Forces**, 70(1), 65-85.

MALLETTE, P., ve Fowler, K. L. (1992), “Additional evidence on equity ownership on the adoption of ‘poison pills’”, **Academy of Management Journal**, 35(5), 1010–1035.

MARIMUTHU, Maran ve diğerleri (2009), “Ethnic and Gender Diversity in Boards of Directors and Their Relevance to Financial Performance of Malaysian Companies”, **Journal of Sustainable Development**, 2(3), 139-148.

MARTIN-UGEDO, Juan Francisco ve MINGUEZ-VERA, Antonio (2014), “Firm Performance and Women on the Board: Evidence from Spanish Small and Medium-Sized Enterprises”, **Feminist Economics**, 20(3), 136-162.

OCAK, Murat (2013), “Yönetim Kurulu ve Üst Yönetimde Yer Alan Kadınların Finansal Performansa Etkisi: Türkiye’ye İlişkin Bulgular”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, Sayı:60, 107-126.

REDMAN, Berna Toksoy (2012), “Üst Yönetimde Kadın Temsili: Avrupa Birliği ve Türkiye’deki Gelişmeler”, [Erişim Adresi: <http://www.tusiad.org/bilgi-merkezi/fikir-ureten-fabrikadan/ust-yonetimde-kadin-temsili--avrupa-birligi-ve-turkiyedeki-gelismeler/>, Erişim Tarihi: 22.07.2015].

SALIM, D. (2010), “Board Diversity and Firm Performance: The Indonesian Evidence”, **Corporate Ownership and Control**, 1(9), 524-539.

TAHAOĞLU, Çiçek (2014), “Şirketlerin % 44’ünün Yönetim Kurulunda Hiç Kadın Yok”, [Erişim Adresi: <http://bianet.org/bianet/kadin/160080-sirketlerin-44-unun-yonetim-kurulunda-hic-kadin-yok>, Erişim Tarihi: 28.06.2015].

TÜBAKKOM, “Birinci Kadın Avukatlar Kurultayı. (2012). Erişim Adresi <http://www.barobirlik.org.tr/Print-13030&lightbox>

ÜLGEN, Hayri ve Mirze, S. Kadri (2010), **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, 5. Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.



AN APPLICATION ABOUT DETERMINING EXCHANGE INVESTMENT STRATEGY USING GREY SYSTEM THEORY AND GAME THEORY¹

Bünyamin ER²

Fatih DEMİR³

ABSTRACT

The most important factor in exchange investments is the forecast that the value of the invested exchange will change. For this reason, the investor wants to have an idea beforehand about whether the price of foreign exchange which he wants to invest before investing will increase in the future. The purpose of this study is to establish a successful exchange rate investment strategy by using the grey forecast method and the game theory method together. So as to achieve this, the exchange rate was estimated by grey system theory using weekly closing data of eight exchange rates from January 2010 to March 2016 and investment decision was made by game theory. At the end of the study, as the number of data used in methods was reduced, it was observed that more successful results were obtained.

Keywords: Exchange Forecast, Game Theory, Grey System Theory.

Jel Codes: C53, F31.

GRİ SİSTEM TEORİSİ VE OYUN TEORİSİ İLE DÖVİZ YATIRIM STRATEJİSİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR UYGULAMA

ÖZET

Döviz yatırımlarında en önemli etken yatırım yapılan dövizin fiyatının değişeceği öngörüsüdür. Bu nedenle yatırımcı, yatırım yapmadan önce yatırım yapmak istediği dövizin fiyatının ilerde artıp atmayacağı hakkında önceden fikir sahibi olmak istemektedir. Bu çalışmanın amacı, gri tahmin yöntemi ile oyun teorisi yöntemini birlikte kullanarak başarılı bir döviz kuru yatırım stratejisi ortaya koymaktır. Bu amaçla; sekiz adet döviz kurunun Ocak 2010'dan Mart 2016'ya kadar olan haftalık kapanış verileri kullanılarak gri sistem teorisi ile döviz kuru tahmini yapılmış ve oyun teorisi ile de yatırım kararı alınmıştır. Çalışmanın sonunda, yöntemlerde kullanılan veri sayısı azaltıldıkça daha başarılı sonuçlar elde edildiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Döviz Tahmini, Oyun Teorisi, Gri Sistem Teorisi.

Jel Kodları: C53, F31.

1. INTRODUCTION

Foreign currency; is the currency of foreign countries or any other means of payment in place of money. The exchange rate is expressed as the rate of change between one country's currency and another country's currency. For this purpose, foreign exchange can be used for investment purposes in order to show the amount of payments to be made in that currency to that country as a result of purchasing goods from other countries, as well as to invest in a foreign exchange which is considered to rise in value and to make a profit from it as a result of future value increase.

The increase in the value of the exchange rate has different meanings both for buying goods and for investors. Increasing the value of the exchange rate allows investors to make more profits while making purchasers likely to pay more. Predicting the exchange rate within these two opposite poles is important for foreign users to make the right decision today.

Foreign exchange users may have to use one or more currencies according to their future expectations. Foreign currency users keep their currency they expect to rise in the future in their hands or dispose of the currency they expect to decrease in value in the future. According to another aim, foreign exchange users want to import more in foreign exchange which they expect to increase in future, or they want to import less in the foreign

¹ This study is derived from a master's thesis prepared by the second author.

² Doç. Dr., KTÜ İİBF İşletme Bölümü, ber@ktu.edu.tr

³ KTÜ SBE Yüksek Lisans Mezunlu, fatihdfk@gmail.com



currency they expect to decrease in future. With this expectation, foreign exchange users want to estimate the future price of the exchange rate in order to protect against future risks.

Foreign exchange rates are immediately affected by developments in the economy. Therefore, an investor who follows the economy can predict more or less how the exchange rate that he invested will follow. He can keep his damage at a lower level by abandoning immediately from the investment that he makes a loss, or he can make more profit by deciding that the profitable investment will continue. Besides, by using numerical methods, he may prefer the foreign exchange rate that he may increase his gain more by analyzing a number of foreign exchange rates at the same time, or he may gain more profit with less risk by distributing the risk.

In the globalizing world, exchange rates are at the center of economic crises. Since the end of the 20th century, public and private sectors have been influenced by the crises, as well as influencing individuals' lives, and this has brought forecasting of foreign exchanges and foreign regimes to the foreground. That the exchange rate's effect on macroeconomic data is not negligible play an important role in developing countries' Exchange rate policies (Bayraktutan & Özkaya, 2009: 51).

Future forecast is an indispensable element of socio-economic development. It is possible that all private or public institutions that are in a decision-making situation can preserve and improve their future situation, by predicting future events, and finding suitable solutions within a good plan (Bircan & Karagöz, 2003: 49).

It is important to estimate the exchange rate because of the adverse effects of international financial currents on foreign trade, investment and production, as it disturbs long-term investment decisions and raises uncertainty. Because the significant changes in the exchange rate also affect imports and exports, it causes international trade to decrease. For this reason, the exchange rate prediction is also very important for official and private institutions dealing with international trade and financial transactions (Kiran, 2008: 5).

The reasons for estimating the exchange rates of multinational companies can be generally expressed as follows (Tetik & Kanat, 2016: 124):

- ✓ Hedge against exchange rate risk: It is the desire of companies to hedge against Exchange rate risk arising from commercial debt and receivables based on Exchange rate.
- ✓ Short-term financing decision: Companies want to borrow from countries that have a low-interest rate and a currency that is expected to decline in value.
- ✓ Short-term investment decision: If an increase in the currency value of an individual country is anticipated, it will increase the demand for investment in that country and its value is expected to increase throughout the investment period.
- ✓ Capital budgeting decision: Future cash flows should be evaluated both by the money values of the country invested and by the money values of the home country.
- ✓ Long-term financing decision: Companies and organizations always prefer to borrow in the form of money they expect to lose value in the future.

On the other hand, the exchange rate is one of the important decision mechanisms for investors. Because the exchange rate changes with short periods and is volatile, investors need an effective method to reduce risks. Therefore, exchange rate estimates are crucial for assessing the benefits and risks associated with the international business environment.

Methods for estimating exchange rate are classified into two categories as qualitative methods and quantitative methods. Qualitative methods consist of the basis of managerial opinions, surveys, Delphi method and expert panel methods. On the basis of qualitative methods are subjective estimates for the future with the help of the knowledge people have gained from past Exchange rate experience. Quantitative methods consist of the arithmetic average method, moving average method, exponential correction method, least squares (regression) method, Box-Jenkins prediction method, vector auto-regression prediction method, artificial neural networks and grey system theory methods. On the basis of quantitative methods are the objective results found with the past Exchange rate data gained with the help of the simple and complex mathematical equations for the future.

However, forecasting methods cannot provide accurate information to the investor. Exchange rate forecasting methods help the investor to make the decision easier when investing in the future. However, not all forecasting methods can be used in investment decisions. Some forecasting methods estimate the exchange rates with high accuracy, while some prediction methods estimate the same exchange rates with low accuracy. This means that if the investor is going to use the forecasting method, he has to test it with the past data and then use it if it gives a high accuracy of prediction.



In this study, it was tried to determine the most effective foreign exchange investment strategy in the research period by using game theory and by making an exchange rate prediction with grey prediction method, one of the quantitative prediction methods.

2. LITERATURE SURVEY

When the literature is examined, it is seen that various studies have been carried out on different topics, especially the stock market index and exchange rates by using grey prediction and game theory methods. This section will contain a brief summary of the literature related to the studies in question. Lin et al. (2001), tried to estimate the future of the stock market by using the grey prediction method over the 1000-day closing prices. Artificial neural networks as well as grey prediction method, Wang-Mendel and Fourier models were used for prediction. As a result of the studies, the researchers have found that models gained from the short-run estimated value obtained from the Fourier series and the error-prone composition obtained from the Markov model, in the long run, predict the future more accurately. Lin et al. (2004) used the Taiwan Stock Exchange index as a sample to test the multi-factor grey prediction model. Factor weights in the study were calculated using the fuzzy analytical hierarchy process method. They have turned these weights into grey values and made estimates. They used regression and artificial neural network methods for the same data for comparison purposes. According to empirical results, they have proved that multi-factorial grey prediction model is more successful than other methods. Chin-Tsai et al. (2009) estimated income from medical tourism requests with foreign patients treated in Thailand hospitals with the grey prediction model. As a result, the researchers stated that GM (1,1) model gained an accuracy of the prediction over 97 %. Huang and Jane (2009) developed a hybrid model for stock forecasting and portfolio selection using the extrinsic autoregressive moving average (ARX), grey system, and coarse cluster (RS) approaches. As a result of the study, they found that return rates are higher in selected stocks. Yu (2009) has attempted to achieve the optimum balance between minimum risk and maximum return by transforming the data obtained with grey prediction into a hybrid model with the Grey Relational Analysis / Markowitz Mean Variance model. As a result of the study, he found that by using the proposed stock forecasting and portfolio selection model, an efficient optimum portfolio instrument is provided. Askari and Askari (2011) conducted a study on the prediction of gold prices with the grey time series model. They evaluated the performances with the grey time series model that they developed by using the Fourier Series and the ARIMA (Box-Jenkins) model. As a result of the study, they showed a numerical example that the developed grey method is better. Musolino (2012) proposed a methodology to stabilize the financial markets with the model he created with the help of game theory. The researcher aimed to prevent arbitrary and uncontrolled speculative attacks with this model. Ardison and Costa (2014) aimed to establish the Nash equilibrium with a game theory approach to lending securities in the Brazilian stock market. Xie et al. (2014) used the DGM (1,1) model and the GM (1,1) models to predict China's gross domestic product. Ge and Xie (2015) attempted to reduce education costs and activate management by predicting university education costs with the grey prediction model in their research. They aim to increase the efficiency of the use of funds as a result of the work. Nguyen and Tran (2015) tested ARIMA, GM (1,1), Verhulst, DGM (1,1), and DGM (2,1) models for estimating the most accurate inflation in developing countries over the Vietnam sample. San Cristóbal (2015) stated that GM (1,1) model could be used to forecast the actual cast and the cast at the completion of vessel drydockings. Results show that the accuracy of the GM (1,1) forecasting model is highly efficient. Sun et al. (2016) aimed to establish a Nash equilibrium point with data envelopment analysis and game theory to assess China's urban infrastructure investment efficiency and achieve a scientific method for effective fund distribution. Çukur et al. (2007) tried to predict the future with GM (1,1) model in their study. Using this model, they predicted the stock market and the US Dollar one period later on a daily and monthly basis. As a result of the work, they point to an average success for Turkey, which is a very volatile market, unlike previous studies and models. According to the results, the change direction of these values can be estimated more than 50 %. Evyapan (2009), has used a game theory to develop a strategy for an investor to buy stocks from any of the 20 sectors in the BIST for each month. Keskin (2009), in his research using game theory, obtained a maximum return portfolio at the minimum risk level for the period 2000-2007. The result of the study is that the portfolio created by game theory is clearly superior to the other portfolios. Özkök (2009), proposed a model that enables the investment alternatives to be evaluated effectively and productive investment decisions to be taken in order to solve the portfolio selection problem through game theory. With this model, he created a portfolio of traded stocks at the BIST-30 and calculated the weight of the stocks in the portfolio. Kayacan et al. (2010), estimated the Euro and Dollar parity by grey-based time series analysis, covering 2005-2007. As a result, the grey-based system makes the better prediction than Fourier series. Gedikoğlu (2012) applied linear programming model of game theory to monthly opening and closing data of BIST National Industrial, National Services, National Financial and National Technology indices between 2001 and 2010. The study revealed that game theory model is effective in creating portfolio.



3. DATA SET AND METHOD

3.1. Data Set

Weekly closing data for the exchange rates of Euro (EUR), American Dollar (USD), Swiss Franc (CHF), British Pound (GBP), U.A. Emirates Dirham (AED), Brazilian Real (BRL), Chinese Yuan (CNY) and Saudi Riyal (SAR) from January 2010 to March 2016 are used in the study. With this data, the weekly closing data from April 2010 to March 2016 is estimated and the weekly investment strategy is determined by with this estimated data. The grey forecasting model of the grey system theory is used to estimate weekly closing data of exchange rates and the linear programming method of game theory is used to determine investment strategies.

3.2. Grey Prediction

The grey prediction method is a prediction method that can produce satisfactory results when there is insufficient experience with system behavior and when a limited number of data can be reached. This method has been developed to estimate the future with the aid of the grey model GM (1,1) using the available data. (The transfer from Gu & Xu, 1999: Köse, 2010: 30-31).

The grey prediction method consists of the basic steps described in detail below (Köse, 2010: 32);

- ✓ Grey production
- ✓ Establishing the forecasting model
- ✓ Determination of the parameter values in the model
- ✓ Model test
- ✓ Production of required forecast values

The steps of the grey prediction method are explained in detail below.

Step-1: Creation of the raw data set $X^{(0)}$ shown below using the start data.

$$X^{(0)} = (x^{(0)}(1), x^{(0)}(2), x^{(0)}(3), \dots, x^{(0)}(n)) \tag{1}$$

In the equation shows the data used in the prediction of "x".

Step-2: Formation of $X^{(1)}$ using the first-order total production operator.

$$x^{(1)}(k) = \sum_{i=1}^k x^{(0)}(i), (i=1,2,\dots,n) \tag{2}$$

$$X^{(1)} = (x^{(1)}(1), x^{(1)}(2), x^{(1)}(3), \dots, x^{(1)}(n)) \tag{3}$$

Step-3: Creation of $Z^{(1)}$ using the first-order average value production operator.

$$z^{(1)}(k) = 0.5x^{(1)}(k) + 0.5x^{(1)}(k-1) \tag{4}$$

$$Z^{(1)} = (z^{(1)}(2), z^{(1)}(3), z^{(1)}(4), \dots, z^{(1)}(n)) \tag{5}$$

In the equation, $Z^{(1)}$ represents the consecutive average sequence, $z^{(1)}(k)$ represents the average of the two consecutive data.

Step-4: Prediction of parameter values of a and b in equality of $x^{(0)}(k) + az^{(1)}(k) = b$.

In order to make an estimate with the help of GM (1,1), parameter values of a and b must be determined first. The two methods that can be used when determining the parameter values are the least squares method and the parametric method.

To estimate the parameter values with the least squares method, the equality of $x^{(0)}(k) + az^{(1)}(k) = b$ is rewritten for all values in the dataset.

$$x^{(0)}(2) + az^{(1)}(2) = b \tag{6}$$

$$x^{(0)}(3) + az^{(1)}(3) = b \tag{7}$$

⋮
⋮
⋮

$$x^{(0)}(n) + az^{(1)}(n) = b \tag{8}$$



When the above-mentioned systems of equations are to be transformed into a matrix form, $Y=B\hat{a}$ equality will be obtained. The equivalents of values of \hat{a} , B and Y in the matrix representation are as shown below.

$$B = \begin{bmatrix} -Z^{(1)}(2) & 1 \\ -Z^{(1)}(3) & 1 \\ -Z^{(1)}(4) & 1 \\ \dots & \dots \\ -Z^{(1)}(n) & 1 \end{bmatrix} \tag{9}$$

$$Y = \begin{bmatrix} x^{(0)}(2) \\ x^{(0)}(3) \\ x^{(0)}(4) \\ \dots \\ x^{(0)}(n) \end{bmatrix} \tag{10}$$

$$\hat{a} = \begin{bmatrix} a \\ b \end{bmatrix} \tag{11}$$

In order to obtain the vector \hat{a} corresponding to the parameter values of GM (1,1), the matrix operations described below must be performed respectively.

$$Y=B\hat{a} \tag{12}$$

$$B^T Y= B^T B\hat{a} \tag{13}$$

$$\hat{a}=\begin{bmatrix} a \\ b \end{bmatrix}=(B^T B)^{-1} B^T Y \tag{14}$$

In the equation, “ B ” represents the successive mean matrix and “ Y ” represents the raw data matrix.

Step-5: Obtaining the solution of the first-order derivatable equation shown as $\frac{dx^{(1)}(k)}{dk}+ax^{(1)}(k)=b$ and the prediction model.

$$\hat{x}^{(1)}(k+1)=(x^{(0)}(1))e^{-ak} +\frac{b}{a}(1-e^{-ak}) \tag{15}$$

$$\hat{x}^{(0)}(k+1)=(1-e^{-a})[x(0)(1)-\frac{b}{a}]e^{-ak} \tag{16}$$

In the equation “ $\hat{x}^{(0)}(k+1)$ ” represents the cumulative value of x estimated for time $k+1$, the improvement coefficient “ a ” indicates the amount of gray effect “ b ”.

Step-6: Producing forecast values using the forecasting model.

3.3. Game Theory

Game theory is a discipline that examines the process of sharing two or more decision makers in an environment where resources are scarce. Decision makers in game models are called "players". These players prefer to earn a certain gain. In order to make a player’s choice have a strategic meaning, a player must carry an aim to obtain a certain gain, and the determination of the gain is determined not only by his own preference but by the decisions of other players who are also interacted with at the same time. In real life, the decision making processes related to any event and the change in the players' earnings are analyzed as a game. There is interdependence among players, and decision-makers who are seeking to maximize their share of the resource are in conflict or cooperation. According to game theory terminology, the competition of the players means "conflict" on the sources (Bierman & Fernandez, 1998: 4).

There are some assumptions that must be fulfilled during modeling of the game in order to reduce the effects of complex situations that may arise during the application of theory. These assumptions can be listed as follows (Esin, 1981: 322):

1. The players are in a limited number,
2. All possible strategies of the players are limited,
3. Every player knows all possible strategies for himself and his opponent. However, the players do not know which strategies will be applied by their opponents,
4. No matter which strategy a player chooses, each player's profit or loss is limited,
5. The profit or loss of a player depends on his decisions as well as on the decision his opponent will make,

6. All possible behaviors or strategies to be played should be computable in the same unit of measure.

Regardless of the type of the game and the features of the game matrix, the linear programming method a solution for all zero or constant sum games without equilibrium points. If the payoff matrix (mxn) cannot be solved with graphical or algebraic methods, or if it cannot be reduced by peer and superior strategies, linear programming approach can be used. In game theory developed by Neumann and Morgenstern (1944), that the linear programming model can be solved by the simplex method is demonstrated by George B. Dantzig (1949). In a two-person or zero or constant sum game without equilibrium points, if the players have more than two acceptable behaviors, the most appropriate strategies are determined by linear programming (Gedikoğlu, 2012: 35).

The main theme of linear programming is about the problem of how best to allocate limited resources among alternative activities. Linear programming is a mathematical method used to solve optimization problems. Some assumptions must be made in order to form and implement any linear programming model. These assumptions are expressed as linearity, summability and certainty (Öztürk, 2009: 38-40).

4. RESULTS

The findings of the prediction of the weekly closing prices of the foreign exchange rates by the grey system theory and the determination of the investment strategy by the game theory method are given in Figure 1.

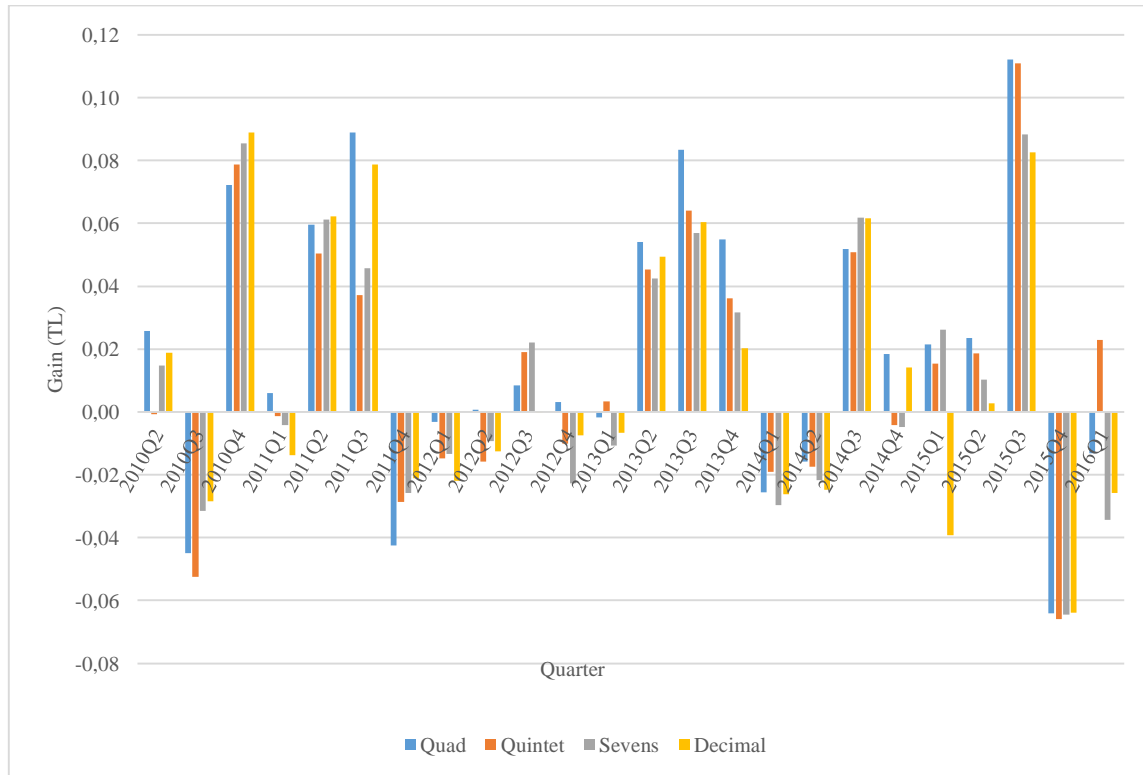


Figure 1. Profit / loss situation of weekly investments

When the quartiles in Figure 1 are examined, it is seen that the maximum gain is obtained as a result of the analysis made with four-week closing data. The second largest gain was obtained after the analysis made with the five-week closing data. The third highest gain was achieved after the analysis made with seven-week closing data. As a result of the analysis made, it seems that the minimum gain is provided by the ten-week closing data.

In the light of these findings; keeping the period short increases the success of the prediction and the accuracy of the decisions on the predictions made about the future and in data sets used in the decisions to be made.



As a result of a long period in data sets; Estimates and decisions can be negatively affected by the difference between the exchange rate value at the beginning of the period and the exchange rate at the end of the period. Foreign currency exchange rate which is high at the beginning of the period can be low at the end of the period or the foreign currency exchange rate is low at the beginning of the period can be high at the end of the period. This leads to erroneous predictions and unsuccessful decisions.

As a result of a short period in data sets; the effect of the difference between the value of the exchange rate at the beginning of the period and the value of the exchange rate at the end of the period decreases on the predictions and decisions. This leads to error-free predictions and successful decisions.

As a result, a large number of historical data should not be used to make successful estimates and decisions. In this way, misleading predictions and decisions can be reduced by avoiding indicators that do not reflect the future in the distant past.

REFERENCES

- ARDISON, Kym Marcel Martins and Luciana de Andrade COSTA (2014), "A Game Theory Approach to Stock Lending Transactions in the Brazilian Stock Market", **Revista Contabilidade & Finanças**, 25 (65), 177-188.
- ASKARI, Mehdi and Hadi ASKARI (2011), "Time Series Grey System Prediction-based Models: Gold Price Forecasting", **Trends in Applied Sciences Research**, 6 (11), 1287-1292.
- BAYRAKTUTAN, Yusuf and Hilmi OZKAYA (1999), "Ekonomik Büyüme ve Enflasyon Sonuçları Bakımından Farklı Kur Rejimleri", **ODTÜ Gelişme Dergisi**, (36): 51-70.
- BIRCAN, Hudaverdi ve Yalcın KARAGÖZ (2003), "Box-Jenkins Modelleri İle Aylık Döviz Kuru Tahmini Üzerine Bir Uygulama", **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 6(2)**: 49-62.
- BIERMAN, H. Scott and Luis Florentin FERNANDEZ (1998), **Game Theory with Economic Applications (1th ed.)**, Boston: Addison-Wesley.
- CHIN-TSAI, Lin; Lee IN-FUN and Huang YA-LING (2009), "Forecasting Thailand's Medical Tourism Demand and Revenue from Foreign Patients", **The Journal of Grey System**, 21(4), 369-376.
- CUKUR, Sadık; Erdogan KOTIL and Resul ERYIGIT (2011), "Finansal Değişkenlerin Gri Modelle Tahmini" **İMKB Dergisi**, 9 (35), 11-21.
- DANTZIG, George B. (1949), "Programming in a Linear Structure", Report of the September 9, 1948 Meeting in Madison, *Econometrica*, 17, 73-74.
- ESIN, Alptekin (1981), **Yöneylem Araştırmasında Yararlanılan Karar Yöntemleri**, Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi.
- EVYAPAN, Berna (2009), **Oyun Teorisi ve İMKB'de Sektörel Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- GE, Chao and Jiaqi XIE (2015), "Application of Grey Forecasting Model Based on Improved Residual Correction in the Cost Estimation of University Education", **International Journal of Emerging Technologies in Learning**, 10 (8), 30-33.
- GEDIKOGLU, Zeynep Ayse (2012), **İMKB'de Sektörel Yatırımın Oyun Teorisi ile Analizi**, Yüksek Lisans Tezi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- HUANG, Kuang Yu and Chuen-Juan JANE (2009), "A Hybrid Model for Stock Market Forecasting and Portfolio Selection Based on ARX, Grey System and RS Theories", **Expert Systems with Applications**, 36 (3), 5387-5392.
- KAYACAN, Erdal; Baris ULUTAS and Okyay KAYNAK (2010), "Grey System Theory-Based Models in Time Series Prediction", **Expert Systems with Applications**, 37 (2), 1784-1789.
- KESKIN, Halil Ibrahim (2009), **Oyun Kuramının Ekonomide Uygulanması**, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KIRAN, Burcu (2008), "Döviz Kuru Volatilitésinin Asimetrik Üslü ARCH (APARCH) Modeli ile Tahmini", **Review of Social Economic and Business Studies**, (11): 1-12.



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (73-80)

Volume: 6 Issue: 12 (73-80)

KOSE, Erkan (2010), Gri Sistem Teorisi ve Belirsizlik Ortamı İçin EOQ Modeline Uygulanması, Doktora Tezi, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü.

LIN, Chan-Ben; Shun-Feng SU and Yen-Tseng HSU (2001), "High-precision Forecast Using Grey Models", **International Journal of Systems Science**, 32 (5), 609-617.

LIN, Yen-Hung; Jean-Shyan WANG and Ping-Feng PAI (2004), "A Grey Prediction Model with Factor Analysis Technique", **Journal of Chinese Institute of Industrial Engineers**, 21 (6), 535-542.

MUSOLINO, Francesco (2012), "Game Theory for Speculative Derivatives: A Possible Stabilizing Regulatory Model" **Atti della Accademia Peloritana dei Pericolanti-Classe di Scienze Fisiche, Matematiche e Naturali**, 90 (S1), 1-19.

NEUMANN, Von J. and Morgenstern O. (1944), **Theory of Games and Economic Behavior**, Second Edition, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

NGUYEN, Nhu-Ty and Thanh-Tuyen TRAN (2015), "Mathematical Development and Evaluation of Forecasting Models for Accuracy of Inflation in Developing Countries: A Case of Vietnam", **Discrete Dynamics in Nature and Society**, 2015, 1-14.

OZKOK, Beyza (2009), Doğa'ya Karşı Oynayan Oyuncuların Ortaklıklarla Ödemelerini Arttırmaları ve Portföy Seçimi Problemine Bir Uygulama, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

OZTURK, Ahmet (2009), **Yöneylem Araştırması**, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

SAN CRISTÓBAL, José Ramón (2015), "A Cost Forecasting Model for a Vessel Drydocking", **Journal of Ship Production and Design**, 31(1), 58-62.

SUN, Yu; Huixia HUANG and Chi ZHOU (2016), "DEA Game Cross-Efficiency Model to Urban Public Infrastructure Investment Comprehensive Efficiency of China", **Mathematical Problems in Engineering**, 2016, 1-10.

TETIK, Nevzat and Ersin KANAT (2016), "Döviz Kuru Riskinin Ölçülmesinde Garch Yönteminin Uygulanması", **Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma Dergisi**, 17(37): 122-139.

XIE, Naiming, Sifeng LIU, Chaoqing YUAN and Yingjie YANG (2014), "Grey Number Sequence Forecasting Approach for Interval Analysis: A case of China's Gross Domestic Product Prediction", **Journal of Grey System**, 26 (1), 45-58.

YU, Huang Kuang (2009), "A Hybrid GRA/MV Model for the Automatic Selection of Investment Portfolios with Minimum Risk and Maximum Return", **Journal of Grey System**, 21 (2), 149-166.



EFFECTS OF SERVICE QUALITY ON CUSTOMER SATISFACTION, TRUST, CUSTOMER LOYALTY AND WORD OF MOUTH: AN APPLICATION ON CARGO COMPANIES IN GÜMÜŞHANE¹

Emel YILDIZ²

ABSTRACT

Although products and services are expressed as similar in the definition of modern marketing, services vary from products as feature. These differences emerge more clearly in today's competitive market. Inherent characteristics of services also differentiate marketing of them. Especially concepts such as quality, trust and satisfaction have become more important.

The purpose of this study is to examine the effects of service quality on customer trust and customer satisfaction; customer trust and customer satisfaction on loyalty and loyalty on word of mouth. In the concept of the study cargo companies operating in Gümüşhane are examined and questionnaire applied to 460 customers of this cargo companies. Validity and Reliability of scales are tested by Cronbach's Alpha and Factor Analysis. Then hypothesis is tested by Structural Equation Modelling. As a result, it is found that service quality has positive effect on satisfaction and trust; satisfaction and trust have positive effect on loyalty and loyalty affect word of mouth positively.

Keywords: Service Quality, Trust, Customer Satisfaction, Customer Loyalty, Word-Of-Mouth.

Jel Codes: M31, M39.

HİZMET KALİTESİNİN MÜŞTERİ TATMİNİ, GÜVEN, MÜŞTERİ SADAKATI VE KULAKTAN KULAĞA PAZARLAMA ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: GÜMÜŞHANE İLİNDEKİ KARGO ŞİRKETLERİ ÜZERİNDE BİR UYGULAMA

ÖZET

Modern pazarlamanın tanımında ürün ve hizmet benzer olarak ifade edilse de hizmetler özellik olarak ürünlerden büyük farklılıklar gösterir. Günümüz rekabet piyasalarında ise bu farklılıklar daha net ortaya çıkmaktadır. Hizmetlerin kendilerine has özellikleri onların pazarlanmasını da farklılaştırmaktadır. Özellikle kalite, güven ve tatmin gibi kavramlar daha önemli hale gelmektedir.

Bu çalışmanın amacı hizmet kalitesinin müşteri güveni ve müşteri tatmini üzerindeki; müşteri güveni ve müşteri tatmininin sadakat üzerindeki ve sadakatin kulaktan kulağa pazarlama üzerindeki etkilerini belirlemektir. Çalışma kapsamında Gümüşhane ilinde faaliyet gösteren kargo şirketleri incelenmiş ve 460 müşteriye anket uygulanmıştır. Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri Cronbach Alpha ve Faktör Analizi ile test edilmiştir. Araştırma hipotezleri ise Yapısal Eşitlik Modeli ile test edilmiş ve hizmet kalitesinin müşteri güveni ve müşteri tatmini üzerinde; tatmin ve güvenin sadakat üzerinde ve sadakatin de kulaktan kulağa pazarlama üzerinde anlamlı ve olumlu bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Hizmet Kalitesi, Güven, Müşteri Tatmini, Müşteri Sadakati, Kulaktan Kulağa Pazarlama.

Jel Kodları: M31, M39.

1. INTRODUCTION

From past to present, consumers always seek another's experience when buying. Because of significance of this information exchange word of mouth become an important and remarkable concept in recent years (Trusov et al., 2009: 90). Compared to marketer-based information, word of mouth is perceived more reliable (Allsop et al., 2007: 398). Therefore, consumers seek information about product performance, service quality or

¹ Bu çalışma 12-14 Ekim 2016 tarihleri arasında Bilecik'te düzenlenen "Uluslararası Osmaneli Sosyal Bilimler Kongresinde bildiri olarak sunulmuş ve bildiriler kitabında yer almıştır.

² Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi İİBF İKY Bölümü Öğr. Üyesi, emel.yildiz@yahoo.com



security from their friends, relatives and family (Charlett et al., 1995: 43; de Valck et al., 2009: 186) to avoid wrong purchase decision (Li, 2013: 375). Word of mouth that can be defined as a communication type that consumers share their experiences and information related to a product and a service (Gildin, 2003: 94) has become increasingly important concept for service companies. Consumers pay attention experienced consumers' ideas and recommendations for service companies such as cargo companies offering services abstract and experience-based services (Taghizadeh et al., 2013: 2570).

Word of mouth that provides consumers make more informed choices (Chaniotakis and Lymperopoulos, 2009: 230) is affected by many factors such as service quality, loyalty and satisfaction (Ammari, 2012: 619). Li (2013: 383) stated that satisfaction and loyalty impact Word of mouth. And also consumers will share their experiences and information with other consumers if they trust the company and its products and services. Also delivering high service quality provide satisfied and loyal customers to company (Bostanji, 2013: 238) and these consumers can spread positive word of mouth. In this direction, purpose of this study is to examine the effects of service quality on trust and customer satisfaction; trust and customer satisfaction on customer loyalty and customer loyalty on word of mouth.

2. LITERATURE REVIEW AND HYPOTHESIS

There are many studies examine the effects of service quality on customer satisfaction and trust; customer satisfaction and trust on customer loyalty and loyalty on word of mouth.

Many studies examine effects of service quality on customer satisfaction, customer loyalty and trust in different areas such as banking (Cruana, 2002; Talebi et al., 2012; Hafeez and Muhammad, 2012; Kranias and Bourlessa, 2013; Nejad et al., 2014; Saravanakumar and Jayakrishnan, 2014; Khan and Fasih, 2014; Mirzapur et al., 2014, Hidayat et al., 2015) , internet (Christobal, 2007), ADSL Technology (Rizka and Widji, 2013), utility (Agyapong, 2011), hotels (Bostanji, 2013; Poku et al.) , mobile internet (Roostika, 2011), healthcare (Lien et al., 2014; Zarei et al., 2015), retail industry (Ivanouskiene and Volungenaite, 2014).

Related to the studies relationships between service quality, customer loyalty and customer satisfaction Cruana (2002) investigated the effect of service quality on customer loyalty with mediation role of customer satisfaction. A postal survey is applied to 1000 retail banking customers. As a result, it is found that customer satisfaction has a mediating role in the effect of service quality on customer loyalty. Çilingir et al. (2010) indicated that customer satisfaction has positive effect on word of mouth. Agyapong (2011) investigated the effects of service quality (tangibles, reliability, responsiveness, competence, courtesy, feel secure, communication, understanding the customer) on customer satisfaction in the utility industry. As a result of multiple regression analysis all service quality dimensions have positive effect on customer satisfaction. Hafeez and Muhammad (2012) evaluated the effects of service quality, customer satisfaction and loyalty programs on customer's loyalty and indicated that all these factors are important for increasing customer loyalty. Similarly, Bostanji (2013) indicated that service quality dimensions (empathy, responsiveness and quick responsiveness) affect customer loyalty positively. Kranias and Bourlessa (2013) investigated the relation between service quality and customer loyalty and found that only one quality dimension namely proximity-convenience has positive effect on customer loyalty. Khan and Fasih (2014) evaluated the impact of service quality on customer satisfaction and Customer loyalty. Data is obtained from a survey applied to 225 customer survey and regression analysis are used to analyse the data. As a result, it is indicated that service quality and its dimensions (tangibles, reliability, assurance and empathy) have positive effect on customer satisfaction and customer loyalty. Hidayat et al. (2015) examined the effects of service quality and customer trust on customer loyalty and satisfaction and they found that service quality and customer trust has positive effect on customer satisfaction. Service quality and customer trust has direct and indirect effects on customer loyalty. Other studies related to these variables are summarized in Table 1.

Also many researches in literature investigated factors affecting word-of-mouth. According to these studies word of mouth is affected by customer satisfaction (Taghizadeh et al., 2013; Kitapci et al., 2014), service quality (Chaniotakis and Lymperopoulos, 2009), customer loyalty (Roy et al., 2009; Liao et al. 2010). Taghizadeh et al. (2013) examined the effects of customer satisfaction on Word-of-mouth and found that while employee competence has negative effect on Word-of-mouth, reliability and physical evidence have positive effect. Yıldız and Tehci (2014) found that customer loyalty and customer satisfaction have positive effect on word of mouth. Chaniotakis and Lymperopoulos (2009) examined the effects of service quality on word of mouth and stated that empathy has positive and direct effect on word of mouth but other service quality dimensions' responsiveness, assurance, tangibles) have indirect effect. Yasvari et al. (2012) indicated that service quality, loyalty, satisfaction and trust have positive effect on word of mouth. Li (2013) investigated



relationship among service quality, customer loyalty and word of mouth and demonstrated that service quality has direct effect on satisfaction but has an indirect effect on word of mouth. Also customer satisfaction has direct effect on customer loyalty and indirect effect on WOM through loyalty. Customer loyalty has direct effect on word of mouth. Özkan and Yıldız (2015) demonstrated that service quality and customer satisfaction have positive and significant effect on word of mouth.

Table 1. Literature Regarding to Relationships between Service Quality, Customer Satisfaction, Customer Loyalty, Trust

Researcher/Date	Results
Christobal et al. (2007)	Web design, customer service, assurance and order management affect customer satisfaction and also customer satisfaction affect consumer loyalty.
Roostika (2011)	There is an indirect relationship between service quality and customer loyalty through trust.
Talebi et al., (2012)	There is differences between the quality of banking service and customer loyalty
Rizka and Widji (2013)	Service quality has positive effect on customer loyalty
Poku et al. (2013)	There are differences between hotels for affecting service quality dimension but in general all service quality dimensions except tangibility have positive effect on customer loyalty.
Mirzapur et al. (2014)	Service quality has significant and positive effect on customer loyalty.
Ivanauskiene and Volungenaite (2014)	Three service quality dimensions as personal interaction, policy and product quality have positive effect on customer loyalty.
Nejad et al. (2014)	Service quality, satisfaction and trust have positive effect on customer loyalty
Lien et al. (2014)	Service quality has positive effect on trust.
Saravanakumar and Jayakrishnan (2014)	Service quality has positive effect on customer loyalty but empathy and reliability are the most important effective factors on customer loyalty
Zarei et al. (2015)	Service quality affect trust.
Kim et al. (2004)	Customer satisfaction has significant positive effect on customer loyalty.

Based on the studies as mentioned above, research hypothesis can be developed as follows:

- H1: Service quality has positive effect on trust
- H2: Service quality has positive effect on customer satisfaction
- H3: Trust has positive effect on customer loyalty
- H4: Customer Satisfaction has positive effect on customer loyalty
- H5: Customer loyalty has positive effect on word-of-mouth

3. METHODOLOGY

In this research, relationship between service quality, customer loyalty, customer satisfaction, trust and word of mouth is studied. Exploring the effects of service quality on customer trust and customer satisfaction; customer trust and customer satisfaction on loyalty and loyalty on word of mouth is aimed. In the research, questionnaire method is used for data collection. The questionnaire includes two sections. The first section included constructs in the research model and the second section consists of questions to determine demographics The survey was conducted through face-to-face interview. The scales were adapted from (Cruana,2002; Ammari, 2012; Yasvari et al., 2012; Bostanji, 2013). All questions were measured by five-point Likert scale. For instance, “1” expressed as strongly disagree, “2” expressed as disagree, “3”, expressed as neutral, “4” expressed as strongly agree, “5” expressed as strongly agree.

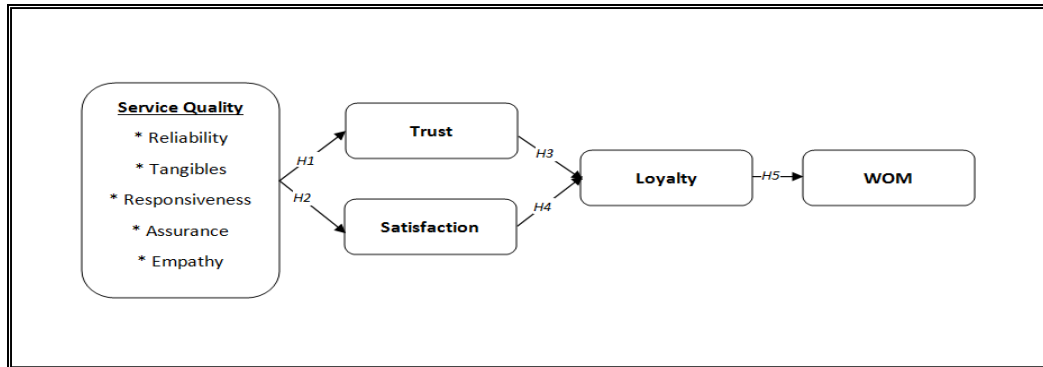


Figure 1. Research Model

4. RESULTS

4.1. Demographic Characteristics of Respondents

Table 2. Demographic Profile of All Respondents

GENDER	Count	Percent(%)	OCCUPATIONAL STATUS	Count	Percent(%)
Female	239	52	Public Employee	88	19
Male	221	48	Employee	94	21
<i>TOTAL</i>	<i>460</i>	<i>100</i>	Self-Employment	68	15
MARITAL STATUS	Count	Percent(%)	Retired	47	10
Married	218	47	Housewife	48	10
Single	242	53	Student	102	22
<i>TOTAL</i>	<i>460</i>	<i>100</i>	Others	13	3
EDUCATION	Count	Percent(%)	<i>TOTAL</i>	<i>460</i>	<i>100</i>
Elementary Education	40	9	AGE	Count	Percent(%)
High School	240	52	Under 18	175	38
Under Graduate	124	27	18 - 28	129	28
Graduate	56	12	29 - 39	65	14
<i>TOTAL</i>	<i>460</i>	<i>100</i>	40 – 50	41	9
INCOME	Count	Percent(%)	Upper 50	50	11
Under 1301 TL	97	21	<i>TOTAL</i>	<i>460</i>	<i>100</i>
1301 - 2600 TL	83	18			
2601 – 3900 TL	147	32			
3901 – 5200 TL	88	19			
Upper 5200	45	10			
<i>TOTAL</i>	<i>460</i>	<i>100</i>			

4.2. Results of Validity and Reliability Analysis

Table 3. Results of the Validity and Reliability Analysis

	Item	Std. Loading	Eigen Value	VEE*	Composite Reliability
Service Quality	SQ1	.861	3.559	71.188	.899
	SQ2	.837			
	SQ3	.817			
	SQ4	.831			
	SQ5	.871			
Trust	TR1	.850	2.193	73,087	.936
	TR2	.845			
	TR3	.869			
Satisfaction	ST1	.958	2.790	92.986	.962
	ST2	.971			
	ST3	.964			
Loyalty	LY1	.886	2.443	81.421	.884
	LY2	.933			
	LY3	.887			
WOM	WOM1	.820	3.573	71.455	.900
	WOM2	.856			
	WOM3	.881			
	WOM4	.861			
	WOM5	.807			

As seen in table 3, alpha coefficients of the scales (Service quality, trust, satisfaction, loyalty, Word-of-mouth) are 0,899- 0,936- 0,962-0,884-0,900. According to these results there is no item deleted from scale. Also Factor analysis used to determine the validity of the scale of research and as a result of analysis of the validity located scale of research, there is no item deleted from scale.

4.3. Results of Structural Equation Modelling and Hypothesis Tests

Research model was tested by Structural Equation Modelling (Table 4). According to fit index values, it can be said that compliance between model and data is strong. ($\chi^2/df=1,684$; **CFI**=,983; **TLI**=,980; **NFI**=,959; **RMSEA**=,038).

Table 5. Model Fit Summary for the Proposed Research Model

Fit Index	Recommended	Model
χ^2/df	<3.0	1.684
NFI	>0.9	95.9
RFI	>0.9	95.2
IFI	>0.9	98.3
TLI	>0.9	98,0
CFI	>0.9	98,3
RMSEA	<0.8	0.38

Service quality has positive effect on trust ($\beta=,164$; $P<,01$) and satisfaction ($\beta=,185$; $P<,01$). Trust has positive effect on loyalty ($\beta=,319$ $P<,01$) and satisfaction has positive effect on loyalty ($\beta=,183$; $P<,01$). Loyalty has positive effect on word-of-mouth ($\beta=,360$; $P<,01$). So, all hypotheses are supported.

Table 6. Coefficients of the Variables for the Proposed Model

	Path	Hypothesized Direction	beta	SE	p-Value	Supported
H1	SQ TR	+	0.164	0.043	.002*	Yes
H2	SQ ST	+	0.185	0.051	.001*	Yes
H3	TR LY	+	0.319	0.054	.001*	Yes
H4	ST LY	+	0.183	0.037	.001*	Yes
H5	LY WOM	+	0.360	0.048	.001*	Yes

* p < .01

5. CONCLUSION

Service quality is an important indicator for brands and companies to compete. Therefore, they should offer their customers high quality services. In this way, they may satisfy and provide customers to trust them. It is important for them because satisfied and trust customers repurchase the same brand, product and services. Word of mouth refers to consumers' behaviour of telling others about their experience with the products and services (Bowman and Narayandas, 2001) and loyalty of customers is an indicator to convey their knowledge and experiences to others.

This study explores the effects of service quality on customer trust and customer satisfaction; customer trust and customer satisfaction on loyalty and loyalty on word of mouth in the Cargo companies. According to Structural Equation Modelling results service quality has positive effect on satisfaction and trust; satisfaction and trust have positive effect on loyalty and loyalty affect word of mouth positively. All hypothesis supported in this study are supported. They are:

The hypothesis that service quality has positive effect on trust (H1) and satisfaction (H2). It means that if the company has high service quality customer are more satisfied and trust to them. All these findings are supporting the results of Cruana (2002); Agyapong (2011); Roostika (2011); Khan and Fasih (2014); Lien et al. (2014); Zarei et al. (2015).

H3 and H4 hypothesis that loyalty is affected by trust and satisfaction positively. Customer loyalty means the repurchase intention from the same company and so if you trust a company you may be more loyal to it. Also if a company want to customers to purchase from them again, they should satisfy their requirements. To support the effects of trust and satisfaction on loyalty many researchers (Nejad et al., 2014; Hidayat et al., 2015; Kim et al., 2004; Christobal et al., 2007; Hafeez and Muhammad, 2012) indicated that if customers trust to company and are satisfied from company, there are more loyal to them.

The hypothesis that loyalty has positive effect on word-of-mouth (H5). To support the effect of loyalty on WOM, Lin et al. (2008); Roy et al. (2009); Liao et al. (2010); Yasvari et al. (2012); Li (2013) found that customer loyalty has significant and positive effect on word of mouth.

REFERENCES

- AGYAPONG, Gloria, K. Q. (2011), "The Effect of Service Quality on Customer Satisfaction in the Utility Industry- A Case of Vodafone", *International Journal of Business and Management*, 6(5), 203-210.
- ALLSOP, Dee T.; BASSETT, Bryce R. ve HOSKINS, James A. (2007), "Word-of-Mouth research: Principles and Applications", *Journal of Advertising Research*, 398-411.
- AMMARI, Bahri, N. (2012), "The Effects of Loyalty Program Quality on Word-of-Mouth Recommendations Intentions", *International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering* Vol:6, No:4, 619-628.
- BOSTANJI, Galib, Mohammed (2013), "The Impact of Service Quality on Customers Loyalty a Stusy on Five Stars Hotel's Customers in Riyadh, KSA", *European Journal of Business and Management*, 5(31), 230-241.
- BOWMAN, D., and NARAYANDAS, D. (2001), "Managing customer-initiated contacts with manufactures: the impact on share of category requirements and word-of-mouth behavior". *Journal of Marketing Research*, 38(3), 281-297.



CHANIOTAKIS, Ioannis E. and LYMPEROPOULOS, Cosntantine (2009), "Service Quality effect on Satisfaction and Word of Mouth in the Health Care Industry", *Managing Service Quality: An International Journal*, 19(2), 229-242.

CHARLETT, Don; GARLAND, Ron and MARR, Norman (1995), "How Damaging is Negative Word of Mouth", *Marketing Bulletin*, 6, 42-50.

CHRISTOBAL, E., Flavian, C. and GUINALIU, M. (2007), "Perceived e-srvice Quality (PeSQ)", *Managing Service Quality*, 17(3), 317-340.

CRUANA, A. (2002), "Service Loyalty", *European Journal of Marketing*, 36(7/8), 811-828.

ÇILINGIR, Z.; YILDIZ, S. and KURTULDU, H. S. (2010), "Kulaktan Kulağa İtişim: Alışveriş Merkezi Müşterileri Üzerinde Bir Pilot Çalışma", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ev İdari Bilimler Fakültesi*, 24(3), 95-115.

DE VALCK, Kristine; VAN BRUGGEN, Gerrit H. and WIERENGA, Berend, (2009), "Virtual Communities: A Marketing Perspective", *Decision Support System*, 47, 185-203.

GILDIN, Suzana Z. (2003), "Understanding the Effects of Word-of-Mouth", *Revista De Administraçao Mackenzie*, 4(1), 91-106,

HAFEEZ, S. and MUHAMMAD, B. (2012), "The Impact of Service Quality, Customer Satisfaction and Loyalty Programs on Customer's Loyalty", *International Journal of Business and Social Science*, 3(16), 200-209.

HIDAYAT, R., AKHMAD, S. and MACHMUD (2015), "Effects of Service Quality, Customer Trust and Customer Religious Commitment on Customer Satisfaction and Loyalty of Islamic Bnaks in East Java", *Al-Iqtishad*, 7(2), 151-164.

IVANAUSKIENE, N. and VOLUNGENAITE, J. (2014), "Relations between Service Quality and Customer Loyalty: An Empirical Investigation of Retail Chain Stores in Emerging Markets", *American international Journal of Social Science*, 3(2), 113-120.

KHAN, M. M. and FASIH, M. (2014), "Impact of Service Quality on Customer Satisfaction and Customer Loyalty: Evidence from Banking Sector", *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 8(2), 331-354.

KIM, M. M.; PARK, M. C. and JEONG, D. H. (2004), "The Effects of Customer Satisfaction Switching Barrier on Customer Loyalty in Korean Mobile Communication Services", *Telecommunications Policy*, 28, 145-159.

KITAPCI, O., AKDOĞAN, C. and DÖTRYOL, I. T. (2014), "The Impact of Service Quality Dimensions on Patient Satisfaction, Repurchase Intentions, and Word of Mouth Communication in the Public Healthcare Industry", *Procedia- Social and behavioral Sciences*, 148, 161-169.

KRANIAS, A. and BOURLESSA, M. (2013), "Investigating the Relationship Between Service Quality and Customer Loyalty in Greek Banking Sector", *Procedia Economics and Finance*, 5, 453-458.

LI, Shao-Chang (2013), "Exploring the Relationships among Service Quality, Customer Loyalty and Word-of-Mouth for Private Higher Education in Taiwan", *Asia Pasific Management Review*, 18(4), 375-389.

LIAO, S. H.; CHUNG, Y. C.; HUNG, Y. R and WIDOWATI, R. (2010), "The Impacts of Brand Trust, Customer sarisfaction and Brand Loyalty on Word-of-Mouth", *Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM)*, 2010 IEEE International Conference, 1319-1323.

LIEN, C. H., WU, J. J., CHEN, Y. H., WANG, C. J. (2014), "Trust Transfer and The Effect of Service Quality on Trust in the Healthcare Industry", *Managing Service Quality*, 24(4), 399-416.

LIN, C. A., LI, Y. M., CHEN, H. F. (2008), "The Effect of behavioral brand loyalty on purchase intention and word-of-mouth – Using crown café as an example", *Journal of Leisure and Tourism Industry Research*, 3(1), 61-75.

MIRZAPUR, F.; AKSLAGH, E. M. and TALEGHANI, M. (2014), "Impact of Service Quality on Customers Loyalty with Emphasis on Customer Satisfaction Index Model (CSI), *Universal Journal of management and Social Sciences*, 4(10), 1-9.

NEJAD, L.R.; FIROOZBAKHT, Z., and TAGHIPOOR, A. (2014), "Service Quality, Relationship Quality and Customer Loyalty (Case Study: Banking Indusrtly in Iran)", *Open Journal of Social Sciences*, 2, 262-268.



ÖZKAN, E. and YILDIZ, S. (2015), "Müşteri Sadakati ile Ağızdan Ağıza İletişimin Tüketici Satın Alma Davranışlarına Etkisi: Elektronik Eşya Sektöründe: Bir Uygulama", *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 8(15), 359-380.

POKU, K., ZAKARI M. and SOALI, A. (2013), "Impact of Service Quality on Customer Loyalty in the Hotel Industry: An Empirical Study for Gana", *International Review of Management and Business Research*, 2(2), 600-609.

RIZKA, M. and WIDJI, A. (2013), "Customer Loyalty the Effects of Service Quality and The Mediating Role of Customer Relationship Marketing Telkom Speedy in Jember Area", *Rev. Integr. Bus. Econ. Res.*, (2(1), 491-502.

ROOSTIKA, R. (2011), "The Effects of Perceived Service Quality and Trust on Loyalty: Customer's Perspectives on Mobile Internet Adoption", *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 2(4), 286-291.

ROY, S. K.; BUTANEY G. and BHUTANEY, B. (2009), "Examining the Effects of the Customer Loyalty States on the Word of Mouth", *Associations for Information Systems*, 1-14, <http://www.pacis-net.org/file/2009/2388.pdf>.

SARAVANAKUMAR, G. And JAYAKRISHNAN, J. (2014), "Effects of Service Quality on Customer Loyalty: Empirical Evidence from Co-Operative Bank, *International Journal of Business and Administration Research Review*, 2(4), 87-94.

TAGHIZADEH, Houshang; TAGHIPOURIAN, Mohammad Javad and KHAZAEI, Amir (2013), "The Effect of Customer Satisfaction on Word-of-Mouth Communication", *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*, 5(8), 2569-2575.

TALEBI, M., DADASHI, M. A., EZZATDOUST, K. and FARAJY, K. (2012), "The Impact of Service Quality on Customer Loyalty: A Study of Bank Mali in Seakale City, Guilin, Iran", *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 3(10), 2120-2126.

TRUSOV, Michael; BUCKLIN, Randolph E. and PAUWELS, Koen (2009), "Effects of Word-of-Mouth Versus Traditional Marketing: Findings from an Internet Social Networking Site", *Journal of Marketing*, 73, 90-102.

YASVARI, T. H., GHASSEM, R. A. and RAHYOVY, E. (2012), "Influential Factors on Word-of-Mouth Industries (The Case of Iran Airline Company)", *International Journal of Learning and Development*, 2(5), 227-242.

YILDIZ, S. and TEHCI, A. (2014), "Ağızdan Ağıza İletişimde Müşteri Tatmini ve Müşteri Sadakati ile mağaza İmajı Boyutları: Ordu İlinde Bir Uygulama", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1), 441-460.

ZAREI, E., DANESHKOHAN, A., KHABIRI, R. and ARAB, M. (2015), "The Effect of Hospital Service Quality on Patient's Trust", *Iran Red Crescent Med. J.*, 17(1), 1-5.



**TÜRKİYE'DE DÜZENSİZ GÖÇ OLGUSU: 6458 SAYILI YABANCILAR VE ULUSLARARASI
KORUMA KANUNU BAĞLAMINDA GÜMÜŞHANE ÖRNEĞİ¹**

Salih AKKANAT²

Metin AKSOY³

Nihat YILMAZ⁴

Seda ÖZSOY⁵

ÖZET

Çalışma 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun öngördüğü göç yönetimi politika hedeflerinin beklenen sonuçları üretme potansiyelini, Gümüşhane ili sınırları içinde ikamet eden düzensiz göçmenlerin uyum sorunları ve sosyo-ekonomik ihtiyaçları çerçevesinde ölçmekte; uygulamada karşılaşılan sorunları ya da mevzuattan kaynaklanan yetersizlikleri tespit etmektedir. Kanunun 2013 yılında yürürlüğe girdiği ve yaklaşık üç yıldır uygulanmakta olduğu düşünüldüğünde saha verileriyle ve yerel ölçekte sınanmasına ilişkin bir ihtiyaç ortaya çıkmaktadır. Araştırma Kanunla birlikte insani koşullar bakımından bazı iyileştirmelerin sağlandığını ancak haklar bakımından önemli eksikliklerin olduğunu tespit etmiştir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Koruma, Kanun, Düzensiz Göç, Gümüşhane.

Jel Kodları: K37, K39.

**THE CASE OF IRREGULAR MIGRATION IN TURKEY: GÜMÜŞHANE ÖRNEĞİ IN THE
CONTEXT OF LAW NO. 6458 ON FOREIGN AND INTERNATIONAL PROTECTION OF
GUMUSHANE EXAMPLE**

ABSTRACT

The Study measures the potential for generating the expected results of migration management policy objectives stipulated by the Foreigners and International Protection Law No. 6458 within the framework of adaptation problems and socio-economic needs of irregular migrants residing within the Gümüşhane province borders; The problems encountered in practice or the inadequacies arising from the legislation. When the Act enters into force in 2013 and is considered to have been in place for approximately three years, there is a need for field testing and testing at the local level. The research found that, along with the Law, some improvements were made in terms of humanitarian conditions but there were significant shortfalls in terms of rights.

Keywords: International Protection, Law, Irregular Migration, Gümüşhane.

Jel Codes: K37, K39.

1. GİRİŞ

Göç, genel olarak nüfusun mekânsal açıdan coğrafi hareketliliğini ya da yer değiştirmesini ifade eden bir kavramdır (Yılmaz-Başçeri, 1998: 489). Ancak artan nüfus hareketliliğine bağlı olarak göçü farklı kategoriler içinde tanımlamak ya da sınıflandırmak zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu kategorilerden biri olan düzensiz göç kavramı, üçüncü bir ülkeye geçmeyi amaçlayan ancak hukuki ikamet ve çalışma hakkı olmaksızın transit ülkede bulunmak zorunda kalan göçmenleri ifade etmektedir. Literatürde düzensiz göç üç modele ayrılmaktadır. Bunlar: Transit göçmenler, döngüsel (ya da dairesel) ve çalışma amaçlı göç, sığınmacılar ve mültecilerdir (İçduygu ve Kirişçi, 2009).

Günümüzde ulus devletler; ekonomik sorunlar, siyasal kriz ya da sosyal çatışma gibi sebeplerle, her yıl artan oranlarda düzensiz göçmen statüsünde insanın sınırlar arasındaki hareketliliğine tanık olmaktadır. Özellikle sosyal ve ekonomik refah seviyesinin yüksekliği nedeniyle Avrupa, ABD ve Kanada gibi ülkeler düzensiz göç akışının yöneldiği ülkeler konumundadır. Türkiye ise gerek düzensiz göçün en fazla

¹ Bu makale Gümüşhane Üniversitesi BAP Projesi kapsamında yapılan araştırmadan türetilmiştir.

² Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Öğretim Üyesi, salih.akkanat@gmail.com

³ Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Öğretim Üyesi, metinaksoy@hotmail.de

⁴ Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Öğretim Üyesi, nihatts@hotmail.de

⁵ Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, Felsefe Böl. Öğretim Üyesi, sedaozsoy@gumushane.edu.tr



kaynaklandığı Orta Doğu, Asya, BDT gibi ülkelere yakınlığı gerekse Avrupa ile sınır komşusu olması sebebiyle tipik bit transit ülke konumundadır. Türkiye dışındaki ülkeleri seçen göçmenlerin transit ülke olarak Türkiye üzerinden geçişlerinde yarıya yakın kısmı amaçlarına ulaşamamışlardır (Futo ve Jandl, 2008). Diğer bölümü Türkiye sınırını aşarak istedikleri hedef ülkelere ulaşmışlardır (Triandafyllidou, 2010).

Bu nedenle Uluslararası Göç Örgütü tarafından 1995 ve 2003 tarihlerinde yapılan çalışmalarda düzensiz göçün Türkiye'deki en yaygın göç tipi olduğu saptanmıştır. Bu durum Türkiye'de gerek idari gerekse hukuki çerçeve açısından düzensiz göç yönetimine ilişkin önlemler alınmasını zorunlu kılmıştır. Bu amaçla 2003 yılında İltica ve Göç Ulusal Eylem Planı uygulanmaya konmuş ancak göç yönetimi konusunda en köklü adım 11 Nisan 2013 tarihinde yürürlüğe giren 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu ile birlikte atılmıştır.

Bu Kanunun amacı; “yabancıların Türkiye’ye girişleri, Türkiye’de kalışları ve Türkiye’den çıkışları ile Türkiye’den koruma talep eden yabancılara sağlanacak korumanın kapsamına ve uygulanmasına ilişkin usul ve esasları ve İçişleri Bakanlığına bağlı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü’nün kuruluş, görev, yetki ve sorumluluklarını düzenlemek” olarak belirlenmiştir. Kanun özellikle göç ve sığınma mevzuatı ve yönetiminde insan haklarına daha duyarlı bir yaklaşım sergilemektedir.

Bu çalışmanın amacı düzensiz göç olgusunu, Türkiye’nin üye olduğu ve imzaladığı Uluslararası Sözleşmelerle uyumlu bir biçimde düzenlemeyi amaçlayan 6458 sayılı Kanunun uygulamada, kurumsal ve hukuki çerçeve açısından öngördüğü hedefleri ne ölçüde yerine getirebildiğini ölçmeye çalışmak ve dinamik bir süreç olan göç yönetimine Gümüşhane ili ölçeğinde bir girdi oluşturmaktır.

Bu amaçla çalışmada derinlemesine ve yarı yapılandırılmış mülakat yöntemiyle göçmenler üzerinde uygulanmıştır. Göçmenlerin kişisel profilleri ve göç sebeplerinin anlaşılmasının yanı sıra göçmenlerin uyum sorunları ve sosyo-ekonomik ihtiyaçları gibi temel insan haklarının kapsamına giren konularda 6458 sayılı Kanunun ihtiyaçlara ne ölçüde cevap verdiği araştırılacaktır. Böylece çalışma dinamik ve etkili bir göç yönetiminin uygulanabilmesi açısından politika geliştirilmesine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

2. GENEL BİLGİLER

2.1. Konu ve Kapsam

Çalışma, Gümüşhane ilinde geçici süreyle barınmak zorunda kalan düzensiz göçmenleri konu almaktadır. Düzensiz göçmenler üçüncü bir ülkeden kabul alınca kadar transit ülkede uzun süreler boyunca kalabilmektedir. Bu nedenle içinde yaşadıkları topluluğun sosyal ve kültürel yaşantısıyla uyum sağlayabilmeleri gerek yerli nüfus gerekse göçmenler açısından önem taşımaktadır. Dolayısıyla göçmenlerle yapılacak görüşmeler uyum sorunlarını başlıklar halinde somutlaştırmayı kapsamına alır. Diğer taraftan göçmenlerin ekonomik ihtiyaçlarını nasıl giderdikleri, iş ve istihdam piyasasında hangi sorunlarla karşılaştıkları, barınma ihtiyaçları çerçevesinde ortaya çıkan iyi yaşam koşulları düzensiz göçün düzenlenmesi açısından önem taşır. 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanununun etkili bir göç yönetimi ortaya koyabilmesi merkezi ve yerel teşkilatları eliyle öncelikle bu iki konu başlılarındaki performansının ölçülmesini gerektirir ve aynı zamanda ilgili konularda hukuki mevzuat altyapısının sağlanmasını zorunlu kılar.

2.2. Literatürde Göç Olgusu

Dünya’da göçle ilgili evrensel anlamda bir literatürün dayanması gereken verilerin derlenmesi bakımından Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK)’nin raporları önem taşımaktadır. BMMYK, göçle ilgili gerek hukuki statü ve kavramların tanımlanması gerek göçle ilgili uluslararası kurumsal bir çerçeve yaratılması gerekse göç istatistiklerinin güncellenmesi konusunda düzenli raporlar hazırlamaktadır. *Dünya Mültecilerinin Durumu* isimli rapora göre, 2002 yılı itibariyle, Birleşmiş Milletler Nüfus Bölümü’nün tahminlerine göre, dünya nüfusunun yüzde ikisine tekabül eden 185 milyon insan en az 12 aydır doğduğu ülkelerin sınırlı dışında yaşamaktadır. Yine 1975’te 2. 4 milyon olan küresel mülteci nüfusu, 1985’te 10. 5 milyona ve 1990’da 14. 9 milyona ulaşmıştır. Soğuk Savaş’ın bitimi sonrasında küresel mülteci nüfusu 18. 2 milyonla zirveye ulaşmıştır. 2000 yılı itibariyle dünyadaki mülteci nüfusu 12. 1’dir. Teorik çalışmalar dünya genelinde göç akımları ve bunların toplumsal etkileri üzerine güncel bilgiyle teorik bilgiyi birleştirmek amacıyla tasarlanmıştır (S. Castles ve M. J. Miller: 2008). Çalışma göç olgusunun ulusal güvenlik ve egemenlik kavramları üzerindeki artan önemi üzerinde durmaktadır. Çalışma, Soğuk Savaş sonrası dönemde dünya üzerinde gittikçe artan her türlü göç hareketini incelemekte, göçmen topluluklarını yasal



statü, sosyal politika, etnik toplulukların oluşumu, ırkçılık, vatandaşlık ve ulusal kimlik çerçevesinde değerlendirmektedir.

Demografik hareketlerin tarihçesini, bunun Türk toplum yapısında yarattığı değişimleri ve uluslararası alanda oynadığı rolü irdelemektedir. Yapıtında bu değişimlerin sonucunda ortaya çıkan kuşaklararası farklılıkları ve ulus-devletin yeni işlevlerini inceleyen Abadan-Unat, küreselleşme çarkına giren yeni Türk göçmenlerin, göçmen veren ve alan birçok ülke vatandaşı gibi farklı bir yurttaşlık bilincine ulaştığını saptarken; "ikili", "üçlü" ve "çoklu" kimliklerin çifte vatandaşlık statüsünü de aşarak yeni bir kimliğe sahip, yeni tip insanı yarattığını belirtmektedir (Abadan Unat: 2002). S. Gülfer İhlamur-Öner ve

İsmail Köse tarafından Suriyeli Göçmenler ve AB Geri Kabul Anlaşması üzerindeki araştırma, Suriyeli göçmenlere yönelik Avrupa politikalarını, düzenli ve düzensiz göçmen kavramları ve non-refoulement kuralı ile Türkiye'nin Geri Kabul Anlaşması'nı imzalama sürecini analiz etmektedir (Köse: 2016).

N. Aslı Şirin Öner'in derlediği *Küreselleşme Çağında Göç: Kavramlar, Tartışmalar* isimli çalışma ise uluslararası göçü bütün boyutlarını ele alıyor: Teorik yaklaşımlar, uluslararası ve ulusal politikalar, emek göçü, emekli göçü, göçte kadınlar, göçmenlerin uyum ve "entegrasyonu" ilgili tartışmalar, göçmenlerin statüsü, vatandaşlık ve kimlik meseleleri, zorunlu göç, yerinden etme, mültecilik, geriye göç, göçmenlerin dayanışma ağları, diasporalar ve düzensiz göç hareketleri (N. Aslı Şirin Öner:2015).

Diğer taraftan Türkiye'de göçle ilgili literatür uzun yıllar Türkiye'den Avrupa'ya çalışmaya giden göçmen Türk işçilerle sınırlı kalmıştır. Ancak son yıllarda insan nüfusunun Batı'ya doğru hareketinde Türkiye'nin transit ülke konumu belirginleştikçe göç ve göçmenlik meseleleriyle ilgili sempozyum, bilimsel rapor, makale ya da kitap sayılarında hızlı bir artış gözlenmektedir. Özellikle düzensiz göç olgusuyla ilgili olarak hazırlanan önemli bir rapor Uluslararası Göç Örgütü'nün Türkiye temsilciliği tarafından hazırlanmış olan "Türkiye'de Düzensiz Göç Olgusu" (İçduygu ve Aksel, 2012) isimli çalışmadır. İçduygu ve Aksel bu çalışma da düzensiz göçe ilişkin akademik bir çerçeve oluşturmaya çalışmış; düzensiz göçün farklı modeller içinde ortaya çıktığına işaret etmiş ve özellikle hukuksal ve kurumsal çerçeve bakımından Türkiye'de 2012 yılına kadar olan gelişmeleri ve sorunları saptamışlardır. Yazarların özellikle üzerinde durdukları husus göçün önceki yıllarda bir güvenlik sorunu olarak algılandığı ve ulusal homojenliğe bir tehdit olarak görüldüğüdür. Ancak son yıllarda göç, AB uyum yasaları çerçevesinde mümkün olduğu kadar insan hakları perspektifinden ele alınmaya başlanmış ve bu durum hukuki mevzuata da yansıtılmaya çalışılmıştır.

3. MATERYAL VE YÖNTEM

Bu araştırma Gümüşhane ili sınırları içinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma yüz yüze mülakat yöntemiyle yüz yirmi bir (121) düzensiz göçmen üzerinde yapılmıştır. Göçmenler arasında geldikleri bölgelere göre ayırım yapılmamış rastgele bir örneklem seçilmiştir. Araştırmada göçmenlere açık uçlu cevaplara olanak tanıyacak biçimde yarı yapılandırılmış sorular yöneltilmiştir. Araştırma göçmenlerin temel sorunlarını saptamayı amaçladığından önceden hazırlanmış genel bir soru listesi hazırda bulundurulmuştur. Araştırmada anketör olarak göç ve göçmenlik sorunlarının kuramsal çerçevesini bilen ve soruna duyarlı siyaset bilimi öğrencilerinden yararlanılmıştır. Örneklemdeki gruba aşağıdaki üç gruba ayırdığımız genel soru demetinden hareketle cevapları yönlendirmeyecek biçimde sorular yöneltilmiştir.

3.1. Örneklem Grubunun Tanınmasına İlişkin Genel Bilgiler

- Nereden geliyorsunuz?
- Eğitim Durumu
- Anadil
- Türkiye'ye geliş sebepleri
- Yaş grubu ve medeni durum
- Türkiye'deki göçmenlik süresi

**3.2. Temel İhtiyaçlar ve buna ilişkin durum**

- a. Çalışma durumu
- b. İş aramada karşılaşılan sorunlar.
- c. Çalışıyorsanız, karşılaştığınız zorluklar.
- d. Beslenme ihtiyaçlarının nasıl giderildiği
- e. Beslenme konusunda yaşanan sıkıntılar.
- f. Beslenme konusunda öncelikli ihtiyaçlar.
- g. Barınma ihtiyacının nasıl karşılandığı.
- h. Barınma konusunda yaşanan sorunlar.
- ı. Giyim ihtiyaçlarının karşılanması.
- j. Sağlık açısından acil müdahale edilmesi gereken durumlar.
- k. Sağlık sorunlarının nasıl giderildiği.
- l. Çocuklar ve gençlerin eğitim olanağı.
- m. Eğitim konusundaki temel ihtiyaçlar.
- n. Öncelikli ihtiyaçlar.

3.3. Geleceğe ilişkin beklenti ve eğilimler.

- a. Türkiye’de kalmak
- b. Başka bir ülkeye gitmek
- c. Geri dönmek.

4. ÖRNEKLEM GRUBUYLA İLGİLİ GENEL BİLGİLER**4.1. Geldiği Yer**

Araştırma Gümüşhane ili sınırları içinde ikamet eden 121 kişilik örneklem üzerinde uygulanmıştır. Gümüşhane ikamet eden göçmenlerin geldikleri yere göre profillerine bakıldığında %46.28’inin Afganistan; %25.61’inin Pakistan ve %25.61’inin İran olduğu görülmektedir. Bu ülkelerde etnik-dinsel temelli çatışma, siyasal baskı ve ekonomik sorunların yoğun olarak yaşandığı bilinmektedir.

Tablo. 1 Geldiği Yer

	SAYI	YÜZDE
Afganistan	56	46.28
Pakistan	31	25.61
İran	31	25.61
Suriye	2	1.65
Irak	1	0.82

4.2. Anadil

Örnekleme katılanların %61.98’i anadilinin Farsça; %23.14’ü Urduca ve %3.30’u ise Azerice olduğunu belirtmiştir. Örnekleme katılanların ikinci bir dile sahip olmadığı anlaşılmaktadır.

**Tablo 2. Anadil**

ANADİLİ	SAYI	YÜZDE
Farsça	75	%61.98
Urduca	28	%23.14
Azerice	4	%3.30
Arapça	3	%2.47
Kürtçe	1	%0.82
TOPLAM	121	100,0

4.3. Geliş Sebebi

Göçmenlerin göç etme sebepleri arasında ekonomik koşullar ile savaş öne çıkmaktadır. %38.01'i ekonomik nedenlerle; %35.53'ü ise savaş koşulları nedeniyle göç etmek zorunda kaldığını ifade etmektedir.

Tablo 3. Geliş Sebebi

	SAYI	YÜZDE
Ekonomik	46	%38.01
Savaş	43	%35.53
Dinsel	30	%24.79
Siyasi	2	%1.65
TOPLAM	121	100,0

4.4. Eğitim

Anket sonuçlarına bakıldığında okuryazar olmayanlar ile ilk ve ortaokul düzeyinde eğitim alanların oranına bakıldığında göçmenlerin önemli bir bölümünün eğitim almamış ya da yeterli eğitim imkânlarından yoksun oldukları görülmektedir. Göçmenlerin %28.25'i herhangi bir eğitim almadığını belirtmiş; %30.57'si ise ilk ve ortaokul seviyesinde eğitim aldığını söylemiştir. Eğitim seviyelerinin düşüklüğü genellikle bu insanların vasıfsız nitelikte olmasına bu ise gerek gelir seviyelerinin düşüklüğüne işaret etmektedir.

Tablo 4. Eğitim Durumu

	SAYI	YÜZDE
Eğitim Almamış	35	%28.25
İlkokul ve Ortaokul	37	%30.57
Lise	32	%26.44
Üniversite	16	%13.22
Yüksek Lisans	1	% 0.82
TOPLAM	121	100,0

4.5. Medeni Durum

Örneklemede göçmenlerin yarıya yakını evli ve çocuklu olduklarını ifade etmiş; bir kısmı çocuklarını göç ettikleri ülkede bıraktıklarını söylemiş ancak çoğunluğu çocuklarıyla birlikte Gümüşhane'de yaşamakta olduklarını belirtmiştir.

**Tablo 5. Medeni Durum**

	SAYI	YÜZDE
Evli	49	%40.49
Bekâr	49	%40.49
Cevap Yok	23	%19.00
TOPLAM	121	100,0

4.6. Göçmenlik Süresi

Göçmenlerin ortalama 5 yıl gibi bir süre Türkiye’de kaldıkları görülmektedir. Örneklemdeki göçmenlerin % 45.45’i 1 ile 5 yıl arasında Türkiye’de yaşamakta olduğunu; %26.44 ise, henüz 1 yıldır Türkiye’de bulduklarını ifade etmiştir.

Tablo 6. Göçmenlik Süresi

GÖÇMENLİK SÜRESİ	SAYI	YÜZDE
0-1	32	%26.44
1-5 Yıl	55	%45.45
5-10 Yıl	21	%17.35
10+	3	%2.47
TOPLAM	121	100,0

5. TEMEL İHTİYAÇLAR VE BUNA İLİŞKİN DURUM

5.1. Çalışma Durumu

Göçmenlerin çalışma durumu göçmenlerle ilgili istatistiklerde en önemli konu başlıklarından birini oluşturmaktadır. Göçmenlerin çalışma izni olmadığı halde insani yaşam koşullarını sürdürebilmeleri açısından bir işte çalışarak geçimlerini sağlayabiliyor olmaları insan hakları perspektifinden önem taşımaktadır. Örneklem katılan göçmenlerin önemli bir bölümü bir işte çalıştıklarını belirtmektedir. %69.42’si bir işte düzenli olarak çalıştıklarını ifade etmiştir. Ancak çalışanların tamamına yakınının erkeklerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 7. Çalışma Durumu

	SAYI	YÜZDE
Çalışıyor	84	%69.42
Çalışmıyor	37	%30.57
TOPLAM	121	100,0

5.2. Çalışırken Yaşanan Sorunlar

Göçmenlerin çalışma hayatıyla ilgili olarak vermiş oldukları cevaplar genellikle ücretlerde yoğunlaşmaktadır. Ücretin düzenli olarak alamadığını ifade edenlerin oranı %7. 43’le sınırlı kalırken ücretlerin düşüklüğünden şikâyet edenlerin oranı %15. 70’e çıkmaktadır. Araştırmamız açık uçlu sorular olduğu için çalışanların ne kadarının Türkiye’deki asgari ücret seviyesinin altında ücret aldığı bilinmemektedir. Ancak göçmenlik statüsünden dolayı çalışma yaşamında karşılaşılan sorunları ortak bir başlıkta toplamamız gerekirse %10.74’ü çok çalıştırıldığından; %12.39’u uyumsuzluk ve dışlanmadan ve %10.74’ü sigortasız çalıştırılmaktan yakınmaktadır.

Tablo 8. Çalışma Koşulları

ÇALIŞMA KOŞULLARI	SAYI	YÜZDE
Çok Çalıştırılma	13	%10.74
Uyumsuzluk/Dışlanma	15	%12.39
Ücretini Alamama	9	%7.43
Ücretin Düşüklüğü	19	%15.70
Sigorta Yapılmaması	13	%10.74
Bir Sorun Yaşamıyorum	15	%12.39
TOPLAM	84	100,0

5.3. Beslenme

Örnekleme katılan göçmenlerin beslenme ihtiyaçlarına ve giderlerine verdikleri cevapların çalışma durumlarıyla paralellik arz ettiği söylenebilir. Göçmenlerin % 90'ı herhangi bir yardım almaksızın ya da dilencilik gibi insan onurunu zedeleyen yöntemlere gerek kalmaksızın beslenme giderlerini kendilerinin karşılayabildiğini ifade etmektedir. Ancak bir diğer veri ücretlerin yetersizliği nedeniyle beslenme giderlerine bütçelerinden sınırlı bir miktar ayırabildiklerini; bu nedenle de yetersiz beslendiklerini ya da aç kalma durumunda kalabildiklerini göstermektedir. Dolayısıyla göçmenlerin % 75. 20'si temel gıda maddelerinin temini konusunda yardıma ihtiyaç duyduğunu belirlemektedir.

Tablo 9. Beslenme Durumu

	SAYI	YÜZDE
Kendisi Karşılıyor	110	%90.90
Yardım Alıyor	11	%9.09
TOPLAM	121	100,0

Tablo 10. Beslenme Sorunları

	SAYI	YÜZDE
Yetersiz Beslenme	75	%61.98
Geç Yeme	8	%6.61
Sorun Yaşamıyor	38	%31.40
TOPLAM	121	100,0

Tablo 11. Beslenme İhtiyaçları

	SAYI	YÜZDE
Temel Gıda Maddeleri	91	%75.20
Çocuk Maması	2	%1.65
İhtiyacım Yok	28	%23.14
TOPLAM	121	100,0

5.4. Barınma

Örnekleme katılan göçmenlerin tamamın yakını kirada kaldıklarını ve kira giderlerini kendi gelirleri karşıladıklarını ifade etmişlerdir. Ancak kira giderlerini zorlukla karşıladıklarını ifade edenlerin oranı %18. 18'dir. Ayrıca aynı evi birden fazla ailenin ya da kişinin paylaşmasından kaynaklanan nedenlerle sorunlar yaşadıklarını belirtenlerin oranı %28. 09 gibi yüksek bir oran çıkmaktadır. Diğer taraftan göçmen kimlikleri

nedeniyle evden çıkarılma tehdidiyle karşılaştıklarını düşünenlerin oranı ise %19.83'tür.

Tablo 12. Barınma

	SAYI	YÜZDE
Kira	118	%97.52
Diğer	3	%2.47
TOPLAM	121	100,0

Tablo 13. Barınma Sorunları

	SAYI	YÜZDE
Evden Çıkarılma Tehdidi	24	%19.83
Aynı Evin Çok Kişiyile Paylaşılması	34	%28.09
Kiraların Yüksekliği	22	%18.18
Isınma	12	%9.91
Ev Verilmemesi	6	%4.95
Sorun Yaşamıyorum	33	%27.27
TOPLAM	121	100,0

5.5. Sağlık

Sağlık açısından acil müdahale edilmesi gereken durumlarda en çok ilaç temin konusunda sorunlar yaşanmaktadır. % 36.36'sı ilaç teminini birinci öncelikli sağlık sorunu olarak gösterirken çocuk hastalıklarının tedavisi ve ameliyat gerektiren durumlarda bu oran sırasıyla % 9.09 ile % 6.61'e düşmektedir. Sağlık hizmetlerine erişim konusunda özellikle dil bir engel olarak ortaya çıkmaktadır. Etkili bir muayene hizmeti alabilmek açısından hastanede dil sorunu yaşıyorum diyenlerin oranı % 80.16'dır.

Tablo 14. Sağlık Açısından Acil Müdahale Gereken Durumlar

	SAYI	YÜZDE
İlaç Temini	44	%36.36
Ameliyat	8	%6.61
Çocuk Hastalıkları	11	%9.09
Ortopedi	2	%1.65
Tomografi	1	%0.82
Sağlık Sorunum Yok	55	%45.45
TOPLAM	121	100,0

Tablo 15. Sağlık Konusundaki Sorunlarınızı Nasıl Gidermeye Çalışıyorsunuz?

	SAYI	YÜZDE
Hastaneye Gidiyoruz Ancak İyi Davranılmıyor	5	%4.13
Hastanelere Gidiyoruz Ama Dil Sorunu Yaşıyoruz	97	%80.16
Sorun Yaşamıyorum	19	%15.70
TOPLAM	121	100,0

**5.6. Eğitim**

Örneklemede evli ve çocuklu olmasına bakılmaksızın göçmenlerin çocuklarının eğitim alıp almadıkları soruldu. Çocukların büyük oranda okula gittikleri belirtildi. Çocukların eğitim aldığını söyleyenlerin oranı %52'dir. Buna karşılık dil sorunu %31.40 gibi bir rakam ile eğitim için engel teşkil ederken kırtasiye malzemesine ihtiyaç duyanların oranı %17.35 ile bir diğer eğitim ihtiyacı olarak öne çıkmaktadır.

Tablo 16. Çocuklar Eğitim Alıyor mu?

	SAYI	YÜZDE
Evet	64	%52
Hayır	9	%7.43
Fikrim Yok	48	%39.66
TOPLAM	121	100,0

Tablo 17. Çocukların Eğitim İhtiyaçları

	SAYI	YÜZDE
Dil	38	%31.40
Kırtasiye Malzemesi	21	%17.35
İhtiyaç Yok	14	%11.57
Fikrim Yok	48	%39.66
TOPLAM	121	100,0

6. İHTİYAÇLARIN ÖNCELİKLENDİRİLMESİ

Örneklemedeki göçmenlerin gündelik geçimlerini sürdürebilecekleri ihtiyaçlarını, hukuki statü beklentilerinden daha öncelikli gördükleri söylenebilir. Bu bağlamda barınma desteği, maddi yardım, temel gıda maddeleri ve iş ihtiyacı gibi konulardaki öncelikler toplandığında yurttaşlık beklentisinin daha düşük bir öncelik olduğu görülmektedir. Bu durum göçmenlerin Türkiye'de uzun süre kalmayı düşünmediklerini; sadece kaldıkları geçici süre boyunca ihtiyaçlarını gidermeyi amaçladıklarını düşündürmektedir.

Tablo 18. Öncelikli İhtiyaçlar

İHTİYAÇLAR NELERDİR?	SAYI	YÜZDE
Temel Gıda Maddeleri	15	%12.39
İş Sigortası	2	%1.65
Ev/Kira Desteği	22	%18.18
Maddi Yardım	21	%17.35
Sağlık Desteği	4	%3.30
Eğitim Desteği	3	%2.47
İş Yardımı	12	%9.91
Hukuki Statü/Yurttaşlık Hakkı	21	%17.35
Çalışma İzni	5	%4.13
İhtiyacım Yok	8	%6.61
TOPLAM	121	100,0

**6.1. Geleceğe İlişkin Beklentiler ve Eğilimler**

Göçmenlerin beklentilerine bakıldığında ilk dikkati çeken sonuç ülkelerine dönmek isteyenlerin oranının çok düşük olmasıdır. Bu durum göçmenliğin gerek Türkiye gibi transit ülkeler açısından gerekse Batılı ülkeler açısından kalıcı bir olgu olduğunu göstermektedir. Bu olgunun göçmen politikalarının geçici önlemlerden çok kalıcı yapısal tedbirlerle şekillendirilmesi zorunluluğuna işaret eden bir sonuç olduğunu düşünmek mümkündür. Örneklerdeki göçmenlerin %50.41 Türkiye’de kalmak istediğini belirtmiş olmasına rağmen önemli bir bölümü ikili görüşmeler sırasında bunun yurttaşlık hakkının verilmesine bağlı olduğunu özellikle ifade etmişlerdir. Diğer taraftan hiçbir şekilde Türkiye’de kalmayı düşünmeyenlerin oranı %42.97 gibi yine yüksek bir oran çıkmaktadır.

Tablo 19. Beklentiler

	SAYI	YÜZDE
Kalmak İstiyorum	61	%50.41
Başka Ülkeye Gitmek İstiyorum	52	%42.97
Dönmek İstiyorum	5	%4.13
Kararsız	3	%2.47
TOPLAM	121	100,0

7. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu Türkiye’nin göç yönetimi alanında “güvenlik” ekseninden hukuk devleti ve insan haklarına dayalı bir “göç ve iltica yönetimi” eksenine kayması açısından umut verici bir fırsat olarak görülebilir. Bu kanun Türkiye’nin göçü temel bir insan hakkı olarak tanıma, mülteci ve sığınmacıları bir “kültet” olarak görmeme eğiliminde olduğunu göstermesi açısından ileri bir adım olarak değerlendirilebilir. Gerçekten de sahadaki araştırmamız sırasında Türkiye’ye çeşitli sebeplerle göç etmek zorunda kalmış olan göçmenlerin çalışma, eğitim ve sağlık gibi temel ihtiyaç alanlarında eksiklikler olmakla beraber Göç İdaresinin kolaylaştırıcı ve destekleyici bir işlev gördüğü söylenebilir. Toplumsal yaşamdaki önyargılardan kaynaklanan dışlanmalar ve dil bilmemekten kaynaklanan sorunlar yaşanmakla birlikte örneklerdeki göçmenlerin düzenli işte çalışabildikleri, eğitim ve sağlık hizmetlerine erişebildikleri gözlenmiştir. Ancak diğer taraftan göçmenlerin hukuki statü bağlamında durumlarının belirsiz oluşu barınma, çalışma yaşamı ve sağlık hizmetlerine erişim gibi alanlarda sorunlar yaşamasına da yol açmaktadır. Sağlık sigortası, çalışma izni ya da evrensel hukuktan doğan hakların gözetilebileceği bir ihtisas mahkemesinin eksikliği hukuki statü belirsizliğinin sonucu olarak görülebilir. Bu durum Türkiye’nin kendi ülkesine sığınan göçmenler için daimi olarak ev sahipliği yapma sorumluluk ve “külteti” içine girmek istememesi ve göçmenlerin üçüncü ülkelere paylaştırılmasına öncelik verdiğinin bir göstergesidir. Ancak dünyadaki ekonomik ve siyasi gelişmelere bağlı olarak bu dağıtım mekanizmasının kurabileceği dikkate alındığında Türkiye’nin buna hazırlıklı olması gerekmektedir. Dolayısıyla göç politikalarının “zorunlu misafirperverlikten” kalıcı birlikte yaşamaya doğru bir perspektif dönüşümü geçirmesi mecburiyetten öte insan haklarına saygı gereğinin bir sonucu olarak benimsenmelidir.

KAYNAKÇA

ABADAN UNAT, N. (2002) **Bitmeyen Göç: Konuk İşçilikten Ulus-Ötesi Yurttaşlığa**, İstanbul Bilgi Üniversitesi İstanbul.

CASTLES, S. ve M. J. MILLER (2008), **Göçler Çağı: Modern Dünya’da Uluslararası Göç Hareketleri**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul,

ÖNER, S. Gülfer İhlamur ve ÖNER, N. Aslı Şirin (2015), **Küreselleşme Çağında Göç: Kavramlar**,

KÖSE, İ. (2016), **Avrupa Birliği’nin Mülteci Açmazı ve Türkiye-Avrupa Birliği Geri Kabul Anlaşması**”, Elektronik Siyaset Araştırmaları Dergisi, C. 7, S. 1. s. 1-26.

Tartışmalar, İletişim Yayınları, İstanbul.

İÇDUYGU, A. and KIRIŞCI, K. (2009), **Land of Diverse Migrations: Challenges of Emigration and Immigration in Turkey, s.8**, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.



İÇDUYGU, A.ve AKSEL, B. D. (2012) Türkiye’de Düzensiz Göç Olgusu, Uluslararası Göç Örgütü Türkiye, Ankara.

Year Book on Illegal Migration (2008) **Human Smuggling and Trafficking in Central and Eastern Europe**, Viyana: ICMPD

YILMAZ-BAŞÇERI, E. (1988), “Uluslararası Göç”, SÖNMEZOĞLU, F. (der.), **Uluslararası Politikada Yeni Alanlar, Yeni Bakışlar**, s. 489-517, Der Yayınları, İstanbul.



VARLIK FONU TEMEL STRATEJİSİ VE TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Fehmi KARASİOĞLU¹

İbrahim Emre GÖKTÜRK²

ÖZET

Varlık Fonu, devlet tarafından yönetilen önemli yatırım enstrümanlarından biridir. Ülkelerin varlık ve kaynak yönetiminin daha etkin olabilmesi ve stratejik hedeflerin gerçekleştirilmesi bakımından bu fona önemli misyonlar yüklemektedir. Varlık Fonunun geçmişi 1950 li yıllara dayanmaktadır. Petrol ve gaz gibi doğal kaynaklardan elde edilen gelir fazlalarının etkin kullanımı fonun temel konusunu oluşturmaktadır. Varlık Fonlarında kurumsal düzenlemelerin büyümesi, resmi sektör tarafından yabancı varlıkların güçlü birikimine bir politik tepkisi olarak görülebilir. Bunların yanında ülkenin bütçe fazlası da Varlık Fonlarının konusunu oluşturmaktadır. Esas itibarıyla bu kaynakların etkin yönetimini konu alan Varlık Fonları ülkeler için önemli ve stratejik bir fon olarak kullanılmaktadır. Türkiye için fon daha stratejik hedeflerin gerçekleştirilmesi için önemlidir. Çünkü ülkenin içinde bulunduğu jeopolitik ve stratejik yapısı bu tür fonların kurulmasını gerekli kılmaktadır. Böylesine bir fonun yeni kurulması geç de olsa ülke için önemli bir adımdır. Bu makalede, Varlık Fonlarının genel özellikleri ve türleri ele alınacak ve Türkiye Varlık Fonunun çalışma stratejisi incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: Varlık Fonu, Çevresel Gelişme, Hükümet Politikaları, Düzenlenmiş Endüstriler, Ekonomik Gelişme, Şirket Finansmanı ve Yönetimi.

Jel Kodları: Q56, Q58, K23, I3, O16, O11.

THE MAIN STRATEGY OF SOVEREIGN WEALTH FUNDS AND TURKISH EXAMPLE

ABSTRACT

Sovereign Wealth Funds(SWF), one of the state-owned investment tools. This fund has taken strategic mission for the countries which are undertaking important targets. Date back to 1950s, these funds traditionally were established to obtain high returns in the financial markets by using the revenue surplus from natural resources like oil or natural gas. The growth of SWF-type institutional arrangements can be seen as a policy response to the strong accumulation of foreign assets by the official sector. SWF main sources are petrol, gas etc. Also another source of SWF is budget surplus. Mainly, the subject of SWF is to manage of these sources. These sources are so important for these countries have SWF. The SWF is also significant for Turkey to get its strategic targets. SWF is necessity for Turkey because of the geopolitics and strategic location of Turkey. This SWF' step is necessity for Turkey even if it's too late. In this article, after reviewing the general features and types of Sovereign Wealth Fund, we will discuss Wealth Fund of Turkey and its strategy.

Keywords: Sovereign Wealth Funds, Environmental Development, Government Policy, Regulated Industries and Administrative Law, Welfare, Well-Being and Poverty, Corporate Financing and Governance.

Jell Codes: Q56, Q58, K23, I3, O16, O11.

1. GİRİŞ

Ülkeler, gelişen ekonomik dalgalanmalara karşı kendilerini koruma ya da yeni fırsatları yakalama adına finansal yapılarını güçlendirme faaliyetlerini gerçekleştirirler. Bu anlamda kullanılan en önemli yapılardan biri de Varlık Fonlarıdır. Aslında bu fonlar yeni olmamasına rağmen son dönemlerde küresel finansal yapıdaki dalgalanmalar fonların tekrar gündeme gelmesine neden olmuştur. Varlık fonlarının kuruluş temel amaçlarından biri ülkenin katma değeri yüksek projelerinin finansal krizler karşısında daha dayanıklı olmasını sağlamaktır.

¹ Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğr. Üyesi, fehmi@selcuk.edu.tr

² Yrd. Doç. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi Öğr. Üyesi, egokturk@konya.edu.tr



Varlık fonları, uluslararası jeopolitik alanda makro istikrar, kuşaklar arası sürdürülebilir ekonomik kalkınmayı motive ederek büyümeye önemli katkıda bulunmaktadır. Varlık fonlarını diğer fonlardan ayıran önemli bir özelliğinin ise organize bir stratejik yönetim çerçevesinde hükümetlerin sahip olmasıdır.

Fonların özellikle dalgalanan piyasa yapısı içinde bu dalgalanmaları önleyici rolü üstleneceği düşünülmektedir. Varlık fonlarının kaynakları ise temelde bütçe fazlarıdır. Sürdürülebilir bir kalkınmayı sağlama adına kaynakların etkin kullanımı sonucu oluşan bütçe fazlası, harcamaları artırma, vergi yükünü azaltma, borç yükümlülüklerini erken yerine getirme ve nihayetinde büyük ölçekli projeleri desteklemek için Varlık Fonları oluşturulabilir.

Bu makalede, varlık fonlarının kavramsal çerçevesinin yanı sıra ülke ekonomilerine olan katkıları, dünyada varlık fonu uygulamalarının boyutları ve nihayetinde ülkemizde varlık fonu kuruluş nedenleri, fonların beklentileri ve fonun işletilmesine yönelik örgütlenmeler ele alınacaktır.

2. VARLIK FONU KAVRAMI VE TEMEL KARAKTERİSTİKLERİ

Literatürde; ulusal refah fonu, egemen varlık fonu ya da yaygın kullanımı ile Varlık Fonu – Sovereign Wealth Funds-adları kullanılmaktadır. Varlık Fonları, devletin sahipliği ve yönetimi altında çalışan, temel amacı katma değeri yüksek projeleri finanse etme hedefini güden, çeşitli finansal varlıklara yatırım yaparak gelirini artırmaya yönelik fonlardır (Truman, 2008:1). Varlık fonları, salt iç ekonomik gelişmelere yönelik değil, aynı zamanda uluslararası politikanın önemli bir aracı olarak kurulurlar (Glancy, 2012: 4). Bu fonlar esas itibarıyla, devletin kontrolünde ve devlete ait kaynakların toplandığı bir havuzdur. Bütçe fazlası temel kaynakları olan fonların diğer önemli kaynakları ise petrol ve doğal gaz satış gelirleridir. Devlet, bu bütçe fazlalarını gelecek nesillerin faydalanması açısından (sürdürülebilir kamu kaynaklarının oluşturulması açısından) varlık fonu oluşturarak gerek iç pazarda, gerekse dış pazarda bazı finansal varlıkların alım satımını yaparak gelirlerini artırmayı amaçlar. Varlık fonlarını diğer fonlardan ayırıcı temel özellik ise bu fonların devlete ait olmasıdır. Fonlar gerek iç dinamikleri dengeleyici ve gerekse dış etkenlere karşı koruyucu bir fonksiyona sahiptir.

Varlık fonları kurulma amaçlarına göre beş grupta toplanabilir (Akbulak ve Akbulak,2008: 239):

- Emeklilik Rezerv Fonları(Pension Reserve Funds), bütçede beklenmedik dönem ve ölçülerde oluşabilecek emeklilik ödemelerine karşı oluşturulan fonlardır.
- İstikrar Fonları (Stabilization Funds) özellikle petrol ve doğalgaz gibi ürünlerin fiyatlarındaki dalgalanmalara ya da bunların fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı oluşturulan fonlardır.
- Tasarruf Fonları (Saving Funds), ülkelerin sahip oldukları doğal kaynaklar gibi varlıkları, farklı enstrümanlar aracılığı ile bir portföy yapısı içinde sürdürülebilir zenginliğin nesillere aktarılmasını amaçlamaktadır.
- Rezerv Yatırım Şirketleri (Reserve Investment Corporations), ülkenin rezerv varlıklarını farklı yatırımlarda değerlendirmek suretiyle karlılığın artırılmasını sağlamayı amaçlamaktadır.
- Kalkınma Fonları (Development Funds), Sosyoekonomik projeleri destekleyerek ülkenin büyümesini sağlamak amacıyla kurulan fonlardır. Varlık fonları yapısal olarak ele alındığında; yaş, ölçek, kuruluş bölgeleri, fon kaynakları ve politik amaçlar olarak beş gruba ayrılırlar. Karakteristik yapıları dikkate alındığında dünya genelinde nasıl bir yapıya sahip oldukları varlık fonlarının kuruluş gerekçelerini de ortaya koymaktadır. Fon kaynakları, fonların kurulduğu bölgelerin jeopolitik yapıları, dünya genelinde fonların yüzdelik temsil ettiği dilimler fonun yapısal bakımdan incelenmesi açısından önemlilik arz etmektedir.



Tablo 1. Varlık Fonlarının Yapısal Karakteristikleri

Yaş	Yaşlı (5 adet) 1960'tan öncesi Yetişkin (9 adet) 1970-80 arası Genç (9 adet) 1990'dan sonra Bebek (56 adet) 2000-2010	Yaşlı: bu kapsama Suudi Arabistan Para Otoritesi ve Kuveyt Yatırım Otoritesi dâhil olmaktadır. Yetişkin: ABD' den 3 adet, 2 adet Singapur' dan ve Abu Dabi Yatırım Otoritesi (ADIA) Genç: 1.77 trilyon dolarla en geniş grup burada bulunmakta: Norveç GDFG 900 milyar dolarla ve bunu Çin takip etmekte Bebek: 56 yeni Varlık Fonu mevcut olup, 1.63 trilyon dolarlık bir fon mevcut, bunun 575 milyar dolarlık kısmını Çin yönetmektedir
Ölçek	Ekstra ölçek (5 adet) > 400 milyar dolardan fazla olanlar Büyük ölçek (8 adet) > 100 Milyar dolardan fazla olanlar Orta ölçek (37 adet) > 5 milyar dolardan fazla olanlar Küçük ölçek (28 adet) < 5 milyar dolardan küçük olanlar	Varlık fonu endüstrisi 6 trilyon dolardan fazla bir varlığa sahiptir. Bunlardan en büyük 10'u, bu endüstrinin % 70' ini yönetmektedir. Bu tür fonlara merkez bankalarındaki döviz kaynaklarının da aktarıldığı görülmektedir.
Bölgesel Dağılım	Ortadoğu (17 adet (VF) 2.1 trilyon Dolar, VF'nun % 34' ünü yönetmekte. Çin (5 adet) 1.5 trilyon Dolar % 25'ini yönetmekte Norveç (1 adet VF) 0.9 trilyon Dolarla, % 15' ini yönetmekte. SEA (8 adet) 0.7 trilyon Dolar VF 12' lük kısmını yönetmekte	Afrika ve Latin Amerika'daki daha az miktarda yeni oluşumlar meydana geliyor. Orta Asya büyümeye devam edecektir. Gelişmekte olan pazarlarda VF daha baskın bir şekilde ortaya çıkacaktır.
Fon Kaynakları	Emtia: petrol, gaz, diğer Mineraller Emtia dışı: döviz rezervleri Diğer: özelleştirme	Petrole dayalı VF'ları küresel talep projeksiyonlarından yararlanacaktır. Diğer fonlama kaynakları da daha yaygınlaşacaktır.
Politik Amaçlar	Makro istikrar ("Kara Gün Fonu") Tasarruflar ("Gelecek Nesillere yayma") Rezerv yatırımlar Emeklilik rezervleri	Varlık Fonlarının amaçları birbiriyle örtüşen ve zamanla değişkendir. (örnek olarak, Varlık Fonlarının kısa vadeli istikrarı için, tıpkı emeklilik fonlarında olduğu gibi tasarruf fonlarına dönüşebilir bu fonlar daha aktif ve direkt yatırım stratejilerini seçebilirler

Kaynak: Ruth vd, 2016

Tablo-1'de, 2000-2010 yılı sonrası artan Varlık Fonlarının ekonomik, politik ve sosyal gerekçeler sonucu oluşturuldukları görülür. Dünyada fonların iki öncüsü durumunda bulunan Çin ve Norveç'in nüfus yoğunluğunun ters yönlü olmasına rağmen fonları kurarak gerek iç ve gerekse dış kaynaklı fırsat ve tehditlere karşı ülke ekonomilerinin geleceği için dikkate değer bir güce sahiptirler.

6 trilyon Dolardan fazla Varlık Fonunun ilk 10' a giren ülkeler (Tablo-2), bu yapının % 70' ne sahiptir. Bu ülkeler arasında; Norveç, Çin, BAE, Suudi Arabistan, Kuveyt, Singapur ve Katar yer almaktadır. Bölgesel açıdan bakıldığında, gelişmekte olan ülkelerde Varlık fonlarının daha yoğun olarak yapılandığına şahit olmaktadır. Ortadoğu ülkelerinde kurulu bulunan 17 Varlık Fonu 2.1 trilyon Dolarla dünya (Varlık Fonu) VF' un % 34' lük kısmının bu bölge tarafından yönetildiği görülür.

Fon kaynakları ülke ekonomileri için stratejik önemi haizdir. Bu nedenledir ki fonların kuruluşunda politik amaçlar da yer almaktadır. Ülkeler makro istikrarı sağlamak, sürdürülebilir refah seviyelerini korumak veya arttırmak için bu fonları kurar ve geliştirir.

**3. ULUSLARARASI ALANDA VARLIK FONU**

Varlık fonları 150 trilyon Dolar ile dünya yatırım pazarının % 5'ini kontrol etmektedir. Bu fonlar yüksek katma değerli projelerin finansmanını sağlama amaçlı kurulmalarının yanında, yerli para biriminin yabancı para birimlerine karşı korunmayı amaçlayarak, dış spekülative amaçlı hareketlere karşı da önemli bir koruma aracı olarak da faaliyet gösterirler. Küresel güçler, ekonomik açıdan yeterli olmayan ya da kaynaklarını etkin kullanamayan ülkeleri yönetmek ve yönlendirmek isterler.

Tablo 2. Dünyanın En Büyük 15 Ülke Varlık Fonu

SIRA	ÜLKE	ÜLKE VARLIK FONU ADI	DEĞERİ (MİLYAR DOLAR)	KURULUŞ YILI	DAYANAK VARLIĞI	LİNABURG-MADUEL ŞEFFAFLIK ENDEKSİ
1	Norveç	Governmental Pension Fund-Global	850	1990	Petrol	10
2	Çin	China Investment Corporation	813.8	2007	Emtia Dışı	8
3	BAEmirlikleri	Abu Dhabi Investment Authority	792	1976	Petrol	6
4	Suudi Arabistan	SAMA Foreign Holdings	598.4	-	Petrol	4
5	Kuveyt	Kuwait Investment Authority	592	1953	Petrol	6
6	Çin	SAFE Investment Company	474	1997	Emtia-dışı	4
7	Çin-Hong Kong	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	442,4	1993	Emtia-dışı	8
8	Singapur	Government of Singapore Investment Corporation	350	1981	Emtia-dışı	6
9	Katar	Qatar Investment Authority	335	2005	Petrol Doğalgaz	5
10	Çin	National Social Security Fund	236	2000	Emtia-dışı	5
11	Birleşik Arap Em.	Investment Corporation of Dubai	196	2006	Emtia-dışı	5
12	Singapur	Temasek Holdings	193.6	1974	Emtia-dışı	10
13	Suudi Arabistan	Public Investment Fund	160	2008	Petrol	4
14	Birleşik Arap Emirlikleri	Abu Dhabi Investment Council	110	2007	Petrol	-
15	Avustralya	Australian Future Fund	95	2006	Emtia-dışı	10

Kaynak: Derin Ekonomi, 2016; 76-78

Yukarıdaki tablo-2 'de Norveç' in Varlık Fonu'nun yapısı oldukça dikkate çekicidir (Yalçiner, Sürekli, 2008: 11). "Kuruluşundan altı yıl sonra 6 milyar Dolar büyüklüğe ulaşan fon, 2000 yılına gelindiğinde 50 milyar Dolar, küresel petrol fiyatlarında yaşanan artışa paralel olarak 2010 yılına gelindiğinde 400 milyar Dolar, 2015 yılı ilk çeyreği itibarıyla ise 890 milyar Dolar büyüklüğü sahiptir. Küresel hisse senedi piyasasının % 1' ni, Avrupa genelindeki menkul kıymetlerin ise % 1,78' ni elinde tutan Norveç Emeklilik Fonu, dünyanın en büyük ulusal refah fonudur. Fon tarafından dünya genelinde 82 farklı ülkede 8.000' in üzerinde şirkete yatırım yapılmış olup, söz konusu yatırımın büyüklüğü, dünya genelindeki kayıtlı şirketlerin toplam büyüklüğünün % 1,3' ne, Avrupa menşeli şirketlerin toplam büyüklüğünün ise % 2.5' ine denk gelmektedir."

İlk 15' de yer alan ülkeler Varlık Fonlarını yüksek getiri elde ettikleri alanlara transfer etmektedirler. Bu transferler, fon yönetimlerinde risk ve getiri dengesi gözetilerek seçilmektedir. Suudi Arabistan ve diğer körfez ülkeleri yılda % 5 getiri sağlayan Amerikan devlet kâğıtlarından vazgeçerek, 2006 yılından itibaren Batılı



bankalara ve sanayi şirketlerine ve gayrimenkullere yatırıma yönelmeleri piyasalarda önemli etki oluşturmuştur (Şanlı, 2010; 21).

Tablo 2'nin son sütununa dikkat edildiğinde Linaburg –Maduel şeffaflık endeksinin fonların şeffaf yönetimi hakkında bilgi sahibi olunmasını sağlayan özelliğe sahiptir. Bu kriterler kapsamında ilgili ülkelerin fonlarının yönetimleri değerlemeye tabi tutulmaktadır. Her bir kriterden aldıkları puanlar aracılığı ile ilgili fonun etkin yönetilip yönetilmediği anlaşılabilir. Varlık fonlarının şeffaflık ölçüleri ise belirli kriterler kullanılarak elde edilmektedir. Yukarıdaki Tablo-2'de gösterildiği gibi, varlık fonuna sahip olan ülkelerin ilgili şirketleri Linaburg-Maduel şeffaflık endeksinde tabi tutularak derecelendirilmektedir. Endekste 10 temel kriter esas alınmaktadır. Bu kriterler, ilgili Varlık Fonu kuruluşlarına uygulanarak şirketin aldığı endeks değeri belirlenmektedir.

Tablo 3. Linaburg-Maduel Şeffaflık Endeksi Kriterleri

Puan	Linaburg-Maduel Şeffaflık Prensipleri
+1	Fonun Oluşturulma tarihi, zenginliğin kaynağı, devletin sahiplik yapısı göstermesi
+1	Fonun bugüne kadar yapılmış bağımsız denetim raporlarını sağlaması
+1	Fondaki şirketlerin sahiplik yapısı, fonları elinde bulunduranların Coğrafi olarak konumları belirtilmesi.
+1	Fon, toplam Pazar değerini, getirilerini ve yönetimin katkılarını açıklamalı
+1	Fon, yatırım politikalarına ilişkin etik kuralları belirtmeli
+1	Fonun amaçları ve politikaları açıklamalı
+1	Mümkünse, fon bağlı kuruluşları ve iletişim bilgilerini açıkça belirtmeli
+1	Mümkünse, fon dış yöneticilerin kim olduklarını belirtmeli
+1	Fon kendi web sayfasını yönetmeli
+1	Fonun, iletişim bilgilerinin sağlaması

Kaynak: www.swfinstitute.org/statistics-research/linaburg-maduell-transparency-index, 2017

Varlık fonlarının kısa ve uzun dönemlerde hedef firmalar üzerinde etkilerinin olduğu görülmektedir. Bu etkiler, fonların yöneldiği firmaların hisselerinin satın alınması ve satılması aşamasında meydana gelmektedir. Finansal açıdan Varlık fonu yatırımları kısa dönemde pozitif reaksiyonlara neden olabilir. Bunun yanı sıra, bazı bulgularda yatırım yapılan şirkete VF 'ın değer kattığı (% 15 Tobin q' su anlamında) ifade edilmektedir (Karolyi ve Liao, 2010: 23). Tobin q değeri firmaların pazar değerinin ölçülmesinde bir performans kriteri olması nedeniyle, VF'nın yöneldiği firmaların performansı olumlu yönde etkilenecektir. Fonlara stratejik açıdan bakıldığında ise, bunların yatırım fonlarından farklı bir stratejiye sahip olmadıkları ifade edilmektedir (Avendano ve Santiso, 2011: 313-353). Fonların iç piyasada stratejik amaçlı kullanılmasına bir diğer örnek olarak hükümetlerin, ülkenin temel rezervlerini -yeraltı ve yerüstü- daha etkin ve yararlı olarak kullanmalarına gösterilebilir. (Bremer vd. 2013: 1). Varlık Fonları Ekonomi politik açıdan ele alındığında, hükümetlerin bazı kontrol dışı kaynakları da "yumuşak kontrol" gücünü kullanarak yönetmesi mümkündür. Bu fonlar aracılığı ile özel sektördeki firmalar da finansman kaynağı sağlama açısından kontrol altına alınabilir. Fonlar, ülkedeki kalkınma bankaları, bölgesel otoriteye sahip parasal kuruluşları da kapsamı altına alarak çalışma alanını genişletebilir (Al-Hassan vd., 2013: 12).

4. TÜRKİYE VARLIK FONU A.Ş.'NİN KURULUŞ GEREKÇELERİ HEDEFLERİ VE BEKLENTİLERİ

4.1.Varlık Fonu Anonim Şirketinin Kuruluşu

Ülkemizin bulunduğu konumu ve bölgesindeki önemi göz önüne alındığında varlık fonu gibi fonksiyonel bir ekonomik yapının oluşturulması kaçınılmazdır. Fonun temel özelliklerinden biri olan devlet sahipliğinde ve kontrolünde gerçekleştirilen fon hareketleri aracılığı ile yüksek kapasiteli ve katma değerli yatırımları finansa etmekte önemli bir araç olmasıdır. Bu açıdan fon, ülkenin önemli likidite ihtiyacını karşılamak, ödemeler dengesinde olumlu etkilerinin varlığını sürdürmek temel devlet politikaları arasında yer alacaktır.

Fonun kurulması ülkemizdeki sermaye piyasasının derinliğini artırarak yurtiçindeki kamu varlıklarının ekonomiye kazanmasına katkıda bulunacaktır. Türkiye Varlık Fonu (TVF) başlangıçta kamu kaynaklarından



faйдalanılarak çeşitli fonların aktarımı -2017 Ocak ayı itibarıyla bazı şans oyunlarının fona aktarılması gibi (bkz. Tablo 4)- sağlanarak fonun kaynağı oluşturulacak daha sonra ise fon kendi kaynaklarını meydana getirme yönünde faaliyetlerde bulunacaktır. 26 Ağustos 2016 tarih ve 29813 sayılı Resmi Gazetede Türkiye Varlık Fonu Yönetimi A.Ş.'nin kurulmasına ilişkin kanun yayınlanmıştır. Bu kanuna göre şirket;

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

2) Şirket, bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihte başka hiçbir işleme gerek kalmaksızın ticaret siciline resen tescil olunur.

3) Şirket; stratejik yatırım planında belirtilen hedefler ile likidite, yatırım, risk ve getiri tercihlerini dikkate alarak;

a) Yerli ve yabancı şirketlerin paylarının, Türkiye'de ve yurt dışında kurulan ihraççılara ait payların ve borçlanma araçlarının, kıymetli madenler ve emtiaya dayalı olarak ihraç edilen sermaye piyasası araçlarının, fon katılma paylarının, türev araçlarının, kira sertifikalarının, gayrimenkul sertifikalarının, özel tasarlanmış yabancı yatırım araçlarının ve diğer araçların alım satımını,

b) Her türlü para piyasası işlemlerini,

c) Gayrimenkul ve gayrimenkule dayalı haklar ile her türlü gayri maddi hakların değerlendirilmesini,

ç) Her türlü proje geliştirme, projeye dayalı kaynak yaratma, dış proje kredisi sağlama ve diğer yöntemlerle kaynak temini işlemlerini,

d) Her türlü ticari ve finansal faaliyetleri,

Ulusal ve uluslararası birincil ve ikincil piyasalarda gerçekleştirilir. Şirket tarafından, ulusal yatırımlar ile uluslararası alanlarda diğer devletler ve/veya yabancı şirketlerce yapılacak yatırımlara iştirak edilebilir.

4) Şirketin organizasyon yapısında; portföy yönetim birimi, araştırma birimi, muhasebe, kayıt, bilgi ve belge sistemleri ile düzenli iş akışı ve haberleşmeyi sağlayacak organizasyon, iç kontrol ve risk yönetim sistemi ile iç denetim birimi, fon hizmet birimi ile gerekli diğer birimler kurulur. Şirket, faaliyet konularına ilişkin olarak hizmet alımı yapabilir. Şirketin faaliyet konusu ve amacı, sermaye miktarı, payları, payların devir esasları, paylara tanınacak imtiyazlar, tasfiye, devir, birleşme, fesih, organlar, komiteler, bunların oluşumu, görev, yetki ve sorumlulukları ile çalışma usul ve esasları, hesapları ve kârlarının dağıtımını ile teşkilatına ilişkin esaslar ile sair hususların yer aldığı esas sözleşmesi genel hükümlerle bağlı olmaksızın doğrudan tescil ve ilan edilir.

5) Şirketin 50.000.000 (elli milyon) Türk lirası olan kuruluş sermayesi Özelleştirme Fonundan karşılanır. Tamamı ödenmiş olan bu sermayeyi temsil eden paylar Özelleştirme İdaresi Başkanlığına aittir.

6) Şirketin hisse senetleri nama yazılıdır.

7) En az beş kişiden oluşan yönetim kurulu başkan ve üyeleri ile genel müdür Başbakan tarafından atanır. Yönetim kurulu başkan ve üyeleri ile genel müdürün ekonomi, finans hukuk, maliye ve bankacılık alanlarından en az birinde beş yıldan az olmamak üzere tecrübe sahibi olmaları aranır.

1) Türkiye Varlık Fonunun kaynakları ise şu unsurlardan oluşmaktadır;

a) Özelleştirme Yüksek Kurulu tarafından; özelleştirme kapsam ve programında bulunan ve Türkiye Varlık Fonuna devrine karar verilen kuruluş ve varlıklar ile Özelleştirme Fonundan Türkiye Varlık Fonuna aktarılmasına karar verilen nakit fazlasından,

b) Kamu kurum ve kuruluşlarının tasarrufu altında bulunan ihtiyaç fazlası gelir, kaynak ve varlıklardan; Bakanlar Kurulu tarafından Türkiye Varlık Fonuna aktarılmasına veya Şirket tarafından yönetilmesine karar verilenlerden,

c) Türkiye Varlık Fonu tarafından yurtiçi ve yurtdışı sermaye ve para piyasalarından ilgili mevzuat kapsamında yer alan izin ve onaylar aranmaksızın sağlanan finansman ve kaynaklardan,

ç) Para ve sermaye piyasaları dışında diğer yöntemlerle sağlanan finansman ve kaynaklardan, oluşur.

2) Sermaye piyasası aracı ihraçlarında her bir ihraca özgü olarak Şirketin gerek duyması hâlinde 6/12/2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili mevzuatta öngörülen yöntemler izlenebilir. Bu durumda 6362 sayılı Kanun çerçevesinde Kurul ücreti ödenmez.



3) Finansman sağlanırken Türkiye Varlık Fonu portföyü üzerinde teminat, rehin, kefalet ve ipotek tesis edilebilir.

4) Şirket tarafından gayrimenkuller, gayrimenkul projesi veya bir gayrimenkule bağlı hak ve faydaların belli bir tarihteki değeri, bu değeri etkileyen gayrimenkulün niteliği, piyasa ve çevre koşulları analiz edilerek uluslararası alanda kabul görmüş değerlendirme standartları çerçevesinde değerlemek üzere Sermaye Piyasası Kurulu listesinde yer alan gayrimenkul değerlendirme şirketleri ile anlaşılabilir.

4.2. Şirketin Denetimi

Bu kanunda Varlık Fonu A.Ş' ne geniş istisna ve muafiyetler getirilmektedir. Varlık Fonu A.Ş adeta kuruluşun itibaren koruma altına alınarak daha hızlı karar alabilen bir şirket profili ortaya çıkarılmıştır.

Şirketin ve şirkete bağlı olarak kurulan alt fonlar, bağımsız denetime tabi olacaklardır. Şirketin denetimi, Başbakan tarafından görevlendirilecek sermaye piyasaları, finans, ekonomi, maliye, bankacılık, kalkınma alanlarında uzman en az üç merkezi denetim elemanı tarafından bağımsız denetim standartları çerçevesinde denetlenip, denetim raporu her yıl haziran ayına kadar Bakanlar Kurulu'na sunulacaktır.

4.3. Şirketin Portföy Yapısı

Şirketin portföy yapısı aşağıda belirtilen şekilde oluşmuştur.

Tablo 4. Türkiye Varlık Fonu A.Ş. Portföy Yapısı

Kuruluş	Devir %	Açıklama
THY	49.2	
Türk Telekom	6.68	Türk Telekomünikasyon A.Ş'nin yüzde 6,68 oranındaki Hazineye ait hissesi.
Ziraat Bankası		Sermayesinde Bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Halkbankası	51.11	
TP Anonim Ortaklığı		Sermayesinde Bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
PTT		Sermayesinde Bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Türksat		Sermayesinde Bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Botaş		Sermayesinde Bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Borsa İstanbul		Sermayesinde Bulunan Hazineye ait hisselerin tamamı
Milli Piyango		49 Yıllığına
TCDD		TCDD İzmir limanının devri işlemleri tamamlanıncaya kadar TCDD'nin yönetiminde kalmasına ve TCDD tarafından işletilmeye devam edilmesine karar verilmiştir.
Türkiye Denizcilik İşletmeleri	49	
Eti Maden İşletmeleri	100	
Kayseri Şeker Fab	10	
Çaykur	100	
Joker Kulübü		49 yıllığına
Taşınmazlar		Mülkiyeti Hazineye ait Antalya, Aydın, İstanbul, Isparta, İzmir, Kayseri ve Muğla' da bulunan bazı taşınmazlar



4.4. Türkiye'nin Varlık Fonundan Muhtemel Beklentileri

TVF'nin ülkemiz ekonomi sistemine muhtemel beklentiler şöyle sıralanabilir;

1. Ekonomiye gerekli şartlarda likidite sağlama,
2. Ülkenin maliye politikalarına düzenleyici önlemler alma,
3. Ödemeler dengesinde olumlu katkılar sağlama,
4. Devlet bütçesinin daha verimli şekilde kullanımına katkı sağlama,
5. Ülkenin ekonomik krizler karşısında daha dayanıklı olmasını sağlayacak kaynakların etkin kullanımını sağlama,
6. Yatırımların durma noktasına geldiği dönemlerde, likit kaynakları kullanarak ekonominin işlevliğinin devamını sağlaması
7. Sermaye piyasalarının büyüme ve derinleşmesine katkıda bulunma,
8. Stratejik savunma gibi önemli yatırımlara kaynak aktararak, ülkenin caydırıcılık gücünü artırmak
9. Fonun etkin kullanılması halinde, ülkemizin dış politikada daha etkin olmasını sağlayacaktır.
10. Fon, ülkemizde İslami finans enstrümanlarının (sukuk) kullanımını yaygınlaştıracaktır.

5. VARLIK FONU ŞİRKETİNİN STRATEJİK YATIRIM KRİTERLERİ

TVF A.Ş.'nin kuruluşunda dikkat edildiği üzere her türlü sermaye piyasalarına giriş, yurt içi ve yurt dışı şirketlere iştirak edebilme gibi geniş faaliyet alanları sağlanmaktadır. Şirketin kuruluşunda oluşturulan örgütsel yapı içinde bu tür alanlarda yatırım yapabilecek, konusunda uzman kadroların oluşturulması gerekir. Gelişmiş Varlık Fonu yöneticileri bu tür yatırım stratejilerini üç ana grupta toplamaktadır. Bunlar;

1) *Tahsis Stratejileri*; Bu alanda faaliyet gösteren uzmanlar, fonun uzun vadeli stratejisi, genel piyasa ve riske maruz kalmabilecek durumlarla ilgilidir. TVF. A.Ş.'nin bünyesinde oluşturulacak fon stratejistleri tahsis konusunda Maliye Bakanlığı ile koordineli olarak çalışmak durumundadırlar. Zira fonların hangi alanlara tahsis edileceği kurulacak olan Fon Stratejik Yatırımlar Kurulunca karar verilebilecektir.

2) *Varlık Stratejileri*: Bu strateji gereği, fonların piyasalardaki riskten mümkün olduğunca korunması amaçlanır. Gelişmiş Varlık Fonlarının en önemli özelliklerinden biri "*sorumlu yatırımcı*" bilinciyle faaliyetlerini gerçekleştirmeleridir (Karagöl & Koç, 2016: 13). Varlık stratejistleri menkul kıymetlerin alım ve satımlarını yürütürken, en düşük işlem maliyetleriyle faaliyet gösterilmesini gerektirir.

3) *Özkaynak Stratejileri*; fonların yönetiminde uzun vadeli kalitatif ve kantitatif teknikler kullanılmak kaydıyla şirketlere yatırım yapmayı hedefler. Öz kaynak stratejilerini yönetenlerin özellikle yatırım yapılacak sektörlerde uzman olmaları beklenir.

TVF A.Ş.'nin faaliyet göstereceği alanlardan biri de *gayrimenkullerle* ilgili işlemlerdir. Türkiye Varlık Fonu kurulurken, esas itibarıyla Türkiye'nin taşınmazlarının da menkulleştirilerek ekonomiye katılması yönünde çabalar bu fon aracılığı ile hayat bulacaktır. Zira toplumun farklı kesimlerine, *tüketici inanç, tutum ve davranış modellerine* göre yeni enstrümanlarla onlara sunum yapmak şirketin ana görevleri arasında yer alacaktır.

Fon, yatırımlarını da stratejik olarak yönlendirmek durumundadır. Yatırımlarını sermaye, sabit gelir ve gayrimenkul yatırımları şeklinde yönlendirebilir. Ancak burada önemli olan, "*sorumlu yatırımcı*" sıfatıyla fonların iyi yönlendirilebilmesidir. TVF A.Ş her ne kadar devlet eliyle yönetilsede yöneticilerin sürekli performans esaslı çalışmaları sağlanmalıdır. TVF A.Ş.'nin gelişmiş fon yönetimlerini de dikkate almak kaydıyla yatırımları ulusal ya da uluslararası ölçekte oluşturacağı Genel Kabul Görmüş Fon Yatırım Stratejilerine göre yönlendirmesi gerekir. Yatırım stratejilerinin oluşması açısından Singapur' un Varlık Fonu olan TEMASEK'in yatırım stratejilerine kısaca bakmak gerekir; bu fon, özellikle Singapur ekonomisi için lokomotif özelliğe sahip yatırımları kontrol altında tutmaya çalışmıştır. Bunlardan "*hükümet bağlantılı firmalar*" yani endüstride tekel olanları güçlendirmeyi hedeflemiştir. TEMASEK yatırım stratejilerini kurulduğundan günümüze üç aşamada gerçekleştirmiştir. Bu aşamalar; *A) Başlangıç yatırımları*; özellikle milli ekonominin gelişmesine katkıda bulunacak kuruluşlar desteklenmiştir. Bunun ülkemizdeki örneği hiç kuşkusuz otomotive ve milli savunma endüstrisi olacaktır. *B) Şirketlerin yeniden yapılandırılması*; hükümet bağlantılı şirketler yeniden yapılandırılmış daha aktif hale getirilmiştir. Yöneticilerinin deyimile "*güçlerine güç katılmıştır*". Böylece TEMASEK Varlık Fonu 1974' den 1983'e portföyünü % 840 artırarak 345 milyon



Dolardan, 2,9 trilyon Dolara yükselmiştir (Wilson, 2010: 8). C)Üçüncü stratejik yatırımı ise saldırgan bir yatırım politikası izlemesidir. Özellikle yeni alanlara girerek daha karlı sonuçlar elde etmiştir. Bu bağlamda TVF A.Ş.' i öncelikli olarak düşük riskli yatırımlardan başlamak üzere hem ülke ekonomisine olumlu katkıda bulunmak hem de yeni istihdam alanları oluşturacak yapılanmayı tercih etmelidir.

6. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Varlık Fonları, ülkemizde daha önce yaşanan “bütçe dışı fon” deneyimleri 1992 yılında 105 âdete ulaşan denetimsiz fonlar ekonomik olarak yük oluşturmuş daha sonra lağvedilmiştir. Böylesine tecrübeler dikkate alınarak Varlık Fonlarının etkin denetimi ve performans ölçümü yapılması gerekir.

Varlık Fonu oluşturmanın temelinde yatan unsur eğer gelecek nesillere sürdürülebilir bir ekonomik yapı bırakmaksızın, bunun gereği olarak rasyonel esaslar çerçevesinde çalışarak fon bu kapsamda yönetilmelidir. Gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan ülkemizin bu sınıflamadan çıkabilmesi için de kaynaklarını etkin kullanarak kalkınmışlık düzeyimizi yükseltmemiz gerekir. Özellikle, içinde bulunduğumuz jeopolitik yapımızı bu tür faaliyetleri zorunlu hale getirmektedir.

Siyasi, sosyal ve politik açıdan bakıldığında son derece önemli bir yapılanma olarak Varlık Fonu karşımıza çıkar. Fon, ülkemizdeki kaynakların daha etkin kullanımına katkıda bulunarak, sermaye piyasasının daha da derinleşmesine katkıda bulunması beklenmektedir. Varlık Fonu olan İslam ülkeleri de dikkate alınarak, kamuya ait değerlerin ekonomiye kazanması adına bunların değerlendirilmesi yolunu da açacaktır.

Varlık Fonu yönetimi ve faaliyetleri uluslararası kriterlere göre yapılacağından, güven unsuru ilk öncelik olacaktır. Böylece, ulusal ya da uluslararası yatırımcıların güveni kazanılacaktır. Varlık Fonu, stratejik projelerde önemli bir aktör görevi üstlenecektir. Böylece, dış tehditlere karşı daha dayanıklı bir ekonomik yapı meydana gelecektir. Bunun için, fonun ilk kuruluş aşamalarında bebek endüstrisi (infant industry) gibi korunmalı ve belirli bir noktaya gelmesi sağlanmalıdır. Varlık Fonu, risk sermayesi faaliyetlerini de kapsamı içine almalıdır. Fon, önemli gelir getirici faaliyetleri yüksek yoğunluklu denetimlerden geçirmek kaydıyla desteklemeli ve onları piyasaya kazandırma yollarını açmalıdır. Böylece, sermayesi olmayan ancak, yüksek gelir getirici projeleri olan girişimci kitlelerin ekonomiye katkıları sağlanacaktır.

Türkiye’de Varlık Fonu’nun kuruluşu henüz çok yeni olduğundan yıllar geçtikçe uygulanacak stratejilerde değişiklikler olabilecektir. Benzer şekilde Varlık Fonu’na ait ekonometrik ve istatistiksel analizlerin yapılabilmesi için belli bir sürenin geçmesi ve sayısal bilgilerin paylaşılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

AGUILERA, Ruth V., Javier CAPAPÉ ve Javier SANTISO (2016), "Sovereign Wealth Funds: A Strategic Governance View." *The Academy of Management Perspectives*, 30(1), 5-23.

AKBULAK, S. ve Yavuz AKBULAK, (2008), “Ulusal Varlık Fonları”, *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 25(2), 237-262.

AL-HASSAN, A., PAPAIOANNOU, M., SKANCKE, M. ve SUNG, C. C. (2013), *Sovereign Wealth Funds: Aspects of Governance Structures and Investment Management* (IMF Working Paper 13/231). Washington, DC: International Monetary Fund.

AVENDANO, Rolando ve Javier SANTISO (2011), "Are Sovereign Wealth Funds Politically Biased? A Comparison with Other Institutional Investors." *Institutional Investors in Global Capital Markets. International Finance Review*, 12, 313–353.

Derin Ekonomi, (2016), <http://www.derinekonomi.com/sayilar/ekim-2016/>, Erişim Tarihi: 20.06.2017

EĞİLMEZ, Mahfi, www.mahfiegilmez.com/2016/08/varlik-fonu.html. Erişim Tarihi:10.12.2016

GLANCY, A. David (2012), *Political Risk- An Important Issue for Sovereign Wealth Funds*, The Fletcher School Tufts University

KAROLYI, G. Andrew ve ROSE C. Liao (2017). “State Capitalism’s Global Reach: Evidence from Foreign Acquisitions by State-Owned Companies”. *Journal of Corporate Finance*, 42, 367-391.

SWFI, (2016), <http://www.swfinstitute.org/statistics-research/linaburg-maduell-transparency-index/>, Erişim Tarihi: 06.12.2016



ŞANLI, U. (2010), “Körfezin Görünmeyen Elleri: Ulusal Varlık Fonları” **Ortadoğu Analiz** ,2(23), 1-21

TRUMAN, Edwin M. (2008), A Blueprint for Sovereign Wealth Fund Best Practices, **Peterson Institute for International Economics**, 3, 1-21.

WILSON, N. G. (2010), Ng, W. (2010). The Evolution of Sovereign Wealth Funds: Singapore's Temasek Holdings. **Journal of Financial Regulation and Compliance**, 18(1), 6-14.

YALÇINER, Kürşat, A. ve Murat SÜREKLI, (2008), “Ekonominin Çeşitlendirilmesinin Bir Aracı olarak Ulusal Refah Fonu Modelinin Türkiye Ekonomisi Açısından Uygulanabilirliği”, Gazi **Üniversitesi İİBF Dergisi**, 17(3), 1-29.



**MAHALLE YÖNETİMİ VE MAHALLE MUHTARLARININ PROFİLİ: TRABZON ORTAHİSAR
ÖRNEĞİ**

Hasan Mahmut KALKIŞIM¹ Nihat YILMAZ²

ÖZET

Osmanlı döneminde merkezi idareye yardımcı olmak amacıyla oluşturulan mahalle yönetimleri zamanla toplumsal hayatın merkezi haline gelmiştir. Tüzel kişiliğe sahip olmayan bu birimler, merkezi idare ile yerel yönetimlerin kesiştiği bir noktada faaliyet yürütmektedir. Mahalle yönetimlerinin işlevleri tarihsel süreç içerisinde değişime uğramıştır. Yerelleşme çalışmalarının hız kazandığı günümüzde mahalle yönetimleri tekrar ele alınabilir.

Çalışmanın amacı, Ortahisar ilçesindeki mahalle yönetimleri ve mahalle muhtarlarının profillerini ortaya koyarak, muhtarların ilgili kurumlarla ilişki düzeylerini tespit etmektir. Bu çerçevede mahalle yönetimleri teorik olarak ele alınmış ardından anket yöntemi kullanılarak yapılan alan araştırmasının sonuçları değerlendirilmiştir. Mahalle muhtarlarının resmi belge düzenleme ve onamanın ötesinde bir işlevlerinin olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Yerel Yönetimler, Mahalle Yönetimi, Trabzon.

Jel Kodları: R5, Z0.

**NEIGHBORHOOD ADMINISTRATION AND PROFILE OF NEIGHBORHOOD MUKHTARS:
THE SAMPLE OF TRABZON ORTAHİSAR**

ABSTRACT

Neighbourhood administrations created to help the central government in the Ottoman period, became the centre of social life with time. Those units that do not have legal personality carry out activities at a point where central government and local governments intersect. The functions of neighbourhood governments have changed in the historical process. Now that localization efforts have accelerated, neighbourhood administrations can be addressed again.

The aim of the study is to determine the level of the mukhtars' relations with the relevant institutions by revealing the neighbourhood administrations and the profiles of the neighbourhood mukhtars in the district of Ortahisar. In this framework, the neighbourhood governments were theoretically dealt with and then the results of the field survey using the survey method were evaluated. It has been seen that the headmen of the neighbourhood have no functions beyond official document editing and maintenance.

Keywords: Local Government, Neighbourhood Administration, Trabzon.

Jel Codes: R5, Z0.

1. GİRİŞ

Tarihi yüzyıllara dayanan mahalle yönetimleri, Osmanlı devletinde yapılanma ve resmi kurumlaşma süreçlerini geçirek günümüze kadar gelmiştir. Merkezi yönetime göre en uçta yer alan bu yönetimler halkın seçimiyle yöneticilerinin belirlendiği bir yönetim birimidir.

Özellikle günümüzde kentlerde mahalle yönetimleri belediye ile halk arasındaki ilişkileri yönlendirebilecek, geliştirebilecek ve iletişimi sağlayabilecek kurumlar olarak dikkat çekmektedirler. Buna ilaveten mahalle temelinde yapılacak hizmetlerin planlanması ve en etkili uygulaması aşamasında mahalle yönetimleri aynı zamanda danışmanlık da yapabilmektedir. Kısaca gerek merkezi yönetimin gerekse de yerel birimin ilgi

¹ Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi İİBF KYSB Öğr. Üyesi, hmkalkisim@gumushane.edu.tr

² Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi İİBF KYSB Öğr. Üyesi, nihatts@hotmail.de



alanına girsin, mahalle ile ilgili her türlü işlemlerde mahalle yönetimleri bilgi, tecrübe, görüş ve önerilerinden en üst seviyede yararlanılacak birimlerdir.

Mahalle yönetimleri genel yönetimin yeniden düzenlenmesi çerçevesinde merkezi kamu örgütlerine yardımcı olmak amacıyla ve kamu hizmetlerinde verimliliği ve güvenilirliği sağlamak üzere ortaya çıkmıştır. Aradan geçen süre içinde gerek sosyo-kültürel ve gerekse ekonomik gelişmelerin etkisiyle ve toplumsal ihtiyaçların büyük ölçüde değişmesi ile birlikte mahalle yönetimleri, günümüzde tartışılır bir duruma gelmişlerdir.

Bugün mahalle yönetimlerinin işlevini yitirip yitirmediği, diğerleri gibi tarihteki yerini alıp almayacağı veya günün şartlarına göre yeniden dizayn edilerek yetki ve sorumluk ve buna paralel mali kaynaklarla donatılıp donatılmayacağı tartışılan konular arasındadır.

Bu çalışmanın amacı, Trabzon ili Ortahisar ilçesindeki mahalle yönetimleri ve mahalle muhtarlarının profillerini ortaya koyarak muhtarların diğer birimlerle olan ilişki düzeyini değerlendirmektir. Bu doğrultuda 42 mahalle muhtarı ile anket çalışması yapılmıştır. Çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde mahalle yönetimi tarihsel gelişimiyle birlikte kavramsal düzeyde ele alınmıştır. İkinci bölümde yapılan alan araştırmasının sonuçları analiz edilmiştir.

2. MAHALLE YÖNETİMİ

2.1. Genel Olarak

Mahalle, belediye sınırları içindeki yerleşim yerlerinde yaşayan hemşerilere yönelik bazı hizmetleri yürüten küçük idari birimlerdir (Aytaç, 1995: 29). Bu birimler, komşuluk bağlamında yüz yüze ilişkilerin hakim olduğu, insanların ilkokul, oyun alanları ve bakkal gibi kente ait ortak imkanlardan kolaylıkla yararlanabildiği küçük yerleşim birimi olarak da tanımlanmaktadır (Şeker, 2005: 73). Toplumsal tabakalaşma açısından ise Klasik Osmanlı düzeninde henüz sınıf ve statü farkının oluşmadığı bir fiziksel mekan şeklinde ifade edilebilmektedir (Kavruk, 2004: 108; Sipahi, 2016: 852). 5393 sayılı Belediye Kanunu'nda ise mahalle, "belediye sınırları içinde, ihtiyaç ve öncelikleri benzer özellikler gösteren ve sakinleri arasında komşuluk ilişkisi bulunan idari birim" olarak tanımlanmıştır (M.3).

Özellikleri de dikkate alınarak mahalle, "belediye sınırları içinde yer alan, organları mahalledeki seçmenler tarafından seçimle oluşturulan, uygulamada mahallenin temsilcisi olarak görüldüğünden dolayı mahalle halkına yönelik birçok faaliyet yürüten en küçük kentsel, toplumsal ve idari birim" olarak tanımlanabilir (Palabıyık ve Atak, 2000: 9).

Kanunla kurulmamaları, kamu tüzel kişiliğine sahip olmamaları ve kendilerine özgü bütçe ile personelin bulunmaması nedeniyle yerel yönetim birimi olarak kabul edilmeyen mahalle yönetimleri, Anayasa'nın 127. Maddesi'nde de yerel yönetim birimleri arasında sayılmamaktadır (Palabıyık ve Atak, 2000: 9; Şeker, 2005: 74).

Mahalle yönetimi, 1944 tarih 4541 sayılı "Şehir ve Kasabalarda Mahalle Muhtar ve İhtiyar Heyetleri Teşkiline Dair Kanun"un gerekçesinde, belde hizmetlerinin yürütülmesinde idareye yardımcı bir kuruluş olarak öngörülmüştür. Görevlerinin önemli oranda merkezi yönetime ait kabul edilmesi ve muhtarların "memur" olarak görülerek genel bütçeden kendilerine aylık ödenek verilmesi mahalle yönetimlerinin merkezi idarenin en küçük taşra birimi olarak algılanmasına neden olmuştur (Palabıyık ve Atak, 2000: 9; Şeker, 2005:74).

Bir yönetim birimi olmamasına rağmen mahalle yönetimi, merkezi idare ile yerel yönetimlerin kesiştiği bir alanda faaliyetler yürütmektedir. Seçilme sürecinde yerel yönetici gibi hareket eden fakat seçimin hemen ardından mazbatasını aldıktan sonra merkezi idareye ait bazı görevleri üstlenen mahalle muhtarı (Arikboğa, 1999: 103), fiilen mahallenin temsilcisi pozisyonunda halkın istek ve şikayetlerini gerek merkezi ve gerekse yerel yönetim kuruluşlarına iletmektedir (Palabıyık ve Atak, 2000: 9; Şeker, 2005: 74)

2.2. Tarihsel Gelişimi

Osmanlı'dan miras alınan kurumlardan biri olan mahalle yönetiminin tarihi, belediyenin tarihinden daha eskidir. Osmanlı yönetiminde mahallenin, okulu, medresesi, mescidi, alanı, pazarı ve hatta hamamı ile tam bir yönetim birimi olduğu görülmektedir (Taylan, 1992: 55). Nitekim mahallenin kökeni, Anadolu Selçuklu şehirlerine kadar uzanmaktadır ve İslam toplum ve ahlak anlayışı içerisinde şekillenmiştir (Kavruk, 2004: 108-109). Dolayısıyla mahalle, Türk toplumunun siyasal, sosyal ve kültürel bir sonucu olarak doğal bir biçimde ortaya çıkmıştır (Göküş vd., 2013: 33).



Osmanlı döneminde mahalleler mülki, beledi (kentsel) ve adli teşkilatın ilk basamağını oluşturmaktaydı. Kazaları “kadılar”, nahiyeleri “naipler” yönetiyorken, genellikle etnik ve dinsel farklılığa göre şekillendiği için Müslüman mahallelerini “imamlar”, gayrimüslim mahallerini ise “kocabaşı” ve “papazlar” yönetiyordu (Koçberber, 2005: 103). İmam atanma işlemi padişah beratıyla olmasına rağmen bazı zamanlarda mahalle sakinlerinin kendileri ortak bir aday önerabiliyordu. Aynı zamanda memnun olmadıkları imamların görevden alınmasını da üst yönetimden talep edebiliyorlardı (Alada, 2009: 2).

İlk muhtarlık örgütünün kurulmasına kadarki dönemde imamlar, mahallelerde dini sorumluluklarının yanı sıra doğum, ölüm, evlenme, boşanma, ikametgah değiştirme gibi değişik işlemleri takip etmişler ve medeni hal kayıt ve sicillerini tutmuşlardır. İnsanlar arasında ortaya çıkan küçük çaplı anlaşmazlıkları da çözüme kavuşturan imamlar, bir nevi sulh hukuk mahkemesinin görevini üstlenmiştir (Palabıyık ve Atak, 2000: 12; Koçberber, 2005: 104).

Bu dönemde Osmanlı mahallesi sosyal hareketliliğin düşük olmasına bağlı olarak durağan bir nüfus yapısına sahip, kendi kendine yeterli iktisadi birimler üzerine kurulmuş, merkezi idarenin iç işleyişe karışmadığı fakat denge noktalarını kontrol edebildiği, kendi sosyal kontrol mekanizmasını oluşturabilmiş iktisadi, sosyal ve yönetsel bir yapı hüviyetindeydi (Arıkboğa, 1999: 105). Kendi kendini idare eden yapılar olarak mahaller, bu dönemde Osmanlı'daki Ahi kültürünün de bir yansıması olarak (Doğan, 2015: 29) sosyal kontrolün adalet ve etik sınırlar içerisinde sürdürülmesine mahalli düzeyde katkıda bulunmuştur.

Günümüzdeki anlamıyla mahalle yönetiminin temelini oluşturan ilk muhtarlık örgütü yeniçeri ocağının kaldırılmasının ardından ortaya çıkan güvenlik problemini gidermek amacıyla II. Mahmut tarafından 1829 yılında İstanbul'da kurulmuştur (Koçberber, 2005: 104). Osmanlı'da Tanzimat arifesinde gerçekleştirilen bu girişim, modern merkezîyetçi bir yapının kurulmasının ilk emarelerini oluşturmaktadır (İnankul ve Doğan, 2016: 193; Yılmaz vd., 2013: 266; Çoker, 2003: 26). 1833-1836 yılları arasında ise tüm Anadolu'da muhtarlık örgütü kurularak mahalle muhtarlığı konusunda önemli yapılanmalara gidilmiş oldu. Muhtarlık örgütünün ortaya çıkışı ve gelişim seyri değerlendirildiğinde mahallelerde hareketliliği takip edebilmek, bilgi-kayıt envanterine sahip olmak ve böylece merkezileşme gayretlerine karşılık verebilecek yönetsel bir girişim oluşturma amaçlandığı ifade edilebilir (Alada, 2009: 3).

Mahalle yönetimiyle ilgili yapılan ilk kanuni düzenleme ise 1864 yılındaki “Teşkil-i Vilayet Nizamnamesi” olmuştur. Nizamname'de mahallenin oluşumu, muhtarın ve ihtiyar heyetinin seçimi ile muhtarın görevleri tespit edilmiştir. Daha sonra 1869 yılında çıkarılan “İdare-i Umumiye-i Vilayet Nizamnamesi” ile birlikte mahalle yönetiminin görevleri daha ayrıntılı bir şekilde düzenlenmiştir (Koçberber, 2005: 104).

1913 yılında çıkarılan “İdare-i Umumiye-i Vilayet Kanun-u Muvakkati” ile mahalle yönetimlerine ilişkin tüm düzenlemeler yürürlükten kaldırılmıştır. Bununla birlikte daha önce mahalle yönetimleri tarafından yürütülen hizmetlerin kim tarafından üstlenileceği düzenlenmediği için mahalle yönetimleri belli bir süre kanuni dayanağı olmadan hizmetler yürütmüşlerdir (Aslaner, 1993: 203; Koçberber, 2005: 104; Kavruk, 2004: 180-181).

Cumhuriyet döneminde kanuni dayanağı olmadan fakat hükümetin izniyle işlemeye devam eden mahalle yönetimleri (Eryılmaz, 1988: 474) 1924 anayasasının hazırlanmasının ardından 1929 yılında il idaresi ve 1930 yılında belediye idaresine ilişkin düzenlemelerin hayata geçirilmesiyle birlikte tarihsel arka plan tamamen göz ardı edilerek, yönetsel bir boşluk kalmadığı gerekçesiyle 1933 yılında çıkarılan 2295 sayılı Kanunla³ kaldırıldı. Zaten ilgili kanunlarda yönetsel yapı içerisinde bu kuruma yer verilmemişti. Böylece bu kanunla mevcut durum tescillenmiştir (Arıkboğa, 2000: 2-3). Hukuki varlıkları sona erdirilen muhtarlıkların yürüttükleri hizmetlerin yetki ve sorumluluklarından “13'ü belediyeye, 8'i mahalleden seçilen kimselere (bu kişiler doğrudan belediye seçiliyordu), 3'ü polise, 3'ü jandarmaya ve geri kalanları da diğer resmi makamlara, bekçilere, hatta bütün halka verilmiştir” (Alada, 2009: 5; Demirel, 1987: 147). Fakat bu birimler kendilerine verilen bu yeni görevleri istenildiği ölçüde yerine getirememişlerdir. Bu durum vatandaşlar ile kamu kurumları arasında kopukluğun oluşmasına neden olmuştur. Yaşanan sıkıntılar neticesinde İçişleri Bakanlığı mahalle muhtar ve ihtiyar meclislerinin yeniden kurulmasına karar vermiştir. 10 Nisan 1944 tarih ve 4541 sayılı “Şehir ve Kasabalarda Mahalle Muhtar ve İhtiyar Heyetleri Teşkiline Dair Kanun”la, mahalle yönetimleri yeniden kurulmuştur (Eryılmaz, 1988: 474).

Mahalle yönetiminin temel düzenleyicisi olan 4541 Sayılı Kanun'da 1950 yılından sonra çeşitli değişiklikler yapıldı. Fakat değişiklikler genellikle mahalle yönetiminin seçimine yönelik sınırlı nitelikte idi. İlgili mevzuat ilk olarak 1963 yılında ardından 1984 yılında 2972 Sayılı Kanun⁴ ile yeniden düzenlenmiştir. Son

³ Belediye teşkilatı olan yerlerde muhtar ve ihtiyar heyetlerinin lağvı hakkındaki kanun.

⁴ Mahalli idareler ile mahalle muhtarlıkları ve ihtiyar heyetleri seçimi hakkında kanun.



düzenlemeyle kabul edilen mahalle muhtar ve ihtiyar heyetlerinin seçimlerinin 5 yılda bir yapılacağı, ihtiyar heyetine 4'ü asıl 4'ü yedek olmak üzere 8 üyenin seçileceği, okur - yazar olmanın şart olduğu ve çoğunluk sisteminin uygulandığı seçim sistemi günümüzde halen uygulanmaktadır (Alada, 2009: 6).

Günümüzde mahalle yönetiminde bireyselleşme ön plana çıkmaktadır. Yürütülen faaliyetlerde ihtiyar heyetinin etkisi ve üstleneceği fonksiyon minimuma indirilmiştir. Çoğu görevi muhtar tek başına yapabilmektedir (ikametgah senedini tasdik etmek gibi). Nadiren birinci azaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bir diğer gelişme muhtarlık kurumunun yerel ihtiyaç ve özellikler çerçevesinde yeni yeni fonksiyonları üstlenmesi olmuştur (Arikboğa, 2000: 5-6).

Aşağıda mahalle muhtarlığının gelişim çizgisi ana hatlarıyla tabloleştirilmiştir.

Tablo 1. Mahalle Muhtarlığının Gelişim Süreci (Ana Hatlarıyla)

DÖNEMLER	AÇIKLAMA	ORGANLARI
1829-1864	Muhtarlığın Kurulma/Kurumsallaşma Süreci Muhtarlık 1829'da İstanbul'da 1833'te taşrada kuruldu. Bu dönemde çeşitli ferman ve düzenlemelerle muhtarlıklar oluşturulmaya çalışıldı.	- muhtar-ı evvel - muhtar-ı sani -yardımcı görevde imam
1864-1913	Mahalle Muhtarlığı: Köye kıyasla bir yerel yönetim birimi. 1864 ve 1871 Nizamnameleri ile köy muhtarlığı yetki, görev ve organları bakımından bir yerel yönetim birimi haline geldi. Mahalleler köylere kıyas edildi.	- muhtar - ihtiyar meclisi
1913-1933	Mahalle Muhtarlığı Hukuken Kaldırıldı 1913 tarihli yasayla yasallığını kaybeden mahalle muhtarlığı hükümetlerin izniyle fiili olarak varlığını devam ettirdi.	
1933-1944	Mahalle Muhtarlığı Kesin Olarak Kaldırıldı. Muhtarlıklara ait görevler belediyeye, jandarmaya, polise, mahalle halkına, bekçilere vs. bırakıldı.	
1944 ve sonrası	Mahalle Muhtarlığı Yeniden Kuruldu. Muhtar: merkezi yönetime yönelik kimi görevleri yapmakla yükümlü bir personel.	-mahalle muhtarı - ihtiyar heyeti

Kaynak: Arikboğa, 1999: 109.

2.3. Mahalle Yönetiminin Yapısal ve Hukuki Konumu

Mahalle Muhtarlığı; kuruluşu, organların oluşumu ve işleyişleri bakımından ayrı ayrı kanunlarla düzenlenmiştir. Kuruluşu 5393 sayılı Belediye Kanunu ile düzenlenmişken, görevleri ise 4541 sayılı "Şehir ve Kasabalarda Mahalle Muhtar ve İhtiyar Heyetleri Teşkiline Dair Kanun" ile düzenlenmiştir. Bakıldığında mevzuat hususunda dikkat çeken ilk nokta mevzuatın dağınık olmasıdır. Yukarıda ifade edilen kanunlara ilgili bakanlıklar tarafından çıkartılan yönetmelik ve genelgeleri de eklediğimizde bu dağınıklığın boyutu daha da artmaktadır (Aslaner, 1993: 204).

Hukuken "mahalle" tüzel kişiliğe sahip olmayan bir yönetsel birimdir. Bu bakımdan da yetki, sorumluluk ve ast üst ilişkisi bakımından mülki amirlere bağlıdırlar (Bulut, 2001: 33). Bundan dolayı gerek mahalle tüzel kişiliği adına dava açmak ve gerekse mahalle hakkında dava açılması mümkün değildir. Fakat istisnai olarak emlak vergisine ait bedel ve değerlerin kesinleşmesi aşamasında takdir komisyonlarının kararlarına karşı 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 49. maddesinin "b" fıkrası çerçevesinde mahalle muhtarlarına dava açma hakkı verilmiştir (Aytaç, 1995: 139; Koçberber, 2005: 106).

Mahalle muhtarlıkları tüzel kişiliğinin, bütçesinin ve kendine ait personelinin olmamasından dolayı merkezi ve yerel yönetimlerin şehir ve kasabalardaki mahallelerinde bulunan mümessil hüviyetindeki geleneksel kuruluşlar olarak kabul edilmektedir. Nitekim, İçişleri Bakanlığı Hukuk Müşavirliği 81-111/235 sayılı yazısında "... mahalli idarelerde bulunması gerekli niteliklere sahip olmadıkları, tüzel kişiliklerin bulunmadığı



dikkate alınarak mahalle muhtarlıklarını mahalli idare olarak nitelendirmemiz mümkün değildir” diyerek, bu yönetimlerin bir yerel yönetim kuruluşu olmadığını tekrarlamıştır (Koçberber, 2005: 105-106).

İdari yapımızda mahalle, köy yönetiminden farklı olarak bir yerel yönetim birimi olarak kabul edilmemesine karşılık mahalle muhtarlığı ve ihtiyar heyetinin seçimi 2972 sayılı “Mahalli İdareler ile Mahalle Muhtarlıkları ve İhtiyar Heyetleri Seçimi Hakkında Kanun” uyarınca gerçekleştirilmektedir. Yani muhtarlık seçimleri süresince bir yerel yönetim görevlisi gibi davranan mahalle muhtarı mazbatasını aldıktan sonra bir anda merkezi yönetime ait bazı görevleri yürütmekle görevli hale gelmektedir. Bu itibarla mahalle muhtarlığı merkezi yönetimle yerel yönetimin kesiştiği noktada faaliyetlerini yürütmektedir (Arıkboğa, 1999: 103; Koçberber, 2005: 106).

Mahalle muhtarlığının kuruluşu 5393 sayılı kanunun 9. maddesinde düzenlenmiştir. Maddeye göre belediye sınırları içinde bir mahallenin kurulması, kaldırılması, bölünmesi isimleri ve sınırlarının belirlenmesi veya değiştirilmesi ve mahallelerin birleştirilmesi işlemleri belediye meclisinin kararı ve kaymakamın görüşünün ardından valinin onayı ile gerçekleşmektedir.

Görüldüğü gibi bir mahallenin kurulabilmesi için ilk adımı o mahallin belediye meclisi atmakta ve sistem karar, görüş ve onay şeklinde üçlü bir mekanizmaya bağlanmıştır. Belediye meclisinin bir karar alması için ise mahalle kurulmasını gerektirecek bir nedenden dolayı başvurunun yapılmış olması gerekmektedir. Uygulamada yeni mahalle kurulmasını gerektiren iki neden vardır:

1. Köy iken belediye olan yerleşim yerlerinde belediye olmanın doğal sonucu olarak bir veya birkaç mahalle kurulmasının zorunlu olması durumu,
2. Mevcut belediyenin zaman içerisinde büyümesinin doğal sonucu olarak yeni mahalleler oluşturmak ya da çok büyüyen mahalleleri bölmek suretiyle yeni mahalleler oluşturma durumu (Aslaner, 1993: 204).

Mahalle Yönetimi 5393 sayılı belediye kanununa ve 10.4.1944 tarih ve 4541 sayılı “Şehir ve Kasabalarda Mahalle Muhtar ve İhtiyar Heyetleri Teşkiline Dair Kanuna” göre muhtar ve ihtiyar heyetinden oluşur. Muhtar ve ihtiyar heyeti, mahallede yerleşik seçmenler tarafından seçilmektedirler. Seçimlerde siyasi partiler aday gösterememektedirler (Gözübüyük, 1989: 96). Adaylarda seçilmeye ilişkin genel hükümlere ilaveten en az altı aydan beri o mahallede oturma şartı da aranır. Seçilen mahalle muhtarları ve ihtiyar heyeti üyeleri 5 yıl görev yaparlar (Koçberber, 2005: 106; Göküş vd., 2013: 35).

Mahalle yönetiminin görevlerinin önemli bir kısmı muhtara tek başına verilmiştir. Dolayısıyla ihtiyar heyeti ile muhtar istisnai durumlarda birlikte görev yapmaktadırlar. Ağırlıklı olarak 4541 sayılı kanundan olmak üzere bazı diğer kanunlarla da muhtarlıklara görevler verilmiştir.

Mahalle muhtar ve ihtiyar heyetinin göreceği hizmetlere karşılık iş sahiplerinden alacakları harçlar, mahalle muhtarlıklarının tek gelir kaynağıdır. Buna ilaveten 5393 sayılı belediye kanunu belediyenin, mahallenin ve muhtarlığın ihtiyaçlarının karşılanması ve sorunlarının çözümü için bütçe imkânları ölçüsünde gerekli aynı yardım ve desteği sağlayacağını hükme bağlamıştır (m.9).

Alınacak harcın hangi işlem için ne kadar olacağı her yılbaşı il idare kurullarınca belirlenir ve muhtarlıklara duyurulur. Muhtarlar ise bu tarifelere uymak ve aldıkları harç miktarını ilgili evrakın üzerinde göstermek durumundadır.

Mahalle muhtarlıklarına tahsis edilen harç gelirlerinin mahallede yürütülen hizmetlerin giderleri için yeterli olmaması, mahalle muhtarlıklarına devletçe her ay devlet bütçesinden belli miktar ödenek verilmesini gerekli kılmıştır. Bu doğrultuda 1977 yılındaki 2108 sayılı “Muhtar Ödenek ve Sosyal Güvenlik Kanun” ile mahalle muhtarlarına ödenek bağlanmıştır (Palabıyık ve Atak, 2000: 51).

3. TRABZON ORTAHİSAR İLÇESİNDEKİ MAHALLE YÖNETİMLERİ VE MAHALLE MUHTARLARININ PROFİLİ

3.1. Araştırmanın Amacı

Mahalle yönetimlerinin mevcut pozisyonlarının tespiti, onlarla ilgili alınacak olan kararlar noktasında önemlidir. Günümüzde mahalle yönetimleri hem merkezi yönetim birimleri ile hem de yerel yönetim birimleriyle iletişim içerisinde. Bu iletişim sırasında ilgili birimlerin alınacak olan kararları hangi düzeyde etkilediklerinin tespit edilmesi gerekmektedir. Ayrıca mahalle sakinleriyle mahalle yönetimleri arasındaki iletişim ve etkileşimin hangi düzeyde olduğu buna ilaveten mahalle yönetimlerinin ilişki içinde oldukları kamu kurumları ile birbirlerini algılama düzeyleri önem arz eden konuların başında gelmektedir.



Araştırmanın temel amacı, mahalle yönetimlerinin profillerini ortaya koyarak, bu yönetimlerin ilgili kurumlarla olan ilişki düzeylerini analiz etmektir. Bu bağlamda çalışmada mahalle yönetimlerinin mevcut pozisyonları, ilişki içerisinde bulunduğu kamu kurumları, bu kurumlarla mahalle yönetimlerinin birbirini algılama düzeyleri ve muhtarların ifa ettiği vazifeler objektif olarak ortaya konulmaya çalışılmıştır.

3.2. Araştırmanın Önemi

Mahalle yönetimleri, merkezi yönetim ile yerel yönetim birimleri arasında kalmış bir yönetim birimidir. Ülkemizde genel yönetimin yeniden düzenlenmesi, ve düzeltilmesi hareketi içinde genelde merkezi kamu örgütlerine yardımcı olmak amacıyla ve kamu hizmetlerinde verimliliği ve güvenilirliği sağlamak üzere ortaya çıkan mahalle yönetimleri, aradan geçen süre içinde gerek sosyo-kültürel ve gerekse ekonomik gelişmelerin etkisiyle ve toplumsal ihtiyaçların büyük ölçüde değişmesi ile birlikte günümüzde tartışılır bir duruma gelmişlerdir. Bu noktada tartışılan mahalle yönetimlerinin bir yönetim birimi olarak yeniden örgütlenip örgütlenemeyeceğidir. Bu çerçevede geleceğe ilişkin kararların doğru bir şekilde verilebilmesi, geçmişin kavranması ve bugünün doğru bir şekilde ortaya konmasıyla mümkün olacaktır.

3.3. Araştırmanın Evreni

Araştırmanın evrenini Trabzon ili Ortahisar ilçesindeki mahalleler içerisinden rastgele seçilen 42 mahalle muhtarlığı oluşturmaktadır. Araştırma, bir taraftan söz konusu mahallelerdeki muhtarların kişisel özelliklerini ve muhtar seçilmedeki gerekçeleri ortaya koymaya çalışırken öbür taraftan mahallelerdeki temel sorun alanlarının neler olduğunun tespit edilip bunların çözümünde merkezi ve yerel birimlerin nasıl bir role sahip olabileceklerini ve sorunlara yaklaşım derecelerini belirlemeye çalışmaktadır.

Tablo 2. Anket Çalışmasının Yapıldığı Mahalle Yönetimleri

Mahalle No	Mahalle Adı	Nüfusu
1	1 Nolu Beşirli Mahallesi	10.027
2	1 Nolu Bostancı Mahallesi	1104
3	1 Nolu Erdoğan Mahallesi	8682
4	2 Nolu Beşirli Mahallesi	15644
5	2 Nolu Bostancı Mahallesi	3680
6	2 Nolu Erdoğan Mahallesi	14.103
7	3 Nolu Erdoğan Mahallesi	13.958
8	Akkaya Mahallesi	702
9	Akoluk Mahallesi	1.972
10	Akyazı Mahallesi	2.536
11	Aydınlıkevler Mahallesi	13.093
12	Bahçecik Mahallesi	11.569
13	Bengisu Mahallesi	1.400
14	Boztepe Mahallesi	10.639
15	Cumhuriyet Mahallesi	3.705
16	Çamoba Mahallesi	584
17	Çarşı Mahallesi	1.549
18	Çömlekçi Mahallesi	1.278
19	Çukurçayır Mahallesi	24.617
20	Değirmendere Mahallesi	3.136
21	Doğançay Mahallesi	577
22	Dolaylı Mahallesi	1.522
23	Fatih Mahallesi	10.066
24	Gazipaşa Mahallesi	4.527
25	Gülbaharhatun Mahallesi	2.850

**Tablo 2.** Anket Çalışmasının Yapıldığı Mahalle Yönetimleri (Devamı)

Mahalle No	Mahalle Adı	Nüfusu
26	Gürbulak Mahallesi	1.502
27	İnönü Mahallesi	12.003
28	İskenderpaşa Mahallesi	1.987
29	Kalkınma Mahallesi	5.289
30	Kanuni Mahallesi	1.919
31	Karşıyaka Mahallesi	7.722
32	Kemer kaya Mahallesi	2.030
33	Kireçhane Mahallesi	1.027
34	Konaklar Mahallesi	5.704
35	Kutlugün Mahallesi	1.691
36	Pazarkapı Mahallesi	1.721
37	Pelitli Mahallesi	18.247
38	Sanayi Mahallesi	2.701
39	Toklu Mahallesi	8.969
40	Uğurlu Mahallesi	1.302
41	Üniversite Mahallesi	12.073
42	Yenicuma Mahallesi	7.543

3.4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma öncelikle teorik düzlemde literatür taramasına dayanmaktadır. Teknik olarak ise alan araştırması niteliği taşımaktadır. Nitekim araştırma amacının gerçekleştirilmesinde anket tekniği kullanılmıştır. Alan araştırması 01 Mart 2015 – 15 Mayıs 2015 tarihleri aralığında yapılmıştır. Anket soruları hazırlanırken Aydın Usta'nın "Mahalle Yönetimi ve Geleceği"⁵ isimli çalışmasından faydalanılmıştır.

3.5. Alan Araştırmasından Elde Edilen Bilgilerin Değerlendirilmesi

Tablo 3. Muhtarın yaşı

Yaş Aralıkları	Sayı (n)	Yüzde (%)
18-35		
36-50	17	40.48
51-64	23	54.76
65 üstü	2	4.76
Toplam	42	100

Muhtarların % 54.76'sı 51-64 yaş aralığında yer alırken % 40.48'i 36-50 yaş aralığında yer almaktadır. 65 ve üstü yaşlarda muhtarlık yapanların yüzdesi ise % 4.76'dır. Bakıldığında muhtarların % 60'ının 50 yaş ve üzeri yaşlarda oldukları görülmektedir. Bu yaş grubu ülkemizde daha çok çalışanlar için emekliliği ifade etmektedir. Yani muhtarlık aktif çalışma dönemi olan 18-50 yaş aralığında yapılan asli bir görev olmaktan ziyade emeklilikte yapılan daha çok tatmine dayalı bir görev olarak algılanmaktadır.

⁵ USTA, Aydın, (2008), Mahalle Yönetimi ve Geleceği, Eskişehir; Nisan Kitabevi.

**Tablo 4. Muhtarın Mesleği**

Meslekler	Sayı (n)	Yüzde (%)
Emekli	23	54.76
İşçi	5	11.91
Esnaf	8	19.05
Serbest	6	14.29
Toplam	42	100

Muhtarların % 54.76'sı emekli, % 19.05'i esnaf, % 14.29'u serbest meslek sahiplerinden oluşmaktadır. Muhtarlık daha çok emeklilikte tercih edilen bir görev olarak anlaşılmaktadır. Muhtarların yaş dağılımlarını ifade eden bir önceki tabloyla birlikte değerlendirildiğinde, ülkemizde emeklilik yaşının yakın bir geçmişe kadar 50'li yaşlarda olması, emeklilerin muhtarlığa yönelmelerine imkan tanımıştır.

Tablo 5. Muhtarın Öğrenim düzeyi

Öğrenim Düzeyleri	Sayı (n)	Yüzde (%)
İlkokul	17	40.48
Ortaokul	13	30.95
Lise	11	26.19
Üniversite	1	2.38
Toplam	42	100

Muhtarların % 40.48'i ilkokul, % 30.95'i ortaokul, % 26.19'u lise ve sadece % 2.38'i (1 muhtar) ise üniversite mezunudur. Muhtarların yaklaşık olarak % 71'i orta öğretim mezunudur. Muhtarların özellikle mali ve özlük haklarının yeterli olmaması o göreve eğitim seviyesi düşük kişilerin talip olmasına sebep olmaktadır.

Tablo 6. Muhtarlık Dönemi

Dönem sayıları	Sayı (n)	Yüzde (%)
1. dönem	12	28.57
2. dönem	13	30.95
3. dönem	5	11.91
4. dönem	7	16.67
5. dönem ve üzeri	5	11.91
Toplam	42	100

Mahalle muhtarlarının % 30.95'i muhtarlıkta ikinci dönemini yaşarken, % 28.57'si ilk dönemini yaşamaktadır. Bu veriler, mahalle muhtarlığı konusundaki hareketliliğin yüzdesini göstermesi bakımından önemlidir. Yaklaşık olarak muhtarların % 60'ı görevlerinin ilk dönemini veya ikinci dönemini yaşamaktadırlar. Buna rağmen yaklaşık olarak muhtarların % 29'unun 4 ve üzeri dönemlerini yaşıyor olmaları da değerlendirilmesi gereken bir yüzdendir.

Tablo 7. Ailesinde Muhtarlık Yapma Durumu

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Yok	29	69.05
Babam	7	16.67
Diğer	6	14.29
Toplam	42	100

Muhtarların % 69.05'inin ailesinde muhtarlık yapan kimse yok iken, % 16.67'sinin babası ve % 14.29'unun yakın akrabası muhtarlık yapmıştır. Babadan oğula muhtarlık anlayışının mahalle muhtarlığında çok düşük seviyelerde kaldığı görülmektedir.

Tablo 8. Muhtarlık Dışında Bir İşle uğraşma

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Evet	23	54.76
Hayır	19	45.24
Toplam	42	100

Muhtarlık dışında bir işle uğraşanların yüzdesi % 54.76 iken, bir işle uğraşmayanlar % 45.24'lük bir yüzdeyi oluşturmaktadır.

Tablo 9. Muhtarlıkla Beraber Yapılan İş

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Esnaf	15	65.22
İşçi	5	21.74
Sivil Toplumcu	3	13.04
Toplam	23	100

Muhtarların % 65.22'si muhtarlıkla birlikte esnaflık yaptığını ifade ederken, % 21.74'ü işçi ve % 13.04'ü ise sivil toplumla ilgili işlerde ve genellikle yöneticilik pozisyonunda bulduklarını ifade etmiştir.

Tablo 10. El Kitabına Sahip Olma Durumu

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Evet	21	50
Hayır	21	50
Toplam	42	100

Mahalle yönetiminin yetki ve görevlerinin gösteren bir el kitabına sahip misiniz? şeklindeki soruya muhtarların % 50'si sahip olmadığı şeklinde cevap vermiştir. Karmaşık görevlerle bezenmiş muhtarlık görevi ile ilgili olarak muhtarların yarısının bir el kitabına sahip olmaması, bunların görevlerini resmi kaynakların dışında farklı olanaklarla elde ettikleri bilgilerle yürüttüklerini ortaya koymaktadır. Bu gerçeklik, muhtarlık kurumunun içinde bulunduğu durumu anlatması açısından ise dikkat çekmektedir.

**Tablo 11. Muhtarlık İşlerinin Yürütüldüğü Yer**

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Muhtarlık Bürosu	34	80.95
İşyeri	6	14.29
Kahvehane	2	4.76
Ev		
Toplam	42	100

Muhtarların % 80.95'i muhtarlıkla ilgili işlemlerini muhtarlık bürosundan yürütmektedir. % 14.29'u ise kendisine ait işyerinden yürütmektedir. Bu göstergelerin ortaya çıkmasında belediyenin muhtarların önemli bir kısmına muhtarlık bürosu sağlamasının da büyük bir etkisi olmuştur.

Tablo 12. Sivil Toplum Kuruluşuna Üye Olma

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Evet	30	71.43
Hayır	12	28.57
Toplam	42	100

Muhtarların % 71.43'ü herhangi bir sivil toplum kuruluşuna üye iken, % 28.57'si ise hiçbir sivil toplum kuruluşuna üye değildir. Üye olanların önemli bir bölümü muhtarlar derneğine üye olmakta ve bunların da önemli bir kısmı ise üye olmasına rağmen toplantılarına katılmamakta, üyelikleri kağıt üzerinden öteye geçmemektedir.

Tablo 13. Muhtarlığa Bir Yılda Kurumlardan Gelen- Giden Belge Sayısı

Kurumlar	0 Sıfır Belge		1-99 Arası		100 ve Daha Çok	
	Sayı (n)	Yüzde (%)	Sayı (n)	Yüzde (%)	Sayı (n)	Yüzde (%)
Valilik	Gelen	0	31	73.81	11	26.19
	Giden	13	27	64.29	2	4.76
Belediye	Gelen	2	29	69.05	11	26.19
	Giden	13	24	57.14	5	11.91
Emniyet	Gelen	9	29	69.05	4	9.52
	Giden	19	22	52.38	1	2.38
Adliye	Gelen	10	26	61.91	6	14.29
	Giden	25	16	38.10	1	2.38
Tapu	Gelen	22	20	47.62	0	
	Giden	34	8	19.05	0	
Maliye	Gelen	1	34	80.95	7	16.67
	Giden	23	18	42.86	1	2.38
Askerlik Şubesi	Gelen	7	34	80.95	1	2.38
	Giden	14	28	66.67	0	

Bakıldığında, sıfır belgede (Sıfır belge, toplam yazışma içerisinde ilgili kurumlarla muhtarların hiç yazışma yapmadığını ifade etmektedir) tapu müdürlüklerinin yüzde olarak (Gelen Evrak % 52.38, Giden Evrak %



80.95) başı çektiği görülmektedir. Tapu müdürlüklerini adliye (Gelen Evrak % 23.81, Giden evrak % 59.52) ve emniyet (Gelen Evrak % 21.43, Giden Evrak % 45.24) izlemektedir.

Maliye ile yazışmalarda 23 muhtarlık (% 54.76) kendilerinin herhangi bir yazı göndermediğini ifade etmişken sadece bir muhtarlık (% 2.38) hiçbir evrakın maliyeden gelmediğini ifade etmiştir. Buradan maliye ile yazışmaların genelde tek taraflı ve maliyeden gelen evraklar şeklinde olduğu anlaşılmaktadır.

Toplam yazışmalara bakıldığında valilik (Gelen Evrak % 100, Giden Evrak % 69.05) ve Belediyenin (Gelen Evrak % 95.24, Giden Evrak % 69.05) başı çektiği görülmektedir. Bu durum mahalle muhtarlıklarının en fazla belediye ve valilikle iletişim içerisinde olduğunu desteklemektedir.

Tabloda gelen evrak açısından bir kurum dikkati çekmektedir. Bakıldığında Maliyenin Muhtarlıkların % 97.62' sine evrak gönderdiği görülmektedir. 100 ve daha çok evrak gönderen kurumlara bakıldığında belediye (% 26.19) ve valiliğin (26.19) yanında maliye (% 16.67) ve adliye (% 14.29) de görülmektedir. Bunun nedeni muhtarlıkların bu kurumlara muhatapları arasında aracılık yapıyor olmasıdır.

Tablo 14. Muhtarlıkta Bir Yılda Hazırlanan Belge Sayısı

Belgeler	0 Sıfır Belge		1-199 Arası		200 ve Daha Çok	
	Sayı (n)	Yüzde (%)	Sayı (n)	Yüzde (%)	Sayı (n)	Yüzde (%)
Nüfus Cüzdanı Talep Belgesi	0		19	45.24	23	54.76
İkametgah Belgesi	5	11.91	8	19.05	29	69.05
Fakirlik Belgesi	2	4.76	33	78.57	7	16.67
Nüfus Cüzdanı Örneği	9	21.43	19	45.24	14	33.33
Sağ Belgesi	26	61.91	15	35.71	1	2.38
Yokluk Belgesi	19	45.24	21	50	2	4.76
İyi Durum Belgesi	33	78.57	9	21.43	0	
Meşguliyet Belgesi	37	88.10	5	11.91	0	

Muhtarlıkların düzenlediği belgelere bakıldığında, sıfır belgede (Sıfır belge, muhtarlıkların o belgeden hiç düzenlememiş olmasını ifade eder) ilk sırayı meşguliyet belgesi (% 88.10) alırken onu iyi durum belgesi (% 78.57) ile sağ belgesi (% 61.91) takip etmektedir. Yani meşguliyet belgesi, iyi durum belgesi ve sağ belgesi hemen hemen hiç ihtiyaç duyulmayan belgelerdir.

Öte yandan muhtarlar daha çok Nüfus cüzdanı talep belgesi (% 100), fakirlik belgesi (% 95.24), ikametgah belgesi (% 88.10) ve Nüfus cüzdanı örneği (% 78.57) düzenlemektedirler.

Adet olarak 200 belge ve üzeri düzenlenen belgelere bakıldığında en çok düzenlenen belgelerin ise İkametgah belgesi (% 69.05) ve Nüfus Cüzdanı Talep Belgesi (% 54.76) olduğu görülmektedir.

Tablo 15. İhtiyar Heyeti İle Toplanma Sıklığı

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Haftada Bir	4	9.52
İki Haftada Bir	2	4.76
Ayda Bir	15	35.71
Üç ayda Bir		
Altı Ayda Bir		
Gerektiğinde	21	50
Toplam	42	100



Muhtarların yarısı ihtiyar heyeti ile birlikte gerektiği zaman toplandığını, % 35.71'i ise ayda bir toplandığını, % 9.52'si ise haftada bir toplandığını ifade etmiştir. Görüşmeler sırasında mahallede gün içerisinde zamanın büyük bölümünü ihtiyar heyetinin önemli bir kısmıyla birlikte geçtiklerini ve zaten birlikte olduklarını ifade eden muhtarlar, bu gerçeği dile getirdikten sonra bu soruya cevap vermişlerdir.

Tablo 16. Yapmak İstenileni Gerçekleştirme Oranı

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Tamamını	13	30.95
Orta Düzeyde	22	52.38
Kısmen	7	16.67
Hiç		
Toplam	42	100

Muhtarların % 52.38'i yapmak istediklerini orta düzeyde gerçekleştirebildiklerini, % 30.95'i ise tamamını hayata geçirebildiklerini dile getirmişlerdir. Buna rağmen muhtarların yaklaşık % 69'u yapmak istediklerini orta düzeyde ya da kısmen yapabilmektedir.

Tablo 17. En Çok Meşgul Eden Görevler

	Sayı (n)	Muhtarlıklar Arasındaki Yüzde (%)	Toplam Görevler İçindeki Yüzde (%)
Eğitim	12	28.57	5.71
Sağlık	8	19.05	3.81
Güvenlik	18	42.86	8.57
Çevre Kirliliği	24	57.14	11.43
Kanalizasyon	32	76.19	15.24
Asfalt	25	59.52	11.91
Spor Etkinlikleri	1	2.38	0.48
Ulaşım	12	28.57	5.71
Otopark	11	26.19	5.24
Park/Yeşil Alan	1	2.38	0.48
Pazaryeri	6	14.29	2.86
Çöp	15	35.71	7.14
İmar Planı	6	14.29	2.86
Su, Elektrik	12	28.57	5.71
Sosyal Yardım	26	61.91	12.38
Kültürel Faaliyetler	0		
Plansız Göç	1	2.38	0.48
Toplam Görev Sayısı	210		100

Bakıldığında muhtarlar görevleri sırasında zamanlarının çoğunu genelde kanalizasyon (% 76.19), sosyal yardımlar (% 61.91), asfalt (% 59.52), çevre kirliliği (% 57.14), güvenlik (% 42.86), işleriyle geçirmektedirler. Spor etkinlikleri, park/yeşil alan ve plansız göç muhtarların hemen hemen hiç uğraşmadığı (% 2.38) alanlar olarak dikkat çekmektedir. Kültürel faaliyetler ise maalesef hiçbir muhtarın tercihi arasına girmeyi başaramamıştır.

**Tablo 18.** Kurumların Muhtarlığa Önem Verme Derecesi

Kurumlar		Her Zaman	Bazen	Çok Nadir	Toplam
Valilik	Sayı (n)	13	14	15	42
	Yüzde (%)	30.95	33.33	35.71	100
Belediye	Sayı (n)	16	14	12	42
	Yüzde (%)	38.1	33.33	28.57	100
Emniyet	Sayı (n)	26	9	7	42
	Yüzde (%)	61.91	21.43	16.67	100
Adliye	Sayı (n)	13	11	18	42
	Yüzde (%)	30.95	26.19	42.86	100
Tapu	Sayı (n)	12	7	23	42
	Yüzde (%)	28.57	16.67	54.76	100
Maliye	Sayı (n)	24	8	10	42
	Yüzde (%)	57.14	19.05	23.81	100
Askerlik Şubesi	Sayı (n)	18	10	14	42
	Yüzde (%)	42.86	23.81	33.33	100
İl Müdürlükleri	Sayı (n)	13	9	20	42
	Yüzde (%)	30.95	21.43	47.62	100

Muhtarlar kendilerine en fazla önemi emniyetin (% 61.91), Maliye'nin (% 57.14) ve askerlik şubesinin (% 42.86) verdiğini dile getirmişlerdir. Böyle bir kanaatlerinin oluşmasında kapılarını bu kurumlardan özellikle emniyetteki görevlilerin sürekli çalması etkili olmuştur. Yani muhtarlık, bu kurumlar için önemli bir bilgi kaynağı olarak görülmektedir. Bazı muhtarlar gelen giden evrak sayısı üzerinden bu kurumların değer verme seviyelerini belirlemeye çalışmıştır. Bu bilimsel açıdan sağlıklı bir değerlendirme tarzı değildir.

Buna ilaveten belediye ve valilikte yapmak istediklerini yapamamaları bu kurumlara karşı muhtarlarda bir güven problemi yaşanmasına sebep olmuştur. Nitekim görüşmelerde muhtarların özellikle dert yandığı konu, seçimlerden önce veya valinin yeni atamasından hemen sonra bu iki kurumun kendileriyle çok ilgilendikleri fakat daha sonra kendilerini hemen unuttukları şeklindedir. Valinin kendilerini toplayarak sohbet etmesini bile değer verilmenin önemli bir unsuru olarak algılayan muhtarlar, bu konudaki problemleri algılama düzeylerine yansıtılmışlardır.

İl müdürlüklerinin ve özellikle tarım il müdürlüğünün daha çok köy muhtarlıklarıyla iletişim kurmaları ve mahalle muhtarlıklarıyla ortak noktalarının azlığı bu konudaki algılamayı etkilemiş ve il müdürlüklerinin önemseme derecesi (% 47.62) oranında çok nadir çıkmıştır. İlaveten tapu müdürlüğü ile mahalle muhtarlıklarının ortak görev alanlarının yok denecek kadar az olması bu konudaki algılamayı da etkilemiş ve tapu müdürlüğünün önemsenme derecesi (% 54.76) oranında çok nadir çıkmıştır.

Tablo 19. Muhtar Seçilmede Önemli Olan Faktörler

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Saygı Duyulan ve Sevilen Bir Kişi Olmak	40	95.24
Politik Çevrenin Olması		
Politik Dünya Görüşünün Mahalle Sakinleriyle Benzer Olması	3	7.14
Zengin Olmak	1	2.28
Mahallenin Sorunlarını Çözeceğine İnanılması	40	95.24
Toplam	84	100

Muhtar olarak seçilmenizde önemli olan faktörler nedir? şeklindeki sorumuza muhtarların (% .95.24)'ü saygı duyulan ve sevilen bir kişi olduklarını ve mahalle sakinlerinin mahallenin sorunlarını kendisinin çözeceğine inanmaları şeklinde cevap vermişlerdir. Bunun yanında üç muhtar (% 7.14) politik dünya görüşü ile mahalle



sakinlerinin görüşlerinin benzer olmasının seçilmesinde etkili olduğunu ifade ederken, bir muhtar (% 2.28) zengin olmasının seçilmesinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir.

Tablo 20. Görev Sırasındaki İlişkilerin Yoğunluğu

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Belediye	42	100
İş Adamları		
Din Görevlileri	2	4.76
Sivil Toplum Kuruluşları		
Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı	17	40.48
İl Müdürlükleri	1	2.38
İl Özel İdaresi		
Valilik	19	45.24
Diğer (PTT:1 ; TEDAŞ:1 KIZILAY:1)	3	7.14
Toplam	84	100

Görevleri sırasında muhtarların tümü belediye ile iletişim halindedir. Belediyeyi valilik (% 45.24) ve sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakfı (% 40.48) takip etmektedir. Din görevlileri, İl müdürlükleri, PTT, TEDAŞ ve KIZILAY yoğun ilişkiler sıralamasında birer muhtarın tercih ettiği kurumlardır.

Mahallelerdeki fakir insanların varlığı muhtarların önemli oranda sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakfı ile ilişki içerisine girmesine sebep olmuştur.

Tablo 21. Mahalle İle İlgili Kararların Alınmasında Grupların Etkisi

	Sayı (n)	Yüzde (%)
Mahalle Sakinleri	37	88.10
Belediye	36	85.71
Öğretmenler	2	4.76
Din Adamları	1	2.38
Esnaf	1	2.38
Gençler	3	7.14
Kadınlar	1	2.38
Tek Başına	3	7.14
	84	100

Mahalle ile ilgili kararların alınmasında genelde mahalle sakinleri (% 88.10), ve belediye (% 85.71) etkili olmaktadır. Üç muhtar (% 7.14) gençlerin sözlerine kulak verirken, iki muhtar ise (% 4.76) öğretmenleri dinlemektedir. Din adamlarını ve esnaf ve kadınları da dinleyen muhtarların yanında üç muhtar (% 7.14) kimsenin kendini etkilemediğini, kararları kendisinin verdiğini ifade etmiştir. “Etkilemek” ifadesini olumsuzlayıcı olarak kullanmadığımız ifade edilmesine rağmen bu muhtarlar görüşlerinde sabit kalmışlardır.

**Tablo 22.** Mahallenin Sorunlarına Yaklaşım Düzeyi

		Yeterli	Kısmen Yeterli	Yetersiz	Toplam
Belediye	Sayı (n)	13	19	10	42
	Yüzde (%)	30.95	45.24	23.81	100
Valilik	Sayı (n)	17	12	13	42
	Yüzde (%)	40.48	28.57	30.95	100

Muhtarların % 30.95'i belediyenin mahallenin sorunlarına yaklaşımını yeterli bulurken, % 40.48'i ise valiliğin yaklaşımını yeterli bulmaktadır. Fakat, kısmen yeterli sütununa bakıldığında muhtarların % 45.24'ünün az da olsa belediyenin yaklaşımından memnun olduğu görülmektedir. Toplamda ise yaklaşık olarak muhtarların % 76'sı belediyenin mahallenin sorunlarıyla vasatın üzerinde ilgilendiğini ifade ederken, yaklaşık % 69'u valiliğin mahallenin sorunlarıyla ilgilendiğini ifade etmiştir.

Tablo 23. Görev ve Yetkilere Bakış

		Artırılmalı	Yeterli	Azaltılmalı	Toplam
Görev ve Yetki	Sayı (n)	32	9	1	42
	Yüzde (%)	76.19	21.43	2.38	100

Mahalle muhtarlarının % 76.19'u görev ve yetkilerinin artırılması gerektiğini ifade ederken, % 21.43'ü ise görev ve yetkilerinin yeterli olduğunu ifade etmiştir. 1 muhtar ise (% 2.38) görev ve yetkilerinin azaltılması gerektiğini söylemiştir.

Yapılan görüşmelerde muhtarların önemli bir kısmı, görev ve yetkilerden daha ziyade muhtarlığın daha da etkinleştirilmesi gerektiğini, görev ve yetkilerin verildiğini fakat bunları kullanma imkanlarının değişik sebeplerden dolayı kısıtlandığını ifade etmişlerdir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Günümüzde mahalle yönetiminin görevleri, resmi belge düzenlemek, onamak ve mahalle ile merkezi idare arasındaki bazı ilişkileri yürütmekle sınırlı tutulmuştur. Geleneksel işlevlerini kaybetmiş olan mahalle yönetimi ya yeni bir teşkilatlanma ile fonksiyonel hale getirilmeli ya da yürüttüğü hizmetler diğer merkezi veya yerel yönetim birimlerine devredilerek varlıkları sona erdirilmelidir.

Kamu hizmetlerine ilişkin kararların alınması ve yürütülmesi sürecine halkın katılımını sağlayacak doğrudan demokrasi imkanlarının araştırıldığı, hizmetlerin halka mümkün olan en yakın yerde üretilmesi düşüncesinin geliştirilmeye çalışıldığı bir ortamda, muhtarlık kurumunu kaldırıp atmak akli bir davranış olmayacaktır.

O halde yapılması gereken, bu tartışmaların ışığında zamanın şartlarına uygun olarak muhtarlık kurumunun yeniden ele alınarak hukuki/yönetimsel konumunun belirlenmesidir. Bu çerçevede belediye-mülki idare birimleri ve muhtarlıklar arasında hizmet bölüşümleri yeniden tasarlanabilir. Halka en yakın birim olan muhtarlıklar bazı hizmetlerin başka bir kuruma ve işleme gerek duyulmaksızın doğrudan yürütücüsü olabilir.

Bu çerçevede yapılacak olan çalışmalara katkı sağlaması açısından Trabzon ili Ortahisar ilçesindeki mahallelerde yapılan alan araştırmasındaki sonuçlar aşağıda değerlendirilmiştir.

Ekseriyetinin ilkökul mezunu olduğu mahalle muhtarlığının, genelde emeklilikte tercih edilen bir görev olduğu görülmüştür. Bu görevin aktif çalışma dönemi olan 18-50 yaş aralığında yapılan asli bir görev olmaktan ziyade emeklilikte yapılan daha çok tatmine dayalı bir görev olarak algılandığı düşünülmektedir.

Mahalle muhtarların yarısı görev ve yetkilerini gösteren bir el kitabına sahip değildir. Muhtarlarımız görevlerini yerine getirirken resmi kaynaklarda ifade edilen yetki ve sorumluluklardan ziyade farklı kaynak ve tecrübeleri referans almaktadır. Bu durum muhtarlık kurumunun içinde bulunduğu tabloyu anlatması açısından ise dikkat çekmektedir.



Muhtarlıkların görevlerini yerine getirirken en çok valilik ve belediye ile iletişim halinde olduğu görülmüştür. Bu zaten beklenen bir sonuç olarak değerlendirilebilir. Mahalle muhtarlıklarında bir yılda düzenlenen belge sayısına bakıldığında, muhtarların en fazla Nüfus cüzdanı talep belgesi, fakirlik belgesi ve ikametgah belgesi verdikleri görülmektedir. Mahalle muhtarları görevleri sırasında ise daha çok kanalizasyon, sosyal yardım, asfalt ve çevre kirliliği konularında vakit harcamaktadırlar. Belediyelerin üstlendiği hizmetlerin mahalle düzeyinde takibinin mahalle muhtarlıkları aracılığıyla gerçekleştirildiği ileri sürülebilir.

Muhtarların yaklaşık üçte biri valiliğin ve belediyenin kendilerini önemsemediğini mahallenin sorunlarına yaklaşımının yeterli olduğunu dile getirmiştir. Muhtarlık kurumunun daha aktif ve etkin bir hale getirilmesi bu türden problemlerin ortaya çıkmasını da engelleyebilecektir. Öte yandan mahalle muhtarlarının hemen hepsi saygı duyulan ve sevilen bir kişi olduklarını ve mahalle sakinlerinin mahallenin sorunlarını çözeceğine inanılmasının muhtar olarak seçilmesinde etkili olduğunu düşünmektedir.

Sonuç olarak, mahalle yönetimleri resmi belge düzenleme ve onama fonksiyonlarından sıyrılıp daha işlevsel bir konuma getirilmelidir. Bunun için de kanuni ve yönetsel statüleri tekrar ele alınmalı, hizmet bölüşüm sürecinde yürütebilecekleri hizmetlerin sorumluluğu kendilerine verilmeli ve en nihayetinde yeterli mali kaynaklarla donatılmalıdır.

KAYNAKÇA

- ALADA, Adalet B. (2009), "Kentsel Yönetime Katılımda Mahalle", http://www.yayed.org.tr/resimler/ekler/fe1f8abaad094e0_ek.pdf?tipi=7&turu=X&sube=0. (01.10.2009)
- ARIKBOĞA, Erbay (1999), "Yerel Yönetim Açısından Mahalle Muhtarlığına Bir Bakış", **Çağdaş Yerel Yönetimler**, Cilt:8, Sayı:3, ss.103-125.
- ARIKBOĞA, Erbay (2000), "Boşluk Doldurucu ve Aracı Kurum: Mahalle Muhtarlığı", içinde Birgül A. Güler, Ayşegül Sabuktay (Ed.), **Yerel Yönetimler Sempozyumu Bildirileri**, Ankara; TODAİE Yerel Yönetimler Araştırma ve Eğitim Merkezi Yayın No:12, ss.167-176.
- ASLANER, Abdullah (1993), "Mahalle Muhtarlığı ve Kuruluşu", **Türk İdare Dergisi**, Yıl:65, Sayı:400, ss.203-210.
- AYTAÇ, Fethi (1995), **Mahalle Muhtarının El Kitabı**, Ankara; Seçkin Yayınevi, 1995.
- BULUT, Yakup (2001), "Mahalle Muhtarlığı Üzerine Bir Araştırma", **Çağdaş Yerel Yönetimler**, Cilt: 10, Sayı: 3, ss.32-51.
- ÇOKER, Ziya (2003), **Mülki Yönetim ve Yerel Yönetimlerde Yeniden Yapılanma**, Ankara; Türk İdareciler Derneği Yayını.
- DEMİREL, Fazlı (1987), "Mahalle Muhtar ve İhtiyar Kurulları", **Türk İdare Dergisi**, Yıl:59, Sayı:376, ss.145-166.
- DOĞAN, Kadir Caner (2015), "Ahilik Teşkilatı, Ombudsman ve Etik İlişkisi", **Global Journal of Economics and Business Studies-Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi-GJEBS**, Cilt: 4 Sayı: 7, 28-36.
- ERYILMAZ, Bilal (1988), "Türkiye'de Köy ve Mahalle Muhtarlıklarının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi", **Türk İdare Dergisi**, Yıl:60, Sayı:378, ss.465-475.
- GÖKÜŞ, Mehmet, Erdal BAYRAKCI, Hakan ALPTÜRKER (2013), "Mahalle Yönetimi ve Mahalle Muhtarlarının Vatandaşlar Tarafından Değerlendirilmesi", **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, C.18, S.2, ss.31-45.
- GÖZÜBÜYÜK, Şeref (1989), **Yönetim Hukuku**, 3. Bası, Ankara; Sevinç Yayınları.
- İNANKUL, Hakan; Kadir Caner DOĞAN (2016), "Modern Devlet ve Türk Polis Teşkilatı Üzerine Bir İnceleme", **Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi**, Sayı: 14, ss.176-205.
- KAVRUK, Hikmet (2004), **Köy ve Mahalle: Yerleşim ve Yönetim Birimi**, Ankara; Odak Yayınları.
- KOÇBERBER, Seyit (2005), "Yeni Belediye Yasası İle Mahalle Yönetimi", **Sayıstay Dergisi**, Sayı: 56, Ocak-Mart 2005, s.103-114, <http://www.sayistay.gov.tr/yayin/dergi/icerik/der56m6/>. (01.112009)
- PALABIYIK, Hamit, Şermin Atak (2000), **21. Yüzyıla Girenken Mahalle Yönetimi**, İzmir; İzmir Büyükşehir Belediyesi Yerel Gündem 21 Yayını.



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (110-126)

Volume: 6 Issue: 12 (110-126)

SİPAHİ, Esra Banu (2016), “Geleneksel” Mahalleden “Yeni” Mahalleye Neoliberal Dönüşümün Risk Algısına Etkisi Üzerine Bir Araştırma, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt: 9 Sayı: 45, ss.851-864.

ŞEKER, Güven (2005), “Kent Güvenliği Örgütlenmesinde Mahalle ve Çarşı ve Mahalle Bekçileri”, **Polis Bilimleri Dergisi** cilt:7/4, ss.59-90.

TAYLAN, Ertuğrul (1992), “Mahalle Muhtarlığı, Sorunları”, **Türk İdare Dergisi**, Yıl:64, Sayı:395, ss.53-74.

USTA, Aydın (2008), Mahalle Yönetimi ve Geleceği, Eskişehir; Nisan Kitabevi.

YILMAZ, Nihat; Kadir Caner DOĞAN; Hakan İNANKUL (2013), Tek Parti İktidarı Döneminde (1923-1946) Bürokrasi ve Siyaset İlişkisinin Weberyen Değerlendirmesi, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt: 27, Sayı: 3, ss.265-286.



ELEKTRONİK AĞIZDAN AĞIZA İLETİŞİM DAVRANIŞLARININ SATIN ALMA NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ: FACEBOOK ÖRNEĞİ

İbrahim TOPAL¹**Sima NART²**

ÖZET

Elektronik ağızdan ağıza iletişim davranışı, internet teknolojilerinin gelişimiyle çeşitli değişimlere uğramıştır. Tüketiciler, ürün veya hizmetler hakkında Web 1.0 döneminde yoğunlukla arama ve okuma gerçekleştirirken, Web 2.0 ve sosyal medya döneminde çevrelerinden elde ettikleri görüşleri iletebilmekte ve kendi görüşlerini sunabilmektedirler. Bu çalışmada, elektronik ağızdan ağıza iletişim görüş arama, görüş iletme ve görüş belirtme olarak üçe ayrılarak satın alma niyeti üzerine etkisi incelenmiştir. Çalışma sosyal medyanın yoğun kullanıldığı Türkiye’de ve en bilinen platform olan Facebook üzerinde yapılmıştır. Veriler, Facebook kullanıcılarından çevrimiçi anket aracılığı ile ulaşılan 512 kişiden elde edilmiştir. Tanımlayıcı istatistikler ile sektöre katkı sağlayabilecek sonuçlara ulaşılmıştır. Faktör ve regresyon analizi uygulanmıştır. Bulgular, görüş arama ve görüş iletme boyutlarının satın alma niyeti üzerinde olumlu yönde etkisi olduğunu, görüş belirtmenin ise etkisi olmadığını göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim, Satın Alma Niyeti, Görüş Arama, Görüş İletme, Görüş Belirtme, Facebook

Jel Kodları: M30, M31.

THE EFFECT OF ELECTRONIC WORD-OF-MOUTH BEHAVIOR ON PURCHASE INTENTION: FACEBOOK EXAMPLE

ABSTRACT

Electronic word-of-mouth behavior has undergone various changes with the development of internet technologies. Consumers are able to pass and give their opinions acquired their environment on Web 2.0 and social media period while seeking and reading intensively in the Web 1.0 period about products or services. In this study, the effect of electronic word-of-mouth on purchasing intention, frequently studied through a single behavior, by dividing it into three behaviors; opinion seeking, opinion passing, and opinion giving. The study was conducted in Turkey where social media is heavily used, and on Facebook the most popular platform. The data was gathered from 512 users through an online questionnaire. Results that can contribute to the sector have been achieved with descriptive statistics. Factor and regression analysis were used. Findings show that opinion seeking and opinion passing affect the purchase intention the most, but opinion giving doesn't.

Keywords: Electronic Word of Mouth, Purchasing Intention, Opinion Seeking, Opinion Passing, Opinion Giving, Facebook

Jel Codes: M30, M31.

1. GİRİŞ

Tüketiciler arasında ürün veya hizmetler hakkında kâr amacı gütmeksizin gerçekleştiren yüz yüze konuşmalar Ağızdan Ağıza İletişimi (AAİ) meydana getirmektedir. AAİ bireylerin arasında ürün ve hizmetlerin değerlendirilmesiyle ilgili informal iletişim olarak açıklanmaktadır (Anderson, 1998, s. 6). Günümüzde gelişen iletişim teknolojileri, AAİ’ın elektronik ortama diğer bir ifadeyle internete taşınmasına imkân tanımıştır. AAİ’ın internet üzerinden gerçekleştirilen yeni şekli ise Elektronik Ağızdan Ağıza İletişim olarak adlandırılmaktadır.

İnternetin yaygınlaşması sürecinde, yaşanan teknolojik gelişmeler ve web kullanım şekillerindeki belirgin değişimler çeşitli aşamalar olarak görülmektedir. Bu aşamalarda tüketiciler arasında iletişim ve E-AAİ

¹ Dr., Milli Savunma Üniversitesi, ibrahimtopal30@gmail.com

² Prof. Dr., Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi Öğr. Üyesi, snart@sakarya.edu.tr



davranışları da değişime uğramıştır. İnternetin ortaya çıkışı sonrasında ilk aşama olarak görülen Web 1.0'da, kullanıcılar çoğunlukla bilgiyi arayabilmekte ve okuyabilmektedir. Bu dönemde tüketiciler ürün veya hizmetler hakkında geleneksel iletişim araçlarına kıyasla daha zahmetsizce bilgi arama ve okuma imkanına sahip olmalarına karşın bilgi üretmeleri oldukça zordur. İlerleyen dönemde yaşanan teknolojik gelişmeler ışığında ortaya çıkan Web 2.0 ve Sosyal Medya ile bir sonraki aşamaya geçilmiştir. Sosyal medya kullanıcıların bilgi arama ve okumasının yanında teknik bilgi gerektirmeksizin içerik oluşturmasını ve paylaşmasını da mümkün kılmıştır. Sosyal medya ile tüketiciler ürünler/hizmetler hakkında araştırma yapmanın yanında tecrübelerini çok kısa zamanda oldukça fazla sayıda kişiyle paylaşılabilen ve bu görüşler diğer tüketicilere iletelebilmektedir.

Günümüz tüketicilerinin E-AAİ yaparken yoğun kullandıkları sosyal medyanın ortaya çıkışı, insanların sosyalleşme ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Sosyal medya, kişilerin arkadaş, meslektaş ve ailesinden kişilerle fikir ve görüş alışverişi yapmalarını, iletişim halinde olmalarını sağlamaktadır (Al-Deen ve Hendricks, 2013, s. 4). Bununla birlikte, sosyal medyanın gelişen mobil teknolojilerle yüksek uyumu neticesinde işletme ile tüketici ve tüketici ile diğer tüketiciler arasında esnek bir iletişimin gerçekleşmesi mümkün olmaktadır. Sosyal medyanın sunduğu çok boyutlu anlık iletişimin işletmeler ve tüketiciler üzerinde farklı avantajlar sunmaktadır. İşletmeler, sosyal medya vasıtasıyla hedef kitlelerine her an her yerden daha az engelle karşılaşılarak mesajlarını iletebilme fırsatına sahip olmaktadır. Ayrıca, mesajların iletilmesinde pahalı geleneksel medya çözümlerine göre daha düşük maliyet gerektiren sosyal medya ile tüketicinin doğrudan arkadaş, aile veya beğendiği kişilerin bulunduğu ortama girme şansını yakalamaktadırlar. Tüketiciler ise sosyal medya ile bilgiye, diğer tüketicilerin fikir, görüş, tavsiyelerine ve alternatif ürünlere kısa sürede erişebilmenin yanında tecrübelerini yazarak diğer tüketicilerin yararlanabileceği yeni bilgiler oluşturabilmektedirler. Yazılan gönderilerin toplumda karşılık bulması sonucu işletmeler için sorun olabilecek toplu davranışları tetikleyebilecek olması tüketicilerin pazarda gücünü arttırmasını sağlamıştır. Sosyal medya üzerinden gerçekleşen E-AAİ'mde işletme ve tüketiciler için fırsat sunan birçok araç bulunmaktadır.

Sosyal medya çeşitli amaçlara hizmet eden birçok aracı barındırmakta ve her geçen gün yenileri ortaya çıkmaktadır. Sosyal medyada birçok araç bulunmakla birlikte sosyal ağ sitesi Facebook, bu araçlar arasından en fazla kullanıcıya ve çok çeşitli özelliklere sahip olması nedeniyle ön plana çıkmaktadır. Kolay anlaşılabilir ve kullanılabilir yapısıyla Facebook, geniş kitlelerce kısa sürede benimsenmiştir. Aynı zamanda, hedef kitlesine erişmek ve sağlıklı iletişim kurmak isteyen işletmelerce de kullanımı artmıştır. Bu çerçevede Facebook kullanımı, günümüzde işletmeler, pazarlama uzmanları (Stelzner, 2016, s. 29) ve tüketiciler tarafından (Kemp, 2017) yoğun olarak tercih edilmektedir.

Facebook, sosyal ağ sitelerinin temel özelliklerinden olan profil oluşturma, profiller arası gezinme ve bağlantı listelerinin görüntülenmesi (Ellison, N. B.; Boyd, 2007, s. 211) özelliklerini işletme ve tüketicilerin kullanımına sunmaktadır. İşletmeler profilleri üzerinden oluşturdukları gönderiler ile mesajlarını geniş tüketici kitlelerine yer, zaman gözetmeksizin ileterek E-AAİ'den faydalanabilmeyi, satın alma niyetinde, yeniden satın alma davranışında etkili olmayı ve müşteri sadakatinin artırılmasını hedeflemektedirler. Tüketiciler ise, Facebook'un temel işlemleri olan "Beğen", "Yorum", "Paylaş" ve yeni gönderi oluşturma ile ürünler/hizmetler hakkında bilgi, tavsiye ve görüş arayabilmekte, elde ettiği bilgiyi Facebook arkadaş çevresine kendi yorumunu katarak iletebilmekte veya tecrübelerini paylaşabilmektedir. Hızlı, çok fazla kişiye ulaşabilen ve diğer tüketiciler üzerinde önemli etki bırakan gönderiler ile tüketiciler adeta kar topu gibi işletmelere olumlu/olumsuz tesir edebilmektedirler. İşletmelerin amaçlarına ulaşabilmeleri için tüketiciler arasındaki E-AAİ'yi detaylı ele alması gereklidir.

E-AAİ davranışlarında, Web 1.0'dan ve Web 2.0'a geçişte bilgiyi arama ve okumaya ek olarak elde edilen bilgileri iletmeye ve yeni gönderiler oluşturma özellikleri dikkate alınarak incelenmelidir. E-AAİ davranışlarının detaylı olarak ele alındığı gruplamaların yapıldığı çalışmalar (Chu ve Kim, 2011; Hennig-Thurau ve diğerleri, 2010; Sun, Youn, Wu ve Kuntaraporn, 2006) bulunmaktadır. Chu ve Kim (2011)'nin yaptıkları çalışmada Web 2.0'ın getirdiği özellikleri içerecek şekilde E-AAİ'yi "görüş arama", "görüş iletmeye" ve "görüş belirtme" olarak üç başlıkta topladıkları görülmektedir. Söz konusu davranış tiplerinin işletmelerin amaçları doğrultusunda farklı etkileri olabilecektir. İşletmelerin sosyal medyadaki E-AAİ'den faydalanarak elde etmek istediği önemli avantajlardan olan satın alma niyetinin de bu çerçevede ele alınması gereklidir.

Bu bağlamda yapılan çalışma, sosyal medyadaki tüketici davranışlarının (görüş arama, görüş iletmeye ve görüş belirtme) satın alma niyeti üzerine anlamlı etkisinin olup olmadığı sorusuna yanıt aramaktadır. Çalışma işletmeler ve tüketicilerce en çok tercih edilen sosyal medya aracı olan Facebook platformu üzerinde gerçekleştirilmiştir. Ayrıca çalışmanın Facebook üzerinden yapılıyor olması sosyal medyanın genelini temsil edebilecek bir site olması ve ileri de kültürler arası karşılaştırmalara imkân tanıyacak olması nedeniyle önem taşımaktadır. Çalışmayla, Web 1.0'dan günümüze internet kullanım ve davranış şekilleri değişen tüketici davranışlarının daha iyi anlaşılması beklenmektedir. Çalışmada, elde edilen veriler ve çıkarımlar neticesinde



toplum yapımıza derinlemesine işleyen sosyal medya üzerindeki tüketici davranışlarını açıklayarak işletme ve pazarlama uygulamacılarına yönelik değerli ipuçları sunmaktadır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Literatür İncelemesi

AAİ, bir tüketicinin pazarlamayla ilgili bilgiyi diğer bir tüketici için oluşturması ve/veya yayması hareketidir ("WOMMA Terminology Framework", 2015). AAİ'in zaman içerisinde günümüzün en önemli iletişim kanalı olan internette yapıyor olması bu davranışın Elektronik AAİ olarak adlandırılmasına neden olmuştur. E-AAİ davranışı, internet web teknolojilerinin gelişimine paralel olarak değişime uğramıştır.

İnternette kullanıcıların bilgi arama ve okuma odaklı olduğu Web 1.0 döneminden, ek olarak içerik üretme ve üretilen içeriğin hızla yayılmasını sağlayabildiği Web 2.0 ve Sosyal Medya dönemine geçişi, tüketici davranışlarında ve özellikle içeriğin seçimi, tüketiminde büyük değişikliklere neden olmuştur (Tasente ve Ciacu, 2011, s. 43). Sosyal medyayı meydana getiren dijital iletişim ve bilgi kanalı olan web sitelerinde, aktif tüketicilerce üretilen içerik, anlık olarak veya ileriki bir zamanda, lokasyon gözetmeksizin diğer kişiler tarafından tüketilebilmektedir. Bu süreçte, sosyal medya tüketicilerin değişik şekillerde davranışlara sahip olmasına neden olmaktadır. Örneğin bir kısım tüketici yalnızca medya paylaşımında bulunurken, bir kısım tüketici ürünlerin geliştirilmesine de katkı sağlamakta, bir kısmı da sosyal ağlar üzerinden marka toplulukları oluşturabilmektedir. Bu çerçevede tüketicilerin, sosyal medya kullanım şekilleri, davranışlarındaki değişiklikler ve belirgin karakteristik özellikler çerçevesinde gruplandırılarak incelenebilmektedir (Hennig-Thurau ve diğerleri, 2010: 312). Tüketicilerin sosyal medya üzerindeki davranışlarının çalışmalarda farklı şekilde gruplandırıldığı görülmektedir. Hennig-Thurau ve diğerleri (2010) bu davranışları dijital, pro-aktif, görünür, gerçek zamanlı hafıza, her yerde birden bulunma ve ağlar olarak ele almıştır. Sun ve diğerleri (2006) çevrimiçi ağızdan ağıza iletişim ile birlikte incelediği internetteki kullanıcı davranışlarını çevrimiçi görüş liderliği, çevrimiçi görüş arama, çevrimiçi iletme ve çevrimiçi sohbet olarak ayırarak incelemiştir. Chu ve Kim (2011) ise davranışları daha temel şekilde görüş arayan, görüş belirten ve görüş ileten olarak gruplandırmıştır. E-AAİ, sosyal medya ile birlikte yalnızca bilgi arama veya okumanın ötesine geçerek temelinde görüş belirtme ve iletmenin de dahil olduğu çeşitli davranışlara sahip olmuştur.

Sosyal medya üzerinden gerçekleştirilen E-AAİ'nin, tüketicilerin satın alma karar sürecinin her aşamasında etkisi olduğu (Heyne, 2009, s. 46) bilinmektedir. Tüketiciler tarafından sosyal medya, ihtiyacın algılanması süresince, ilham ve referans kaynağı olmakta, referans grubun onayı gerçekleşebilmekte, sonrasında bilginin kaynağı olmakta, fonksiyonel, finansal ve sosyal riski azaltmaktadır. Satın alma kararı verilirken sosyal medya, nereden, ne zaman satın alınması gerektiği sorularına yanıt alınmasını sağlamakta, satın alma sonrasında ise deneyimlerin diğer tüketicilerle paylaşıldığı bir platform olmaktadır (Yadav, de Valck, Hennig-Thurau, Hoffman ve Spann, 2013, s. 317). E-AAİ'nin söz konusu etkisi işletmelerin amaçlarına ulaşmasında yardımcı olmaktadır.

Sosyal medyanın, işletme amaçlarına uygun olan tüketicilerle sağlıklı ilişki kurma, sadakat, marka farkındalığı, satın alma niyeti, tüketicilerin şirketin savunusu olması ve ağızdan ağıza iletişimde sağladığı avantaj üzerine çalışmalar bulunmaktadır (Clark ve Melancon, 2013, s. 133; Hutter, Hautz, Dennhardt ve Füller, 2013, s. 342; A. J. Kim ve Ko, 2010; Reitz, 2012, s. 4) Ayrıca E-AAİ'nin satın alma niyeti üzerine etkisi yapılan çalışmalarda (Cheung, Lee ve Thadani, 2009; S. Kim, Park ve Lee, 2013; Prendergast, Ko ve Yuen, 2010) açıkça görülmektedir. Fakat bu çalışmalarda E-AAİ tek bir davranış olarak ele alınmıştır. Mevcut davranışlar arasındaki farkların belirlenmesi oluşturulacak sosyal medya politikalarında etkili olabilmektedir. Bununla birlikte sosyal medya politikaları oluşturulurken veya yapılan araştırmalarda önemli bir diğer başlık ise platformun belirlenmesidir.

Sosyal medya kullanıcıların ihtiyaçları doğrultusunda ortaya çıkan birçok aracı içerisinde barındırmaktadır. Bu araçlardan en bilineni bir sosyal ağ sitesi olan Facebook'tur. Insites Consulting araştırma şirketinin çalışmasına göre günümüz tüketicilerinin %55'i markaları sosyal ağlar üzerinden takip etmektedir. Tüketiciler sosyal ağlar üzerinden ortalama 10,6 markayı takip etmekte, 7 markayı aktif olarak takip etmekte, 5 marka ile etkileşime girmektedir (Bellegem, S. V., Thijs, D., & Ruyck, 2012). İşletmeler ve tüketiciler tarafından en fazla tercih edilen site olması nedeniyle (Kemp, 2017; Stelzner, 2016, s. 29) Facebook üzerinde E-AAİ veya satın alma niyetini içeren oldukça fazla araştırma (Gunawan ve Huarng, 2015; Richard ve Guppy, 2014; Serra ve Soto-Sanfiel, 2014; Wang ve Chang, 2013; L. Wu, Wang ve Hsu, 2014) yapılmıştır.

Yüz yüze iletişimle başlayan AAİ zamanla internette de yoğun olarak yapılmaya başlanmış ve internet teknolojilerindeki gelişim ise burada yaşanmakta olan E-AAİ davranışlarını çeşitlendirmiştir. Görüş arama,



görüş iletmeye ve görüş belirtmeye olarak üç başlıkta incelenebilecek olan E-AAİ'nin işletme için önemi olan satın alma niyetine etkisi farklılaşabilmektedir. İşletmelerin sosyal medya politikalarında etkisi olabilecek araştırmanın küresel standartlara sahip, işletme ve tüketicilerce yoğun kullanılan Facebook platformu üzerinde yapılması ayrıca fayda sağlayabilecektir.

2.2. Ağızdan Ağıza İletişim ve Web Teknolojileri

AAİ, tüketicilerin satın alma kararını verirken diğer insanların (arkadaş, aile, tanıdık vb.) kararlarına güvenerek önerilerini, tekliflerini ve kişisel tavsiyelerini dinlemeleri sonucu oluşan kişisel informal bilgi paylaşım ve değişimi olarak tanımlanabilir (Kalpaklıoğlu ve Toros, 2011, s. 4113). AAİ zaman içerisinde günümüzün en önemli iletişim kanalı olan internette de gerçekleşmeye başlamıştır.

İnternetin, bilgiye anında ve doğrudan erişimini sağlaması, karşılıklı etkileşime imkân tanınması, bilgi transferinde etkinlik ve verimlilik sunması, kişiselleştirilebilir, diğer iletişim araçları ve işlemleriyle entegre edilebilir olması (Hans H. Bauer, 2002, s. 44) kullanıcılarının günlük ortalama 4 saatini geçirdiği bir iletişim kanalı haline almasını sağlamıştır (Kemp, 2015). İnternetin birçok özelliği barındıran yapısı, gelişen donanım ve yazılım teknolojileriyle kullanıcı için daha anlamlı hale gelmeye başlamıştır. Donanım alanında geniş bant internet bağlantısı, mobil teknolojilerdeki gelişim ve yazılımda ise Web 1.0'dan Web 2.0'a geçilmesinin internet kullanımındaki tüketici davranışları üzerine önemli etkileri olmuştur.

World Wide Web'in icat edilmesinden hemen sonraki dönemde, kullanıcılarına bilgiyi arama ve okuma imkânı sunduğu şekline Web 1.0 adı verilmektedir (Naik ve Shivalingaiyah, 2008, s. 500). Bu dönemde, kullanıcıların içerik oluşturmaktansa, çoğunlukla içerikleri okuyabiliyor olması web'in "yalnızca okunabilir" olarak anılmasına sebep olmuştur (Getting, 2007). Bu döneme ait kullanıcı davranışı yalnızca az sayıdaki internet web hizmeti sağlayıcısının sunduğu bilgileri arama ve okumayla kısıtlıdır. Gelişen teknoloji sonucu ortaya çıkan Web 2.0 ise önemli yenilikleri beraberinde getirmiştir. Yeni nesil web, kısıtlı teknik bilgiye sahip geniş kullanıcı kitlelerinin birbirleriyle diyalogunu ve zahmetsizce içerik üretilebilmesine imkân tanımıştır. Web 2.0, kullanıcılara sunduğu zengin ara yüzü ile birlikte işbirliği içerisinde içerik oluşturma ve değiştirme kolaylığı sağlamakta, kolektif bilgi toplanmasına yardım etmektedir. Aynı zamanda kişilerin ortak ilgi alanlarında sosyal ağlar kurmasını mümkün kılmaktadır (Murugesan, 2007, s. 34). Ayrıca Web 2.0 teknolojisi, bir web sitesi üzerinden birçok kişinin okuduğu broadcast (bir kaynaktan tüm alıcılara) medya monologlarının yerine sosyal medya diyaloglarına geçilmesini sağlamıştır (Berthon, Pitt, Plangger ve Shapiro, 2012, s. 263). Web 2.0 ve bu temelde yükselen sosyal medya internet kullanıcıları tarafından oldukça fazla ilgi görmüştür. İnternet kullanıcılarının üçte birinden fazlası sosyal medya kullanmakta olduğu ve burada günlük ortalama 2,4 saatlerini geçirdikleri bilinmektedir (Kemp, 2015). Sosyal medya sahip olduğu özellikleriyle E-AAİ'ye önemli katkı sağlamıştır.

E-AAİ, tüketiciler arasındaki belirli ürün/hizmetlerin özellikleri, bunların satıcıları veya kullanımıyla ilgili internet tabanlı teknolojiler aracılığıyla yapılan gayri resmi iletişimdir (Litvin, Goldsmith ve Pan, 2008, s. 461). E-AAİ, sosyal medya ile geleneksel AAİ'ye göre bazı avantajlar sağlamıştır. Özellikle sosyal medya ile insanlar günlük hayatta yüz yüze iletişime geçebilecekleri kişi sayısının çok üstündeki topluluklara zahmetsizce ulaşarak görüş alabilmekte, aldığı görüşleri çevresine iletebilmekte veya tamamen yeni bir görüş belirtebilmektedir. Örneğin ABD'de insanların çeşitli konuları tartışabileceği arkadaş grubu 1980'lerde 3 kişiden oluşmakta iken, 2003'te sosyal medyanın varlığıyla bu sayı kişilerin arkadaş listesinde bulunan 150 kişiye kadar ulaşmıştır (Hill ve Dunbar, 2003, s. 53; Marsden, 1987, s. 125). Sosyal medya ile yapılan E-AAİ'nin AAİ'ye göre sağladığı diğer avantajlar görüşülen konuların internet üzerinden uzun süre erişilebilir olması, bilginin kullanıcılar tarafından en müsait zamanda okunabilir olması, diğer kişilere aktarımlarının kolay olması ve çeşitli medya tiplerinin (fotoğraf, video) destekleyici olarak kullanılabilmesine imkân tanınmasıdır. Geleneksel AAİ ile E-AAİ arasında fark olmakla birlikte, teknolojik gelişmeler neticesinde E-AAİ davranışlarında da dönemselsel olarak farklılık görülmektedir.

Sosyal medya öncesi ve sonrasında E-AAİ davranışlarında ayrışmalar bulunmaktadır. İnternetin kullanıcılar arası iletişimde ilk kullanıldığı dönem olan Web 1.0'da çoğu kullanıcının yalnızca okuyucu olduğu görülmektedir. Bu döneme ilişkin tüketicilerin internet kullanımında gösterdikleri davranış "yüzde bir" veya "90-9-1" kuralı olarak adlandırılmaktadır. Bu kurala göre internette kişiler %90 oranında okuma ve araştırma yapmakta fakat hiçbir içerik üretmemekte, %9'u nadiren içerik üretmekte, %1'i ise sürekli içerik üretmektedir ("1 % rule (Internet culture)", 2017). Sosyal medyada ise, tüketicilerin içerik üretimi hakkında 99-1'den 5-1'e varan oranda değişen üretim oranı olduğu (Wu, 2010) veya %70'inin içeriği yalnızca tüketen %20'sinin az sayıda, %10'unun fazla sayıda içerik üretenden oluştuğu şeklinde (Fiorella, 2014) varsayımlar bulunmaktadır. Sosyal medyada E-AAİ'ye ilişkin Türkiye'de yapılan bir çalışmada (Topal, Nart, Akar, 2017) davranış farkları



açıkça görülmektedir. Bu çalışmada, bir otomobil firmasının 07 Kasım 2015 tarihinde Facebook üzerinden paylaştığı video yaklaşık 4 ay gibi bir sürede (Verinin son alındığı tarih: 31 Aralık 2015) 1.978.100 kez izlenmiş olmasına rağmen yalnızca 21.611 beğeni, 1.283 yorum, 3.684 paylaşım yapılmıştır. Bu çalışmadan yola çıkılarak izleyici sayısını başarı olarak değerlendirilerek tüketici satın alma niyetinin başarılı bir şekilde etkilendiği veya yorum yapanların sayısının nispeten az olmasından yola çıkarak çalışmanın başarısız olduğunu söylemek doğru olmayabilir. Bu çerçevede E-AAİ davranışlarını ayrı başlıklarda ele almak gereklidir.

E-AAİ davranışları çeşitli çalışmalarda (Chu ve Kim, 2011; Hennig-Thurau ve diğerleri, 2010; Sun ve diğerleri, 2006) birden fazla başlıkta incelenmiştir. Bu çalışmada ise oldukça fazla siteyi içerisinde bulunduran sosyal medyanın geneline hitap edebilecek, E-AAİ'yi yeterli seviyede detaylandırılabilir, işletmeler ve pazarlama uzmanlarınca zahmetsizce anlaşılabilir olması nedeniyle Chu ve Kim (2011)'in yöntemi benimsenmiştir. Chu ve Kim (2011) sosyal medyadaki E-AAİ davranışını üç grupta "görüş arayan", "görüş ileten" ve "görüş belirten" olarak ele almıştır.

Ürün hizmet işletme veya marka konularında tüketiciler arasında yüz yüze iletişim olarak başlayan AAİ zamanla internete taşınmıştır. İnternetin ilk dönemindeki tüketici davranışları ilerleyen dönemde ortaya çıkan sosyal medya ile büyük değişikliğe uğramıştır. Günümüzde iletişim teknolojileri kullanılarak işletmelerin pazarlama amaçlarını yerine getirmesi veya tüketicilerin pazarda güç kazanması sosyal medya ile gerçekleşmiştir.

2.3. Sosyal Medya ve Sosyal Ağlar

Sosyal medya, kullanıcılarına uzak mesafelerden kısa sürede içerik paylaşımı yapma ve sosyal iletişime geçme fırsatı sunan internet ve Web 2.0 teknolojisi olarak iletişim dalı içerisinde kendine özgü bir yer açmayı başarmıştır (Torlak ve Ay, 2012, s. 83). Sosyal medya kullanımı, kısa sayılabilecek bir sürede küresel olarak hızla yaygınlaşarak internet kullanıcılarının %75'i tarafından deneyimlenmiştir (Kaplan ve Haenlein, 2010, s. 59; Kemp, 2017). Bu yönüyle, kullanıcılara erişimde geleneksel medya araçlarını tehdit eder boyutta yeni bir iletişim platformu olarak görülmektedir (Hennig-Thurau ve diğerleri, 2010, s. 311).

Sosyal medya, birçok sitenin bir araya gelerek oluşturduğu bir bütündür. Sosyal medya, blog, mikroblog, sosyal ağ, medya paylaşım, sosyal haber ve etiketleme, oylama ve değerlendirme, forumlar ve sanal dünya araçlarını içinde barındıran internet tabanlı uygulamalardan meydana gelmektedir (Zarrella, 2009). Bu araçlardan en bilineni, basit anlamda arkadaş, aile ve tanıdıklarla irtibat halinde olmayı sağlayan sosyal ağlardır.

Sosyal ağlar, kullanıcıların kendi profillerini oluşturarak, arkadaş ve meslektaşlarını profillerine erişim için davet etmesini, kullanıcıların birbirlerine e-posta, anlık mesaj göndermesini sağlayan uygulamalardır (Kaplan ve Haenlein, 2010, s. 63). Sosyal ağ sitelerinin en belirgin temel özellikleri; kullanıcının diğer kullanıcılardan farklı profil tanımlayabiliyor olması, başkaları tarafından halka açık bağlantıların görüntülenebilmesi, kullanıcı içeriklerinin üretimi, tüketimi ve/veya etkileşimini sağlayan yapıda olmasıdır (Ellison ve Boyd, 2013).

Sosyal ağların ilk örnekleri 1980'lerdeki Bilgisayarlı Bilgi Sistemine dayanmaktadır (Zarrella, 2009). Günümüzde kullandığımız şekline uygun ilk sosyal ağ sitesi ise 1997 yılında kurulan SixDegree.com'dur. 2004 yılında ilk defa ABD'de bir üniversitede yayına başlayan ve sonra hızla tüm dünyaya yayılan Facebook ise günümüz sosyal ağ kullanıcılarının yoğun ilgisini çekmiştir (Ellison, N. B.; Boyd, 2007, s. 214-218). Bu süreçte Facebook, kendisinden önce piyasaya çıkmış önemli kullanıcı sayısına sahip MySpace (2003) gibi rakiplerini geride bırakmıştır. Günümüzde Facebook 1,9 milyar aktif kullanıcı sayısına ulaşmıştır (Kemp, 2017). Facebook sosyal ağlarda en yüksek kullanıcı sayısına sahip olmasının yanında sosyal medya pazarının %50'sini de yönlendirmektedir (Kallas, 2013).

Araştırmanın yapıldığı Türkiye'de aktif sosyal medya kullanımının nüfusa oranı %53 ile dünya ortalaması olan %31'in çok üstündedir. Türkiye'de gün içerisinde sosyal medyada geçirilen süre 2,5 saattir. Bununla birlikte dünyada ve Türkiye en çok kullanılan sosyal medya sitesi Facebook'tur. Türkiye'de Facebook'un kullanımı %37 kadınlar %67 erkek tarafından gerçekleştirilmekte ve en yoğun kullanılan yaş aralığı %59 ile 20 ile 39 yaş arasındadır (13-19 yaş %19, 20-29 yaş %36, 30-39 yaş %23, 40-49 yaş %12, 50-59 yaş %5, 60 ve üstü %3) (Kemp, 2016). Ayrıca günümüzde mobil cihazlardan internet erişimi yoğun olarak gerçekleşmektedir. Flurry Analytics'in araştırmasına göre mobil cihazlarda en çok zaman harcanan uygulamaların başında Facebook (%18) gelmektedir (Chaffey, 2017).

Sosyal medya ve sosyal ağ sitesi olan Facebook, tüketicilerin hayatında önemli bir yer kaplamaktadır. Özellikle genç nüfusun daha fazla olduğu Türkiye'de kullanım oranı dünya ortalamasının üzerine çıkmaktadır. Sosyal medya tüketicilerin yoğun ilgi duyduğu bir mecra olarak işletmeler için hedef kitlelerine daha az iletişim

gürültüsüne maruz kalarak erişmelerine ve bazı pazarlama amaçlarına erişmelerine imkân tanımaktadır. İşletmelerin sosyal medyadaki E-AAİ sonucunda elde etmek istediği amaçlardan biri de satın alma niyetidir.

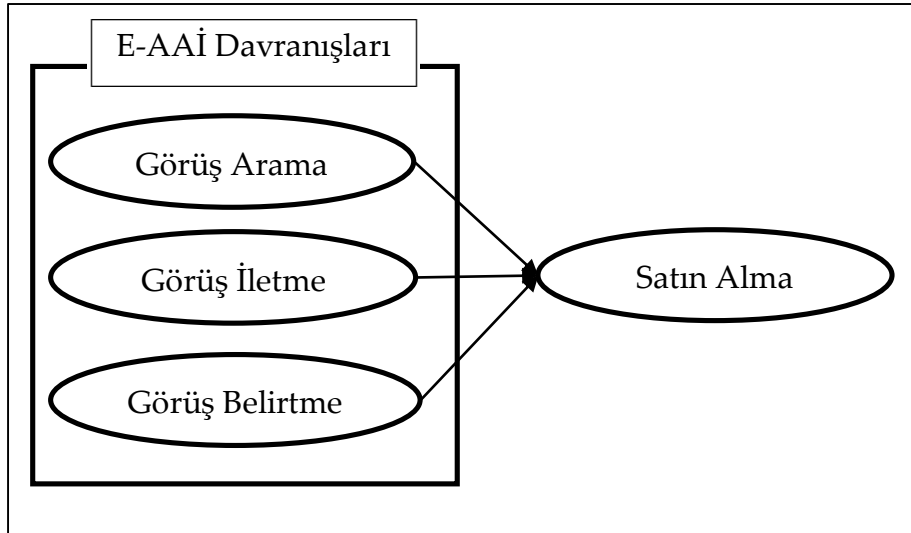
2.4. Satın Alma Niyeti

Satın alma niyeti, tüketicinin gelecekteki satın alma kararıyla ilgili beklenen davranışını ifade etmektedir (Hodza, Papadopoulou ve Pavlidou, 2012, s. 19). Diğer bir deyişle tüketicinin bir sonraki alışverişinde vereceği karara yönelik beklentidir. Bu bağlamda, satın alma niyeti, ürün veya hizmetler hakkında elde edilen bilgiler ve bu bilgilerin kaynağıyla doğrudan ilişkilidir.

Tüketiciler, güvendikleri bilgi kaynaklarından aldıkları bilgilerin satın alma niyetlerini etkilemesine izin vermektedirler. Nielsen'in, tüketicilerin güvendikleri bilgi kaynaklarını sıralayan araştırmasına göre, tüketiciler en fazla önceden tanıdıkları kişilerin önerilerine (%84) arkasından ise internetteki kişilerin görüşlerine (%68) güvenmektedir (Nielsen, 2013). Tüketicilerin satın alma niyeti, arkadaş, aile ve tanıdıkları tarafından güçlü bir şekilde etkilendiği başka bir çalışmayla da ortaya konmuştur (Price ve Feick, 1984). Sosyal ağlar (Facebook gibi) tüketicilerin önceden tanıdığı (aile, arkadaş gibi) veya görüşlerini merak edip takip ettiği kişilerin bir araya geldiği sitelerde güven seviyesinin artması ve satın alma niyetinin etkilenmesi muhtemel görünmektedir.

Tüketicilerin yüksek güven duyduğu sosyal medyadaki E-AAİ satın alma niyetinde (Cheung ve diğerleri, 2009; S. Kim ve diğerleri, 2013; Prendergast ve diğerleri, 2010) ve satın alma karar sürecinde etkilidir (Heyne, 2009, s. 46; Yadav ve diğerleri, 2013, s. 317). Yapılan araştırmalar tüketicilerin sosyal medya üzerinden yapılan önerileri temel alarak gerçekleştirdikleri satın almaların oranının %49 ile %90 arasında olduğunu göstermektedir (Kabani, 2013, s. 53). Literatürde sosyal medya ve E-AAİ'nin satın alma niyeti üzerine etkisi üzerine araştırmalarda E-AAİ sıklıkla tek bir davranış olarak ele alınmıştır. Sosyal meydanın ve E-AAİ'nin detaylandırılarak daha başarılı sosyal medya kampanyalarının yürütülmesinde görüş arama, iletme ve belirtme ayrılarak ele alınması fayda sağlayacaktır.

Yukarıda yer alan açıklamalar çerçevesinde kurgulanan ilişkilerin ve hipotezlerin özetlendiği bir araştırma modeli tasarlanmıştır. Çalışmanın araştırma modeli Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1. Araştırma Modeli

H₁: Tüketicilerin sosyal medyada işletme veya ürünleri hakkında görüş aramasının satın alma niyeti üzerinde istatistikî açıdan anlamlı bir etkisi vardır.

H₂: Tüketicilerin sosyal medyada işletme veya ürünleri hakkında görüş iletmesinin satın alma niyeti üzerinde istatistikî açıdan anlamlı bir etkisi vardır.

H₃: Tüketicilerin sosyal medyada işletme veya ürünleri hakkında görüş belirtmesinin satın alma niyeti üzerinde istatistikî açıdan anlamlı bir etkisi vardır.

**3. AMAÇ, KAPSAM, YÖNTEM**

Sosyal medya araçları üzerinde gerçekleşen E-AAİ'nin satın alma niyetine etkisini inceleyen çeşitli çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmalarda, farklı platformların (forum, mikroblog, sosyal ağ gibi) kullanılması, farklı kültürlerde yapılıyor olması etki seviyesinde farklılıklara neden olmaktadır. Ayrıca çok farklı davranışların bir araya gelmesiyle oluşmasına rağmen E-AAİ'nin tek bir davranış olarak görülmesi yeterli detaylı bilgiyi vermemektedir. Bu bağlamda yapılan çalışma, sosyal medyanın yoğun kullanıldığı Türkiye'de, en çok kullanıcısı bulunan sosyal medya aracı olan Facebook platformu üzerinden E-AAİ davranışını "görüş arama", "görüş iletme" ve "görüş belirtme" olarak ayırarak satın alma niyetine etkisini tespit etmeyi amaçlamaktadır.

Araştırma soruları, ana kütlesini Türkiye'de Facebook'ta ürün/hizmet veya bunların satıcılarına ilişkin (marka, işletme gibi) hakkında görüş arayan, görüş ileten ve görüş belirten kişiler oluşturmaktadır. Konu kapsamında çok fazla kullanıcı olduğu ve araştırma modelindeki hipotezlerini test etmek üzere çok sayıda veriye ihtiyaç duyulduğundan veri toplama aracı olarak anket tercih edilmiştir. Ankette değişkenleri ölçmek üzere yer alan ifadeler literatür taraması sonucu belirlenmiştir. Anket formu altı bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların demografik bilgilerine (cinsiyet, yaş, eğitim durumu, aylık gelir) yönelik 4 soru, ikinci bölümde Facebook kullanım yoğunluğuna yönelik (günlük giriş sayısı, her girişte geçirilen zaman, Facebook'taki arkadaş sayısı, işlem yaptığı sektörler) 4 soru sorulmuştur. Anketin, üçüncü bölümünde görüş arama 4, dördüncü bölümünde görüş iletme 5, beşinci bölümde görüş belirtme 5, altıncı bölümde satın alma niyeti 5 ifade ile ölçülmeye çalışılmıştır. Katılımcıların görüş arama, görüş iletme ve görüş belirtme davranışları ile satın alma niyeti ifadeleri için verdikleri cevaplar beş noktalı Likert ölçeğinde ("1 Kesinlikle Katılmıyorum", "2 Katılmıyorum", "3 Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum", "4 Katılıyorum", "5 Tamamen Katılıyorum") ölçeğinde analiz edilmiştir. Değişkenler ile ilgili ifadeler belirlenirken, Chu ve Kim (2011) çalışmasından görüş arama, görüş belirtme ve görüş iletme davranışlarında, Hodza vd. (2012)'nin çalışmasından satın alma niyetini ölçmek üzere yararlanılmıştır. Anket toplam 27 sorudan oluşmaktadır. Anket örneklem üzerinde uygulanmadan önce sırasıyla 10 kişi ve 40 kişilik gruplar üzerinde pilot uygulama yapılmıştır. Geri bildirimler çerçevesinde ankete son hali verilmiştir.

Anketin cevaplandırılması sürecinde, zaman ve maliyet kısıtları sebebiyle ana kütlelerin tamamına ulaşılması mümkün olmadığından araştırma belli bir örneklem ile sınırlandırılmıştır. Yapılan değerlendirmeler neticesinde kolayda örnekleme tekniği benimsenmiştir. Araştırmanın pilot çalışmalar sonrası son halini alan anketi, katılımcılara daha hızlı ulaşmak ve veri toplama sürecini daha etkin kılmak için çevrimiçi olarak yayınlanmıştır. Anket uygulamasında Google Forms kullanılmıştır. Facebook üzerinden kullanıcı gruplarında yapılan paylaşımlar çerçevesinde Facebook kullanıcısı olan 637 kişiyle anket çalışması yapılmıştır. Veri toplama tarihleri 02 Ekim – 15 Kasım 2016 arasında gerçekleşmiştir. Elde edilen anketlerden kontrol sorusu yardımıyla geçersiz olduğu tespit edilenlerin ayrılmasından sonra 512 katılımcının cevapları değerlendirmeye alınmıştır. Ana kütle büyüklüğü 10.000.000'un üzerinde olan araştırmalarda gerekli örnek büyüklüğünün %5 hata seviyesinde 384 olması yeterli olduğu bilinmektedir (Altunışık, Coşkun, Bayraktaroglu ve Yıldırım, 2010, s. 135). Katılımcı cevaplarının yeterli görülmesi sebebiyle analizlere başlanmıştır. Analizlerin yapılmasında SPSS programı kullanılmıştır.

3.1. Bulgular**3.1.1. Tanımlayıcı İstatistikler**

Araştırmaya katılan 512 kişiden 261'i kadın, 251'i erkeklerden oluşmaktadır. Tüm katılımcılarda kadınların oranı %50,9 iken erkeklerin oranı %49,1'dir. Cinsiyete göre katılımcıların oranının oldukça dengeli olduğu görülmektedir (Tablo 1).

Katılımcıların yaş dağılımı incelendiğinde; en büyük payın %63,7 ile 18-25 yaş arası kişilerde olduğu ikinci sırada ise %22,1 ile 26-33 yaş grubuna dâhil kişilerden oluştuğu görülmektedir. Katılımcıların %85,7'sinin 18-33 yaş aralığındaki kişilerden oluştuğu görülmektedir. Türkiye'deki sosyal medya kullanıcılarının %78'inin 13-39 yaş aralığındaki kişilerden oluştuğu bilinmektedir (Kemp, 2016). Bu çerçevede ankete katılanların yaş aralığı olarak Türkiye geneliyle benzerlik gösterdiği söylenebilmektedir (Tablo 1).

Katılımcılardan sahip oldukları eğitim durumuna bakıldığında; %65,8'inin lisans mezunu kişilerden oluştuğu görülmektedir. Araştırma katılımcıları sıklıkla lisans ve lisan üstü eğitim alan kişilerden oluşmaktadır (Tablo 1). Katılımcıların çoğunun genç 18-33 yaş aralığındaki kişilerden oluşması ve günümüzde lisans eğitiminin birçok kişi tarafından alınabiliyor olması bu durumu açıklamaktadır.

Çalışmaya katılanların aylık gelirleri, %58,8'inde 1500 TL ve daha az olarak tespit edilmiştir (Tablo 1). Katılımcıların önemli bir kısmının lisans ve üstü eğitim almış olması gelir seviyesinin yüksek olması



beklentisini kuvvetlendirmekle birlikte, 18-33 yaş aralığındaki yoğunluğun fazlalığı yeni mezun, işe yeni başlamış veya işsiz kişiler fazla olma ihtimalini arttırmakta ve gelir seviyesindeki düşüklük için makul bir sebep olmaktadır.

Elde edilen bilgiler çerçevesinde, katılımcı grubunun cinsiyet olarak neredeyse eşit, Türkiye’deki sosyal medya kullanıcılarıyla benzer yaş gruplarına sahip, önemli çoğunluğu lisans ve 1500 TL ve daha az gelire sahip kişilerden oluştuğu gözlemlenmiştir.

Tablo 1. Katılımcı Bilgileri

		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	261	50,9
	Erkek	251	49,1
	Toplam	512	100
Yaş	17 ve altı	4	0,8
	18-25 arası	326	63,7
	26-33 arası	113	22,1
	34-41 arası	47	9
	42-49 arası	18	3
	50-57 arası	4	0,8
	58 ve üstü	-	-
	Toplam	512	100
Eğitim Durumu	Bir Okul Bitirmedim	1	0,2
	İlköğretim / Ortaokul	3	0,6
	Lise	33	6,4
	Ön Lisans	26	5,1
	Lisans	337	65,8
	Lisansüstü	112	21,9
	Toplam	512	100
Aylık Gelir	1500 TL ve daha az	301	58,8
	1501 – 3000 TL arası	86	16,8
	3001 – 4500 TL arası	92	18
	4501- 6000 TL arası	21	4,1
	6001-7500 TL arası	5	1
	7501 TL ve daha fazla	6	1,2
	Toplam	512	100

Anketin ikinci bölümünden sosyal medya kullanımına ilişkin bilgiler elde edilmiştir. Katılımcıların gün içerisinde Facebook’a giriş sıklığı incelendiğinde en fazla %42 oranıyla “4 ve daha az kez” giriş yaptıkları görülmektedir. “5 ile 9 kez” giriş yapanların %24,8 ve “10 kez ve daha fazla” giriş yapanların oranı toplamda % 33,2’dir. Giriş sıklığı genelde düşük olsa da sosyal medyaya günde 10 kez gibi yüksek bir sayının üzerinde giriş yapanların sayısı oldukça fazladır (Tablo 2).

Facebook’a gün içerisinde yapılan girişlerde %30,7 oranında “5-9 dakika” zaman harcadıkları görülmektedir. Bununla birlikte, katılımcıların %81,1’i gibi önemli bir kısmı Facebook’a girişlerinde ortalama 14 dakika ve daha az süreyle zaman geçirmektedirler. Katılımcılar sosyal medyaya her girişte yaklaşık 14 dakika ve daha az zaman geçirmektedir (Tablo 2).

**Tablo 2.** Sosyal Medyaya Giriş Sıklığı ve Geçirilen Zaman

		Frekans	Yüzde
Gün içerisinde Facebook'a girme sıklığı	4 kez ve daha az	215	42
	5-9 kez	127	24,8
	10-14 kez	71	13,9
	15-19 kez	37	7
	20-24 kez	22	3
	25-29 kez	3	4
	30 kez ve daha fazla	37	7
	Toplam	512	100
Facebook'a her girişte geçirilen zaman	4 dk. ve daha az	147	28,7
	5-9 dk.	157	30,7
	10-14 dk.	111	21,7
	15-19 dk.	44	8,6
	20-24 dk.	27	5,3
	25-29 dk.	8	1,6
	30 dk. ve daha fazla	18	3,5
	Toplam	512	100

Katılımcıların gün içerisindeki giriş sıklığı ve her girişte geçirdikleri sürelerden yola çıkarak kullanıcıların gün içerisinde Facebook'ta geçirdikleri süre hesaplanmıştır. Katılımcıların %40,6'lık büyük kısmının Facebook'ta geçirdikleri süre 29 dakika ve daha kısadır. Bununla birlikte katılımcıların %76,2'si en fazla 89 dakikaya kadar, %23,8'i daha uzun süre Facebook'ta zaman geçirmektedir (Tablo 3).

Tablo 3. Sosyal Medyada Geçirilen Toplam Süre

Süre	Frekans	Yüzde
29 dk. ve daha az	208	40,6
30 – 59 dk.	96	18,8
60 – 89 dk.	86	16,8
90 – 119 dk.	26	5,1
120 – 149 dk.	16	3,1
150 – 179 dk.	12	2,3
180 – 209 dk.	16	3,1
210 – 239 dk.	10	2
240 dk. ve daha fazla	42	8,2
Toplam	512	100

Katılımcıların Facebook çevresi olarak da tanımlanan, arkadaş listesindeki kişi sayısı çoğunlukla 400 kişiden fazladır. Katılımcıların arkadaş listesinde 0-99, 100-199, 200-299, 300-399 aralıklarında bulunanların oranı %15 ile %19,3 arasındadır. Kişilerin arkadaş listesinde genellikle yüksek sayıda insanın olması, yapılan gönderilerin fazla sayıda kişi tarafından görülmesine elverişli ortamın mevcut olduğundan bahsedilebilir (Tablo 4).

**Tablo 4.** Sosyal Medyadaki Arkadaş Sayısı

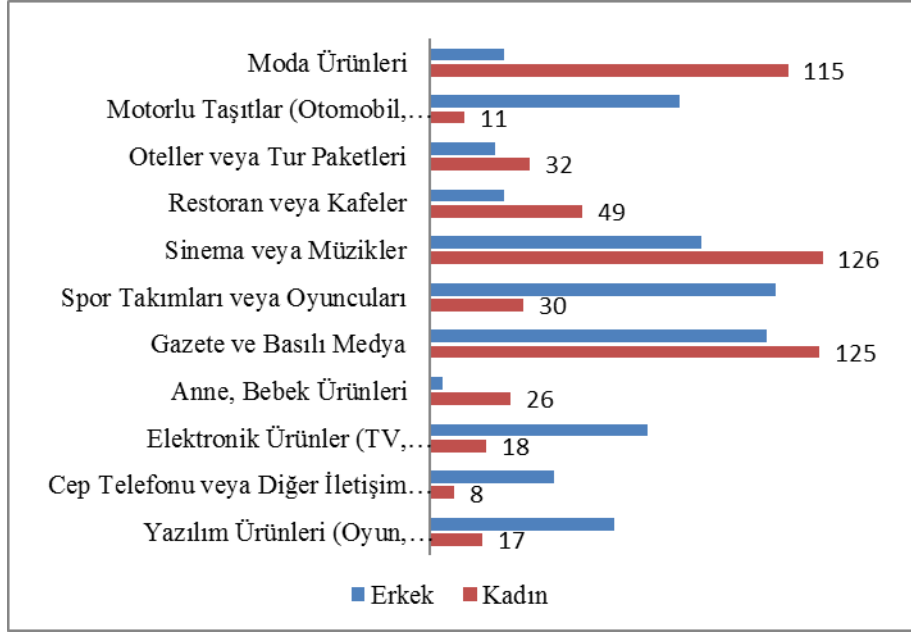
		Frekans	Yüzde
Facebook'taki arkadaş sayısı	0-99	86	16,8
	100-199	86	16,8
	200-299	99	19,3
	300-399	77	15
	400 ve daha fazla	164	32
	Toplam	512	100

Facebook'ta kullanıcıların hangi işletme veya ürünler hakkında okumanın ötesinde işlem yaptığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Katılımcılar, 233 kişiyle en fazla “gazete ve basılı medya” ve sonrasında 213 kişiyle “sinema ve müzik” sektörüne Facebook üzerinden beğeni, yorum veya paylaşım yaparak tepkilerini göstermektedirler (Tablo 5). Aynı zamanda katılımcılar, ankette yer almayan sektörlerle ek olarak “eğitim”, “sağlık ve sağlık ürünleri”, “bilim, sanat ve askeri teknolojiler” ile “yemek” işletme/ürünleri hakkında işlem yapmaktadırlar. Katılımcıların eklediği alanlardan en fazla 7 kişinin eğitim işletme ve ürünlerine yönelik işlem yaptığı görülmektedir.

Tablo 5. Sosyal Medyada İşlem Yapılan Sektörler

İşletme veya Ürün	Kişi Sayısı
Moda Ürünleri	139
Motorlu Taşıtlar (Otomobil, Motorsiklet vb.)	91
Oteller veya Tur Paketleri	53
Restoran veya Kafeler	73
Sinema veya Müzikler	213
Spor Takımları veya Oyuncuları	141
Gazete ve Basılı Medya	233
Anne, Bebek Ürünleri	30
Elektronik Ürünler (TV, Bilgisayar vb.)	88
Cep Telefonu veya Diğer İletişim Araçları	48
Yazılım Ürünleri (Oyun, Uygulama vb.)	76
Diğer	
Eğitim (Kişisel Gelişim, Kitap, Yabancı Dil gibi)	7
Sağlık ve Sağlık Ürünleri	3
Bilim, Sanat ve Askeri Teknolojiler	2
Yemek (Tarif, Çeşit, Sunum gibi)	3

Araştırmaya katılan kadın, erkeklerin oranları yaklaşık aynı olmakla birlikte sosyal medya üzerinde işletme, ürün veya hizmetlere ilişkin ilgilerinde farklılıklar bulunabilmektedir. Kadınların erkeklere göre moda ürünleri, sinema ve müzikler, anne ve bebek ürünleri, restoran ve kafelerde, erkeklerin ise motorlu taşıtlar, spor takımları ve oyuncularını, elektronik ürünler, cep telefonu veya diğer iletişim araçları, yazılım ürünlerinde kadınlara göre daha fazla katılım sağladığı görülmüştür (Şekil 2).



Şekil 2. Cinsiyete Göre Facebook'ta İşlem Yapılan İşletme, Ürün veya Hizmetler

3.1.2. Veri Analizleri

E-AAİ davranışları (görüş arama, görüş iletme, görüş belirtme) ve satın alma niyeti faktörlerinin belirlenmesi amacıyla hazırlanan ölçeğin 18 ifadesine açıklayıcı faktör analizi (exploratory factor analysis) ve Varimax döndürme uygulanmıştır.

Faktör analizi neticesinde, toplam varyansın % 68,505'ini açıklayan ve öz değeri 1'den büyük olan dört faktör elde edilmiştir. Birinci faktörün özdeğeri 8,035 ikinci faktörün özdeğeri ise 1,818 olarak aralarında 4 katından fazla fark bulunmakta ve birinci faktör toplam varyansın %44,638'ini tek başına açıklamaktadır. Faktör yük dağılımının daha net görebilmesi için varimax döndürme yöntemi kullanılmıştır. Varimax döndürme sonucu, özdeğeri 1'den büyük faktör sayısı dört olarak kalmıştır. Analiz sonucunda ifadeler dört faktör arasında dengeli dağılım göstermiştir. Birinci faktörün özdeğeri 3,190, en yakın faktörün özdeğeri ise 3,171 olduğu ve birinci faktör toplam varyansın %17,678'ini tek başına açıkladığı görülmüştür (Tablo 6).

Faktör analizine uygunluğun kontrolü için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Bartlett Sphericity testleri ile incelemeler yapılmıştır. Analiz sonucu, KMO değeri ,927 ve Bartlett Sphericity testi sonucu 5416,183 ($p < 0,0001$) olarak bulunmuştur. KMO değerinin 0,90'nın üzerinde olması ve Bartlett Sphericity değerinin $p < 0,0001$ 'nin altında anlamlı olması nedeniyle faktör analizi yapılmaya uygun olduğu görülmüştür. Tüm ölçeğe ilişkin Cronbach Alfa Güvenirlik Katsayısı ise 0,925 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6. E-AAİ Davranışları Faktör Analizi

Faktör	İfade	Faktör Yüğü	Özdeğer (Varyansın Açıkladığı %)	Cronbach Alfa
Görüş İletme	Ürünler hakkında ...			
	... Facebook'taki çevremın markalara karşı mağduriyetlerini anlattıkları paylaşımları diğer kişilere iletirim.	,736	3,182 (17,678)	,849
	... yeni paylaşım yapmak yerine genellikle mevcut paylaşımları iletmeyi tercih ederim.	,722		
	... bilgisine güvendiğim kişilerin görüşlerini (kullanım kolaylığı, trendler gibi) Facebook'taki çevreme iletirim.	,702		
	... kötü olduğuna (hatalı, defolu gibi) dair paylaşımlardan Facebook çevremi sıklıkla haberdar ederim.	,697		
	... fırsat sağlayan kampanya bilgilerini (fiyat indirimleri, hediye ürünler, ödeme kolaylıkları gibi) Facebook'taki çevreme iletmeğ isterim.	,626		
Görüş Arama	Facebook'taki çevremden ...			
	... ürünlerin kullanımına yönelik bilgiler almaktan hoşlanırım.	,845	3,171 (17,616)	,891
	... ürün seçerken görüş almak isterim.	,839		
	... aldığım görüşler doğru ürünü tercih etmemde yardımcı olur.	,800		
	... ürünler hakkında önemli bilgiler elde ederim.	,666		
Facebook'ta, ...				
Görüş Belirtme	... yeni ürünlere yönelik görüşümü genellikle belirtirim.	,842	3,066 (17,036)	,891
	... kullandığım ürünlerden bahsetmekten hoşlanırım.	,834		
	... bildiğim doğru kullanım şekillerini ifade etmek isterim.	,778		
	... kişileri iyi olduğunu düşündüğüm ürünleri alması yönünde teşvik ederim.	,639		
	Ürün hakkında Facebook'ta verilen olumlu veya olumsuz bilgiler benim için önemli DEĞİLDİR.	,790		
Benzer özelliklere sahip iki ürün arasında seçim yapmam gerektiğinde, Facebook'taki çevremın tavsiyesine uymak isterim.	,723			
Almayı düşündüğüm ürün hakkında Facebook'ta olumsuz (defolu, sorunlu, kullanımı zor gibi) iletilerin olması durumunda ürünü almak istemem.	,690			
İncelediğim ürün hakkında Facebook'taki çevremden kimsenin fikrinin olmaması satın almada beni olumsuz yönde etkiler.	,675			
Facebook çevremın bir ürün hakkındaki olumlu görüşleri (kaliteli, sağlam, modağ uygun gibi) satın alma kararımda sıklıkla etkili olur.	,621			
KMO: ,927				

3.1.3. Normallik Testleri

Parametrik testlerin varsayımlarından biri normal dağılım olmasıdır. Normal dağılımın olmaması durumunda parametrik olmayan testlerin seçilerek uygulanması gereklidir. Bu nedenle öncelikle, araştırmadaki değişkenlerin çarpıklık (Skewness) ve basıklık (Kurtosis) katsayılarına bakılarak normalliği incelenmiştir.



Çarpıklık -,412 ile ,085 aralığında basıklık -,824 ile -,381 aralığında değerler almıştır. Çarpıklık ve basıklık katsayılarının -1 ile +1 aralığında değerler almasıyla değişkenlerin dağılımında normalliğin sağlandığı görülmüştür (Tablo 7).

Tablo 7. Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

Bağımsız Değişkenler	Çarpıklık	Basıklık
Görüş Arama	-,412	-,583
Görüş İletme	-,047	-,687
Görüş Belirtme	,085	-,824
Satın Alma Niyeti	-,231	-,381

Dağılımın normal olması neticesinde, araştırmada bağımsız değişkenin bağımlı değişkene olan etkisinin tespitinde regresyon analizi kullanılmıştır. Regresyon analizinin yapılabilmesi için normal dağılıma ek olarak, otokorelasyon olmaması ve eşvaryanslılığın olması varsayımlarının sağlandığı yapılan analizler ve grafikler vasıtasıyla görülmüştür. Regresyon analizinin diğer bir varsayımı olan çoklu bağıntının olup olmadığının kontrolü için varyans şişirme çarpanı (VIF) değerinden faydalanılmaktadır. VIF değerinin 0,5 ile 10 aralığında olması çoklu bağlantı olmadığını göstermektedir (Hair, 2010, s. 200). VIF değerlerinin 1,615 ile 1,935 aralığında olması nedeniyle çoklu bağıntının olmadığı görülmektedir (Tablo 8). Tüm varsayımları karşılayan regresyon analizinde kullanılan formül Denklem 1’de gösterilmiştir.

Denklem 1.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \text{GörüşArama} + \beta_2 \text{Görüşİletme} + \beta_3 \text{GörüşBelirtme} + \varepsilon$$

E-AAİ davranışlarının satın alma niyetine etkisini incelemek üzere uygulanan regresyon analizi sonuçları Tablo 8’de görülmektedir. Modelin uyum iyiliği tanımlayıcılık katsayısı R^2 : ,364 olarak bulunmuştur. Başka bir ifadeyle, ağızdan ağıza iletişimdeki değişim %36,4’ü belirlenen bağımsız değişkenlerce açıklanmaktadır. Model uyum iyiliği F testinin sonucu (Sig. F. < 0,0001), satın alma niyeti ile bağımsız değişkenler arasındaki doğrusal ilişki istatistiksel olarak önemli bulunmuştur. Başka bir deyişle, satın alma niyeti ile görüş arama, görüş iletme ve görüş belirtme değişkenleri arasında doğrusal bir ilişki vardır (Tablo 8).

Tablo 8. E-AAİ Davranışlarının Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi

Bağımsız Değişkenler	B	Standart Sapma	Beta	t	Sig.	VIF
Sabit	1,320	,117		11,330	,000	
Görüş Arama	,296	,039	,342	7,600	,000	1,615
Görüş İletme	,273	,046	,295	5,990	,000	1,935
Görüş Belirtme	,048	,042	,057	1,162	,246	1,910
	F: 96,959	Sig. F: 0,000	R^2: ,364	Durbin-Watson; 1,900		Df:3

Bağımsız değişkenlerden, modeli açıklamada en fazla görüş aramanın (Beta= ,342 p < 0,0001) etkisi olduğu görülmektedir. Ardından modelin açıklanmasında görüş iletme de (Beta= ,295 p < 0,0001) etkili olmaktadır. Bununla birlikte diğer bağımsız değişken olan görüş belirtme istatistiksel olarak önemli bulunmamıştır. Sonuçlar doğrultusunda, H1 ve H2 hipotezleri kabul edilirken, H3 hipotezi reddedilmiştir (Tablo 8).

4. TARTIŞMA

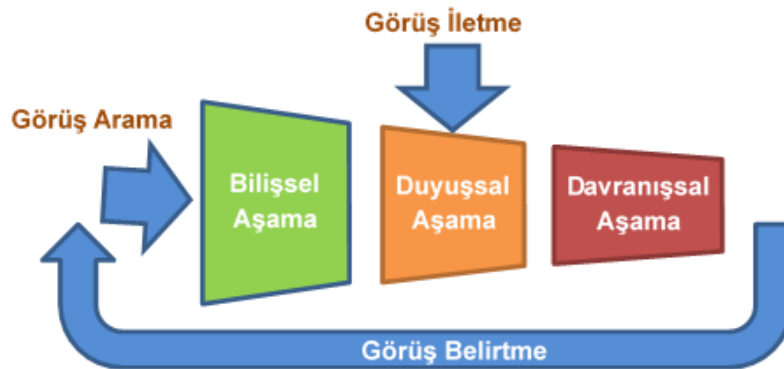
Çalışmada üzerinde en fazla durulan konulardan biri tüketicilerin geçmiş dönemlere göre sosyal medya aracılığıyla ürün veya hizmetler hakkında daha çok bilgiyi çevrelerine iletebilmesi ve kendi görüşlerini belirtebilmesidir. Bu çerçevede gerçekleşen E-AAİ, işletme mesajlarının zahmetsizce ve hızla yayılmasını sağlayabilmektedir. Bununla birlikte, sayıları her geçen gün artmakta olan görüş iletme ve görüş belirtme davranışına sahip kişilerin satın alma niyetleri üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılmıştır.

Yapılan literatür taraması neticesinde, günümüzde E-AAİ'nin sosyal medyadan ayrı olarak düşünülmemeyeceği ve sosyal medyanın satın alma sürecinin her aşamasında yer aldığı (Yadav ve diğerleri, 2013, s. 317) görülmüştür. Bununla birlikte pazarlama iletişimi modelleri olarak bilinen AIDA, Etkilerin Hiyerarşisi, Yeniliğin Kabulü, İletişimler modellerinin genellemeye tabii tutularak bilişsel, duyuşsal ve davranışsal olarak üç aşama da incelenebildiği Kotler ve Keller (2012) tarafından açıklanmıştır. Tüketicilerin geçtiği bu aşamalarda da sosyal medyanın etkisi görülebilmektedir. Satın alma karar süreci veya bahsi geçen modellerde “dikkat çekme”, “farkındalık”, “maruz kalma” gibi isimlerle anılan bilişsel aşamada tüketicinin bilgiye olan ihtiyacı söz konusudur (Kotler, P., Keller, 2012, s. 481). Satın alma niyeti her ne kadar bir sonraki alışverişteki davranışın tahmini olsa da tüketicinin bilgi ihtiyacı karşılanmandan niyetin oluşması mümkün olamayacaktır. Ayrıca bilginin arandığı ortam olan sosyal medyaya ve kişilerin tanıdıklarına duydukları yüksek güveninin etkisi de bulunmaktadır. Bu nedenle, tüketicilerin sosyal medyada yaptıkları görüş arama davranışının satın alma niyetine etkisinin olacağı yönünde duyulan beklenti çalışma neticesinde karşılanmıştır.

Diğer bir davranış olan görüş iletme, görüş aramanın bir ileriki seviyesi olarak düşünülebilmektedir. Görüş arama davranışının sonucunda bilişsel aşamayı geçen tüketici, artık ürünün farkında ve bir miktar bilgiye sahiptir. Görüş iletmede ise, tüketicinin ürüne karşı ilgisinin arttığı, beğendiği, başka markalara karşı tercih ettiği ve kişilerde ürüne karşı bir inanç oluştuğu duyuşsal aşama geçilmektedir. Tüketici satın alma davranışına daha fazla yaklaşmaktadır. Bu bağlamda, görüş iletme davranışının satın alma niyeti üzerinde etkili olması yönünde oluşan beklenti karşılanmıştır.

Tüketiciler bilişsel ve duyuşsal aşamalardan sonra davranışsal aşamaya geçmektedir. Davranışsal aşama satın almanın, harekete geçmenin, ürün denemenin gerçekleştiği aşamadır. Tüketici bu aşamayı geçmesi durumunda ürün veya hizmet hakkında tecrübeye dayalı bir bilgisi olmaktadır. Bu aşamayı geçen tüketici, yeni satın aldığı veya kullanmakta olduğu ürün veya hizmet hakkında görüş belirtebilmektedir. Bu aşamada gerçekleşen görüş belirtme satın alma odaklı olmak yerine E-AAİ motivasyonlarına yönelik çalışmalarda (Hennig-Thurau, Gwinner, Walsh ve Gremler, 2004; Topal, 2017; Yap, Soetarto ve Sweeney, 2013) belirtildiği gibi diğergamlık (alturizm), kendini gösterme veya sosyal faydalarla ilgili olabildiği görülmektedir. Ayrıca yapılan paylaşımda duyulan tatmininde etkili olduğu değerlendirilecek olursa bir sonraki satın alma davranışına etki etmesinin muhtemel olduğu düşünülmüştür. Fakat çalışmada bu beklenti karşılanamamıştır.

Literatürdeki pazarlama iletişim modellerine Kotler ve Keller (2012) tarafından yorum çerçevesinde ve mevcut çalışmanın neticesinde sosyal medyadaki E-AAİ davranışlarının bilginin elde edilmesiyle başlayıp satın almayla biten pazarlama iletişimi modellerindeki aşamalarına etkisi Şekil 3.'teki gibi gösterilebilmektedir. Bu bağlamda, görüş arama bilişsel, görüş iletme duyuşsal aşamada etkili olurken görüş belirtme ise satın alma sonrası görüş arama davranışına kaynak oluşturduğu görülmektedir.



Şekil 3. Pazarlama İletişim Süreci Üzerinde E-AAİ Davranışlarının Etkisi

5. SONUÇ

Teknoloji ve internet kullanımındaki gelişmeler neticesinde değişen E-AAİ davranışları detaylandırılarak günümüzün en bilinen sosyal medya platformu Facebook üzerinden yoğun kullanımının olduğu Türkiye’de satın alma niyetine olan etkisi incelenmiştir. Ayrıca bu çerçevede tüketicilerden önemli tanımlayıcı veriler elde edilmiştir.

Katılımcıların, demografik bilgileri incelendiğinde, sosyal medya kullanıcılarının cinsiyetlerinin neredeyse eşit oranda olduğu, Türkiye’deki sosyal medya kullanımının yaşlara olan dağılımına benzer olarak genç kuşak olarak tanımlanabilecek 33 yaş altı kişilerden oluştuğu görülmektedir. Aynı zamanda eğitim seviyesine sahip katılımcıların gelirleri genellikle düşüktür. Katılımcıların yüksek eğitim seviyesine göre düşük gelir elde etmesi genç yaşları itibariyle yeni mezun, işe yeni başlamış veya işsiz kişiler olmalarından kaynaklandığı tahmin edilmektedir. Elde edilen veriler ışığında, sosyal medya kullanıcıların önemli bir kısmının mevcut durum itibariyle alım gücü düşük görülmektedir. Buna rağmen işletmeler açısından, uzun ve sağlıklı ilişkiler kurmanın ilerleyen dönemde getirisinin yüksek olacağı düşünüldüğünde sosyal medya, kadın, erkek fark etmeden özellikle genç yaştaki yüksek eğitim seviyesine sahip kişilerle iletişim kurmak veya başlatmak için ideal bir platform olmaktadır.

Katılımcıların geçirdikleri zaman ve sıklığı literatürdeki çalışmalara göre farklılık göstermektedir. Tüketicilerin Facebook’ta geçirdikleri zaman toplamda 30 dakika ve daha az olarak tespit edilmiştir. Bu süre birçok girişte elde edilmektedir. Aynı zamanda tüketicilerin arkadaş listesinde oldukça fazla kişi bulunmaktadır. İşletmeler için arkadaş sayısının fazla olması oluşturulan gönderinin çarpan sayısı olarak düşünülebilir. Fakat gönderilme zamanına göre gönderilerin listelenmesi ve arkadaş sayısının fazlalığı nedeniyle kullanıcıya ulaşacak olan gönderilerin fazlalığı işletme gönderisinin görülmeme olasılığı artacaktır. Bu çerçevede, işletmelerce oluşturulan gönderinin birden fazla kez giriş yapılmasına ve hedef kitle arasında konuşulabilir olmasına dikkat edilmesi gereklidir.

Katılımcıların cinsiyetlerine göre sosyal medya üzerinde ilgilendikleri işletme, ürün veya hizmetler arasında farklılıklar olduğu görülmektedir. Sosyal medyada kadınlar moda ürünleri, sinema ve müzikler, anne ve bebek ürünlerinde, erkekler ise motorlu araçlar, spor takımları ve oyuncular, cep telefonu gibi ürünlerde daha fazla işlem yapmaktadırlar. Bahsi geçen her sektörde iki cinsiyetten insanlar olmasına rağmen bir cinsiyet ağır basmaktadır. E-AAİ’den faydalanmak isteyen işletmeler cinsiyetlere göre sektör bazlı gönderi oluşturarak yoğun rekabet ortamına da dahil olabilirler veya rekabetin daha az olduğu azınlık cinsiyete yönelebilirler. Rekabetin az olduğu alana örnek olarak kadınların daha az ilgilendikleri otomotiv alanında kadınların sürüş rahatlığına yönelik konulardan, çocuk ve bebeklerin korunmasına yönelik geliştirilen teknolojilerden, güvenli sürüş için aracın özelliklerinden, sevdiklerinin gözünde oluşturacakları intibadan bahseden gönderiler oluşturabilirler.

Görüş arama, görüş iletme ve görüş belirtme davranışlarının satın alma niyetine etkisine yönelik oluşturulan hipotezler neticesinde;

✓ Görüş arama davranışının, tüketicinin dikkatinin çekildiği, farkındalığın oluştuğu ve bilgiye maruz kaldığı bilişsel aşamanın geçilmesini sağladığı ve satın alma niyetine en fazla etki eden davranış olduğu görülmüştür. Bunun en önemli nedeni ise sosyal medyadan ve kişilerin tanıdıkları kişilerden aldıkları bilgiye güvenmelerinden kaynaklandığı değerlendirilmektedir. Örneğin, işletmelerin resmi web sitelerinde de birçok bilgi yer almasına rağmen çok daha basit anlatım şekliyle bir arkadaşın Facebook’ta yaptığı paylaşım ve beğenisini göstermesi ürün hakkında farkındalık oluşturabilmektedir. Bu maksatla işletmeler çok fazla takipçisi olan kişilerin paylaşım yapmasını sağlayabilirler. Günümüzde birçok ünlü kişiyle bu yönde anlaşmalar yapılmaktadır. Ayrıca bilişsel aşamanın geçilmesinde kullanılacak daha az maliyetli bir yöntem ise, sosyal medya üzerinden viral etkisi fazla olabilecek gerilla pazarlamadakine benzer “gerilla gönderi” olarak adlandırılacak gönderiler oluşturabilirler. Bunlara örnek olarak yeni çıkan pahalı cep telefonlarının akla gelmeyecek aletlerle dayanıklılık testine sokulması gösterilebilir.

✓ Görüş iletme davranışının, tüketicinin bilişsel aşamayı geçtiği ve artık işletme, marka, ürün veya hizmetin farkında olduğu ilgi, istek, hoşlanma, tercih ve tutumun oluştuğu aşama olan duyuşsal aşamanın geçilmesinde ve satın alma niyetinde etkili olduğu görülmüştür. Tüketicilerin elde ettikleri ürün veya hizmet bilgisini çevresindeki kişilere iletmesi pozitif anlamda bakıldığında söz konusu bilgiyi onayladıkları, hoşlandıkları veya faydalı olduğunu düşündüğü anlamına gelebilmektedir. Görüşlerin iletilmesi yalnızca E-AAİ olarak düşünülmemeli aynı zamanda tüketicinin satın almaya bir adım daha yaklaşması olarak düşünülmelidir. Bu çerçevede işletmeler, tüketicileri görüş iletme motive eden faktörler diğergamlık (alturizm), kendini gösterme ve ekonomik teşvik faktörlerini kullanarak tüketicilerin çevrelerine iletme isteyecekleri gönderiler oluşturabilirler (Topal, 2017).



✓ Görüş belirtme davranışının, satın alınan veya daha önceden deneyimlenmiş ürün veya hizmet hakkında yapıyor olması nedeniyle gelecekteki satın alma niyetine etkisi olmadığı değerlendirilmiştir. Fakat görüş belirtme davranışı satın alma niyetinin en büyük etkileyicisi görüş arama davranışının bilgi kaynağı olmaktadır. Bu nedenle işletmelerce görüş belirten kişilerin satın alma niyetine etkisi yerine E-AAİ'e sunduğu olumlu katkı ele alınmalı ve desteklenmelidir.

Sonuç olarak, sosyal medya kullanımının sağladığı güven ortamında tüketicilerin yaptığı görüş arama ve görüş iletme davranışları satın alma niyetlerini etkilemektedir. Görüş belirtme davranışında oluşturulan bilgi ise, sosyal medyada bilginin elde edilmesiyle ile başlayan ve satın alma ile devam bir nevi ekosistemde döngüyü tamamlayan önemli bir adım olarak görülmektedir.

KAYNAKÇA

Internet Culture (2017). *Wikipedia*. 12 Temmuz 2017 tarihinde <https://en.wikipedia.org/index.php?q=aHR0cHM6Ly9lbi53aWtpcGVkaWEub3JnL3dpa2kvMSUyNV9ydWxlXyJbnRlcm5ldF9jdWx0dXJlKQ> adresinden erişildi.

AL-DEEN, H. S. N. ve HENDRICKS, J. A. (2013). *Social Media Usage and Impact*. Plymouth, United Kingdom: Lexington Books.

ALTUNIŞIK, R.; COŞKUN, R.; BAYRAKTAROĞLU, S. ve YILDIRIM, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı*. Adapazarı: Sakarya Kitabevi.

ANDERSON, E. W. (1998). Customer Satisfaction and Word of Mouth. *Journal of Service Research*. doi:10.1177/109467059800100102

BELLEHEM, S. V., THUIS, D., & RUYCK, T. D. (2012). Social Media Around the World 2012. 10 Ağustos 2016 tarihinde http://www.slideshare.net/InSitesConsulting/social-media-around-the-world-2012-by-insites-consulting/17-Clear_expectations_fromconsumers_visvis_brands1 adresinden erişildi.

BERTHON, P. R., PITT, L. F., PLANGGER, K. ve SHAPIRO, D. (2012). Marketing meets Web 2.0, social media, and creative consumers: Implications for international marketing strategy. *Business Horizons*, 55(3), 261–271. doi:10.1016/j.bushor.2012.01.007

CHAFFEY, D. (2017). Mobile Marketing Statistics Compilation. http://changetheequation.org/sites/default/files/STEMworks_OnePager_v5.pdf adresinden erişildi.

CHEUNG, C. M. K., LEE, M. K. O. ve THADANI, D. R. (2009). The impact of positive electronic word-of-mouth on consumer online purchasing decision. *Lecture Notes in Computer Science (including subseries Lecture Notes in Artificial Intelligence and Lecture Notes in Bioinformatics)*, 5736 LNAI, 501–510. doi:10.1007/978-3-642-04754-1_51

CHU, S. C. ve KIM, Y. (2011). Determinants of consumer engagement in electronic Word-Of-Mouth (eWOM) in social networking sites. *International Journal of Advertising*, 30(1). doi:10.2501/IJA-30-1-047-075

CLARK, M. ve MELANCON, J. (2013). The Influence of Social Media Investment on Relational Outcomes: A Relationship Marketing Perspective. *International Journal of Marketing Studies*, 5(4), 132–142. doi:10.5539/ijms.v5n4p132

ELLISON, N. B. ve BOYD, D. (2007). Social Network Sites: Definition, History, and Scholarship. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 210–230. doi:10.1111/j.1083-6101.2007.00393.x

ELLISON, N. B. ve BOYD, D. M. (2013). Sociality through social network sites. *The Oxford Handbook of Internet Studies*, 151–172. doi:10.1093/oxfordhb/9780199589074.001.0001

FIGURELLA, S. (2014). Community Management : The 90-9-1 Rule is Dead What Does This Mean for Sales and Marketing Executives ? Business Results or More Noise ? <http://www.senseimarketing.com/community-management-the-90-9-1-rule-is-dead/> adresinden erişildi.

GETTING, B. (2007). Basic Definitions: Web 1.0, Web 2.0, Web 3.0. <http://www.practiclecommerce.com/Basic-Definitions-Web-1-0-Web-2-0-Web-3-0> adresinden erişildi.

GUNAWAN, D. D. ve HUANG, K. H. (2015). Viral effects of social network and media on consumers' purchase intention. *Journal of Business Research*, 68(11), 2237–2241. doi:10.1016/j.jbusres.2015.06.004

HANS H.; BAUER, M. G. & M. L. (2002). Customer Relations Through the Internet, *Journal of Relationship*



Marketing. *Journal of Relationship Marketing*, 1(2), 39–55. doi:10.1300/J366v01n02

HENNIG-THURAU, T., GWINNER, K. P., WALSH, G. ve GREMLER, D. D. (2004). Electronic word-of-mouth via consumer-opinion platforms: What motivates consumers to articulate themselves on the Internet? *Journal of Interactive Marketing*, 18(1), 38–52. doi:10.1002/dir.10073

HENNIG-THURAU, T., MALTHOUSE, E. C., FRIEGE, C., GENSLER, S., LOBSCHAT, L., RANGASWAMY, A. ve SKIERA, B. (2010). The Impact of New Media on Customer Relationships. *Journal of Service Research*, 13(3), 311–330. doi:10.1177/1094670510375460

HEYNE, L. (2009). Electronic Word of Mouth – a New Marketing Tool ? *University of Applied Sciences*, 49.

HILL, R. A. ve Dunbar, R. I. M. (2003). Social Network Size in Humans. *Human Nature*, 14(1), 53–72. doi:10.1007/s12110-003-1016-y

HODZA, A., PAPADOPOULOU, K. ve PAVLIDOU, V. (2012). Electronic Word-of-Mouth through Social Networking Sites, 1–81. <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:530710/FULLTEXT01.pdf> adresinden erişildi.

HUTTER, K., HAUTZ, J., DENNHARDT, S. ve FÜLLER, J. (2013). The impact of user interactions in social media on brand awareness and purchase intention: the case of MINI on Facebook. *Journal of Product & Brand Management*, 22(5/6), 342–351. doi:10.1108/JPBM-05-2013-0299

KABANI, S. H. (2013). *The Zen Of Social Media Marketing: An Easier Way To Build Credibility, Generate Buzz, And Increase Revenue*. Dallas: Benbella Books.

KALLAS, P. (2013). Top 10 Social Networking Sites by Market Share of Visits [August 2012]. *Dreamgrow*. <http://www.dreamgrow.com/top-10-social-networking-sites-by-market-share-of-visits-august-2012/> adresinden erişildi.

KALPAKLIOGLU, N. U. ve TOROS, N. (2011). Viral Marketing Tecniques Within Online Social Network. *Journal of Yasar University*, 6(24), 112–129. <http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?sid=cfid12124-d638-4a2f-82c9-bb06f26bd9e6%40sessionmgr120&vid=0&hid=125&bdata=Jmxbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdc1saXZI#AN=69910047&db=a9h> adresinden erişildi.

KAPLAN, A. M. ve HAENLEIN, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media. *Business Horizons*, 53(1), 59–68. doi:10.1016/j.bushor.2009.09.003

KEMP, S. (2015). Digital, Social & Mobile Worldwide in 2015. 12 Temmuz 2017 tarihinde <http://wearesocial.net/blog/2015/01/digital-social-mobile-worldwide-2015/> adresinden erişildi.

KEMP, S. (2016). Digital in 2016. <http://wearesocial.com/sg/special-reports/digital-2016%5Chttp://www.slideshare.net/wearesocialsg/digital-in-2016> adresinden erişildi.

KEMP, S. (2017). Digital in 2017: Global Overview. *wearesocial.com*. 4 Temmuz 2017 tarihinde <https://wearesocial.com/uk/special-reports/digital-in-2017-global-overview> adresinden erişildi.

KIM, A. J. ve KO, E. (2010). Impacts of Luxury Fashion Brand's Social Media Marketing on Customer Relationship and Purchase Intention. *Journal of Global Fashion Marketing*, 1(3), 164–171. doi:10.1080/20932685.2010.10593068

KIM, S., PARK, J. ve LEE, Y. (2013). The E-Word-of-Mouth effect on consumers' Internet shopping behaviour: focus on apparel products. *International Journal of Fashion Design, Technology and Education*, 6(3), 160–172. doi:10.1080/17543266.2013.798355

KOTLER, P., KELLER, K. L. (2012). *Marketing Management 14E*. New York: Pearson Education Inc.

LITVIN, S. W., GOLDSMITH, R. E. ve PAN, B. (2008). Electronic word-of-mouth in hospitality and tourism management. *Tourism Management*, 29(3), 458–468. doi:10.1016/j.tourman.2007.05.011

MARSDEN, P. V. (1987). Core Discussion Networks of Americans. *American Sociological Review*, 52(1), 122–131. doi:10.2307/2095397

MURUGESAN, S. (2007). Understanding Web 2.0. *IEEE Computer Society*, (1520–9202/07).

NAIK, U. ve SHIVALINGAIAH, D. (2008). Comparative Study of Web 1.0, Web 2.0 and Web 3.0. *6th International CALIBER*, 499–507. doi:10.4018/978-1-61520-611-7.ch121



NIELSEN (2013). Under The Influence: Consumer Trust in Advertising. www.nielsen.com/us/en/insights/news/2013/under-the-influence-consumer-trust-in-advertising.html adresinden erişildi.

PRENDERGAST, G., Ko, D. ve Yuen, S. Y. V. (2010). Online word of mouth and consumer purchase intentions. *International Journal of Advertising*, 29(5), 2. doi:10.2501/S0265048710201427

PRICE, L. L. (University of P. ve Feick, L. F. (University of P. (1984). Copyright © 2001 All Rights Reserved Copyright © 2001 All Rights Reserved, *Volume 11*(Advances in Consumer Research), 250–255. <http://www.acrwebsite.org/volumes/6252/volumes/v11/NA-11> adresinden erişildi.

REITZ, A. R. (2012). DISSERTATION ONLINE CONSUMER ENGAGEMENT : UNDERSTANDING THE ANTECEDENTS AND OUTCOMES Submitted by Amy Renee Reitz Department of Journalism and Technical Communication In partial fulfillment of the requirements For the Degree of Doctor of Philosophy Colora. *Colorado State University*.

RICHARD, James ve GUPPY, S. (2014). Facebook: Investigating the influence on consumer purchase intention. *Asian Journal of Business Research*, 4(2), 1–15. doi:10.14707/ajbr.140006

SERRA, D. D. E. S. ve SOTO-SANFIEL, M. T. (2014). When the user Becomes a Publicist: Motivations for EWOM on Facebook. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(1), 01–16. doi:10.5585/remark.v13i1.2584

STELZNER, M. A. (2016). 2016 SOCIAL MEDIA MARKETING INDUSTRY REPORT How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses. *Social Media Examiner*. doi:10.1007/BF02653755

SUN, T., YOUN, S., WU, G. ve KUNTARAPORN, M. (2006). Online word-of-mouth (or mouse): An exploration of its antecedents and consequences. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11(4), 1104–1127. doi:10.1111/j.1083-6101.2006.00310.x

TASENTE, T. ve CIACU, N. (2011). Interferces Between New and Old Media. the Role of Social Media in Promoting Written. *Global Media Journal: Pakistan Edition*, 6(1), 91–106.

TOPAL, İ. (2017). *Elektronik Ağızdan Ağıza İletişimde Kullanıcı Motivasyonları Ve Davranış İlişkileri: Facebook Örneği*. Sakarya Üniversitesi.

TORLAK, Ö. ve AY, U. (2012). Facebook' ta Bulunma Amacı ve Facebook Reklamlarına Duyulan İlgi Arasındaki İlişki The Relationship Between Purpose of Using Facebook and Interest with Facebook Ads Öz Giriş, 83–94.

WANG, J. C. ve CHANG, C. H. (2013). How online social ties and product-related risks influence purchase intentions: A Facebook experiment. *Electronic Commerce Research and Applications*, 12(5), 337–346. doi:10.1016/j.elerap.2013.03.003

WOMMA Terminology Framework. (2015). 12 Temmuz 2017 tarihinde http://www.slideshare.net/mindblossom/womma-term-framework?from_action=save&from=fblanding adresinden erişildi.

WU, L., WANG, Y.-T. ve HSU, A. C. (2014). Ewom effects on Facebook. *Pacis 2014*.

WU, M. (2010). The 90-9-1 Rule in Reality - Lithosphere Community. *Lithosphere.Lithium.Com*, 1–18. <http://lithosphere.lithium.com/t5/science-of-social-blog/The-90-9-1-Rule-in-Reality/ba-p/5463> adresinden erişildi.

YADAV, M. S., DE VALCK, K., HENNIG-THURAU, T., HOFFMAN, D. L. ve SPANN, M. (2013). Social commerce: A contingency framework for assessing marketing potential. *Journal of Interactive Marketing*, 27(4), 311–323. doi:10.1016/j.intmar.2013.09.001

YAP, K. B., SOETARTO, B. ve SWEENEY, J. C. (2013). The relationship between electronic word-of-mouth motivations and message characteristics: The sender's perspective. *Australasian Marketing Journal*, 21(1), 66–74. doi:10.1016/j.ausmj.2012.09.001

ZARRELLA, D. (2009). *The Social Media Marketing Book*. O'Reilly Media Inc.



CDS PRİMLERİ İLE BİR ÜLKENİN EKONOMİK VE FİNANSAL DEĞİŞKENLERİ ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Esra N. KILCI¹

ÖZET

Bir ülkenin ekonomik ve finansal görünümünün doğru şekilde değerlendirilmesi, uluslararası yatırımcılar açısından büyük önem taşımaktadır. Yatırımcıların karar süreçlerinde, ülkenin ekonomik ve finansal performansını değerlendirirken inceledikleri önemli bir gösterge, ülke kredi riskidir. Ülke kredi riski, bir ülkenin ekonomik ve finansal performansını yansıtmasının ve bir ülkenin ekonomik ve finansal şoklara karşı dayanıklılığının anlamlı bir ölçüsü olmasının sonucunda, dış borçlanmalarda ülkenin karşılaştığı kaynak maliyetlerini doğrudan etkilemektedir. CDS (Kredi Temerrüt Swapları) Primleri ise, ülke kredi riskinin ölçülmesinde ve özellikle uluslararası yatırımcıların ülkeye yönelik risk algısının değerlendirilmesinde kullanılan önemli bir değişkendir. Bu çalışmada, Türkiye açısından, ülke kredi riskinin artmasına yol açan makroekonomik ve finansal değişkenler ile ülke CDS primleri arasındaki ilişki analiz edilmiş; Toda-Yamamoto Nedensellik Testi kullanılarak CDS primleri ile söz konusu değişkenler arasındaki nedensellik test edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: CDS Primleri, Ülke Kredi Riski, Zivot-Andrews Birim-Kök Testi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi.

Jel Kodları: G10, G12, G20.

A REVIEW OF THE CAUSALITY RELATIONSHIP BETWEEN CDS SPREADS AND ECONOMIC AND FINANCIAL VARIABLES OF THE SOVEREIGN: TURKEY CASE

ABSTRACT

Sound assessment of macroeconomic and financial outlook has great importance for international investors. In the decision making process of international investors, a very important indicator, which the investors review in evaluating a country's economic and financial performance is sovereign credit risk. Sovereign credit risk both reflects the economic and financial performance of a country and is a meaningful measure of the country's resistance against economic and financial shocks, directly affects the borrowing costs the country faces. CDS spreads are significantly used in measuring the sovereign credit risk and evaluating the risk appetite of foreign investors against the country. In this study, the relationship between macroeconomic and financial indicators which leads to increase of sovereign credit risk in Turkey and CDS spreads is analyzed and tested that there is a causality between these variables by using Toda-Yamamoto Causality Test.

Keywords: CDS Spreads, Sovereign Credit Risk, Zivot-Andrews Unit-Root Test, Toda-Yamamoto Causality Test.

Jel Codes: G10, G12, G20.

1. GİRİŞ

Bir ülkenin ekonomik ve finansal görünümü ile ülke kredi riski arasında belirgin bir ilişki bulunmaktadır. Ülke kredi riskinin ölçülmesinde ve özellikle uluslararası yatırımcıların ülkeye yönelik risk algısının değerlendirilmesinde CDS² (Kredi temerrüt swapları) primleri belirgin biçimde dikkate alınmaktadır. Uluslararası yatırımcılar tarafından bir ülkeye yapılan doğrudan yatırım ve portföy yatırımları konusundaki karar süreçlerinde, ülke kredi riskinin doğru ve uygun bir şekilde değerlendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Örneğin, ülke içinde yaşanan ekonomik ve finansal göstergelerdeki bozulmayı takiben, ya da politik bir istikrarsızlığın ardından, ülke kredi riskindeki bir artış, risk priminin artmasına yol açmakta ve bu durum uluslararası yatırımcıların tahvil-bono ve hisse senedi piyasalarında çıkış yönünde hareket etmesine ve

¹ Yrd. Doç. Dr., İstanbul Arel Üniversitesi, İ.İ.B.F, Uluslararası Ticaret ve Finans Bölümü, esra.kilci@gmail.com

² Çalışmanın ilerleyen kısmında, sadece CDS kavramı kullanılacaktır.



piyasalarda likidite problemlerinin artmasına neden olmaktadır. Ülke kredi riski, bir ülkenin ekonomik ve finansal performansını yansıtmaktadır ve ülkenin ekonomik ve finansal şoklara karşı dayanıklılığının anlamlı bir ölçüsüdür; dolayısıyla dış borçlanmalarda ülkenin karşılaşacağı kaynak maliyetlerini direkt olarak etkilemektedir.

CDS primlerindeki değişim, bir ülkedeki ekonomik birimlerin kredi maliyetlerindeki gelişmeleri açık bir şekilde yansıtmaktadır ve bu durum, reel ekonominin performansına ilişkin önemli bir gösterge teşkil etmektedir. Ülkenin kredi risk primi ile ülkede faaliyet gösteren reel ve finansal tüm kurumların risk primi ve dolayısıyla finansman maliyetleri arasında kuvvetli bir etkileşim bulunduğu için, CDS fiyatlamalarında etkili olan ve CDS primlerinde değişimlere yol açan faktörleri doğru teşhis etmek, finansal istikrar açısından büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye 5 yıllık CDS primleri ile ülke kredi riskinde değişime yol açacağı düşünülen makroekonomik ve finansal değişkenler arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla, Türk bankacılık sektöründe sermaye yeterliliği ve BIST 30'u içeren finansal göstergelerin yanı sıra, büyüme, işsizlik, enflasyon, cari açık ve reel kurdaki değerlenmeyi içeren makroekonomik göstergeler ve CDS primleri arasındaki ilişki, ekonometrik uygulama yardımıyla analiz edilmiştir. Çalışmada, 2010-2016 dönemine ilişkin aylık veriler analize dâhil edilmiştir. Verilerin toplanmasında, TÜİK, TCMB, Hazine Müsteşarlığı veri tabanları ve Bloomberg'ten yararlanılmıştır.

2. TEORİK ÇERÇEVE

CDS primleri, ülke kredi riskinin anlaşılabilirliği ve buna göre pozisyon alınabilmesi açısından yatırımcılar için bir gösterge teşkil etmekte; aynı zamanda, tahviller ve swaplar gibi geleneksel enstrümanlara göre, kredi riskinin farklı bir açıdan değerlendirilmesine olanak sağlamaktadır. Ülkelerin ekonomik ve finansal göstergelerindeki değişimler, CDS primlerine yansımakta, olumsuz gelişmeler ülke riskinin artmasına paralel olarak, CDS primlerinin artmasına yol açmaktadır.

2.1. CDS Kavramına Kısa Bir Bakış

CDS en basit haliyle, bir iflas halinin ortaya çıkması durumunda, CDS alıcısına, söz konusu tahvil-bonoyu nominal değeri üzerinden satabilme olanağı veren finansal bir araçtır ve bu kredi türevi enstrüman aslında, bir temerrüt durumu yaşanması halinde CDS alıcısını korumayı amaçlayan bir sigortadır. CDS alıcısı, satan tarafa, CDS'in vadesi boyunca ya da bir kredi durumu oluşuncaya kadar periyodik ödemeler yapmayı kabul etmektedir. Anaparayı temsil eden tutarın yüzdesi olarak yıllık ödenen primler, CDS primi olarak adlandırılmaktadır. Şirketler ve ülkeler CDS sözleşmelerine konu olabilmektedir. Ülke CDS'lerine konu olan varlıklar ülke tahvil-bonolarıdır ve bu tür CDS'lerin primleri incelenen ülkenin kredibilitesine ilişkin göstergeler olarak kullanılabilir. Ülke CDS'lerinde, bir ülkenin finansal durumuna ilişkin her negatif ve pozitif bilgi, CDS marjına yansımakta; negatif bilgiler CDS primlerini artırırken, pozitif bilgiler söz konusu primleri azaltmaktadır. Piyasadaki likidite arttıkça, bu hareketler daha algılanabilir hale gelmektedir (Kliber, 2011: ss. 112-113).

Bir ülkenin kredi riski, global finansal istikrar üzerinde, finansal ve makroekonomik riskler ile gelişmekte olan ülkelerin sahip olduğu birtakım risklerden çok daha büyük bir etkiye sahiptir. Ülke kredi riskinin belirgin şekilde yükselmesinin finansal sisteme vereceği zararın büyüklüğü nedeniyle, bir ülkenin kredi riskinin doğru ölçülmesi ve riskin artmasında etkili olan faktörlerin doğru teşhis edilmesi son derece önemlidir (Wallison, 2009: s. 22).

CDS işlemi, borç veren taraflar açısından bir ülkenin iflas riskine karşı bir sigorta olarak düşünülmektedir. Bu sigortanın fiyatı, CDS'i satın alan tarafın CDS'i satan tarafa sözleşme dönemi boyunca ödediği miktardır ve sigorta edilen ülke tahvilinin nominal değerinin belirli bir oranı CDS marjı olarak ifade edilmektedir. CDS piyasasında yaşanan muazzam gelişmenin bir sonucu olarak, kotasyonlar, borç alan tarafın risk priminin güncel değerine ilişkin en doğru resmi sunmaktadır. Ülkenin kredi risk primi, ülkedeki diğer kurumların risk primini ve dolayısıyla finansman maliyetlerini etkilediği için, CDS fiyatlamalarında etkili olan dinamikleri doğru teşhis etmek finansal istikrar açısından büyük önem taşımaktadır. CDS primlerindeki değişim, bir ülkede devlet, kurumlar ve hane halkları gibi birimlerin kredi marjlarındaki gelişmeleri açık bir şekilde yansıtmaktadır ve bu durum, reel ekonominin performansına ilişkin önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Aynı zamanda, en azından kısa dönemde, CDS primlerinin büyük ölçüde uluslararası gelişmeler tarafından belirlenmesi, global finansal sistemin, iktisadi döngü içerisinde finansal dalgalanmaların aktarılması sürecinde ne kadar önemli bir rol oynadığını göstermektedir (Kisgergely, 2009: s. 1).



Gelişmekte olan ülke borçları üzerine düzenlenen CDS sözleşmeleri aktif bir şekilde işlem görmektedir. Kredi riskinin ölçülmesinde ülke CDS verilerinin kullanılmasının önemli bir avantajı, ülke kredi swap piyasasının ilgili ülkenin tahvil piyasasına göre çoğu zaman çok daha likid olmasıdır ve dolayısıyla, ülke CDS'leri kredi marjları konusunda daha doğru tahminler sağlayabilmektedir (Adam, 2013: s. 572).

CDS kotasyonlarındaki büyük hacimli risk primi değişiklikleri, piyasa beklentilerinde farklı yorumlara yol açabilmektedir. Özellikle, kredi riski yüksek enstrümanlara yönelik azalan iştah, CDS'lere konu olan varlıklarda gelecekte yaşanabilecek temerrütlere ilişkin artan beklentilerden ziyade, piyasa algısında farklı sinyallere işaret edebilmektedir. Dolayısıyla, kriz döneminde oluşan yüksek risk primleri, kısmen azalan risk iştahı ve piyasa likiditesi nedeniyle oluşabileceği gibi, kredi not indirimlerinin artmasına ilişkin kaygılar nedeniyle de meydana gelebilmektedir (Fontana, 2010: s. 5).

2.2. Ülke CDS'lerinin Öneminin Artmasına Yol Açan Gelişmeler

CDS'ler üzerine yapılan çalışmalar, ülke kredi riskinin daha iyi anlaşılabilmesi açısından önemli ipuçları sağlamakta ve literatürde çalışılan tahviller ve swaplar gibi geleneksel enstrümanlara göre, kredi riskinin farklı bir açıdan değerlendirilmesine olanak sağlamaktadır. Aslında geçmişi 90'lı yıllara uzanan CDS'ler, kredi riskinden korunmak amacıyla finansal piyasalarda yoğun bir şekilde kullanılmaktadır ve işlem gören referans varlıkların sayısı arttıkça, piyasadaki likidite ve çeşitlilik de giderek artmaktadır (Cossin and Jung, 2005: s. 4).

CDS'lerin diğer kredi riski ölçütlerine göre en büyük avantajı, primlerin çok düzenli bir şekilde, günlük bazda ayarlanması ve güncel piyasa koşullarını yansıtmasıdır. Primler, günlük olarak revize edildiği ve söz konusu CDS sözleşmesine olan arz ve talebi yansıttığı için, piyasadaki her yeni durum, çok hızlı bir şekilde CDS primlerine yansımaktadır (Hull, 2008: s. 526).

2008 yılında şiddetini arttıran global finansal krize kadar, ülke kredi notları, bir ülkenin kredi riskinin ölçülebilmesi amacıyla en çok başvurulan göstergiydi. Kredi derecelendirme kuruluşlarının krizi öngörmek konusunda yetersiz kaldığı yönündeki eleştiriler, ülke kredi riskinin ölçülmesine yönelik, piyasanın en güncel durumunu gösteren ve değişen koşullara hızlı bir şekilde adapte olabilen farklı göstergelere olan talebi arttırmıştır. 2008-09 Küresel Finansal Kriz döneminde, S&P, Fitch ve Moody's gibi popüler uluslararası derecelendirme kuruluşları tarafından verilen ve piyasalarda bu kuruluşların bağımsızlığı ile ilgili endişeleri beraberinde getiren kredi notları, CDS primlerinin, son yıllarda ülke kredi riskinin ölçülmesinde en çok yararlanılan ölçütlerden biri haline gelmesine katkıda bulunmuştur.

2007 yılı üçüncü çeyreğinden itibaren, kredi piyasaları, kredi riskinin fiyatlandırılması konusunda çok ilginç ve önemli bir süreç yaşamaktadır. Söz konusu kredi krizi, birçok aşamadan geçmiş ve birçok sektörü etkilemiştir. Yeniden değerlendirme süreci, esasen, ABD konut piyasasında başlamış olup, birçok şirketi ve bankayı etkileyerek, kredi risklerinin tekrar fiyatlandırılması sürecini beraberinde getirmiştir. Finansal piyasalarda yaşanan türbülans, Lehman Brothers'ın iflas edışıyle çok şiddetli bir hale gelmiştir. Akabinde, finansal stres altındaki birçok banka, sistemik riski yatıştırmak ve olumsuz makroekonomik birtakım sonuçlardan kaçınabilmek için kamulaştırılmıştır. Özellikle Eylül 2008'den beri, ülke tahvil-bono piyasaları artan bir öneme sahip olmuştur. Global finansal krizden önce, kredi piyasalarındaki işlemler, kurumsal kredi riski ve menkul kıymetleştirme araçları gibi özel sektör enstrümanlarına yoğunlaşmaktaydı; 2008 son çeyreğinde Lehman Brothers'ın iflası ise, gelişmekte olan ülkelerin borçlarının yeniden değerlendirilmesi sürecini beraberinde getirmiştir. (Fontana, 2010: s. 6)

Çalışmalar, ülke CDS primlerinin önemli bir kısmının yatırımcıların risk iştahı ve global ekonomik göstergeler gibi genel faktörlerle açıklandığına işaret etmektedir. Bir ülkenin kredibilitesindeki artışla birlikte sermaye olanaklarının artması, söz konusu ülkeleri finansal açıdan rahatlatmakta ve dolayısıyla ülkelerin borçları üzerine yazılan CDS primleri azalmaktadır. Ayrıca, bir ülkenin kredibilitesi iyileştikçe, piyasalar açısından cazibesi artmakta; bu durum diğer ülkelerin sermaye akımlarını etkileyerek, CDS primlerinde hareketlere neden olabilmektedir (Ismailescu and Kazemi, 2010: s. 5).

Temerrüdün gerçekleşmesi durumunda, bir kurumun aksine, bir ülkenin varlığını sonlandırması mümkün görünmediği için, kredinin ödenememesi hali yani ülke kredi riskinin realize olması durumu, çoğu zaman yeniden yapılandırma veya dış borçların tanınmaması şeklinde gerçekleşmektedir (Pan and Singleton, 2008: s. 2348). Ülke kredi riski esas olarak, bir ülkenin karşı karşıya kaldığı ekonomik, finansal ve politik tüm risklerin bir kompozisyonudur (Beers and Cavanaugh, 2008: s. 5). Bu noktada, CDS primlerindeki değişimler yatırımcılara, ülke riskinin ne yönde hareket ettiği ile ilgili önemli ipuçları sağlamaktadır.

Basitleştirilmiş arbitraj perspektifine göre, referans varlığın CDS primi, aynı varlığın kredi marjına eşit olmalıdır. Dolayısıyla, referans varlık olarak bir ülkenin CDS primlerinin, gösterge risksiz devlet tahvili veya



bonosunun oranı çıkartıldıktan sonra, ülkenin borçlanabildiği faiz oranına eşit olması beklenmektedir ve yüksek CDS primleri, yüksek borçlanma oranlarına işaret etmektedir. 2010 yılında, Euro Bölgesi'nde yaşanan borç krizinde finansal açıdan ciddi anlamda stres yaşayan Portekiz, İrlanda, İtalya, Yunanistan ve İspanya gibi ülkelerin karşı karşıya kaldığı finansal sıkıntılar, yüksek CDS primlerine yansımış ve borçlanma oranlarında şiddetli yukarı hareketlere neden olmuştur (Brandorf and Holmberg, 2010: s. 3).

3. EKONOMETRİK UYGULAMA

Bu çalışmada, ülke kredi riskinin finansal ve makroekonomik unsurlarının bir bileşimi olduğu düşüncesinden hareketle, Türkiye'de 2010-2016 dönemi için, söz konusu risk unsurları ile CDS primleri arasındaki ilişki ölçülmeye çalışılmıştır. Örneğin, enflasyon, işsizlik oranı ve cari işlemler dengesi açığı arttıkça CDS primlerinin artacağı düşünülürken, reel kurda ulusal para aleyhine yaşanacak bir değerlenme sürecinin de, ülkenin döviz cinsinden yükümlülüklerinin ulusal para cinsinden karşılığını arttıracığı için, yine CDS primleri ile pozitif bir korelasyona sahip olacağı beklenmektedir. Ayrıca, bankacılık sektörü sermaye yeterlilik rasyolarındaki iyileşme ve BİST 30 endeksindeki yükseliş, finansal açıdan olumlu bir görünüme işaret ettiği için, CDS primleri ile söz konusu değişkenler arasında negatif bir ilişki olması beklenmektedir. Özellikle finansal volatilitenin yüksek olduğu dönemlerde bu değişkenler ile CDS primleri arasında belirgin bir ilişkinin olduğu belirtilmektedir.

3.1. Literatür Araştırması

Literatürde, ülke CDS primleri ve ülke kredi riski arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmaların özellikle 2008 yılından sonra hız kazandığı görülmektedir. Özellikle, kredi derecelendirme kuruluşları tarafından verilen notlar, gerek 2008'de hızlanan küresel finansal kriz gerek 2010'da Avrupa'da başlayan borç krizi döneminde büyük ölçüde anlamını kaybetmiştir. Ayrıca, finansal piyasalarda ülke ve şirketlerin performansını doğru yansıtabilecek daha anlamlı ölçütlere olan ihtiyaç, sürece olumlu katkı yapmış ve bu alanda yapılan çalışmaların artmasına yol açmıştır. Aşağıda, CDS primleri ile ülke kredi riski arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalara kısaca yer verilmiştir.

Pan ve Singleton 2008 yılında yaptıkları çalışmada, farklı jeopolitik karakteristiklere ve farklı kredi notlarına sahip olan Meksika, Türkiye ve Kore'nin CDS primlerini incelemişler ve CDS primlerindeki değişimde etkili olan faktörleri tespit etmeye çalışmışlardır. Ülkeye özgü ve bölgesel ekonomik risklerin yanı sıra, yatırımcıların risk iştahının belirgin hale geldiğine işaret etmişlerdir.

Remolona ve diğerleri 2008 yılında yaptıkları çalışmada; 24 ülkenin 01.2002-05.2006 dönemine ait aylık CDS primleri ve ülke riski üzerinde etkisi olduğu düşünülen faktörler arasındaki ilişkiyi regresyon analiziyle incelemişler ve enflasyon oranının, VIX (Volatilité Endeksi) endeksi ve RTI gibi risk toleransını gösteren endekslerin ülke riski ve risk primi üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Tang ve Yan 2009 yılında yaptıkları çalışmada, makroekonomik göstergelerdeki değişimlerin ülke CDS primleri üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmışlardır. Buna göre, GSYİH'daki büyüme ile CDS primleri arasında negatif bir yönlü ilişki olduğunu tespit etmişler; aynı zamanda, yatırımcı risk iştahının yükseldiği ve sistematik riskin düşük olduğu dönemlerde CDS primlerinin düştüğüne işaret etmişlerdir.

Brandorf ve Holmberg 2010 yılında yaptıkları çalışmada, İtalya, Yunanistan, İrlanda, Portekiz ve İspanya'ya ait CDS primlerinin 03.2004-09.2009 dönemindeki değerleri ile GSYİH'daki değişim, brüt borç stoku, işsizlik ve enflasyon oranı gibi makroekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi regresyon analiziyle incelemişler ve kamu borcu, işsizlik ve enflasyon oranı ile CDS primlerindeki değişim arasındaki ilişkiyi tespit etmişlerdir.

Fontana ve Scheicher 2010 yılında yaptıkları çalışmada, Euro-Bölgesi'ndeki 10 ülkenin 01.2006-09.2008 dönemindeki haftalık CDS primleri ve risksiz faiz oranı, yatırımcıların risk algısı, dış borç ve iTraxx endeksi arasındaki ilişkileri regresyon analizi yardımıyla incelemişler ve yatırımcı risk iştahındaki azalmanın CDS primlerinde artışa neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Plank 2010 yılında yaptığı çalışmada, Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Rusya, Polonya, Romanya ve Macaristan'ın içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelere ait 5 yıl vadeli CDS primlerinin 01.2001-12.2009 periyodundaki değerlerini incelemiş ve oluşturdukları modelde CDS primleri ile ülkelerin dış borç ödeme güçleri arasında yüksek bir korelasyon olduğunu tespit etmiştir.

Longstaff ve diğerleri 2011 yılında yaptıkları çalışmada, 10.2000-01.2010 periyodu için, Romanya, Meksika, Sili, Kore, Malezya ve Japonya gibi gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelere ait CDS verilerini kullanarak, ülke



kredi riskini analiz etmişler ve ülke kredi riskinin ağırlıklı olarak global faktörlerle ilişkilendirilebileceği sonucuna ulaşmışlardır. Çalışma sonuçları, ülke CDS primlerinin, yerel ekonomik göstergelerden ziyade, ABD hisse senedi piyasası ve yüksek getiri sağlayan piyasalarla ve aynı zamanda, VIX endeksiyle ifade edilen volatilité risk primiiyle çok daha yakın ilişkide olduğunu göstermiştir.

Sand 2012 yılında yaptığı çalışmada, Euro-Bölgesi'ndeki 16 ülkeye ait 5 yıl vadeli CDS primlerinin 12.2007-03.2011 dönemindeki değerleri ile cari açık, risksiz faiz oranı, borcun/GSYİH'ya oranı, reel döviz kuru, hane halkı borcu/GSYİH'ya oranı, risk iştahı ve enflasyon oranı gibi değişkenler arasındaki ilişkiyi regresyon analizi ve olay çalışması yöntemiyle incelemişler ve değişkenler ile CDS primleri arasında pozitif ve negatif ilişkiler tespit etmişlerdir. Örneğin, cari açık ile CDS, risksiz faiz oranı, reel döviz kuru ve risk iştahı ile CDS primleri arasında negatif bir ilişki varken, borç/GSYİH oranı ve enflasyon oranı ile CDS primleri arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Fontana ve Scheicher 2016 yılında yaptıkları çalışmada ise, Euro-Bölgesi ülke CDS primleri ile devlet tahvilleri arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Ocak 2007-Aralık 2012 periyodunda haftalık verileri kullanarak, risk primim ölçütleri olarak CDS primleri ve tahvil marjlarının pozitif korelasyona sahip olduklarını ve aynı zamanda, CDS primlerinin ülke kredi riskini tetikleyen unsurlarla çok daha güçlü bir korelasyona sahip olduklarını tespit etmişlerdir.

3.2. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada, ekonomik ve finansal risk unsurları ile Türkiye CDS primleri arasındaki ilişki analiz edilmeye çalışılmaktadır. Bu doğrultuda, makroekonomik göstergelerden enflasyon, işsizlik, büyüme oranı, reel kurda değerlenme ve cari açık değişkenleri; finansal göstergelerden bankacılık sektörü sermaye yeterlilik oranı ve BİST 30 değişkenleri analize dahil edilmiştir. İlgili verilerin 2010-2016 yılına ilişkin aylık değerleri ve 5 yıl vadeli CDS primlerinin söz konusu döneme ilişkin ay sonu değerleri dikkate alınarak, öncelikle zaman serilerinin durağanlık düzeyleri, ADF, PP ve ZA Birim-Kök Testleri kullanılarak analiz edilmiş; akabinde değişkenler arasındaki nedenselliğin tespit edilebilmesi amacıyla Toda-Yamamoto Nedensellik Testi uygulanmıştır.

Veriler TCMB, TÜİK, HM veri tabanları ve Bloomberg'den yararlanılarak toplanmış olup; Türkiye 5 yıllık CDS primleri analizde bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. 1 ve 10 yıllık vadeler arasında en çok kullanılan vadenin 5 yıl olması nedeniyle bu şekilde hareket edilmiştir (Fontana and Scheicher, 2010: s. 8).

Makroekonomik ve finansal değişkenlerin belirlenmesinde aşağıda yer verilen gerekçeler etkili olmuştur. Örneğin, cari açığın yükselmesi, ülkelerin sermaye akımlarına olan bağımlılığını arttırmakta, dış borçlanma ihtiyacının artması veya borcun sürdürülebilirliği konusundaki endişelerin artması, ülke kredi riskinin artmasına ve dolayısıyla CDS primlerinin artmasına yol açmaktadır. Hedeflenen enflasyon oranındaki artışın, finansal istikrara zarar vereceği düşüncesinden hareketle, yüksek enflasyon oranlarının CDS primlerini arttıracığı beklenmektedir. Diğer yandan, ekonomik büyümenin artırılması ülkenin kredi riskini azaltacağı için CDS primlerinin aşağı yönlü hareket etmesine yol açacaktır. Reel kurda ulusal para aleyhine yaşanacak değerlenme, belirsizliği arttırmakta, yatırımları ve ekonomik aktiviteyi olumsuz etkilemekte ve risk priminin artmasına yol açmaktadır. Ayrıca, döviz cinsinden yükümlülüklerin değerinin artması ülke kredi riskinin artmasına yol açacağından, CDS primleri ile kurda yaşanan değerlenme arasında pozitif bir ilişki olması beklenmektedir. Bankacılık sektöründe sermaye yeterliliğinin azalması, finansal sektörle ilgili bozulmayı yansıtacağından, CDS primleri ile sözkonusu değişken arasında negatif bir korelasyon olacağı düşünülmektedir.

Çalışmada yukarıdaki açıklayıcı değişkenler ile CDS primleri arasında nedensellik ilişkisi olduğu savunulmaktadır. Aşağıda ileri sürülen hipotezler sırasıyla gösterilmektedir;

H_0 = Büyüme Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Yoktur.

H_1 = Büyüme Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Vardır.

H_0 = İşsizlik Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Yoktur.

H_1 = İşsizlik Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Vardır.

H_0 = TÜFE Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Yoktur.

H_1 = TÜFE Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Vardır.



H_0 = Cari Açık Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Yoktur.

H_1 = Cari Açık Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik Vardır.

H_0 = Reel Efektif Kurdan CDS Primlerine Bir Nedensellik Yoktur.

H_1 = Reel Efektif Kurdan CDS Primlerine Bir Nedensellik Vardır.

H_0 = Sermaye Yeterlilik Rasyosundan CDS Primlerine Bir Nedensellik Yoktur.

H_1 = Sermaye Yeterlilik Rasyosundan CDS Primlerine Bir Nedensellik Vardır.

H_0 = BİST 30 Değerinden CDS Primlerine Bir Nedensellik Yoktur.

H_1 = BİST 30 Değerinden CDS Primlerine Bir Nedensellik Vardır.

Zaman serileri analizlerinde değişkenlerin durağan yani, ortalama ve varyanslarının zamanla değişmediği varsayılmaktadır. Ekonometrik olarak anlamlı ilişkiler elde edilebilmesi yani etkin ve tutarlı tahminler yapılabilmesi için zaman serilerinin durağan olması gerekli bir varsayımdır (Sevüktekin ve Çımar, 2014: s. 53). Bu nedenle çalışmada, zaman serilerinin durağanlık düzeyleri, ADF, PP ve ZA Birim-Kök Testleri kullanılarak analiz edilmektedir.

İkinci aşamada, açıklayıcı değişkenler ve CDS primleri arasındaki nedenselliğin tespit edilebilmesi amacıyla, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi yapılmaktadır. Granger nedenselliği araştırmak amacıyla geliştirilmiş olan Toda-Yamamoto Nedensellik Testi, orjinal serilere uygulanabildiği için, fark almaktan kaynaklanan bilgi kaybı önlenmiş olmaktadır.

3.3. Ampirik Uygulama

Modelde kullanılacak bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler belirlendikten sonra, tüm değişkenlerin durağanlıklarının test edilmesi amacıyla, Augmented Dickey Fuller Test ve Phillips-Peron Test uygulanmıştır. Birim-kök test sonuçlarına göre, I(1) düzeyde durağan hale gelen seriler söz konusudur. Test sonuçları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1. ADF ve PP Test Sonuçları (Trend ve Sabit)

	Orjinal Seriler I(0)		Farkı Alınan Seriler I(1)	
	ADF	PP	ADF	PP
TR 5 Yıllık CDS Primleri	-3,02738 (0.1312)	-2,99257 (0.1406)	-10,1012 (0.0000)	-10,1822 (0.0000)
Büyüme Oranı	-2.232136 (0.4656)	-2.232136 (0.4656)	-9.115160 (0.0000)	-9.139523 (0.0000)
İşsizlik Oranı	-3.392902 (0.0595)	-3.180594 (0.0955)	-7.053291 (0.0000)	-4.038698 (0.0111)
TÜFE Oranı	-2.491172 (0.3317)	-2.261341 (0.4498)	-7.293323 (0.0000)	-8.504376 (0.0000)
Cari Açık/GSYİH	-3.245520 (0.0829)	-2.975054 (0.1455)	-7.836376 (0.0000)	-11.83987 (0.0000)
Reel Efektif Döviz Kuru	-2.976659 (0.1451)	-2.630470 (0.2683)	-7.007324 (0.0000)	-6.960459 (0.0000)
Sermaye Yeterlilik Rasyosu	-2.336794 (0.4096)	-2.247745 (0.4571)	-7.143571 (0.0000)	-7.095187 (0.0000)
BİST 30 değeri	-2.934341 (0.1574)	-3.005464 (0.1370)	-8.939629 (0.0000)	-9.170581 (0.0000)
	Kritik Değerler		Kritik Değerler	
1%	-4.072415	-4.072415	-4.076860	-4.073859
5%	-3.464865	-3.464865	-3.466966	-3.465548
10%	-3.158974	-3.158974	-3.160198	-3.159372

Not: Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.



İzleyen aşamada, yapısal kırılma dikkate alındığı Zivot-Andrews Birim Kök Testi uygulanmıştır. Zivot-Andrews Birim Kök Testi'nde, ardışık ADF test yöntemi ile örneklem içinde mümkün olan her kırılma noktası için, regresyon denklemi tahmin edilmekte ve tahmin edilen parametreler için t istatistiği hesaplanmaktadır. Zivot-Andrews Testi'nde tahmin edilen Model A, ortalama kırılma, Model B eğimdeki kırılma ve Model C ise hem ortalama hem de trenddeki kırılmayla ilgilenmektedir (Çil; 2006, s. 166).

Tablo 2. Zivot ve Andrews Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Model A t-istatistik	Model A Kırılma Yılı	Model B t-istatistik	Model B Kırılma Yılı	Model C t-istatistik	Model C Kırılma Yılı
CDS 5 Yıllık	-4.769089***	2012:07	-4.072627	2014:07	-5.055795***	2012:07
Büyüme Oranı	-5.919526*	2014:01	-5.302678*	2016:01	-5.865193*	2014:01
İşsizlik Oranı	-3.446575	2013:07	-3.353676	2011:10	-3.520447	2015:11
TÜFE Oranı	-3.821079	2012:11	-3.693632	2013:12	-3.806907	2013:07
Cari Açık/GSYİH	-3.041823	2015:07	-4.060653	2011:05	-4.260140	2015:07
Reel Eff. Döviz Kuru	-4.711379***	2012:10	-4.101555	2016:01	-4.587963	2015:11
Sermaye Yet. Rasyosu	-3.564882	2011:08	-4.973932*	2011:09	-5.044705**	2012:08
BİST 30 Değeri	-6.099119*	2012:10	-5.740906*	2015:05	-5.798522*	2012:10
Kritik Değerler	Model A Kritik Değerleri		Model B Kritik Değerleri		Model C Kritik Değerleri	
1%	-5.34		-4.93		-5.57	
5%	-4.80		-4.42		-5.08	
10%	-4.58		-4.11		-4.82	

Not: *, ** ve *** %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerindeki kritik değerleri göstermektedir (Zivot ve Andrews; 1992).

Yukarıdaki tabloya göre, 5 yıllık CDS Primleri, Büyüme Oranı, Reel Efektif Döviz Kuru, Sermaye Yeterlilik Rasyosu ve BİST 30 Değeri orijinal serilerinde sırasıyla %10, %1, %10, %1 ve %1 anlamlılık düzeylerinde yapısal kırılma ve durağanlık; işsizlik oranı, TÜFE oranı ve cari açık orijinal serilerinde ise yapısal kırılmaya rağmen, kritik değerlerin Zivot-Andrews Kritik Değerleri'nin altında kalması sonucunda durağan-dışılık tespit edilmiştir. Düzeyde durağan olmayan işsizlik oranı, TÜFE oranı ve cari açık oranı değişkenleri, birinci farkları alındığında durağan hale gelmektedir. Dolayısıyla, durağanlık tespit edilen seriler, yani, 5 yıllık CDS Primleri, Büyüme Oranı, Reel Efektif Döviz Kuru, Sermaye Yeterlilik Rasyosu ve BİST 30 Değeri Toda-Yamamoto Nedensellik Testi'ne farkı alınmadan dahil edilebilmekte, diğer değişkenler ise, birinci dereceden farkı alınarak dahil edilmektedir.

Üçüncü aşamada, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi uygulanmıştır. Toda-Yamamoto (1995) testinde, seriler arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılırken, gecikmesi arttırılmış VAR(k+d_{max}) yöntemi kullanılarak farklı düzeylerde durağanlığa sahip değişkenler arasındaki etkileşimin varlığı ve yönü belirlenmeye çalışılmakta; aradaki etkileşim eşanlı olarak analiz edilmektedir. Öncelikle, birim-kök testlerinden faydalanılarak en büyük bütünleşme derecesi belirlenmektedir. İkinci aşamada, AIC ve SIC gibi bilgi kriterlerinden yararlanılarak VAR model için en uygun gecikme sayısı belirlenmektedir. Son olarak, VAR model (k+d_{max}) gecikme sayısı ile tahmin edilerek ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi k sayıdaki gecikmeli değere sıfır kısıtı konularak Wald Testi ile araştırılmaktadır (Toda ve Yamamoto; 1995). Buna göre, elde edilen VAR(k+d_{max}) modeli aşağıda yer almaktadır.

$$Y_t = \mu + A_1 Y_{t-1} + \dots + A_k Y_{t-k} + \sum_{l=k+1}^{k+d_{\max}} A_l Y_{t-l} + u_t \quad t=1, 2, \dots, T$$

**Tablo 3.** Toda Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

Değişkenler	Ki→kare	Olasılık Değ.	Sonuç
Reel Efektif Kur→CDS Prim	3,851548	0,1458	Reel Efektif Kurdan CDS Primlerine Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
CDS Prim→Reel Efektif Kur	9,574600	0,0083	CDS Primlerinden Reel Efektif Kura Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmaktadır.
Sermaye Yet.Rasyosu→CDS Prim	7,862708	0,0050	Sermaye Yeterlilik Rasyosundan CDS Primlerine Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmaktadır.
CDS Prim→ Sermaye Yet.Rasyosu	4,094231	0,0430	CDS Primlerinden Sermaye Yeterlilik Rasyosuna Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmaktadır.
BIST 30→ CDS Prim	22,01957	0,0000	BIST 30'dan CDS Primlerine Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmaktadır.
CDS Prim → BIST 30	1,852716	0,3960	CDS Primlerinden BIST 30'a Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
Cari Açık→CDS Prim	0,081652	0,7751	Cari Açıktan CDS Primlerine Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
CDS Prim→ Cari Açık	0,634998	0,4255	CDS Primlerinden Cari Açığa Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
Büyüme Oranı→CDS Prim	0,078282	0,7796	Büyüme Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
CDS Prim→Büyüme Oranı	0,210300	0,6465	CDS Primlerinden Büyüme Oranına Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
Tüfe Oranı→CDS Prim	0,598493	0,4392	Tüfe Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
CDS Prim→Tüfe Oranı	0,873779	0,3499	CDS Primlerinden Tüfe Oranına Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
İşsizlik Oranı→CDS Prim	2,485732	0,2886	İşsizlik Oranından CDS Primlerine Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.
CDS Prim→İşsizlik Oranı	0,135020	0,9347	CDS Primlerinden İşsizlik Oranına Bir Nedensellik İlişkisi Bulunmamaktadır.

Not: Optimum gecikme uzunluğu, LR, FPE, AIC, SC ve HQ kriterleri baz alınarak "2" olarak belirlenmiştir.

2010-2016 periyodunu kapsayan yukarıdaki çalışmada, Türkiye 5 yıllık CDS primleri ile büyüme, enflasyon, işsizlik, cari açık gibi makroekonomik göstergelerin arasında uzun dönemli bir nedensellik ilişkisinin olmadığı, söz konusu değişkenlerin uzun dönemde açıklayıcı gücünün olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi sonuçları bize, CDS Primleri ile Reel Efektif Kur arasında tek yönlü, CDS Primleri ile Sermaye Yeterlilik Rasyosu arasında çift yönlü, CDS Primleri ile BIST 30 arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunduğunu göstermektedir.

4. SONUÇ



CDS primlerindeki değişimler, ülke ekonomik performansına ilişkin hem reel durumu hem de beklentileri yansıtmakta, dolayısıyla ülke kredi riskinin değerlendirilmesinde uluslararası yatırımcılar tarafından büyük ölçüde dikkate alınmaktadır. Finansal stresin yüksek olduğu ve kredi piyasalarında dalgalanmanın arttığı dönemlerde, ülkeye ilişkin makroekonomik ve finansal değişkenler ile CDS primleri arasındaki ilişkinin belirgin hale geleceği düşünülmektedir. Dolayısıyla, piyasada işlem gören ülke CDS'lerine bakılarak ülkenin ekonomik ve finansal görünümü ve buna paralel olarak, ülkenin kredi riski ile ilgili öngörü yapmak mümkün hale gelmekte ve CDS primlerini analiz ederek, hem yatırımcılar hem politika yapıcılar uygun aksiyonlar alabilmektedir. CDS primlerinin finansal piyasalar açısından arzettiği yüksek önem, bu konuda birçok çalışma yapılmasına neden olmuştur. Pan ve Singleton, gelişmekte olan ülke kategorisindeki Meksika, Türkiye ve Kore'nin CDS primlerini incelemişler; ülkeye özgü riskler ve yatırımcı risk iştahı ile CDS primleri arasında belirgin bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Benzer bir çalışmayı Fontana ve Scheicher, Euro-Bölgesi için yapmış ve yatırımcı risk algısı ile CDS primleri arasında bir nedensellik tespit etmiştir.

Bu çalışmada ise, Türkiye 5 yıllık CDS primleri ile ülke kredi riskinde değişime yol açacağı düşünülen makroekonomik ve finansal değişkenler arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla, Türk bankacılık sektöründe sermaye yeterliliği ve BIST 30'un yanı sıra, büyüme, işsizlik, enflasyon, cari açık ve reel kurdaki değerlenme ile CDS primleri arasındaki ilişki, ekonometrik uygulama yardımıyla analiz edilmiştir. Sonuçlar bize, reel efektif kur, sermaye yeterlilik rasyosu ve BİST 30 değişkenleri ile 5 yıllık CDS primleri arasında uzun dönemli bir nedensellik ilişkisi olduğunu göstermektedir. Diğer yandan, Tang ve Yan ile Brandorf ve Holmberg tarafından yapılan çalışmaların aksine, makroekonomik göstergeler ile CDS primleri arasında bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. İlerleyen dönemde yapılacak çalışmalarda, tahvil faiz oranları ve yatırımcı risk algısı gibi diğer finansal göstergelere yer verilmesi ve çalışma döneminin uzatılmasıyla daha etkin sonuçlara ulaşılabileceği düşünülmektedir. Böylelikle, ülkenin sahip olduğu kredi riski ile daha doğru projeksiyonlar yapabilmek mümkün hale gelebilecektir.

KAYNAKÇA

- ADAM, Michal (2013), "Spillovers and Contagion in the Sovereign CDS Market", *Bank i Kredyt*, 44 (6), 571–604.
- BEERS, David T. and Marie CAVANAUGH (2008), "Sovereign Credit Ratings: A Primer", Standard & Poor's, New York.
- BRANDORF, Christoffer ve Johan HOLMBERG (2010), "Determinants of Sovereign Credit Default Swap Spreads for PIIGS-A Macroeconomic Approach", Bachelor Thesis, Lund University School of Economics and Management.
- COLLIN-DUFRESNE, Pierre, Robert S. GOLDSTEIN, and J. Spencer MARTIN (2001), "The Determinants of Credit Spread Changes", *Journal of Finance* 56, 2177-2207.
- COSSIN, Didier ve Gero JUNG (2005), "Do Major Financial Crises Provide Information On Sovereign Risk to The Rest of The World? A Look at Credit Default Swap Markets", *International Center for Financial Asset Management and Engineering*, 134, 1-31.
- ÇİL, Yavuz (2006), "Türkiye'de Turizm Gelirlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisinin Testi: Yapısal Kırılma ve Nedensellik Testi", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7 (2), 162-171.
- FONTANA, Alessandro and Martin SCHEICHER (2010), "An Analysis of Euro Area Sovereign CDS", *European Central Bank Working Paper Series* 1271.
- FONTANA, Alessandro and Martin SCHEICHER (2016), "An Analysis of Euro Area Sovereign CDS and Their Relation with Government Bonds", *Journal of Banking & Finance*, Volume 62, January 2016, 126-140.
- GONZALO Camba-Méndez, Konrad KOSTRZEWA, Anna MARSZAL and Dobromił SERWA (2016), "Pricing Sovereign Credit Risk of an Emerging Market", *ECB Working Paper Series*, No: 1924, June 2016.
- HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, Ekonomik Göstergeler, <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Istatistik-SunumSayfasi?mid=249&cid=26&nm=41>
- HULL, John, Mirela PREDESCU and Alan WHITE (2004), "The Relationship between Credit Default Swap Spreads, Bond Yields, and Credit Rating Announcements", *Journal of Banking and Finance* 28, 2789–2811.
- HULL, John (2008), *Options, Futures and Other Derivatives*, 7th edition, Prentice Hall, New Jersey.
- IMF (2011), *Global Financial Stability Report*, October 2011.

**Kış-2017****Winter-2017****Cilt: 6 Sayı: 12 (145-154)****Volume: 6 Issue: 12 (145-154)**

ISMAILESCU, Iuliana and Hossein KAZEMI (2010), “The Reaction of Emerging Market Credit Default Swap Spreads to Sovereign Credit Rating Changes”, *Journal of Banking and Finance*, 34(12), 2861 -2873.

KLIBER, Agata (2011), “Sovereign CDS Instruments in Central Europe-Linkages and Interdependence”, *Dynamic Econometric Models*, 11, 111–128.

KISGERGELY, Kornel (2009), “What Moved Sovereign CDS Spreads in the Period of Financial Turbulence?”, *Report on Financial Stability*, November 2009, Magyar Nemzeti Bank, 1-4

LONGSTAFF, Francis A., Jun Pan, Lasse H. PEDERSEN and Kenneth J. SINGLETON (2011), “How Sovereign Is Sovereign Credit Risk?”, *American Economic Journal*, 3(2), 75-103.

O’KANE, Dominic and Stuart TURNBULL (2003), “Valuation of Credit Default Swaps”, *Lehman Brothers Quantitative Credit Research Quarterly*, 2003-Q1-Q2.

O’KANE, D., and Saurav SEN (2004), “Credit Spreads Explained”, *Fixed Income Quantitative Credit Research*, Lehman Brothers, March 2004.

PAN, Jun and Kenneth J. SINGLETON (2008), “Default and Recovery Implicit in the Term Structure of Sovereign CDS Spreads”, *The Journal of Finance*, Vol. 63, No. 5, October 2008, 2345-2384.

PLANK, Thomas J. (2010), “Do Macro-Economic Fundamentals Price Emerging Market Sovereign CDS Spreads?”, No: 10-5.

REMOLONA, Eli M., Michela SCATIGNA and Eliza WU (2008), “The Dynamic Pricing of Sovereign Risk in Emerging Markets: Fundamentals and Risk Aversion”, *The Journal of Fixed Income*, 17(4), 57-71.

SAND, H.J.H (2012), “The Impact of Macro-Economic Variables On The Sovereign CDS Spreads of The Eurozone Countries”, *Master’s Thesis*, University of Groningen.

SEVÜKTEKİN, Mustafa ve Mehmet ÇINAR M. (2014), *Ekonomik Zaman Serileri Analizi*, Dora Yayınları, Bursa, 2014

TANG, Dragon Y. and Hong YAN (2007), “Liquidity and Credit Default Swap Spreads”, *Working paper*, Kennesaw State University and University of South Carolina.

TANG, Dragon Y. and Hong YAN (2009), “Market Conditions, Default Risk and Credit Spreads”, *Journal of Banking & Finance*, 34 (2010): 743-753.

TODA, Hiro Y. and Taku YAMAMOTO (1995), “Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes”, *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.

TCMB, İstatistikler, <http://evds.tcmb.gov.tr/>

TÜİK, Temel İstatistikler, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

WALLISON, Peter J. (2009), “Everything You Wanted to Know About Credit Default Swaps: But Were Never Told”, *The Journal of Structured Finance*, 15 (2), 20–30.

ZIVOT, Eric and Donald ANDREWS (1992), “Further Evidence on the Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit-Root Hypothesis”, *Journal of Business&Economic Statistics*, 10(3), 251-270.

**KAT KARŞILIĞI İNŞAAT İŞLERİNDE VERGİ İDARESİ İLE YARGI ORGANLARI
ARASINDAKİ ANLAŞMAZLIKLAR VE ÇÖZÜM ANALİZLERİ¹****İdris VARICI²****Mehmet Emrah BİNİCİ³****ÖZET**

İçerisinde bulunulan ve bilgi çağı olarak da adlandırılan bu yüzyılda, gerek teknolojik gelişmeler gerekse de beşeri düşünce tarzında yaşanan değişimler zincirleme olarak küresel ve ulus ekonomilerinde bazı farklılıklar meydana getirmiştir. Türk ekonomisinde inşaat sektörü de bu değişimlerden pay almış ve özelinde kat karşılığı inşaat sektörü de sistematik bir değişim geçirmiştir. Bu değişim beraberinde bazı karar organları arasında uyuşmazlıklar oluşmuştur. Kat karşılığı inşaat sisteminde öncelikle arsa maliki güncel mevzuat uygulamaları çerçevesinde müteahhitte anlaşarak iş ve işlemlerine başlamakta fakat ilerleyen süreçte şahsı veya müteahhit üzerinden gerçekleşen vergisel denetimler sonucu bazı ihtilafli konularda vergi idaresi tarafından cezai müeyyidelerle muhatap kalmaktadırlar. Bu cezai müeyyideler sebebi ile vergi idaresinin getirmiş olduğu vergisel eleştiriler muhataplarca yargıya taşınmakta ve ihtilaf konusu uyuşmazlıklar yargı organlarına lehte veyahut aleyhte kararlar ile neticelenmektedir.

Bu çalışmada mevzuat düzenlemeleri, yargı organları, vergi idaresi görüşleri ve vergi inceleme raporlarından alınan örneklere göre konu analiz edilmiş ve çözüm analizleri sunulmuştur. Yapılan tartışma ve analiz sonucunda, özet olarak yargı organlarının vermiş olduğu kararlar doğrultusunda yasal düzenlemelere gidilmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kat Karşılığı İnşaat, Vergi İdaresi, Vergi İncelemesi, Yargı Kararları.

Jel Kodları: M41, M42.

**ANALYSIS AND RESOLUTION OF DISPUTES BETWEEN TAX ADMINISTRATION WITH
JUDICIAL BODIES IN FLAT SWAP BUILDING SYSTEM****ABSTRACT**

In this century, which is also known as the information age, both the technological developments and the changes in human thought style have led to some differences in global and national economies. Also, the construction sector in the Turkish economy received a share from these changes and in particular the flat swap building sector has undergone a systematic change. Some disputes have arisen between decision-making bodies with this change. In the flat swap building system, first of all land ownership starts to work and transactions by agreement of the contractor within the framework of current legislation applications but in the course of the proceedings, land ownership are subject to criminal sanctions by the tax authorities in some disputed cases that occur as a result of tax audits carried out on the person or the contractor. The tax assessments due to these criminal sanctions brought by the tax administration are carried into the judiciary and disputes are resulted by judicial bodies favourable or unfavourable decisions.

In this study, the subject was analysed according to the examples taken from the legislative regulations, judicial bodies, tax administration opinions, tax examination reports and the solution analysis was presented. As a result of the discussion and analysis, it has been concluded that legal arrangements should be made in line with the decisions made by judicial bodies.

Keywords: The Flat Swap Building, Tax Administration, Tax Inspection, Judicial Decisions.

Jel Codes: M41, M42.

¹ Bu makale "Kat Karşılığı İnşaat İşlerinde Vergi İdaresi ile Yargı Organları Arasındaki Anlaşmazlıklar ve Çözüm Analizleri" adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² Doç. Dr., Ondokuz Mayıs Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü Öğr. Üyesi, idrisvarici@gmail.com

³ Vergi Denetim Kurulu Samsun Küçük ve Orta Ölçekli Mükellefler Grup Başkanlığı, Grup Başkan Yardımcısı/Vergi Müfettişi, emrah.binici@vdk.gov.tr emrah.binici@vdk.gov.tr



1. GİRİŞ

Türkiye ekonomisinin başlıca lokomotif faaliyet alanlarından biri olan inşaat sektörü, oldukça kapsamlı bir çerçevede ele alınması zaruret teşkil eden, birçok gider-maliyet unsurunu muhteviyatında barındıran ve bilumum sektörlerde ilave istihdam imkânları sunan bir faaliyet alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. İnşaat işleri; hazırlık, inşaat çalışmaları, projenin tamamlanması ve satış aşamasına kadar oldukça girift bir yapı arz etmekte olup, bu iştigallerden ötürü elde edilen kazançların vergilendirilme işlemine tabi tutulması açısından da bir hayli tereddütlü işlemleri ve uygulamaları uhdesinde barındırmaktadır. Bu tereddütler ile ilgili olarak gerek mükellefler gerekse de vergi idaresi olarak bazı hususlarda anlaşmazlıklar ve görüş farklılıkları ortaya çıkmakta ve doğal olarak bu hususlar yargı organlarına taşınmaktadır. Bu aşamada da vergi idaresi ile yargı organları arasında görüş ayrılıkları yaşanabilmektedir. Sektör genel itibarı ile Türk Vergi Hukukunda özel inşaat ve yıllara sâri inşaat olarak ikili bir sınıflandırmaya tabi tutulmakta ve vergilendirilmektedir.

Bu çalışma inşaat sektörünün işleyişine yönelik özel inşaat işleri bünyesinde ihtiva edilen “Kat Karşılığı İnşaat İşleri’ne” yönelik vergi idaresince gerçekleştirilen denetimler ve yargı kararları çerçevesinde tereddütlü bulunan hususlara açıklık getirip vuku bulan bazı sorunlara yönelik çözüm önerileri sunma gayesini taşımaktadır.

2. KAT KARŞILIĞI İNŞAAT İLE İLGİLİ TANIMLAR VE YASAL DÜZENLEMELER

Mevzu hukukta “Kat karşılığı inşaat işlerinin” vergilendirilmesi genel itibarı ile Gelir Vergisi, Kurumlar Vergisi ve Katma Değer Vergisi Kanunu’nda yer alan hükümlere göre değerlendirilmekte ve uygulama mahkeme kararları ile şekillenmektedir. Aşağıda makale konusu ile alakalı kat karşılığı inşaat işlerinin fiiliyatta işleyişine yönelik açıklamalara ve konu ile alakalı mevzuat düzenlemelerine yer verilmiştir.

2.1. Uygulamada Kat Karşılığı İnşaat Sisteminin İşleyişi

Kat karşılığı inşaat sisteminde arsa sahipleri; arsalarını satmak veya üzerine bina inşa etmek yerine, bir müteahhitle anlaşarak bu arsa üzerine inşa edilecek yapının kat ve dairelerinden bir kısmını temin ettikleri izlenmektedir. Kentselleşme neticesinde, inşaat ve arsa maliyetlerindeki yükselişler sebebi ile konut ve iş merkezi tarzı yapılar genel itibarı ile bu sistem ile yapılmaktadır. Bu sistemde işin başlangıcında arsa maliki ile müteahhit arasında anlaşma sağlanmakta ve öngörülen plan ve projeye göre noterde mukavele düzenlenmektedir⁴.

Kat karşılığı inşaat sisteminde, arsa bedeli işin başında belli değildir ve arsa sahibine nakit olarak ödeme yapılmamaktadır. Bunun yerine yapılacak konut ya da işyerlerinin önceden belli edilen bir oranı, bedelsiz olarak arsa sahibine bırakılmaktadır. Bu akitlerde arsa sahibi ile inşaat işletmesi, inşa edilecek konut ve işyerlerinin sayısını, niteliklerini, inşaatla kullanılacak malzemelerin hangi kalitede olacağını, hangi konut ya da işyerlerinin arsa sahibinde kalacağını işin başında tanzim edecekleri sözleşme ile belirlerler. Yapılan inşaatın maliki, yasal sebeplerle çoğunlukla arsa sahibi olmaktadır. Tapuda, proje ile inşaat izni de çoğunlukla arsa sahibinin üzerindedir. Arsa sahibi, noterde müteahhittin alıcılara bağımsız bölümleri devretmesi için vekâletname vermektedir. İnşaat tamamlanınca da inşaat işletmesi sahibi kendisine kalan konut veya işyerlerinin tapularını arsa sahibinden alınan vekâlet ile alıcılarına devretmektedir. Kendisine bırakılan yapılar dâhil tüm yapıların tapu işlem harçları, noter masrafı ve vergileri dâhil tüm masraflardan arsa sahibi sözleşmeye göre muaf tutulmaktadır.

2.2. Kat Karşılığı İnşaat İşleri ile Alakalı Mevzuat Düzenlemeleri

Gelir Vergisi Kanunu’nun 37’nci maddesinin birinci fıkrasında “her türlü ticari ve sınai faaliyetlerden doğan kazançların ticari kazanç olduğu”, aynı maddenin ikinci fıkrasının (4) numaralı bendinde “gayrimenkullerin alım, satım ve inşa işleriyle devamlı olarak uğraşanların bu işlerinden elde ettikleri kazançların ticari kazanç olduğu”, aynı Kanunun “ Değer artış kazancı” başlıklı Mükerrer 80’inci maddesinde, “ Aşağıda yazılı mal ve hakların elden çıkarılmasından doğan kazançlar değer artışı kazançlarıdır” şeklindeki hükmün altıncı şikkında (şık değil, fıkra olabilir) “İktisap şekli ne olursa olsun (ivazsız olarak iktisap edilenler hariç) 70’inci maddenin birinci fıkrasının (1), (2), (4) ve (7) numaralı bentlerinde yazılı mal (gerçek usulde vergiye tâbi çiftçilerin ziraî istihsalde kullandıkları gayrimenkuller dâhil) ve hakların, iktisap tarihinden başlayarak (5615 sayılı Kanun’un 5’inci maddesiyle değişen ibare Yürürlük; 1/1/2007 tarihinden geçerli olmak üzere

⁴ Mehmet Maç ve Şenol Turgut, “Hasılat Paylaşımı Sözleşmesi Kapsamında Arsa Satılması”, *Lebib Yalkan*, Sayı 87, Mart 2011.



04.04.2007) beş yıl içinde elden çıkarılmasından doğan kazançlar (Kooperatiflerin ortaklarına bu sıfatları dolayısıyla tahsis ettikleri gayrimenkulleri tahsis tarihinde ortak tarafından satın alınmış sayılır.) değer artış kazancıdır. Bu maddede geçen "elden çıkarma" deyiimi, yukarıda yazılı mal ve hakların satılması, bir ivaz karşılığında devir ve temlik, trampa edilmesi, takası, kamulaştırılması, devletleştirilmesi, ticaret şirketlerine sermaye olarak konulmasını ifade eder" **Katma Değer Vergisi Kanunu'nun** 1/1. maddesine göre "Türkiye'de ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetlerin katma değer vergisine tabii olduğu" aynı Kanununun 2/5. maddesine göre "trampanın iki ayrı teslim olduğu", aynı Kanununun 17/4-r maddesine göre "kurumların aktifinde veya belediyeler ile il özel idarelerinin mülkiyetinde, en az iki tam yıl süreyle bulunan taşınmazların satışı suretiyle gerçekleşen devir ve teslimlerin KDV den müstesna olduğu", aynı Kanununun 27. maddesine göre "bedeli bulunmayan veya bilinmeyen işlemler ile bedelin mal, menfaat, hizmet gibi paradan başka değerler olması halinde matrahın işlemin mahiyetine göre emsal bedeli veya emsal ücreti olduğu", Vergi Usul Kanunu'nun 267. maddesine göre "Emsal bedeli, gerçek bedeli olmayan veya bilinmeyen veyahut doğru olarak tespit edilemeyen bir malın, değerlendirme gününde satılması halinde emseline nazaran haiz olacağı değerdir" şeklinde ifade ettiği anlaşılmaktadır. Emsal bedelinin sıra ile ortalama fiyat esası, maliyet bedeli esası, takdir esasına göre tespit edileceği", **Kurumlar Vergisi Kanunu'nun** 5. maddesinin 1. fıkrasının (e) bendine göre "kurumların, en az iki tam yıl süreyle aktiflerinde yer alan taşınmazların satışından doğan kazançların % 75'lik kısmının kurumlar vergisinden istisna olduğu" hüküm altına alınmıştır.

4708 sayılı **Yapı Denetimi Hakkında Kanununun** 2/1 maddesinde, "Yapı denetim hizmetinin yapı denetim kuruluşu ile yapı maliki veya vekili arasında düzenlenen hizmet akdi hükümlerine göre yürütüleceği ve yapı malikinin yapım işi için anlaşma yaptığı yapı müteahhidini vekil olarak tayin edemeyeceği", aynı Kanununun 5. maddesinin birinci fıkrasında "Yapı denetim hizmet sözleşmesi yapı maliki ile yapı denetim kuruluşu arasında düzenlenir. Bu sözleşmenin bir sureti taahhütname ekinde ilgili idareye verilir", hükmü yer almaktadır. Yine aynı Kanun'un 13. maddesinde "Yapı denetim kuruluşlarının hizmet bedellerinin karşılanması amacıyla, İl Özel İdareleri ve Belediyeler adına bankada yapı denetim hesabı açılacağı, yapı denetim için 4708 sayılı Yapı Denetimi Hakkında Kanun ile öngörülen hizmet bedellerinin yapı sahipleri tarafından bu hesaba yatırılacağı" hükümleri yer almaktadır.

26/4/2014 tarihli ve 28983 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanan KDV Uygulama Genel Tebliğinde Kat Karşılığı İnşaat işleri ile ilgili aşağıdaki açıklamalara yer verilmiştir: "Arsa karşılığı inşaat işlerinde vergiyi doğuran olay, müteahhidin arsa karşılığı konut, işyeri gibi bağımsız birimleri arsa sahibine teslimiyle gerçekleşir. Arsanın bir iktisadi işletmeye dâhil olması veya arsa sahibinin arsa alım satımını mutat ve sürekli bir faaliyet olarak sürdürmesi durumunda, vergiyi doğuran olayın vuku bulduğu tarihte, müteahhide yapılan bu arsa teslimi nedeniyle düzenlenecek faturada arsa karşılığı alınan bağımsız birimlerin emsal bedeli üzerinden KDV hesaplanması gerekmektedir. Arsa sahibinin, gerçek usulde mükellefiyetini gerektirmeyecek şekilde arazi faaliyet olarak arsasını bağımsız birimler karşılığında müteahhide tesliminde ise KDV uygulanmaz. Bunlardan birincisi, arsa sahibi tarafından müteahhide arsa teslimi; ikincisi ise müteahhit tarafından arsaya karşılık olarak arsa sahibine verilen konut veya işyeri teslimidir. Arsa karşılığı inşaat işlerinde vergiyi doğuran olay, müteahhidin arsa karşılığı konut, işyeri gibi bağımsız birimleri arsa sahibine teslimiyle gerçekleşir. Arsanın bir iktisadi işletmeye dâhil olması veya arsa sahibinin arsa alım satımını mutat ve sürekli bir faaliyet olarak sürdürmesi durumunda, vergiyi doğuran olayın vuku bulduğu tarihte, müteahhide yapılan bu arsa teslimi nedeniyle düzenlenecek faturada arsa karşılığı alınan bağımsız birimlerin emsal bedeli üzerinden KDV hesaplanması gerekmektedir. Arsa sahibinin, gerçek usulde mükellefiyetini gerektirmeyecek şekilde arazi faaliyet olarak arsasını bağımsız birimler karşılığında müteahhide tesliminde ise KDV uygulanmaz." şeklinde mevzuatta yer bulmuştur.

3. KAT KARŞILIĞI İNŞAAT İŞLERİNE İLİŞKİN UYGULAMADA YAŞANILAN İHTİLAFLARIN MEVZULARI, İHTİLAFLARA İLİŞKİN YARGI VE VERGİ İDARESİ GÖRÜŞLERİ

Çalışmanın bu bölümünde "Kat Karşılığı İnşaat Sistemi" ile ilgili olarak uygulamada vergi idaresi ile yargı organları arasında yaşanan bazı anlaşmazlık mevzusu konular tetkik edilecek olup bu kapsamda; öncelikle anlaşmazlık konusu mevzularda kısaca değinilecek, ardından konu ile alakalı yargı kararlarına yer verilip vergi idaresinin görüşleri açıklanacak ve akabinde yaşanan sıkıntılara ilişkin mevzuat çerçevesinde açıklamalar getirilip karşılaşılan bu olumsuzlukları ve eleştiri konusu mevzuları bertaraf etmek ya da en azından asgari düzeye indirmek adına çözüm önerilerinde bulunulacaktır.



Ayrıca doktrin görüş olma gayesi ile ele alınan bu bilimsel makalede, kat karşılığı inşaat sistemi ile alakalı vergi idaresi görüşü olarak tebliğ, muktezalar⁵ ve denetim raporlarına⁶ değinilecek olup ayrıca Vergi İnceleme elemanlarınca⁷ gerçekleştirilen denetimler sonucu tanzim edilen “vergi inceleme raporlarından” örnekler gösterilerek vergi idaresi görüşü kapsamlı bir şekilde ele alınacak olup bu çalışmadan faydalanacaklara maksimum istifade sağlanmış olunacaktır.

3.1. Kat Karşılığı İnşaat Sisteminde Vergi İdaresi ile Yargı Organları Arasında Yaşanılan İhtilaf Konusu Bazı Mevzular

Kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organları arasında birçok anlaşmazlık mevzusu konu bulunmakta olup aşağıda bu anlaşmazlık konusu mevzulardan önemli olduğu düşünülen problemlerin bazılarını kısaca yer verilmiştir.

Birinci olarak kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organları arasında “**Kat Karşılığı İnşaatın Nitelendirilmesi Konusunda**” ihtilaf yaşanmaktadır. Yaşanılan ihtilafta: Danıştay; kat karşılığı inşaat işlemlerini yasal mevzuat bakımından birçok işlemi içerisinde ihtiva eden ve arsanın kıymet/değer kazanmasına yönelik, trampa niteliğinde de olmayan kendisine has bir hukuki işlem şeklinde değerlendirmektedir. Vergi idaresi ise; arsa sahibi ile müteahhit arasında gerçekleşen işlemleri çift taraflı işlem olarak nitelendirip bu işlemleri trampa olarak açıklamakta ve doğal olarak da vergi mevzuatında trampa iki ayrı teslim olarak ifade edildiği için yapılan işlemlerin KDV'nin konusuna girdiğini ifade etmektedir.

Kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organları arasında yaşanan *ikinci* sorun “**Kat Karşılığı İnşaat Sonucu Elde Edilen Kazancın Arızı mi Yoksa Ticari mi Olduğu Konusunda**” yaşanmaktadır. Yaşanılan ihtilafta: Danıştay; arsa sahibince kat karşılığı edinilen dairelerin ister tek seferde isterse ayrı ayrı kişilere çoklu satışlarını **arızı kazanç** olarak nitelendirmektedir. Vergi idaresi ise; arsa sahibince kat karşılığı edinilen dairelerin aynı veya ayrı ayrı kişilere çoklu satışlarını ticari **kazanç** olarak nitelendirmektedir.

Üçüncü olarak kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organları arasında “**Yapı Denetim Hizmeti Faturalarının Gider Yazılamaması Konusunda**” ihtilaf yaşanmaktadır. Yaşanılan ihtilafta: Danıştay; arsa mukabili inşaat işleri akitleri gereğince arsa maliki namına tanzim edilen yapı denetim hizmet fatura bedelleri, sözleşmeler gereğince yüklenici şirketler tarafından arsa maliki namına ödenmesi nedeni ile gider yazılabileceğini ifade etmekte, vergi idaresi ise; yapı denetim hizmet bedeline ait yasal belgelerin müteahhit işletme namına tanzim edilmediği gerekçesiyle, fatura bedelinin maliyet biçiminde kabul edilemeyeceğini ve gider yazılamayacağını ifade etmektedir.

Kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organları arasında yaşanan dördüncü ihtilaf “**Hangi Emsal Bedel Kıstasının Uygulanması Konusunda**”dır. Yaşanılan ihtilafta: Vergi Usul Kanununa göre emsal bedel; “*Asıl bedeli bulunmayan veya bilinmeyen veyahut gerçek şekilde tespit edilemeyen bir emtianın, değerlendirme gününde elden çıkarılması durumunda emsaline kıyasla olacağı değerdir.*” denilmiştir. Emsal bedel sırasıyla ortalama fiyat, maliyet bedeli ve takdir komisyonu kararı kıstaslarına göre belirlenir. Vergi idaresi ve yargı, kat ve dairelerin gerçek bedelinin tespitinde zaman zaman hangi kıstasın kullanılacağı konusunda uyuşmamaktadır.

3.2. Kat Karşılığı İnşaat Sisteminde Vergi İdaresi ile Yargı Organları Arasında Yaşanılan İhtilaf Konusu Bazı Mevzulara İlişkin Yargı Kararları

Kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organlarında iş bu çalışmanın 3.1. bölümünde ifade edilen anlaşmazlık mevzusu konulara ilişkin yargı kararlarına aşağıda kısaca yer verilmiştir.

⁵ Vergi Usul Kanunu 413. maddesi uyarınca, “Mükellefler, Maliye Bakanlığı’ndan veya Maliye Bakanlığı’nın bu hususta yetkili kıldığı makamlardan vergi durumları ve vergi uygulaması bakımından müphem ve tereddüdü mucip gördükleri hususlar hakkında izahat isteyebilirler.

⁶ Vergi denetim raporları genel itibarı ile ağırlıklı olarak Vergi Denetim Kuruluna mensup vergi inceleme elemanlarınca yapılmakla birlikte bu denetimler bazen Yeminli Mali Müşavirler bazen Bağımsız Denetçiler ve bazen de Gümrük Bakanlığına mensup müfettişlerce yapılmaktadır. Kat karşılığı inşaat sektörünün vergisel denetimi ağırlıklı olarak Vergi Denetim Kuruluna mensup Vergi İnceleme elemanlarınca (Vergi Müfettiş ve Vergi Müfettiş Yardımcıları) gerçekleştirilmekte ve “vergi inceleme raporları” düzenlenmektedir.

⁷ Vergi Usul Kanunu md.135: “*Vergi incelemesi; Vergi Müfettişleri, Vergi Müfettiş Yardımcıları, ilin en büyük mal memuru veya vergi dairesi müdürleri tarafından yapılır. Gelir İdaresi Başkanlığının merkez ve taşra teşkilatında müdür kadrolarında görev yapanlar her hal ve takdirde vergi inceleme yetkisini haizdir*”

Danıştay “**Kat Karşılığı İnşaatın Nitelendirilmesi Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin 26.03.2014 tarih ve 2014/279 esas no.lu kararında; “*Kat karşılığı inşaat yapım akitleri, karşılıklı haklar ve borçlar içeren iki taraflı sözleşmelerden olan eser akitlerinin bir türüdür. Bu akitlerde, yüklenicinin yapacağı işin bedeli, yapılacak bağımsız bölümler üzerinden devredilecek kat ile aynı olarak ödenmektedir. Kat karşılığı inşaat akitleri bedel mukabili satış içermeyen, trampa akdi olarak da tanımlanamayan, sadece bağımsız bölümlerin inşası karşılığında, bu bağımsız bölümlerin bir kısmının müteahhide verilmesini bedel olarak öngören nevi münhasır niteliği olan bir sözleşmedir*” şeklinde karar vermiştir. Dikkat edileceği üzere Danıştay bu kararıyla vergi idaresi ile uyum içinde değildir.

Danıştay “**Kat Karşılığı İnşaat Sonucu Elde Edilen Kazancın Arızı mi Yoksa Ticari mi Olduğu Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin 27.04.2004 tarih ve E: 2003/1931 K: 2004/922 no.lu kararında; “*Gelir Vergisi Kanunu’nun 37. maddesinde, taşınmazların alım-satım ve inşasıyla mütemadi biçimde faaliyet gösterenlerin bu muamelelerden elde ettikleri gelir ticari kazanç şeklinde ifade edilmiş olup, söz konusu madde bu hükmüne göre ticari kazançtan söz edebilmek için açıkça bir ticari organizasyon ve devamlı olarak gayrimenkul alım satım ve inşası gerektiğinden; bir ticari organizasyon veya süreklilikten bahsedilmeyecek olması nedeni ile burada kazanılan bir ticari kazançtan söz edilemez*” şeklinde karar vermiştir.

Danıştay “**Yapı Denetim Hizmeti Faturalarının Gider Yazılamaması Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin 12.05.1994 tarih ve E. 1993/2595, K. 1994/2333 sayılı kararında; “*...Satın alınan emtiaya ait KDV’nin indirim konusu yapılabilmesi için emtiaya ait alış faturasının mükellef adına düzenlenmiş olması gerekmekte ise de, ... Vergi Usul Kanunu’nun 3.⁸ maddesinde açıklanan hükümden göz önünde bulundurulduğunda, fatura başka bir şahıs adına düzenlense dahi bu fatura veya benzeri vesikada gösterilen KDV’nin, malın veya hizmetin gerçek alıcısı tarafından indirim konusu yapılabileceği sonucuna varıldığı, aksi bir düşüncenin indirilemeyen KDV’nin mükellefin üzerinde kalma sonucunu doğuracağı, bunun ise KDV’nin yansıtılabilirliği ilkesine ters düşeceği*” şeklinde karar vermiştir.

Danıştay “**Hangi Emsal Bedel Kıstasının Uygulanması Gerektiği Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin Danıştay 9. dairesinin 1994/5448 esas numaralı kararında; “*Kat karşılığı sistemi ile inşa edilen yapıdan müteahhidin kendi adına almış olduğu dairelerden alış fiyatını belirlemek adına 213 sayılı VUK ta yer alan emsal bedelin tespitinde maliyet bedeli yerine takdir komisyonunun kararının uygulanmasında isabet olacağı hk.*” şeklinde karar vermiştir. Ancak vergi idaresi bu konuda bazen yargı ile ters düşebilmektedir. Vergi idaresi emsal bedel uygulamasında sıranın kullanılabileceğini düşünmektedir.

3.3. Kat Karşılığı İnşaat Sisteminde Vergi İdaresi ile Yargı Organları Arasında Yaşanılan İhtilaf Konusu Bazı Mevzulara İlişkin Vergi İdaresi Görüşleri

Kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organlarında iş bu çalışmanın 3.1. bölümünde ifade edilen anlaşmazlık mevzusu konulara ilişkin vergi idaresi görüşlerine aşağıda kısaca yer verilmiştir. Vergi idaresi görüşü olarak; kat karşılığı inşaatın nitelendirilmesi konusunda “tebliğ” hükümlerine, yapı denetim hizmeti faturalarının gider yazılamaması konularında “muktezaya”, emsal bedel kıstası ve elde edilen kazancın arızı mi yoksa ticari mi olduğu konusunda ise “vergi inceleme raporlarına⁹” yer verilmiştir.

Vergi idaresinin “**Kat Karşılığı İnşaatın Nitelendirilmesi Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin Katma Değer Vergisi Uygulama Genel Tebliğinin 1/B-8. Maddesinde “*Arsa karşılığı inşaat işinde iki ayrı teslim söz konusudur. Bunlardan birincisi, arsa sahibi tarafından müteahhide arsa teslimi; ikincisi ise müteahhit tarafından arsaya karşılık olarak arsa sahibine verilen konut veya işyeri teslimidir. Karşılıklı olarak gerçekleşen bu teslimlerin her birinin KDV karşısındaki durumu aşağıda açıklanmıştır. 8. Maddenin birinci bendinde (8.1) “Arsa Sahibi Tarafından Müteahhide Arsa Teslimi; Arsanın bir iktisadi işletmeye dâhil olması veya arsa sahibinin arsa alım satımını mutat ve sürekli bir faaliyet olarak sürdürmesi halinde, konut veya işyeri karşılığı müteahhide yapılan bu arsa teslimi KDV’ye tabidir. Ancak arsa sahibinin, gerçek usulde*

⁸ Vergi Usul Kanunu madde 3 “*Vergilendirmede vergiyi doğuran olay ve bu olaya, ilişkin muamelelerin gerçek mahiyeti esastır.*”

⁹ Çalışmanın bu kısmında yasal mevzuat hükümleri çerçevesinde vergi incelemelerine tabi tutulan kat karşılığı inşaat sektörü ile ilgili olarak, vergi idaresince gerçekleştirilen vergi incelemelerine değinilmiştir. Örnek olarak verilecek vergi incelemeleri ile ilgili olarak vergi müessesesinde yer bulan “Vergi Mahremiyeti” ilkesi gereği kurum ve şahıslara ilişkin verilere yer verilmemiştir. Örneklem olarak sunulacak olaylar kat karşılığı inşaat sektöründe faaliyet gösteren kuruluş ve şahıslardan şifahi temin edilen bilgiler, yargı organlarınınca verilen nihai kararlar çerçevesinde dava dilekçelerinde ihtilaf mevzusu olaylardan alıntılar kaynaklı elde edilen veriler şeklinde olmuştur. Bu alıntılar özet şekilde verilip incelemenin esası ile ilgili hesaplamalar, yorumlar, ifadeler vergi mahremiyeti nedeni ile sınırlı verilmiş olup genel itibarı ile incelemenin kapsamını ve konusunu en genel itibarı ile tanımlayan “resen takdir” nedenine ilişkin vurgulamalar yapılmıştır.



mükellefiyetini gerektirmeyecek şekilde, arzi bir faaliyet olarak arsasını daire veya işyeri karşılığında müteahhide tesliminde vergi uygulanmaz” şeklinde ifadeler yer almaktadır. Diğer taraftan 8. Maddenin ikinci bendinde “Müteahhit Tarafından Arsa Sahibine Konut veya İşyeri Teslimi; Müteahhit tarafından arsa sahibine arsanın karşılığı olarak yapılan teslimlerde, emsal bedel üzerinden KDV uygulanır.” denilerek kat karşılığı inşaat sonucu yapılan muameleleri trampa olarak nitelendirmiştir.

Vergi idaresi “**Yapı Denetim Hizmeti Faturalarının Gider Yazılmaması Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin olarak İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığının 22/06/2011 tarih ve B.07.1.GİB.4.34.16.01-GVK 40-811 sayılı muktezasında; “Kat karşılığı inşaat yapan mükellefin ödemiş olduğu yapı denetim hizmeti bedeline ait faturanın arsa sahibi adına düzenlenmesi durumunda gider kaydedilip kaydedilemeyeceği... yapı sahibi ile yapı denetim kuruluşu arasında bir hizmet akdi bulunmasından dolayı, faturanın yapı denetim şirketine hizmet verdiği inşaat ruhsatı olan arsa sahibi adına düzenleneceği tabiidir. Dolayısıyla, ödenen hizmet bedellerine ilişkin (ödeme müteahhit tarafından yapılsa dahi) yapı sahibi adına düzenlenen belgeler müteahhit tarafından gider belgesi olarak kullanılamayacağından faturada yer alan tutarın da gider veya maliyet olarak indirimi mümkün değildir.” denilmiş ve yapı denetim hizmet fatura tutarlarının gider yazılamayacağı hususunu açıklamıştır.

Vergi idaresince “**Kat Karşılığı İnşaat Sonucu Elde Edilen Kazancın Arzı mi Yoksa Ticari mi Olduğu Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin 2016 yılında gerçekleşen bir vergi incelemesi neticesinde “C. Vergi Dairesi Müdürlüğü’nün --- vergi kimlik numaralı mükellefi --- şahıs,--- Mah. adresinde ikamet etmektedir. T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığının... sayılı iş emri yazısında belirtilen hususlardan dolayı; Yukarıda özetçe bilgileri verilen mükellef ile ilgili olarak 2015 Hesap dönemine ilişkin gayrimenkul satışlarında kazanç tespiti kapsamında sınırlı olarak “Ön Vergi İncelemesi” yapılması istenilmiştir. Mükellef ile --- adlı müteahhit satın almış olduğu arsaya 1 adet dükkân ve 10 adet daire inşa etme karşılığında arsa sahibine 3 adet daire ve bir adet dükkân verme karşılığında sözleşme imzaladıkları tespit edilmiştir. Arsa sahibi inşaatın nihayete ermesine müteakiben kendisine verilen 1 adet dükkân ve 2 adet daireyi peyder pey satmış olduğu tapu kayıtlarından tespit edilmiştir. Arsa sahibine kat karşılığı inşaat faaliyeti sonucu uhdesinde kalan bağımsız bölümlerin elden çıkartılması ile ilgili olarak açıklama yapması istenilmiş ve mükellef cevaben; “--- adresinde ikamet etmekte olan bir çiftçiyim. Söz konusu arsayı 250.000,00TL bedelle satın aldım. Bir müteahhitle anlaşarak arsamı satmak istedim. Müteahhit bana nakit yerine yapacağı inşaatın daire teslim edeceğini söyledi ve biz de anlaştık. Bu dairelerden bana kalan bir tanesinde ben ikamet etmekteyim diğerlerini ise elden çıkardım. Burada herhangi bir şekilde kazanç güme ve ticari bir faaliyet kastım olmamıştır” demiştir. Mükellef kurum gerçekleştirmiş olduğu inşaat faaliyeti kapsamında satışını gerçekleştirmiş olduğu binaları A. adlı şahıs üzerinden tapuda devir teslim işlemlerini gerçekleştirdiği, satış işlemlerine ilişkin bedelleri ise B. adlı ikinci derece yakını olan şahsın banka hesapları üzerinden takip ettiği görülmüştür ve ticari faaliyet olarak işgaliyette bulunmuştur.” denilmiş ve daire satışları ticari kazanç olarak değerlendirilmiştir.

Vergi idaresince “**Kat Karşılığı İnşaat Sonucu Elde Edilen Bağımsız Bölümlerin Satışında Hangi Emsal Bedel Kıstasının Uygulanması Gerekli Konusunda**” yaşanan ihtilafa ilişkin 2015 yılında gerçekleşen bir vergi incelemesi neticesinde şu tespitler yapılmıştır. “Z. Vergi Dairesi Müdürlüğü’nün --- vergi kimlik numaralı mükellefi --- Limited Şirketi--- Mahallesi. Adresinde kat karşılığı inşaat, gayrimenkul alım satım faaliyetiyle işgal etmektedir. T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığının... sayılı iş emri yazısında belirtilen hususlardan dolayı; Yukarıda özetçe bilgileri verilen mükellef kurum ile ilgili olarak 2014Hesap dönemine ilişkin gayrimenkul satışları kapsamında sınırlı olarak “Vergi İncelemesi” yapılması istenilmiştir. T.C. Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu Başkanlığının ...sayılı iş emri yazılarında belirtilen ve özetle; Mükellef kurumun gayrimenkul satışları ile ilgili olarak yasal kayıt ve beyanlarına yansıtılmış olduğu tutarların doğruluğunun teyidi amaçlı incelenmiştir...Mükellef kurum, trampa yoluyla satmış olduğu gayrimenkullerin KDV dâhil emsal bedeli 850.745,00TL olan kısmına noksan tutarda belge düzenlediği tespit edilmiştir. Rapor ekinde yer alan tutanağın ...'ncı maddesinde, Mükellef kurumun... yılında yapmış olduğu satışların tamamının 2015'de inşa etmiş olduğu konutlara ait satışlardan ibaret olduğu, ...'uncu maddesinde 2015'de toplam 108 bağımsız bölüm inşa ettiği ve bunun 81 adetinin kendisine düştüğü, ...'inci maddesinde ise 52 adetini sattığı, 29 adet bağımsız bölümün satıldığına dair bir kaydın olmadığı, bununla birlikte dönem kararının hesaplanmasında maliyetin tamamının dikkate alındığı ve mükellef kurum yetkilisinin, satmadıkları bu 29 adet daireye ait maliyetin sehven satılan mal maliyeti içinde gösterildiğini ifade ettiği tespit edilmiştir. Mükellef kurumun yasal defter belgelerinin tetkikinde bağımsız bölümlere ait maliyet bedelinin daire başına 123.000,00TL olduğu tespit edilmiş, mükellef kurum temsilcisi ifadesinde de bağımsız bölümlerde ortalama kar marjının %10 olduğunu ifade etmiştir. Mükellef kurum ve ortaklarının banka hesaplarının tetkiki, online sitelerde ilgili tarih ve binalar için aynı muhitte verilen diğer ilanların araştırılması ve gayrimenkul alanların ifadesi doğrultusunda mükellef kurumun bağımsız bölümler için uyguladığı kar marjının %30 olduğu kanaat ve sonucuna varılmıştır. Dolayısı ile mükellef kurum 29 daireden KDV hariç 4.636.006,70TL (29*(123.000,00*1.30)) hâsılatı kayıt ve beyan dışı sonucuna ulaşılmıştır. Z. Vergi Dairesi Müdürlüğü’nün



2... vergi kimlik numaralı mükellefi “L. İnşaat ve Sanayi Limited Şirketi'nin 2011 Hesap dönemi defter ve belgelerinin “Gayrimenkul satışları” yönünden sınırlı olarak incelenmesi neticesinde; Mükellef kuruma 213 Sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 352/I-3 ve 30/4. maddeleri gereğince iki kat tutarında birinci derece usulsüzlük cezası kesilmesi, ancak ceza uygulamasında aynı kanunun 336.maddesinin dikkate alınması, Mükellef kurum adına 213 Sayılı V.U.K.'nun 353/1. maddesi gereği belge düzenlemekten dolayı 80.000,00-TL Özel Usulsüzlük Cezası kesilmesi, Mükellef kuruma 2011 hesap dönemine ilişkin olarak V.U.K.'nun 30/4 ve 6. maddelerine istinaden takdir edilen matrah farkı üzerinden 927.201,34TL Kurumlar Vergisi tarh edilmesi ve V.U.K.'nun 341 ve 344. maddelerine istinaden, tarh edilen verginin bir katı oranında vergi ziyai cezası kesilmesi gerektiği kanaat ve sonucuna varılmıştır.” denilmiş ve emsal bedel olarak maliyet bedeli yerine emtianın gerçek bedelini tespitine giderek harici doneler (ifade, online sitelerde daire ilanları vb.) kullanılarak tarhiyat esas alınmıştır.

4. KAT KARŞILIĞI İNŞAAT İŞLERİNE İLİŞKİN UYGULAMADA VERGİ İDARESİ İLE YARGI ARASINDA YAŞANILAN İHTİLAFLAR KONUSU MEVZULARA İLİŞKİN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Kat karşılığı inşaat sisteminde vergi idaresi ile yargı organlarında vuku bulan ve iş bu çalışmanın 3.1 bölümünde bu problemlerin bir kısmına değinilen, akabinde bu problemlerle ilgili olarak iş bu çalışmanın 3.2 ve 3.3. bölümünde yargı ve vergi idaresi görüşleri ifade edilen hususlar ile ilgili olarak aşağıda çözüm analizi ve önerilerinde bulunulmuştur.

Vergi idaresi ile yargı arasında “*Kat Karşılığı İnşaatın Nitelendirilmesi Konusunda*” yaşanan ihtilafa ilişkin; Arsa karşılığı inşaat yapım muamelelerinde iki ayrı teslimin (trampa) söz konusu olup olmadığı, dolayısı ile bağımsız bölüm teslimlerinin KDV'nin konusuna girip girmediğiyle alakalı sıkıntı yaşanmaktadır. Her ne kadar vergi idaresi kat karşılığı inşaat işlerinde iki ayrı teslimin olduğunu ifade etse de burada aslında bir trampa söz konusu değildir. Çünkü kişi arsasını elden çıkarmakta yani sair nedenlerden ötürü bir kereye mahsus tasarruf hakkını devretmektedir. Lakin burada vergi idaresini yanıltan görüş, bu arsa üzerine inşa edilen yapıların kısım kısım olması ve bunların her birinin ayrı teslim edildiğidir. Esasına inildiğinde ise aslında sadece bir arsanın belli bir bedel karşılığına tasarruf hakkının tek bir seferde devredilmesinden ibarettir. Burada yargı organının vermiş olduğu kararın doğru olduğu düşünülmekte olup bu çerçevede yasal düzenlemeye gidilmesi gerekmektedir.

Vergi idaresi ile yargı arasında “*Kat Karşılığı İnşaat Sonucu Elde Edilen Kazancın Arızı mi Yoksa Ticari mi Olduğu Konusunda*” yaşanan ihtilafa ilişkin; Arsa maliklerinin arsa mukabili elde ettikleri bağımsız bölümlerin satılması nedeniyle elde ettikleri kazançların ticari kazanç olarak mı yoksa kazanç olarak mı vergilendirileceği hususlarında görüş ayrılıkları bulunmaktadır. Arsa sahiplerinin edinmiş olduğu kat ve dairelerin satılması sonucu elde etmiş olduğu gelirin verginin mevzusuna girmesi noktasında yargı ile idare arasında genel itibarıyla bir sıkıntı yaşanmamakta olup kazancın nitelendirilmesi hususunda anlaşmazlık bulunmaktadır. Konu yasal mevzuat açısından değerlendirmeye alındığında teknik anlamda burada birden çok satış işleminden söz edilebileceği gerçeği ortaya çıkmaktadır. Fakat yapılan işin gerçek mahiyeti düşünüldüğünde, arsa sahibi arsasını ister nakit olarak isterse de arsa karşılığında almış olduğu kat ve daire olarak satsın, burada yapılan işlem arsaya değer kazandırmaktır ve bütünü ile tek işlem olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Dolayısı ile arızı yapılan bir işlemdir. Arsa sahiplerince, arsa karşılığı temin edilen bağımsız bölümlerin ister tek seferde isterse parça parça satılmasında, yargının benimsemiş olduğu kazanç türü olan “diğer kazanç ve iratlar” şeklinde (gerçek mahiyet “VUK madde 3”) vergi idaresince vergilendirme işlemine tabi tutulması gerekmekte olup bu kapsamda yasal düzenlemeye gidilmesi gerektiği tarafımızca hâsıl olmuştur.

Vergi idaresi ile yargı arasında “*Yapı Denetim Hizmeti Faturalarının Gider Yazılmaması Konusunda*” yaşanan ihtilafa ilişkin; Yapı denetim kanunu çerçevesinde gerçekleştirilen hizmet sonucu, arsa maliki adına tanzim edilen ve yine aynı Kanun'un 13. maddesi uyarınca arsa maliki tarafından ödemesi yapılmak zorunda olan “yapı denetim hizmet fatura bedelinin” müteahhitçe gider yazılmayacağı sonucuna mevzu hukuk çerçevesinde varılmaktadır. Hali hazırda güncel mevzuat, müteahhitlerce arsa sahibi adına ödenen yapı denetim hizmet bedellerinin gider yazılması konusuna müsaade etmemektedir. Fakat arsa mukabili inşaat işleri akitleri gereğince arsa maliki namına tanzim edilen yapı denetim hizmet fatura bedelleri, sözleşmeler gereğince yüklenici şirketler tarafından arsa maliki namına ödenmekte olup giderleştirilebilmesi hususunda muamma bulunmaktadır. Müteahhit firmalarca ödemesi gerçekleşen hizmet bedellerine ilişkin tanzim edilen belgeler “gider belgesi” şeklinde değerlendirilemeyeceğinden yapılan bu maliyetlerin giderleştirilip giderleştirilemeyeceği hususunda ihtilaf çıkmaktadır. Uygulamada Yapı Denetim Kanunu'nun 13. maddesinin amir hükmüne rağmen ticari organizasyon ve sektörün yapısal özellikleri kapsamında fiilen arsa sahibi adına müteahhitçe ödemesi gerçekleştirilen “yapı denetim hizmet bedelleri” kaynaklı mağduriyetin giderilebilmesi açısından, muhataplarca ivedi bir şekilde yapı denetim kanunu değişikliği ile alakalı karar organlarınca irtibata



geçmeleri isabet olacaktır. Konu ile alakalı bir yasal düzenlemeye ihtiyaç duyulmakta olup yapılacak yasal düzenlemenin de yapı denetim hizmet fatura bedellerinin giderleştirilebilmesi ve ödenecek KDV'nin de indirilebilir nitelikte olması yönünde olmalıdır. Vergi Usul Kanunu madde 3 gereği "işin gerçek mahiyeti de" zaten aynı şeyi ifade etmektedir.

Vergi idaresi ile yargı arasında "*Hangi Emsal Bedel Kistasının Uygulanması Gerektiği Konusunda*" yaşanan ihtilafa ilişkin; Müteahhitlerce kat karşılığı inşaat sistemi aracılığıyla inşa edilen binalara ait bağımsız bölümlerin satış bedelinin tespit edilemediği durumlarda "Emsal Bedel" kıstası vergi idaresi ve vergi inceleme elemanlarınca çok sık bir şekilde kullanılmaktadır. Vergi Usul Kanununun 267'nci maddesinde; "*emsal bedel; asil bedeli bulunmayan veya bilinmeyen veyahut gerçek şekilde tespit edilemeyen bir emtianın, değerlendirme güntünde elden çıkarılması durumunda emsaline kıyasla olacağı değerdir*" denilmiştir. Emsal bedeli sırasıyla; ortalama fiyat, maliyet bedeli ve takdir komisyonu kararı kıstaslarına göre belirlenir. Burada emsal bedelin tespitinde ilk olarak ortalama fiyat esaslı uygulanması gerekmekte, bu şekilde tespiti mümkün değil ise maliyet bedeli yöntemi eğer bu şekilde de tespit edilemezse son olarak takdir komisyonu aracılığıyla emsal bedelin tespit edilmesi gerekmektedir. Uygulamada kat karşılığı inşaat işlerinde emsal bedelin tespitinde ilk kıstas olarak uygulanması gereken ortalama fiyat esasında, bu bedelin belirlenebilmesi için ticari kıymetlerin tür ve nev'inin benzer olması gerekmektedir. Tür ve nevilerin sektörün yapısı gereği benzer olma ihtimali düşük olması hasebi ile emsal bedelinin ortalama fiyat esasına göre tespit edilmesi oldukça zordur. Kat karşılığı inşaat sektöründe maliyet bedellerinin gerçeği yansıtmaması, kayıt dışı istihdamın oldukça fazla olması vb. sebeplerle konjonktürde maliyet bedeli uygulanması da oldukça yanlış olacaktır. Uygulamada Vergi İdaresince verilen pek çok muktezada, kat mukabili inşaat yapım işlerinde arsa malikine bırakılacak bağımsız bölümlerin takdir esaslı ile tespiti gerektiği şeklinde görüş de bulunmaktadır. Öte yandan çok sayıda Danıştay kararında, kat mukabili inşaat yapım işlerinde arsa malikine teslim edilecek gayrimenkullerin emsal bedelinin tespitine yönelik maliyet bedeli esasının uygulanabilmesi gerektiği doğrultusunda kararlar verilmiştir. Yukarıdaki mevzuat hükümleri çerçevesinde inşaat sektörü incelemelerinde gerçek satış bedelinin tespiti farklılık göstereceği tabidir. Burada gerçek bedelin tespitinde takdir komisyonu kararı ile birlikte ayrıca emlak sektöründe yer alan veriler dönemler halinde emsal bedel için kullanılabilir. Örneğin; sahibinden.com, hürriyetemlak.com, emlak.net, milliyet emlak.com, emlakjet.com gibi sitelerde mevcut taşınmazların satış fiyatları açıkça belirtilmektedir. Buralardan elde edilecek veriler gerçek satış bedelinin tespitinde gerek belediye memurlarınca gerek tapu yetkililerince gerek yargı organlarınca gerekse de vergi inceleme elemanlarınca dikkate alınabilmelidir.

5. SONUÇ

Kat karşılığı inşaat sistemi, bünyesinde birçok özellikli hususu ihtiva etmektedir. Türkiye ekonomisi ve dolayısı ile Türk vergi sistemi üzerindeki payı düşünüldüğünde konunun bilimsel olarak değerlendirmeye alınıp analiz edilmesi gerektiği kanısı gün yüzüne çıkmaktadır. Uygulamada karşılaşılan problemler ve Vergi idaresi-Mükellef-Yargı organları arasında yaşanan ihtilaflar da zaten bu konunun üzerinde özenle durulması gerektiğini doğrulamaktadır. Genel itibarı ile çeşitli yöntemlerle yapılan arsa mukabili inşaat yapım işlerine ilişkin olarak; vergi idaresi, mükellef ve yargı arasında ihtilaflı olan mevzuların irdelenmesi neticesinde;

Kat karşılığı inşaat sektörünün Türkiye'nin ekonomik yapısı açısından lokomotif sektörlerden biri olduğu ve bununla birlikte yasal mevzuat karmaşasına yol açtığı görülmüştür. Bu sektör gerek kamu gerekse de özel sektörden oldukça fazla destek almış ve işin esasına girildiğinde ise ülke ekonomisi açısından oldukça olumsuz sonuçlar doğurmuştur. Ülke vatandaşlarının tasarrufları, bankaların nerede ise on yıla varan konut kredileri vermesi hasebi ile bu sektöre kanalize edilmiş ve arsa- daire fiyatları akıl almaz derecelere ulaşmıştır. Bu cezbedici yapısından ötürü bir anda gayrimenkul zenginleri doğmuş, ekonomi bilgisi zayıf olanların (Niteliksiz Sermaye Gücü¹⁰) tasarruflarını değerlendirip yatırım yaptıkları bir sektör olarak karşımıza çıkmıştır. Arsa ve dairelerde yaşanan fiyat artışları da beraberinde ekonomik olarak bazı karar verici kamu otoritelerini karar alma noktasında bir kısıp sürüklemiştir. Ekonomik kriz çıkışlarında ve ekonomik bozulmalarda, üretim sektöründen ziyade bu sektöre yönelik desteklemeler olarak da bu kıskaç her zaman karşımıza çıkmıştır.

Netice itibarı ile kat karşılığı inşaat sektöründe yaşanan vergisel karmaşanın kısa vadeli çözümü; ülke ekonomik politikasının bu sektöre bakış açısının değişmesi, eğer bu yapılmayacak ise uzun vadeli çözüm olan; kat karşılığı inşaat sektörü ile ilgili vergisel problemlerde ağırlıklı olarak genel itibarı ile yargı organlarının

¹⁰ Niteliksiz Sermaye Gücü (NSG); "Ekonomi alanında yeterli düzeyde eğitim almamış, tasarrufların değerlendirilmesi noktasında yetkin olmayan fakat bununla birlikte; miras, sanat, spor, piyango, kumar, hırsızlık vb. yollar ile temin edilen sermayeye sahip kişilerde bulunan kuvvet." Mehmet Emrah BİNİCİ "Niteliksiz Sermaye Gücünün Gelişmekte Olan Ülkelerde Oluşturacağı Çarpan Etkisi" Vergi Raporu, Ağustos 2017, Sayı 215



vermiş olduğu kararlar doğrultusunda yasal düzenlemelere gidilmesi yerinde olacaktır. Bu sayede hem vergi idaresi hem de mükellefler açısından ihtilaflar çözüme kavuşturulmuş olacaktır.

KAYNAKÇA

İşkolları Tüzüğü; “19 Aralık 2012 Tarih ve 28502 sayılı Resmi Gazetede”

Gelir Vergisi Kanunu; “06 Ocak 1961 Tarih ve 10700 sayılı Resmi Gazetede”

Katma Değer Vergisi Kanunu; “02 Kasım 1984 Tarih ve 18563 sayılı Resmi Gazetede”

Vergi Usul Kanunu; “10 Ocak 1961 Tarih ve 10705 sayılı Resmi Gazetede”

Kurumlar Vergisi Kanunu; “21 Haziran 2006 Tarih ve 26205 sayılı Resmi Gazetede”

Yapı Denetimi Hakkında Kanunun; “13 Temmuz 2001 Tarih ve 24461 sayılı Resmi Gazetede”

KDV Uygulama Genel Tebliğinde; “26 Nisan 2014 tarihli ve 28983 sayılı Resmî Gazetede”

Danıştay “26.03.2014 tarih ve 2014/279 esas no.lu kararı”

Danıştay “27.04.2004 tarih ve E: 2003/1931 K: 2004/922 no.lu kararı”

Danıştay “12.05.1994 tarih ve E: 1993/2595, K: 1994/2333 sayılı kararı”

Danıştay “Danıştay 9. dairesinin 1994/5448 esas numaralı kararı”

İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığının “22/06/2011 tarih ve B.07.1. GİB.4.34.16.01-GVK 40-811 sayılı muktezası”

MAÇ, Mehmet ve TURGUT Şenol, “Hasılat Paylaşımı Sözleşmesi Kapsamında Arsa Satılması”, Lebib Yalkın, Sayı 87, Mart 2011.

BİNİCİ, Mehmet Emrah “Niteliksiz Sermaye Gücünün Gelişmekte Olan Ülkelerde Oluşturacağı Çarpan Etkisi” Vergi Raporu, Ağustos 2017, Sayı 21



KAMU HARCAMALARI VE DIŞ BORÇLANMA İLİŞKİSİ: TÜRKİYE İÇİN EKONOMETRİK BİR ANALİZ¹

Mehtap TARHAN BÖLÜKBAŞ²

Ashı YENİPAZARLI³

Mehmet BÖLÜKBAŞ⁴

ÖZET

Bu çalışmanın amacı 2002 sonrası dönemde Türkiye’de kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkiyi ampirik olarak test etmektir. Bu bağlamda 2003: Q1-2017: Q1 dönemi verileri kullanılarak Johansen eşbütünleşme yöntemi ve Granger nedensellik testi yardımıyla ekonometrik bir analiz gerçekleştirilmektedir. Yapılan analizden elde edilen bulgulara göre ele alınan dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma arasında pozitif yönlü bir ilişki mevcuttur. Kamu harcamalarında meydana gelen %1’lik bir değişim dış borçlanmayı %1.21 oranında artırmaktadır. Bununla birlikte Granger nedensellik test sonuçlarına göre kamu harcamalarından dış borçlanmaya doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Bu bulgular 2002 sonrası dönemde dış borçlanmanın kamu harcamalarına duyarlı olduğunu göstermekle beraber, mali disipline uyulmasının dış borçlanma düzeyinde de gelişmelere yol açacağı konusunda fikir vermektedir.

Anahtar Kelimeler: Kamu harcamaları, Dış borçlanma, Johansen eşbütünleşme, Granger nedensellik, Türkiye.

Jel Kodları: H50, H63, C10, N15.

THE RELATIONSHIP BETWEEN GOVERNMENT EXPENDITURES AND EXTERNAL DEBT: AN ECONOMETRIC ANALYSIS FOR TURKEY

ABSTRACT

The aim of this study is to analyse the relationship between government expenditures and external debt in Turkey for the period after 2002. In this regard, an econometric analysis is studied by using quarterly data for the period 2003: Q1 and 2017: Q1 with the help of Johansen co-integration and Granger causality tests. According to the findings of the analysis a positive relationship between government expenditures and external debt is obtained. 1% increase in government expenditures increases external debt by 1.21%. Granger causality test also resulted in a unidirectional causality relationship from government expenditures to external debt. All the results and findings indicated that external debt in Turkey for the period after 2002 is responsive to government expenditures and adapting to fiscal discipline would decrease external debt level.

Keywords: Government Expenditures, External Debt, Johansen Co-Integration, Granger Causality, Turkey.

Jel Codes: H50, H63, C10, N15.

1. GİRİŞ

2001’de yaşanan ekonomik krizin ardından ekonomik görünümü önemli derecede zarar gören Türkiye, 2003 yılından itibaren hızlı bir toparlanma sürecine girmiştir. Bu dönemden itibaren alınan tedbirlerin, uygulamaya konulan istikrar programlarının ve yapısal reformların gelişmekte olan pek çok ülkeye kıyasla Türkiye’yi ekonomik görünüm açısından daha iyi bir noktaya taşıdığı söylenebilir. Belirtilen dönemde özellikle mali disiplin konusunun gündemde yer almasının, hem kamu maliyesinde, hem de Türkiye ekonomisinin önemli bir ekonomik sorunu olan dış borçlanmada önemli iyileşmelerin yaşanmasını kaçınılmaz kıldığı düşünülebilir.

Bu bağlamda çalışmanın amacı 2002 sonrası dönemde Türkiye’de kamu harcamaları ve dış borçlanma ilişkisini ampirik olarak araştırmaktır. Bilindiği üzere devletin bireylerin ihtiyacını karşılamak üzere mal ve hizmet satın

¹ Bu çalışma birinci yazarın Adnan Menderes Üniversitesi SBE İktisat ABD tarafından kabul edilen “Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Dış Borçlanma İlişkisi: Ekonometrik Bir Analiz” adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir. Aynı zamanda EUREFE 2017 Uluslararası Kongresinde sunulan “Kamu Harcamaları ve Dış Borçlanma İlişkisi: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Yaklaşım” başlıklı bildiri özetinin genişletilmiş halidir.

² Yüksek lisans mezunu, Adnan Menderes Üniversitesi, SBE, İktisat ABD, mehtaptarhan20@gmail.com

³ Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İİBF, İktisat Bölümü, asliseri@gmail.com

⁴ Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, mbolukbas927@gmail.com



olarak bir harcama yapması kamu harcaması olarak tanımlanır. Ekonomik, idari ve fonksiyonel olmak üzere çeşitli şekillerde değerlendirilen kamu harcamaları teorik olarak da pek çok iktisadi yaklaşımın üzerinde durduğu bir konudur. Nitekim Klasik yaklaşım, devletin kamu harcamaları ile piyasaya müdahalesinin ekonomik dengede önemli sorunlar getireceğini savunurken, Keynesyen yaklaşım ekonomide devletin yer alması gerektiğini vurgulayarak piyasa dengesizliğinin ancak etkin bir mali bir araç olarak gördükleri kamu harcamaları ile giderileceğini belirtmektedir. Bu iki temel iktisadi yaklaşımın yanında kamu harcamaları konusunda Ricardocu tutum da iktisat literatüründe önemli bir yere sahiptir.

Ricardocu Denklik Teoremi olarak bilinen bu tutuma göre, devletin ekonomik faaliyetlerinin etkisinin ölçülebilmesi için reel kamu harcamalarına bakılmalıdır. Ancak bu kamu harcamalarının finansman biçiminin bir önemi yoktur. Diğer bir ifade ile kamu harcamaları ister vergi ile ister borçlanma ile finanse edilsin, bu durumun bireylerin tüketim tercihleri ya da ekonominin sermaye birikimi üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Bu yaklaşıma göre bu iki finansman biçiminin etkisi birbirine denktir ve bu nedenle önerme Ricardocu Denklik Teoremi olarak adlandırılır (Barro 1974, Bernheim 1987, Yay, 1996 ve Arıcan 2005).

Kamu harcamalarının yanında dış borçlanma konusu da literatürde halen geçerliliğini korumaktadır. Vadelerine, alacaklılarına, borçlularına ya da kullanım türlerine göre çeşitli şekillerde sınıflandırılan dış borçlanma, yabancı ülke hükümetlerinden, uluslararası kurum ya da kuruluşlardan belirli bir süreliğine alınan ve devletin finansman gücüne katkı sağlayan mali kaynaklardır. Lessard'a (1986) göre, genel olarak bakıldığında gelişmekte olan ülkeler dış borçlanmaya başvurmaktadır ve bunun altında yatan nedenlerin başında, yetersiz tasarruf düzeyi, sanayileşmenin gelişmemesi ve finansal kaynak sorunu, üretimin ara malı ithalatına dayalı olması, iç ve dış açıkların önemli boyutlara ulaşması, döviz rezervi problemleri ve yeniden borçlanma ihtiyacı gelmektedir.

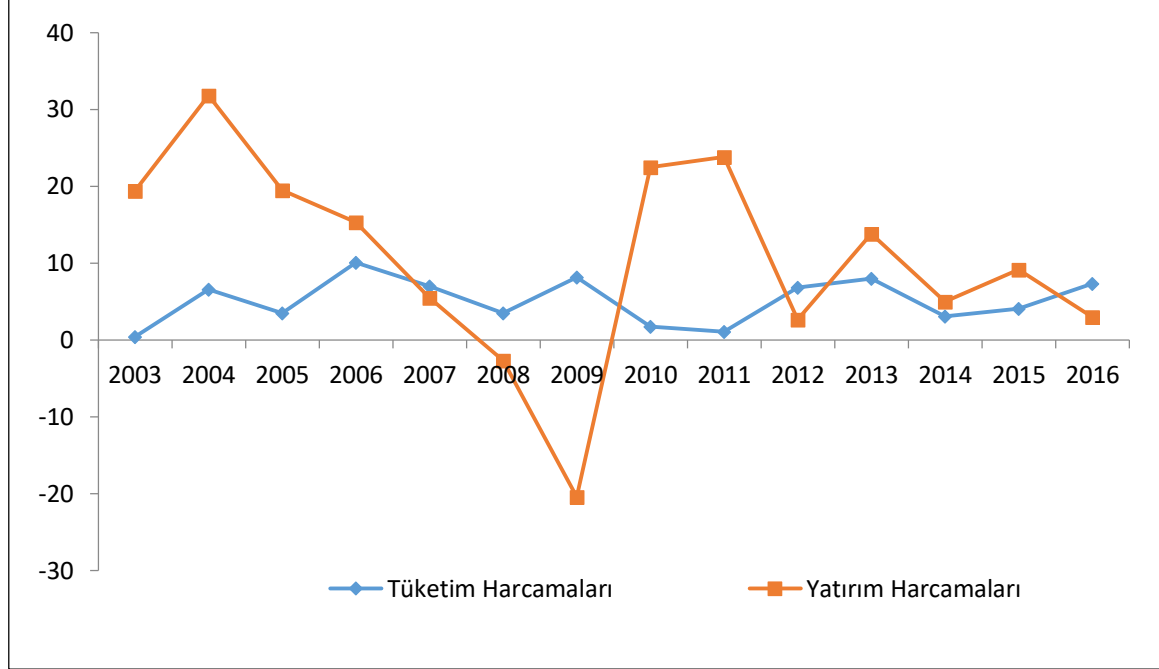
Devletin kamu harcamalarına yönelmesi ve bu harcamaların vergi ya da vergi benzeri gelirler gibi kamu gelirleriyle karşılanamaması halinde de devletin başvurduğu kaynakların başında borçlanma gelmektedir. Özellikle kamu harcamalarının yeterli iç kaynaklarla finanse edilememesi halinde devletler dış borçlanmaya başvurur ve bu durum dış borçlanmanın artışına yol açar. Dolayısıyla kamu harcamalarındaki bu artışın dış borçlanmayı artırması beklenen bir durum olarak görülebilir. Kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki bu ilişkiden hareketle bu çalışmada 2002 sonrası dönemde yapılan kamu harcamalarının dış borçlanma üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında ilk olarak söz konusu dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma gelişmeleri tarihsel gelişim sürecinde ele alınmakta, ardından konuya dair ampirik literatür taraması yapılarak ekonometrik analiz kısmına geçilmektedir.

2. 2002 SONRASI DÖNEMDE TÜRKİYE'DE KAMU HARCAMALARI VE DIŞ BORÇLANMA

Çalışmanın ampirik analizine geçmeden önce ele alınan dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma gelişmelerinin incelenmesi yararlı görünmektedir. Bu bağlamda çalışmanın bu kısmında 2002 sonrası dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma gelişmeleri tarihsel açıdan ele alınmaktadır.

2002 öncesi dönemde, özellikle 1990'lı yıllarda, ekonomik istikrar ciddi şekilde kaybedilmiş, kısa vadeli faiz oranları yüksek düzeylere ulaşmış, Türk Lirası'nda değer kayıpları önemli seviyelere gelmiş ve seçim dönemlerinde artan kamu harcamaları nedeniyle enflasyon oranı da büyük bir hızla artmıştır. Bu dönemde aynı zamanda yurtiçi tasarruflar giderek azalmış, yurtiçi talepte artışlar meydana gelmiş ve ekonomideki kaynak açığı büyük oranda dış borçlanma ile karşılanmaya başlanmıştır (Karagöl, 2013:35). 2000 öncesi yaşanan bu gelişmelerin ardından 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri de Türkiye ekonomisini önemli ölçüde zayıflatmıştır. Krizlerin ülke ekonomisinde yarattığı sorunlara çözüm olarak bazı ekonomik önlemler ve istikrar tedbirleri alınmış ve 2002 yılı genel anlamda bu tedbirlerin uygulanmaya başlandığı bir yıl olmuştur. 2003 yılından itibaren ise Türkiye'de merkez bankası bağımsızlığının önemsenmesinin, mali disiplin konusunun gündemde yer almasının, enflasyon hedeflemesine kademeli bir geçişin ve finansal piyasalarla ilgili düzenlemelerin genel anlamda ekonomik görünümün istikrar kazanmasında etkili olduğu düşünülmektedir. Bu dönemde oluşmaya başlandığı düşünülen ekonomik istikrarın kamu harcamaları⁵ ve dış borçlanma göstergelerinde de önemli gelişmelerin yaşanmasına neden olduğu söylenebilir.

⁵ Bu çalışmada kamu harcamaları analiz edilirken sadece devletin yaptığı cari tüketim ve yatırım harcamaları temel alınmıştır. Dolayısıyla kamu harcamaları ile kastedilen tüketim ve yatırım harcamaları cinsinden kamu harcamalarıdır. Bu göstergeler incelenirken TCMB (2017)'den elde edilen verilerden yararlanılmıştır.

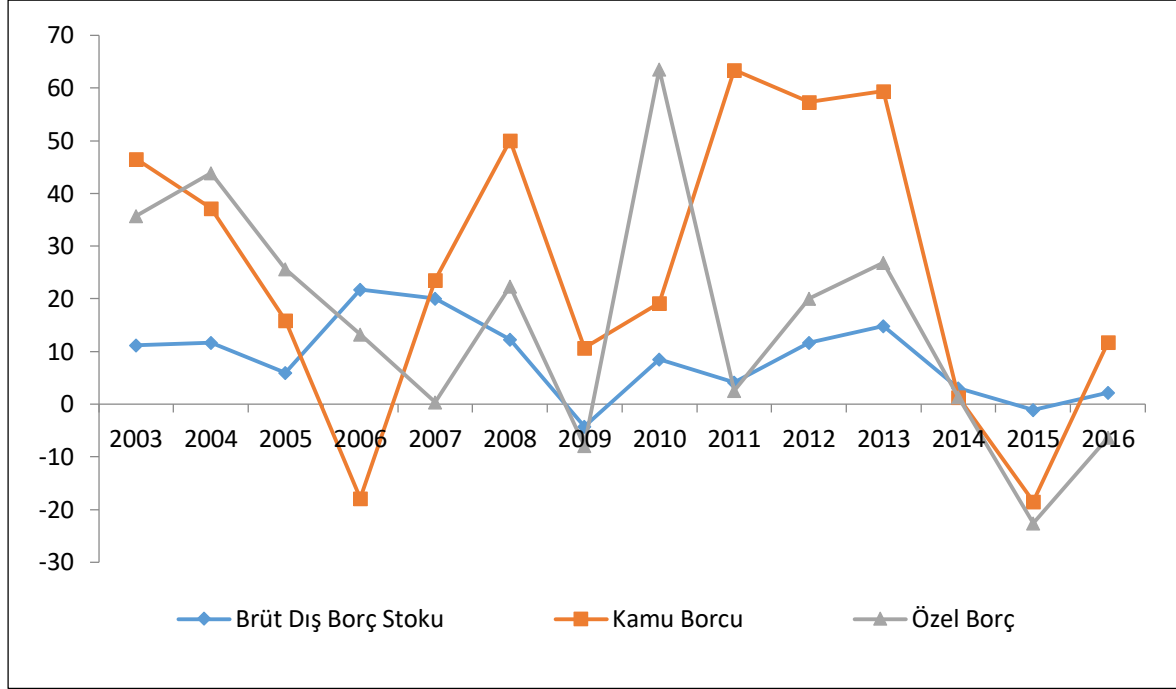


Şekil 1. 2002 Sonrası Dönemde Kamu Harcamalarında Değişim (%)

Kaynak: TCMB (2017) verileriyle derlenmiştir.

Şekil 1, 2002 sonrası dönemde kamu harcamalarındaki yüzdelik değişimleri göstermektedir. 2002 sonrası dönemde harcama politikalarında önemli gelişmeler yaşanmış, mali disiplin uygulaması ile pek çok yeni düzenleme getirilmiştir. Kamu harcamalarının azaltılmasını ve kamu dengesinin sağlanmasını amaçlayan bu düzenlemeler ilk yıllarda etkisini göstermiş ve özellikle 2004 yılında hem tüketim hem yatırım harcamalarında daralmalar başlamıştır. 2003 öncesi uygulanmaya başlanan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ve 2003'den itibaren uygulanan Acil Eylem Planı gibi programlara bakıldığında da kamu harcamaları konusundaki önlemler dikkat çekmektedir. Nitekim bu tedbirlere paralel olarak 2003'den itibaren kontrollü bir kamu harcaması politikası izlendiği söylenebilir. 2008 yılına gelindiğinde ise özellikle yatırım harcamalarında önemli gerilemeler yaşanmış olup bu durumun 2008 ve 2009 yıllarında küresel krizin etkilerinden kurtulmak amacıyla uygulanan daraltıcı maliye politikaları ile ilgisi olduğu düşünülmektedir. 2008 yılında %-3'lerde gerçekleşen yatırım harcamalarındaki değişim düzeyi %-20'lere kadar gerilemiş, tüketim harcamalarındaki değişimde ise artışlar meydana gelerek %3'ler seviyesinden %8'lere kadar arttığı gözlemlenmiştir. 2009'dan itibaren uygulanan mali disiplinin ve uygulanan daraltıcı maliye politikalarının etkisi ile devletin yaptığı cari tüketim harcamalarındaki değişim düzeyi %1'ler seviyesine kadar gerilemiştir. 2010 yılından itibaren ise yine mali disiplin konusunda özen gösterilmeye devam edilerek, hem tüketim hem de yatırım harcamalarındaki değişimlerin %10'dan fazla olmaması sağlanmaya çalışılmıştır.

2002 sonrası dönemde kamu harcamaları gibi dış borçlanma düzeyinde de önemli gelişmeler yaşanmıştır. Aşağıda yer alan şekil 2, 2002 sonrası dönemde Türkiye ekonomisindeki brüt dış borç stokundaki yüzdelik değişimleri göstermektedir.



Şekil 2. 2002 Sonrası Dönemde Brüt Dış Borç Stokundaki Değişim (%)

Kaynak: TCMB (2017) verileriyle derlenmiştir.

Şekil 2’de görülen brüt dış borç stoku verilerine göre 2003 yılında yaklaşık %50 dolaylarında olan kamunun dış borç stoku değişimi 2004 yılında %37’lere, 2006 yılında ise %-18’lere kadar gerilemiştir. Dış borç stokundaki iyileşme olarak yorumlanabilecek olan bu duruma küresel kriz yıllarında da uyulmaya çalışılmış ve bu yıllarda brüt dış borç stokundaki değişim %-4.2 ve %8.5 aralığında gerçekleşmiştir. Brüt dış borç stokunun kamu ve özel ayırımına bakıldığında ise 2006 yılına kadar neredeyse eşit oranda değişimler kaydedildiği görülmektedir. Ancak 2006 yılında kamu borçları ciddi düzeyde azalmış ve değişim düzeyi %-18’lere kadar gerilemiştir. Buna karşılık özel borçlardaki değişim düzeyi de aynı yılda %13’ler düzeyindedir. Özel sektördeki en yüksek borçlanma düzeyinin değişimi 2010 yılında görülmüştür. Bunun da nedeni olarak 2009 yılında dövizle borçlanma imkânının döviz geliri olmayan kişilere de tanınmasından kaynaklandığı düşünülebilir.

Borçlanmanın türü kadar vadesi de önemli bir konudur. Borç yönetiminde önemli bir unsur özelliği gösteren vade yapısının da 2002 sonrası dönemde ciddi gelişmeler gösterdiği söylenebilir. Kamu borçlanmasının büyük bir kısmı orta-uzun vadeli dış borçlardan oluşmaktadır. Bununla beraber orta ve uzun vadeli borçların 2002 sonrası dönemde istikrarlı bir artış seyri izlediği söylenebilmektedir (Karagöl, 2010: 14). Kamunun net borç stokunun GSYH içindeki payına bakıldığında ise 2002 yılında %60’lar düzeyinde olan oran, küresel krizin yaşandığı 2009 yılında %30’lara, 2013 yılında %10’lara ve 2017 yılı ilk çeyreğinde ise %8’lere kadar gerileyerek önemli bir iyileşme göstermiştir (Hazine Müsteşarlığı, 2017: 9).

2014-2016 dönemini kapsayan Orta Vadeli Programa (OVP) bakıldığında da OVP’nin temel önceliklerinin cari işlemler açığının azaltılması, yurt içi tasarrufların ve büyüme potansiyelinin artırılması, enflasyon oranının düşürülmesi olarak belirlendiği görülmektedir. Bu programda ayrıca maliye politikasının da bu amaçların sağlanmasına yardımcı olacak şekilde uygulanacağı ifade edilmiştir. Bu çerçevede, OVP dönemi boyunca sıkı maliye politikası uygulamaları neticesinde mali disiplinin devam ettirileceği ve borç stokunun GSYH’ye oranının da kademeli olarak düşmeye devam edeceği öngörülmektedir (TCMB, 2013:107). Sonuç itibarıyla Karagöl’ün (2013:104) de dediği gibi özellikle 2002-2012 döneminde gerçekleşen mali disiplinin, harcama azaltıcı politikaların ve büyük çaplı özelleştirmelerin kamu maliyesindeki olumlu görünümde katkıları bulunmaktadır. Bu katkılar hem geleceğe yönelik beklentilerin pozitif yönde etkilenmesine yol açmış, hem de Türkiye’nin AB ülkelerinde devam eden borç krizinin olumsuz etkilerini bertaraf etmesini sağlamıştır.

**3. LİTERATÜR TARAMASI**

Kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişki literatürde genellikle doğrudan araştırılmamaktadır. Yapılan çalışmaların çoğunda bu iki makroekonomik değişkenin birbirleri üzerindeki etkisi olduğu vurgulanmaktadır ancak özellikle yerli literatürde doğrudan bu iki değişkene odaklanan ampirik çalışmalara nadiren rastlanmaktadır. Bu nedenle bu çalışma, hem kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkiyi doğrudan ele alarak literatüre mütevazı bir katkı sağlamayı amaçlamakta, hem de ampirik bulgular doğrultusunda 2002 sonrası dönem ile ilgili genel bir değerlendirme yapmayı hedeflemektedir.

Çalışmanın bu kısmında kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkiyi ampirik olarak ele alan çalışmalar literatür taraması şeklinde sunulmuştur. Bu konuda yapılan çalışmalar incelendiğinde kamu harcamaları ve dış borçlanma ilişkisine yönelik önemli sonuçların elde edildiği görülmektedir. Aşağıda yer alan tablo 1 kamu harcamaları ve dış borçlanma ilişkisini doğrudan ve dolaylı olarak ele alan bazı çalışmaları göstermektedir.

Tablo 1. Kamu Harcamaları ve Dış Borçlanma İlişkisine Yönelik Literatür Taraması

Çalışmanın Yazarı ve Yılı	Dönem ve Örneklem	Yöntem	Veri Seti
Bağdıgen ve Abdulhakimoğulları 2005	1980-2003 Türkiye	En küçük kareler yöntemi ve Engle Granger eşbütünlük analizi	Konsolide bütçe harcamaları, konsolide bütçe gelirleri, borç servisi, GSMH.
Sonuç: Borç servisindeki artışa paralel olarak harcama kalemlerinde azalma yönündeki varsayım istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır.			
Adam ve Bevan 2005	1970-1999 45 gelişmiş ülke	Panel veri analizi	Kişi başına gelir, nüfus artışı, yatırım düzeyi, iç borç, dış borç, para rezervi, vergi gelirleri.
Sonuç: Kamu harcamalarındaki bir artışın büyüme üzerinde etkili olabilmesi için borçlanmanın yeterince düşük olması gerektiğini vurgulamışlardır.			
Lora 2007	1987-2001 7 Latin Amerika ülkesi	Panel veri analizi	Borç stoku, borç servisi, kamu altyapı yatırımları, kişi başına düşen milli gelir, enflasyon.
Sonuç: Borçlarda meydana gelen artışların kamu alt yapı yatırımları ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.			
Karagöz 2007	1980-2004 Türkiye	Regresyon denklemi	Dış borç stoku, ödemeler dengesi açığı, kamu harcamaları, yurtiçi tasarrufları ve iç borçlar.
Sonuç: Kamu harcamalarındaki değişimin dış borçlanma üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır.			
Sinha vd. 2011	1993-2008 Yüksek gelir gruplu ülkeler 1980-2008 Orta gelir gruplu ülkeler	Panel veri analizi	Kamu borçları, cari açık, kamu harcamaları, uzun dönem faiz oranı, reel GSYH büyüme oranı, enflasyon, doğrudan yabancı yatırımlar ve nüfus yoğunluğu.
Sonuç: Kamu borçları ile cari açık, kamu harcamaları, uzun dönem faiz oranı, reel GSYH büyüme oranı, enflasyon ve doğrudan yabancı yatırımların anlamlı ilişkiye sahip olduğu, cari açık ve nüfus yoğunluğunun ise kamu borçları ile anlamlı sonuç göstermediği sonucu elde edilmiştir.			
Eboigbe ve Idolor 2013	1980-2011 Nijerya	Eşbütünlük analizi	Dış borç kamu harcamaları (cari harcamalar ve yatırım harcamaları).
Sonuç: Dış borç ve kamu yatırım harcamaları arasındaki ilişki incelenmiş ve pozitif bir sonuç bulunmuştur. Yani dış borçta meydana gelen artışların kamu harcamalarını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.			
Mah vd. 2013	1976-2011 Yunanistan	Hata düzeltme modeli ve Granger nedensellik analizi	Kamu borçları, kamu harcamaları, kamu gelirleri, net doğrudan yabancı yatırımlar, enflasyon.
Sonuç: Kamu harcamaları ve kamu borçları arasında pozitif bir ilişkiye rastlanılmış bu nedenle borçların azaltılması için maliye politikalarına dikkat edilmesi gerektiği vurgulanmıştır.			

**Tablo 1.** Kamu Harcamaları ve Dış Borçlanma İlişkisine Yönelik Literatür Taraması (Devamı)

Çalışmanın Yazarı ve Yılı	Dönem ve Örneklem	Yöntem	Veri Seti
Le vd. 2015	Hükümet, Firma ve Tüketici bazlı çalışma	Eigenvalues of the Jacobian matrix modeli	Kamu harcamaları, vergiler, kamu borçları, ekonomik büyüme
Sonuç: Vergi gelirlerinden elde edilen getirilerin, kamu harcamalarını, tüketimi ve iç borçlanmayı artırdığı, ancak dış borçlanma üzerindeki etkisinin belirsiz olduğu görülmüştür.			
Uguru 2016	1980-2013 Nijerya	En küçük kareler yöntemi	Kamu harcamaları, (sermaye harcamaları ve cari harcamalar), kamu borçları.
Sonuç: Nijerya'da kamu harcamaları ve kamu borçları arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.			
Topal ve Keyifli 2016	1998-2014 34 OECD Ülkesi	Panel veri analizi	Kamu borç yükü, yolsuzluk, bütçe dengesi, ekonomik büyüme, enflasyon, dış ticaret dengesi, dışa açıklık.
Sonuç: Kamu borç yükü üzerinde ekonomik büyümenin anlamlı ve negatif, bütçe açıkları, dış ticaret açığı ve dışa açıklığın ise anlamlı ve pozitif etkilerinin olduğu bulunmuştur.			

Ampirik literatür taramasından görüldüğü gibi, kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkiye yönelik yapılan çalışmaların pek çoğu yabancı literatürden oluşmaktadır. Bu konuda öncü çalışmalardan birisi Eboigbe ve Idolar (2013) tarafından yapılmıştır. Nijerya ekonomisini 1980-2011 dönemini dikkate alarak inceleyen yazarlar yöntem olarak eşbütünleşme analizi uygulamışlar ve çalışmalarında kamu harcamaları ve dış borçlanma arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Dolayısıyla Nijerya ekonomisinde dış borçların kamu harcamalarını artırması bu çalışmanın önemli bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

Bu konuda yapılan bir diğer önemli çalışma ise Uguru (2016) tarafından yine Nijerya ekonomisi için yapılan çalışmadır. Bu çalışmada Uguru, Nijerya ekonomisinin 1980-2013 dönemi verilerini kullanarak kamu harcamaları ve kamu borçları arasındaki ilişkiyi incelenmiş ve bu iki değişken arasındaki ilişkinin anlamlı olduğuna karar vermiştir.

Adam ve Bevan (2005), kamu harcamaları ve dış borçlanma ilişkisini dolaylı olarak ele almış ve 45 gelişmiş ülke için 1970-1999 dönemi verilerini panel veri yöntemi yardımıyla analiz etmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, kamu harcamalarındaki bir artışın büyüme üzerinde etkili olabilmesi için borçlanmanın yeterince düşük olması gerekmektedir. Yani ancak borçlanmanın düşük seviyelerde olması halinde kamu harcamaları büyümeyle etkileyebilecektir.

Yunanistan ekonomisini ele alan Mah vd. (2013) ise, 1976-2011 dönemi verilerini kullanarak kamu harcamaları ve kamu borçlanması arasındaki ilişkiyi hata düzeltme modeli ve Granger nedensellik testiyle sınamıştır. Bu çalışmanın bulgularına göre de kamu harcamaları ve kamu borçları arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiş ve borçların azaltılması için uygulanan maliye politikalarına dikkat edilmesi gerektiği vurgulanmıştır.

Türkiye ekonomisinde kamu harcamaları ve dış borçlanma ilişkisini ampirik olarak ele alan çalışmalara bakıldığında Bağdıgen ve Abdulhakimoğulları (2005) ile Karagöz (2007) tarafından yapılan analizler dikkat çekmektedir. Bağdıgen ve Abdulhakimoğulları (2005) 1980-2003 verileri ile destekli bütçe gelirleri ile giderleri, borç servisi ve GSMH arasındaki ilişkiyi incelemiştir. En küçük kareler yöntemi ve Engle-Granger eşbütünleşme analizinin kullanıldığı bu çalışmada borç servisindeki artışlara paralel olarak harcama kalemlerinde azalma yönündeki varsayım istatistiksel olarak anlamlı çıkmamış, sadece işaret tespiti açısından ters yönlü bir ilişki gözlenmiştir. Karagöz (2007) ise, Türkiye ekonomisinin 1980-2004 dönemini dikkate alarak bir regresyon denklemi kurmuştur. Dış borçlanmanın belirleyicilerini incelediği çalışmada yazar, kamu harcamalarını da dış borçlanmanın bir belirleyicisi olarak ele almış ve kamu harcamaları ile dış borçlanma arasında pozitif bir ilişki olacağını varsaymıştır. Ancak çalışmanın sonucuna göre belirtilen dönemde kamu harcamalarındaki değişimin dış borçlanma üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğunu tespit etmiştir.

4. EKONOMETRİK UYGULAMA VE BULGULAR

Kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişki ile ilgili olarak yapılan literatür taramasının ardından çalışma için oluşturulan modele ve bu modelden elde edilen tahmin sonuçlarına geçilmektedir. Bu bağlamda



çalışmanın bu kısmında ilk olarak model, veri ve yöntem tanımlaması yapılmakta, ardından ekonometrik uygulamaya ve bu uygulamadan elde edilen bulgulara yer verilmektedir.

4.1. Model, Veriler ve Yöntem

Çalışmanın modeli oluşturulurken Eboigbe ve Idolor (2013) ile Uguru (2016)'nun çalışmaları referans alınmıştır. Eboigbe ve Idolor (2013) dış borçlanmayı bağımsız değişken olarak alıp borçların kamu harcamaları üzerindeki etkisini incelerken, Uguru (2016) kamu tüketim ve yatırım harcamalarını bağımsız değişkenler olarak belirleyip bu değişkenlerin dış borçlanma üzerindeki etkisini analiz etmiştir. Bu çalışmada ise 2002 sonrası dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkinin analiz edilebilmesi için kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişki önce eşbütünlüşme analizi ile incelenmiş ardından Granger nedensellik testi ile sınanmıştır. Bu bağlamda aşağıda yer alan (1) nolu denklemde verilen iki değişkenli bir model oluşturulmuştur.

$$LDBSA = \beta_0 + B_1 LKHS A + U_t \quad (1)$$

Bu denklikte yer alan *LDBSA* logaritmik dönüşümü yapılmış ve mevsimsellikten arındırılmış brüt dış borç stokunu, *LKHS A* ise logaritmik dönüşümü yapılmış ve yine mevsimsellikten arındırılmış toplam kamu harcamalarını ifade etmektedir. Literatürde genellikle kamu harcamalarını temsilen kamu cari harcamaları ya da kamu yatırım harcamaları değişkenleri kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise diğerlerinden farklı olarak kamu cari ve yatırım harcamalarının toplamı kullanılarak toplam kamu harcamaları elde edilmiştir. Veriler TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden elde edilmiş olup, ekonometrik analiz için Eviews 9 paket programı kullanılmıştır.

Bu çalışma 2002 sonrası dönemi ele aldığı için çalışma dönemi 2003'ün ilk çeyreğinden itibaren başlatılmış olup, 2017 yılının ilk çeyreğinde son bulmaktadır. Dolayısıyla çeyreklik verilerin kullanıldığı bu çalışmada dönem 2003:Q1-2017:Q1 olarak belirlenmiştir. Bu çalışmanın ekonometrik yöntemi için ise Johansen eşbütünlüşme yöntemi ve Granger nedensellik testi tercih edilmiştir. Johansen eşbütünlüşme yöntemi ile kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki eşbütünlüşme ilişkisi araştırılmış, Granger nedensellik testi ile de değişkenler arasında bir nedensellik ilişkisi olup olmadığı incelenmiştir. Ekonometri literatürüne göre eşbütünlüşme analizi Engle-Granger (1987) ile başlamıştır. Ancak ilerleyen yıllarda Johansen (1988), Johansen ve Juselius (1990) eşbütünlüşme testlerini geliştirerek yeni bir boyut kazanmasını sağlamıştır. Normal şartlarda eşbütünlüşme yönteminde genellikle p. dereceden bir otoregresif süreç yer almaktadır;

$$y_t = A_1 y_{t-1} + \dots + A_p y_{t-p} + Bx_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

(2) numaralı denklemde yer alan y_t düzeyde durağan olmayan I(1) değişkenlerinin bir k vektörünü, x_t deterministik değişkenlere ait bir d vektörünü, ε_t ise yenilik faktörünü ifade etmektedir. Denklem 2'deki vektör otoregresif süreç birinci dereceden fark alma işlemine tabi tutulduğunda şu denklikler elde edilecektir:

$$\Delta y_t = \pi y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \tau_i \Delta y_{t-i} + Bx_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$\pi = \sum_{i=1}^p A_i - I \quad \text{ve} \quad \tau_i = -\sum_{j=i+1}^p A_j \quad (4)$$

Bu denklikte, π matrisinin indirgenmiş bir sayısı olarak ifade edilen eşbütünlüşme hipotezi $\pi = \alpha\beta'$ biçiminde ifade edilmektedir. Aynı zamanda α ve $\beta'_{(kxr)}$ boyutlu ve sayısı r olan iki matris anlamına gelmektedir. Denklikte yer alan r eşbütünlüşme sayısını, β' değişkenlerin denge ilişkileri içinde uzun dönem etkilerini ifade eden eşbütünlüşme vektörünü, α da hata düzeltme modelinde yer alan uyarlanma hızını ifade etmektedir. Bu nedenle Johansen eşbütünlüşme yönteminde, kısıtlanmamış bir VAR'dan π matrisi tahmin edilerek π 'nin indirgenmiş sayısı ile belirtilen koşulların geçerliliği test edilmektedir denilebilir. π matrisinin kaç sayıya sahip



olduğu ise Johansen eşbütünleşme yöntemi test istatistikleri olan iz (λ_{trace}) ve maksimum öz (λ_{mak}) değerleri kullanılarak belirlenmektedir.

Johansen eşbütünleşme yöntemini diğer yöntemlerden daha avantajlı kılan unsur uzun dönem analizlerinde serilerin düzey değerinde kullanılabilir olması, bu nedenle serilerin daha fazla bilgi içeriyor olmasıdır. Johansen eşbütünleşme yönteminin önemli bir kısıtı ise analize dâhil edilecek serilerin aynı dereceden durağan olması gerekliliğidir (Johansen, 1988). Bu çalışmada da yöntemin gerektirdiği bu hususlar dikkate alınmış ve ekonometrik analiz bu doğrultuda tamamlanmıştır. Bu anlamda ilk olarak ön testlere yer verilmiş, ardından uygun gecikme uzunluğu bulunmuş ve elde edilen gecikme uzunluğu ile Johansen eşbütünleşme yönteminin uzun ve kısa dönem tahminleri yapılmıştır.

4.2. Ön Testler

VAR temelli Johansen eşbütünleşme yöntemine başlanmadan önce ilk olarak değişkenlerin durağan olup olmadığına bakılmış, ardından bütünlük dereceleri belirlenmiştir. Bunun için Augmented Dickey Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) birim kök testleri uygulanmış ve sonuçları tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistikleri	Kritik Değerler		
	ADF Testi	%1	%5	%10
LDBSA	1,665 (4)	-3,562	-2,918	-2.597
Δ LDBSA	-5,075(4)	-3,565	-2,919	-2.597
LKHS A	-0,770(2)	-3,557	-2,916	-2.596
Δ LKHS A	-3,762(1)	-3,557	-2,916	-2.596
	PP Testi			
LDBSA	1.609	-3.552	-2.914	-2.595
Δ LDBSA	-6.967	-3.555	-2.915	-2.595
LKHS A	-1.734	-3.552	-2.914	-2.595
Δ LKHS A	-7.545	-3.555	-2.915	-2.595
	KPSS Testi			
LDBSA	0.907	0.739	0.463	0.347
Δ LDBSA	0.363	0.739	0.463	0.347
LKHS A	0.920	0.739	0.463	0.347
Δ LKHS A	0.224	0.739	0.463	0.347

Not: Test biçimi olarak düzey değerinde ve birinci farklarda bütün değişkenler için sabit terim kullanılmıştır. Parantez içindeki değerler AIC (Akaike Information Criteria – Akaike Bilgi Kriteri)’ye göre uygun gecikme uzunluklarını ifade etmektedirler.

Tablo 2’den anlaşılacağı üzere ADF, PP ve KPSS test istatistiklerinin sonuçlarına göre analizde kullanılan kamu harcamaları ve dış borç serileri %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde birim kök içermektedir. Dolayısıyla serilerin düzeyde durağan olmadığı ancak birinci farkları alındığında durağanlaştığı görülmektedir. Farkları alındığında durağanlaştığı anlaşılan serilere uygulanan bu ön testlerin ardından analizde yapılması gereken bir diğer aşama gecikme uzunluğunun belirlenmesidir. Ekonometri literatürüne göre gecikme uzunluğu belirlenmesi aşamasında pek çok farklı bilgi kriterinden yararlanılmaktadır. Akaike Bilgi Kriteri, Schwarz Bilgi Kriteri, Hannan-Quin Bilgi Kriteri ve Son Tahmin Hatası Bilgi Kriteri en sık başvurulan bilgi kriterleri olarak bilinmektedir. Bu çalışmada gecikme uzunluğu belirlenirken bu kriterlerden yararlanılmış ve uygun gecikme uzunluğu aşağıda yer alan Tablo 3’de görüldüğü gibi bir çıkmıştır.

**Tablo 3.** Uygun Gecikme Uzunlukları

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	7.926724	NA	0.002729	-0.227951	-0.152903	-0.199179
1	175.7450	316.2730*	5.01e-06*	-6.528655*	-6.303511*	-6.442340*
2	177.3526	2.905950	5.50e-06	-6.436637	-6.061398	-6.292780
3	180.9017	6.142721	5.61e-06	-6.419296	-5.893961	-6.217895
4	183.6898	4.611133	5.90e-06	-6.372686	-5.697255	-6.113742
5	186.7136	4.768198	6.16e-06	-6.335137	-5.509611	-6.018650

Gecikme uzunluğu belirlenirken uygun gecikme uzunlukları bazen değişen varyans, otokorelasyon gibi sorunlara sahip olabilmektedir. Bu nedenle uygun gecikme uzunluğunda bu tür sorunların model doğrulama testleri ile incelenmesi gerekmektedir. Bu çalışma için uygun bulunan gecikme uzunluğu olan bir (1) gecikme uzunluğu da model doğrulama testleri ile araştırılmış ve sonuçları aşağıda sıralanmıştır.

Tablo 4. Değişen Varyans Testi

Joint-Test		
Chi-sq:	Df.	Prob.
24.87562	24	0.4125

Tablo 5. Otokorelasyon Testi

Lags	LM-Stat.	Prob.	Lags	LM-Stat.	Prob.
1	8.132229	0.0869	6	1.676243	0.7950
2	6.276316	0.1794	7	7.304952	0.1206
3	5.872523	0.2089	8	4.286089	0.3687
4	3.880656	0.4224	9	2.753335	0.5999
5	6.544359	0.1620	10	4.029751	0.4020

Bir gecikme uzunluğunda değişen varyans sorunu “White Heteroskedasticity” testi ile araştırılmış ve tablo 4’den izlenebileceği gibi değişen varyans sorununa rastlanmamıştır. Benzer şekilde otokorelasyon sorunu da LM testi ile incelenmiş ve tablo 5’den görüldüğü gibi 10 gecikmeye kadar herhangi bir otokorelasyon sorunu olmadığı anlaşılmıştır. Bir (1) gecikme uzunluğunda model doğrulama testleri başarılı sonuçlar verdiği için bu testlerin ardından 2002 sonrası dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkiyi analiz etmek üzere Johansen eşbütünleşme yöntemine geçilmiştir.

4.3. Johansen Eşbütünleşme Testi

Modelde kullanılan değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığını belirlemek amacıyla Johansen eşbütünleşme yöntemi uygulanmış ve çıkan sonuçlar Tablo 6 ve Tablo 7’de özetlenmiştir.

Tablo 6. Johansen Eşbütünleşme Test Sonuçları

Boş Hipotez (H ₀)	Alternatif Hipotez (H ₁)	Eigenvalue		Kritik Değer (%5)	Prob.
$\lambda_{\text{trace test}}$			λ_{trace} değeri		
r=0	r>0	0.257399	16.37606	15.49471	0.0368
$r \leq 1$	$r > 1$	0.000150	0.008224	3.841466	0.9273
$\lambda_{\text{mak test}}$			λ_{mak} değeri		
r=0	r=1	0.304963	16.36784	14.26460	0.0229
$r=1$	$r=2$	0.000207	0.008224	3.841466	0.9273

Tablo 6'ya göre λ_{trace} ve λ_{mak} değerleri, %5 anlamlılık düzeyinde olan kritik değerlerden büyük olduğundan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını içeren boş hipotez reddedilmekte, değişkenler arasında en az bir eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu içeren alternatif hipotez ise kabul edilmektedir. Bu nedenle tahmin edilen modelde eşbütünleşme ilişkisinin tespit edildiği söylenebilmektedir.

Tablo 7. Eşbütünleşme Denklemi (Uzun Dönem Analizi)

	LDBSA	LKHSA
Normalleştirilmiş Eşbütünleşme Katsayıları (β')	1,000	-1,212 (0,072)
Uyarlanma Hızları Katsayıları (α)	-0,141 (0,042)	0,064 (0,035)
Eşbütünleşme Denklemi= LDBSA=1,212LKHSA		

Not: Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir.

Tablo 7'ye göre kamu harcamalarının dış borç stoku üzerindeki etkisini gösteren katsayı istatistiki olarak anlamlı ve yorumlanabilecek düzeydedir. Burada kamu harcamaları serisi dış borç stoku serisiyle pozitif bir ilişki içinde olup teorik beklentilerimizi doğrulamaktadır. Eşbütünleşme katsayısının 1.21 çıkması ise kamu harcamalarında meydana gelen değişimlerin dış borçlanmayı pozitif yönde etkilediğini ifade etmektedir. Bu bulgu 2002 sonrası dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkinin boyutunu göstermesi açısından önemli görülebilir. Bu bulgudan hareketle ele alınan dönemde Türkiye'de yapılan kamu harcamalarının dış borçlanmayı artırıcı etkisinden bahsetmek de mümkün görünmektedir.

Yapılan bu uzun dönem tahmininden değişkenlerin birlikte hareket ettiği anlaşılmış ve bu durumun kısa dönem dinamiklerini araştırmak amacıyla da hata düzeltme modeli tahmin edilmek istenmiştir. Tarı'ya (2015) göre, hata düzeltme modeli kısa dönem dinamiklerini analiz eder ve bu modelde uzun dönemdeki dengeden uzaklaşmaların varlığı ve ortalamadan sapmaların her dönem ortalamaya nasıl yaklaştığı araştırılır. Bu bağlamda aşağıda yer alan Tablo 8 hata düzeltme modelinin sonucunu göstermektedir.

Tablo 8. Hata Düzeltme Modeli (Kısa Dönem Analizi)

Error Correction	D(LDBSA)	D(LKHSA)
CointEq1 (EC _{t-1})	-0.141484 [-3.32868]	0.064245 [1.80919]
D(LDBSA(-1))	-0.074742 [-0.56784]	-0.151819 [-1.38060]
D(LKHSA(-1))	0.118271 [0.75366]	-0.034734 [-0.26493]
Sabit Terim (c)	0.034465 [3.40175]	0.045855 [5.41743]
Test Sonuçları: R ² = 0,18 \bar{R}^2 = 0,13 F-istatistik=3,82		

Not: Köşeli parantez içindeki değerler t-istatistik değerlerini ifade etmektedir.



Kısa dönem sonuçlarına bakıldığında hata düzeltme (EC_{t-1}) terimi katsayısının negatif ve istatistiki olarak yorumlanabilir olduğu anlaşılmaktadır. Bu bulgu hata düzeltme mekanizmasının işlediği sonucunu yansıtmaktadır. Bu sonuca dayanarak, uzun dönemde birlikte hareket eden seriler arasında meydana gelen sapmaların yaklaşık olarak 7 dönem sonra ortadan kalktığını ve serilerin uzun dönem denge düzeyine yakınsadığını söylemek mümkün görünmektedir.

4.4. Granger Nedensellik Testi

Bu çalışmada Johansen eşbütünlüme yönteminin yanı sıra 2002 sonrası dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki nedenselliğin yönünü belirlemek için Granger (1969) nedensellik testi uygulanmıştır. Bu teste göre x ve y gibi iki farklı değişkenin kullanıldığı bir modelde, x değişkenine ait bilgilerin modele dâhil edilmesi ile y değişkeninin öngörüsü değişiklik gösteriyorsa, x değişkeninin, y değişkeninin nedeni olduğu düşünülür ve nedenselliğin yönünün x'den y'ye doğru olduğu kabul edilir. Nedenselliğin yönü belirlenirken Wald testi kullanılır ve H_0 ile H_1 hipotezleri sınanır. Çalışma için oluşturulan Granger nedensellik testinin sonuçları Tablo 9'da verilmiştir;

Tablo 9. Granger Nedensellik Test Sonuçları

Boş hipotez	Gözlem Sayısı	F - İstatistik	Olasılık
LKHSAs→LDBSA	56	11.9388	0.0011
LDBSA→LKHSAs	57	2.05530	0.1576

Granger nedensellik test sonuçlarının sunulduğu Tablo 9'a göre, kamu harcamalarından dış borçlanmaya doğru bir nedensellik ilişkisi mevcut iken, dış borçlanmadan kamu harcamalarına doğru herhangi bir nedensellik ilişkisinden bahsedilememektedir. Dolayısıyla kamu harcamaları dış borçlanmanın nedenidir şeklinde bir yorum yapılabilirken dış borçlanmanın kamu harcamalarının nedeni olduğu söylenememektedir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

2002 sonrası dönemde kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki ilişkiyi ampirik olarak ele alan bu çalışmanın sonuçlarına göre değişkenler arasında bir ilişkiden bahsetmek mümkün görünmektedir. Johansen eşbütünlüme test sonuçlarına göre kamu harcamaları ve dış borçlanma arasında uzun dönemde bir eşbütünlüme ilişkisi mevcut olup, değişkenler arasında meydana gelen sapmalar kısa dönemde ortadan kalkmaktadır. Eşbütünlüme test sonuçlarına göre kamu harcamaları ve dış borçlanma arasında pozitif yönde bir ilişki vardır. Bu bulgu teorik beklentiyle uyumlu olup aynı zamanda çalışmanın beklentisini karşılar niteliktedir. Bu sonuca göre 2002 sonrası dönemde kamu harcamalarında meydana gelen %1'lik bir değişim dış borçlanma düzeyini yaklaşık %1.21 oranında artırmaktadır. Bununla birlikte Granger nedensellik test sonuçları da Türkiye'de ele alınan dönemde kamu harcamalarının dış borçlanmanın nedeni olduğunu göstermektedir. Johansen eşbütünlüme testi ile uyumlu olan bu sonuç kamu harcamaları ve dış borçlanma arasındaki güçlü ilişkiyi göstermesi açısından da önemli bir bulgu olarak yorumlanabilir. Çalışmanın ampirik sonuçları referans çalışmalar olarak belirlenen Eboigbe ve Idolar (2013) ile Uguru (2016)'nın çalışmaları ile benzer sonuçlara sahiptir.

Sonuç olarak ampirik bulgulara dayanarak Cumhuriyet sonrası Türkiye'sinde 1950'li yıllarda yaşanan tecrübeler de benzer şekilde, 2002 sonrası dönemde dış borçlanmanın kamu harcamalarına duyarlı olduğu söylenebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında kamu harcamalarındaki artışa paralel olarak dış borçlanma düzeyinin de artış göstermesi beklenen bir etki olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bulgudan hareketle mali disipline uyularak mali dengenin sağlanmaya devam edilmesinin dış borçlanma düzeyinde önemli iyileşmeler sağlayacağı düşünülmektedir. Bununla birlikte para ve maliye politikalarının uyumlaştırılması, denk bütçe ilkelerine hassasiyetle bağlı kalınması da önem verilmesi gereken konular arasındadır. Ayrıca özelleştirme gelirlerinin artırılması ve temel kamu geliri olan vergilerde reformlar yapılmasının da dış borçlanma ihtiyacının azalmasına katkı sağlayarak kamu harcamalarının finansmanını olumlu yönde etkileyeceği düşünülmektedir.

**KAYNAKÇA**

- ADAM, C. S. ve BEVAN, D. L. (2005), "Fiscal Deficits and Growth in Developing Countries", *Journal of Public Economics*, 89, 571-597.
- ARICAN, E. (2005), "Ricardocu Denklik Teoremi ve Teorilerde Kamu Açıklarına İlişkin Yaklaşımlar: Türkiye Ekonomisine İlişkin Bir Uygulama", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, XX(1), 77-94.
- BAĞDİGEN, M. ve ABDULHAKIMOĞULLARI, E. (2005), "Borç Servisi ile Kamu Gelir ve Harcamaları Arasındaki İlişkinin Ampirik Bir Analizi: Türkiye Örneği", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(2), 29-48.
- BARRO, R. J. (1974), "Are Government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095-1117.
- BERNHEIM, B. D. (1987) "Ricardian Equivalence: An Evaluation on of Theory and Evidence", *NBER Working Paper Series*, No: 2330, 1-91.
- EBOIGBE, S. ve IDOLOR, E. J. (2013), "External Debt and Public Sector Investment: The Nigerian Perspective". *Journal of Accounting and Contemporary Studies*, 2(1), 7– 16.
- ENGLE, R. F. ve GRANGER, C. W. J. (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica*, 55(2), 251-276.
- GRANGER, Clive W. J. (1969), "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral methods", *Econometrica*, 37: 424-438.
- Hazine Müsteşarlığı (2017) Borç Göstergeleri Sunumu, 02/08/2017 <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Anasayfa-Borc-Gostergeleri-Sunumu>
- JOHANSEN, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-254.
- JOHANSEN, S. ve JUSELIUS, K. (1990), "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economic and Statistics*, 52(2), 169- 210.
- KARAGÖL, E. T. (2013), Ak Parti Dönemi Türkiye Ekonomisi, Seta Yayınları. http://file.setav.org/Files/Pdf/20130304144535_ak_parti_donemi_turkiye_ekonomisi_web.pdf
- KARAGÖL, E. T. (2010) Geçmişten Günümüze Türkiye'de Dış Borçlar, Seta Yayınları. <http://file.setav.org/Files/Pdf/gecmisten-gunumuze-turkiyede-dis-borclar.pdf>
- KARAGÖZ, K. (2007), "Türkiye'de Dış Borçlanmanın Nedenleri Ekonometrik Bir Değerlendirme", *Sayıstay Dergisi*, 66-67, 99-110.
- LE, D. A, VAN, C. L., NGUYEN-VAN, P. ve BARBIER-GUACHARD, A. (2015), "Government Expenditure, External and Domestic Public Debts, and Economic Growth", *Working Papers of BETA*, 25.
- LESSARD, D. R. (1986), "International Financing for Developing Countries", *World Bank Staff Working Papers*, 783.
- LORA, E. (2007), "Public Investment in Infrastructure in Latin America: Is Debt the Culprit?". *Inter-American Development Bank, Departamento De Investigacion Working Paper* 595.
- MAH, G., MUKKUEDEM-PETERSEN, J., MIRUKA, C. ve PETERSEN, M. A. (2013), "The Impact of Government Expenditure on the Greek Government Debt: An Econometric Analysis". *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(3), 323 – 330.
- SINHA P., ARORA V., ve BANSAL V. (2011), "Determinant of Public Debt for Middle Income and High Income Group Countries Using Panel Data Regression". *Munich Personal Repec Archive*.
- TARI, R. (2015) Ekonometri, 11. Baskı, Umuttepe Yayınları, Kocaeli.
- TCMB (2013) Enflasyon Raporu 2013-IV, 07/01/2017
<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar/Enflasyon+Raporu/2013/Enflasyon+Raporu+2013-IV/>
- TCMB (2017) Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, 05/06/2017, <http://evds.tcmb.gov.tr>



TOPAL, M. H. ve KEYIFLI, N. (2016). “Yolsuzluk ve Kamu Borçları: OECD Ülkeleri İçin Ampirik Bir Kanıt”, 2. Uluslararası Osmaneli Sosyal Bilimler Kongresi, 12-14 Ekim, Bilecik-Türkiye.

UGURU, L. C. (2016), “The Link Between Public Debt and Government Expenditure Pattern: The Nigerian Experience”, *IOSR Journal of Business and Management*, 18(1), 37-41.

YAY, T. (1996), “Ricardocu Denklik Teoremi”, 06/11/2016, <http://turanyay.org/files/other/ricardo.pdf>



EFFECTS OF GUERRILLA MARKETING ON BRAND AWARENESS AND CONSUMERS' PURCHASE INTENTION¹

Salih YILDIZ²

ABSTRACT

With the development of the technology, consumers need and demands has changed. Demands of consumers have changed faster; consumption has accelerated further. These changes necessitated the use of new marketing methods instead of modern marketing. Guerrilla marketing is one of these new methods. Guerrilla marketing that is expressed as a method of combatting competitors by using exceptional promotion methods, nowadays has become an important competitive tool for companies. Guerrilla marketers aims to create marketing methods that are dynamic, creative and can adapt to change. For this purpose, they use street graphics, strange events, product placement and memorable events.

The aim of this study is to examine the effects of guerrilla marketing on brand awareness and consumers' purchase intention. In the concept of the study, a questionnaire was applied to Gümüşhane University students. Forms obtained as a result of data collection has been evaluated and a total of 440 questionnaires were included in the sample. Multivariate Statistical Analysis were used to analyse data. As a result of regression analysis related to the effects of guerrilla marketing on purchase intention while humour has not a significant effect on purchase intention, novelty, surprise, aesthetics, relevance, clarity and emotional arousal have significant and positive effect on purchase intention. According to regression analysis results for brand awareness, all factors except surprise have positive effect on brand awareness. Also brand awareness has positive effect on purchase intention.

Keywords: Guerrilla Marketing, Brand Awareness, Consumer Behaviour, Purchase İntention.

Jel Codes: M30, M31, M37.

GERİLLA PAZARLAMANNIN MARKA FARKINDALIĞI VE TÜKETİCİLERİN SATIN ALMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

ÖZET

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte tüketicilerin istek ve ihtiyaçları da değişmiştir. Tüketicilerin talepleri hızlı değişikçe tüketim daha da hızlanmıştır. Bu değişimler modern pazarlamanın yerine yeni pazarlama metotlarının kullanılmasını gerekli kılmıştır. Gerilla pazarlama bu yeni metotlardan bir tanesidir. Sıra dışı tutundurma yöntemleri kullanarak rakiplerle mücadele etme yöntemi olarak ifade edilen gerilla pazarlama günümüzde firmalar için önemli bir rekabet aracı haline gelmiştir. Gerilla pazarlamacılar dinamik, yaratıcı ve değişikliklere uyum sağlayabilen pazarlama yöntemi oluşturmayı amaçlarlar. Bu amaç doğrultusunda da sokak grafikleri, garip olaylar, ürün yerleştirme, unutulmaz olaylar gibi uygulamalar kullanırlar.

Bu çalışmanın amacı gerilla pazarlamanın marka sadakati ve tüketicilerin satın alma niyeti üzerindeki etkilerini incelemektir. Çalışma kapsamında Gümüşhane Üniversitesi öğrencilerine yüz yüze anket uygulanmıştır. Veri toplama sürecinde elde edilen anketler değerlendirilmiş ve 440 anket örneklem sürecine dâhil edilmiştir. Elde edilen verilerin analizinde Çok Değişkenli İstatistiksel Analizler kullanılmıştır. Gerilla pazarlamanın satın alma niyeti üzerindeki etkisine ilişkin regresyon analizinin sonucuna göre mizah satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değilken, yenilik, sürpriz, estetik, ilgililik, netlik ve duygusal uyarılma satın alma niyeti üzerinde anlamlı ve olumlu yönde etkiye sahiptir. Marka farkındalığı ile ilgili regresyon analizi sonuçlarına bakıldığında ise sürpriz hariç diğer tüm değişkenlerin marka farkındalığı üzerinden olumlu yönde bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca marka farkındalığı da satın alma niyetini olumlu yönde etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: Gerilla Pazarlama, Marka Farkındalığı, Tüketici Davranışı, Satın Alma Niyeti.

Jel Kodları: M30, M31, M37.

¹ Bu çalışma 12-14 Ekim 2016 tarihleri arasında Bilecik'te düzenlenen "Uluslararası Osmaneli Sosyal Bilimler Kongresinde bildiri olarak sunulmuş ve bildiriler kitabında yer almıştır.

² Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü Öğr. Üyesi, salihstar@yahoo.com

1. INTRODUCTION

In today's competition environment customers have different expectations. In this direction, an alternative marketing technique guerrilla marketing that is used by firms to increase firms' productivity in order to achieve firms' value and mission with a little budget (Fong and Yazdanifard, 2014: 2) and offers customers different and creative ads made its first official appearance by Jay Conrad Levinson in 1984 (Iqbal and Lohdi, 2015: 1). There are many definitions of guerrilla marketing in the literature. Levinson (1998: 10) define guerrilla marketing, "as a set of marketing practices which can be implemented with an efficient and much smaller budget so that especially big businesses are able to take a stand against small businesses". According to an another definition "guerrilla marketing is an advertisement strategy concept designed for businesses to promote their products or services in an unconventional way with little budget to spend" (wikipedia.org).

According to the definitions of Guerrilla marketing, some principles of guerrilla marketing can be identified. These principles are as figure 1 (Farouq, 2012: 113):

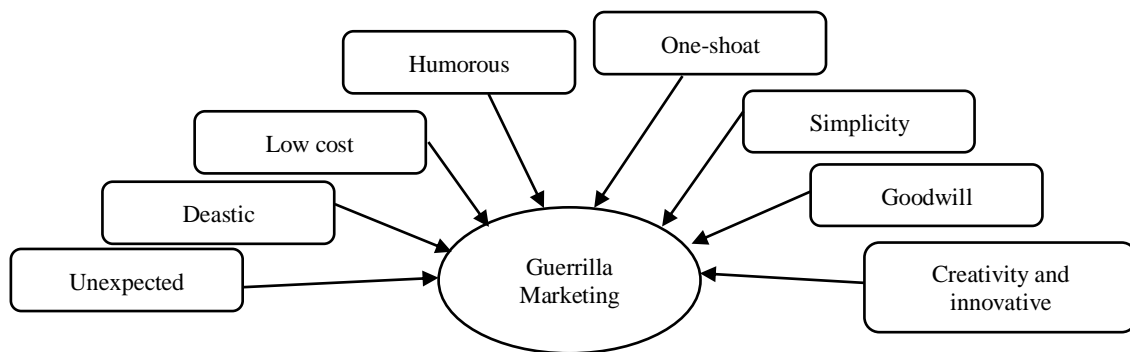


Figure 1. Principles of Guerrilla Marketing

Guerrilla marketing that can be low-cost and high impact method to connect with consumers (Zuo and Veil, 2006: 10) applies different marketing methods changing the ways in which traditional marketing. Levinson (1998) stated that unlike traditional marketing, guerrilla marketing focuses on psychology and human behaviour; you invest time, effort, knowledge and imagination; focuses on profit instead traffic, responses, or gross sales; based on psychology and human behaviour; has over 200 weapons and chooses the most appropriate one to affect consumers; guerrilla always says "you" rather than "me"; guerrilla try to establish long-term relationships (<http://wvpllc.wordpress.com>).

These differences may provide some advantages and disadvantages to guerrilla marketing. For advantages it is high reliable, it is cheap, has high efficiency so messages can be reached mass audience rapidly and effectively, it's fun because it creates different advertisements, exaggerate profits. For disadvantages it is so slowly, it has high risk and also because guerrilla marketing is reached rapidly it means that negative experiences or statements also reached to consumers rapidly (Mandour, 2014).

2. LITERATURE REVIEW AND RESEARCH HYPOTHESIS

There are many studies in the literature that examine the effects of guerrilla marketing on brand awareness and purchase intention. Prevot (2009) examined the effects of guerrilla marketing on brand equity and stated that there can be positive, negative or neutral effects of guerrilla marketing on brand equity. Cinnamon (2014) explored the effects of guerrilla advertising on public health issues and stated that advertisement that include fear appeals have more impact on public. Shakeel and Khan (2011) examined the effects of guerrilla marketing on consumer perception and demonstrated that celebrity marketing (guerrilla marketing) has significant effect on consumer perception. Mokhtari Mughari (2011) explored brand awareness and guerrilla marketing in Iranian SME and found that there is a positive relationship between guerrilla marketing and brand awareness. Nawaz et al. (2014) investigated the effects of guerrilla marketing on consumer purchase intention and found significant effect of guerrilla marketing on consumer buying behaviour. Tam and Khuong (2015) examined the effects of guerrilla marketing on gen Y's purchase intention and found that while humour and surprise have



not significant effect on consumer purchase intention, clarity, emotion arousal, and creativity affected significantly purchase intention. Iqbal and Lodhi (2015) examined beverage industry and found that guerrilla marketing has significant impact on buying behaviour. Aimee (2016) examine the effects of emotional appeal and creativity on purchase intention and indicated that both these factors have positive and significant effect.

Also many researchers in literature investigated the effects of brand awareness on purchase intention. Related to these studies Chen and Chang (2008) investigated the relationships between brand equity, brand preference, and purchase intentions on international air passengers' decisions and found positive relationships between these factors. Chi et al. (2009) examined the effects of brand awareness on purchase intention and found that if brand awareness is high, brand loyalty is increase and also purchase intention. Wang and Yang (2010) in their study found that brand awareness affect consumers' brand purchase intention positively. Yaseen et al. (2011) examined the effects of brand awareness on purchase intention and found significant impact of brand awareness on purchase intention. Jalilvand et al. (2011) found that brand awareness has positive effect on consumers' intention to purchase products. Shah et al. (2012) explored the effects of brands on consumer purchase intention and found that brand awareness has significant and positive effect. Mahesh and Amulya (2013) and Malik et al. (2013) found that brand awareness has significant and positive effect on purchase intention. Roozy et al. (2014) examined the effects of brand equity on consumer purchase intention and found that brand awareness has effect on purchase intention. Naeini et al. (2015) investigated the effects of brand equity on purchase intention and found a significant effect of brand equity (brand awareness).

Based on the studies as mentioned above, research hypothesis can be developed as follows:

- H1: Novelty has positive effect on brand awareness
- H2: Surprise has positive effect on brand awareness
- H3: Aesthetics has positive effect on brand awareness
- H4: Humor has positive effect on brand awareness
- H5: Relevance has positive effect on brand awareness
- H6: Clarity has positive effect on brand awareness
- H7: Emotional arousal has positive effect on brand awareness
- H8: Novelty has positive effect on purchase intention
- H9: Surprise has positive effect on purchase intention
- H10: Aesthetics has positive effect on purchase intention
- H11: Humour has positive effect on purchase intention
- H12: Relevance has positive effect on purchase intention
- H13: Clarity has positive effect on purchase intention
- H14: Emotional arousal has positive effect on purchase intention
- H15: Brand awareness has positive effect on purchase intention

3. METHODOLOGY

3.1. Research Model

In previous studies effects of guerrilla marketing on purchase intention and brand awareness has been examined in different studies. In this study it is aimed to examine the effects of guerrilla marketing on both brand awareness and purchase intention. Based on the purpose of this study research model was used as figure 2.

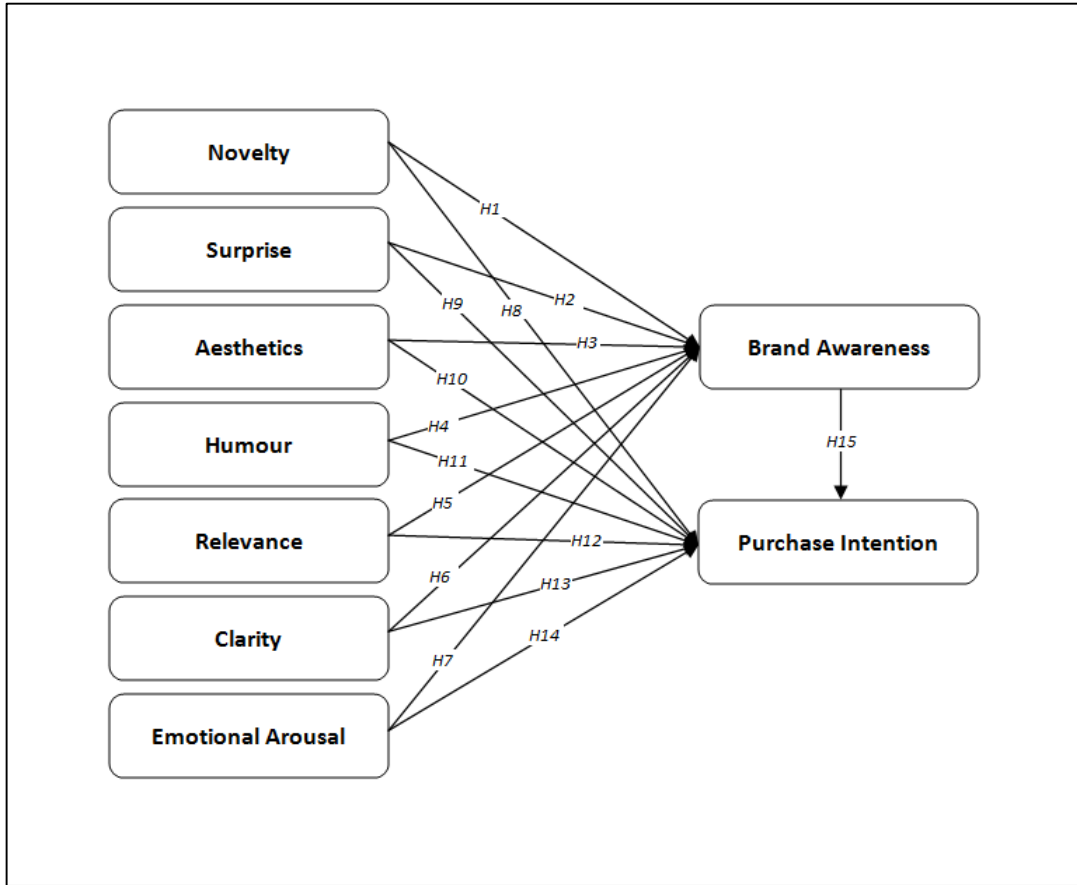


Figure 2. Research Model

3.2. Sample and Measure

In the concept of the study to facilitate data collection a questionnaire has been prepared and administered to students in Gümüşhane University. Forms obtained as a result of data collection have been evaluated and a total of 440 questionnaires were included in the sample. First questions in the questionnaire included the constructs in the research model. All questions were measured by five-point Likert scale. For instance, “1” expressed as strongly disagree, “2” expressed as disagree, “3”, expressed as neutral, “4” expressed as agree, “5” expressed as strongly agree. The second part of the questionnaire included demographic variables.

4. RESULTS

Table 1. Demographic Profile of All Respondents

Variable		Count	Percent %
Gender	Male	201	46
	Female	239	54
Education	Faculty of Economic and Administrative Sciences	133	30
	Faculty of Engineering	117	27
	Faculty of Health Sciences	57	13
	Faculty of Communication	42	10
	Vocational School	41	9
	Faculty of Theology	21	5
	Faculty of Letters	29	6

**Table 1.** Demographic Profile of All Respondents (Cont.)

Variable		Count	Percent %
Income	Under 250 TL	81	19
	251 – 500 TL	195	44
	501 – 750 TL	87	20
	751 – 1000TL	58	13
	Upper 1001	19	4
Age	Under 18	17	4
	19-20	126	28
	21-22	183	42
	23-24	93	21
	25 and Upper	21	5
Total		440	100

4.1. Results of Reliability and Validity Analysis**Table 2.** Results of the Validity and Reliability Analysis

	Item	Std. Loading	Eigen value	VEE*	Composite Reliability
NOVELTY	NOV1	.848	4.545	75.751	.936
	NOV2	.898			
	NOV3	.897			
	NOV4	.845			
	NOV5	.860			
	NOV6	.872			
SURPRISE	SRP1	.777	4.295	71.579	.920
	SRP2	.866			
	SRP3	.862			
	SRP4	.871			
	SRP5	.866			
	SRP6	.830			
AESTHETICS	AEST1	.791	4.279	71.321	.919
	AEST2	.867			
	AEST3	.823			
	AEST4	.849			
	AEST5	.866			
	AEST6	.869			
RELEVANCE	REL1	.792	3.527	70.547	.894
	REL2	.828			
	REL3	.856			
	REL4	.883			
	REL5	.838			
HUMOUR	HMR1	.827	3.582	71.645	.900
	HMR2	.850			
	HMR3	.917			
	HMR4	.851			
	HMR5	.781			
CLARITY	CLA1	.844	3.651	73.011	.907
	CLA2	.852			
	CLA3	.833			
	CLA4	.861			
	CLA5	.882			

**Table 2.** Results of the Validity and Reliability Analysis (Cont.)

	Item	Std. Loading	Eigen value	VEE*	Composite Reliability
EMOTIONAL AROUSAL	EMO1	.801	4.390	73.161	.926
	EMO2	.902			
	EMO3	.822			
	EMO4	.864			
	EMO5	.852			
	EMO6	.887			
AWERENESS	AWE1	.856	4.597	76.614	.939
	AWE2	.945			
	AWE3	.801			
	AWE4	.915			
	AWE5	.858			
	AWE6	.868			
PURCHASE INTENTION	PUR1	.844	4.520	75.340	.934
	PUR2	.878			
	PUR3	.902			
	PUR4	.877			
	PUR5	.828			
	PUR6	.876			

Cronbach Alpha statistics was used to test the reliability of the scales and results in table 2 were obtained. Because of the cronbach alpha of scales are over 0.70, it can be say that all scales are highly reliable. Also factor analysis was used to test validity of scales. As a result of reliability and validity analysis there is no item deleted from scale.

4.2. Results of Regression Analysis

Table 3. Linear Regression Results for Brand Awareness

Factor	B	S.E.	β	t	p-Value
F1-Novelty	.081	.040	.085	2.015	.045**
F2-Surprise	.007	.044	.008	.165	.869
F3-Aesthetics	.167	.047	.167	3.569	.001*
F4- Humour	.119	.042	.128	2.856	.005*
F5- Relevance	.144	.048	.148	3.002	.003*
F6- Clarity	.160	.038	.169	4.205	.001*
F7- Emotional Arousal	.280	.043	.280	6.627	.001*
R²: 0.738		F: 177.882		Durbin-Watson: 1.651	
					p: 0.001

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

According to regression analysis results all factors except surprise, have positive effect on brand awareness. B values show partial regression coefficients and gradient of the variables. β is the standardized regression coefficients and show the relative order of importance of factors. According to β emotional arousal ($\beta=.280$) is the most important factor that affect brand awareness. Other factors, respectively, are clarity ($\beta=.169$), aesthetics ($\beta=.167$), relevance ($\beta=.148$), humour ($\beta=.128$), novelty ($\beta=.085$). R^2 is 73,8% and it means that independent variables explain 73,8% of brand awareness. So all hypothesis except for H2 were supported.



Table 4. Linear Regression Results for Purchase Intention

Factor	B	S.E.	β	t	p-Value	
F1-NOV	.123	.037	.130	3.371	.001*	
F2-SRP	.107	.040	.113	2.641	.009*	
F3-AEST	.131	.043	.131	3.056	.002*	
F4- HUM	.080	.038	.086	2.113	.035**	
F5- REL	.133	.044	.138	3.064	.002*	
F6- CLA	.174	.035	.183	5.009	.001*	
F7- EMO	.242	.039	.238	6.163	.001*	
R²: 0.782		F: 225.948		Durbin-Watson: 1.920		p: 0.001

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

According to regression analysis related to the effects of guerilla marketing on purchase intention, humour, novelty, surprise, aesthetics, relevance, clarity and emotional arousal have significant and positive effect on purchase intention. According to β , emotional arousal ($\beta=.238$) is the most important and clarity is the second important factors ($\beta=.183$). Others factors, respectively, are relevance ($\beta=.138$), aesthetics ($\beta=.131$), novelty ($\beta=.130$) and surprise ($\beta=.113$). R² is 78,2% and it means that independent variables explain 78,2% of purchase intention. So, all hypothesis was supported.

Table 5. Linear Regression Results for Purchase Intention and Brand Awareness

Factor	B	S.E.	β	t	p-Value	
F1-AWE	.828	.027	.830	31.106	.001*	
R²: 0.688		F: 967.579		Durbin-Watson: 1.812		p: 0.001

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

According to regression results brand awareness has significant and positive effect on purchase intention and explain 68,8% of purchase intention.

5. CONCLUSION

In parallel with the increase in competition, it has become important for companies to be different from rivals. At this point, guerrilla marketing can help make them different. Because guerrilla marketing use interesting and striking methods. So they may be noticed by consumers more.

In this study it is aimed to explore the effects of guerrilla marketing on brand awareness and purchase intention. Also effects of brand awareness on purchase intention is examined. According to regression analysis related to effect of guerrilla marketing on brand awareness novelty, aesthetics, humour, relevance, clarity and emotional arousal have positive effect on brand awareness. These findings are parallel with the findings of Mokhtari Mughari (2011) that stated that there is a positive relationship between guerrilla marketing and brand awareness.

As a result of regression analysis related to the effects of guerrilla marketing on purchase intention emotional arousal is the most effective factor on purchase intention. It means that if brands can influence you emotionally, you prefer purchase their products and services more. Clarity is the second effective factor and how clear they are to you, you are likely to be influenced by guerrilla advertisings so much and tend to purchasing behaviour. According to the regression analysis, also relevance, aesthetics, novelty and surprise have positive effects on purchase intention. These findings are parallel with the findings of Nawaz et al. (2014), Tam and Khuong (2015).



Also in the study, effects of brand awareness on purchase intention is examined and it is found that brand awareness has positive effect. To support this finding many researchers (Chi et al., 2009; Wang and Yang, 2010; Yaseen et al., 2011; Jalilvand et al., 2011; Shah et al., 2012; Mahesh and Amulya, 2013; Roozy et al., 2014; Naeini et al., 2015) indicated that brand awareness has significant and positive effect on purchase intention.

Considering the results mentioned above because emotional arousal is the most effective factor for both brand awareness and purchase intention, if brands want to increase the level of awareness and influence customers with their different applications, firstly they should find what customers want emotionally. The second important and effective factor is clarity and it means that brands should be clear in their advertisements. Because customers do not like ambiguous situations.

REFERENCES

- AIMEE, Muscat (2016), "The Impact of Guerrilla Marketing on Consumer Behaviour", University of Malta, Department of Media & Communications, Dissertation.
- CHEN, C. F. and CHANG, Y. Y. (2008), "Airline Brand Equity, Brand Preference, and Purchase Intentions—The Moderating Effects of Switching Costs", *Journal of Air Transport Management*, 14, 40-42.
- CHI, H. K.; YEH, H. R. and YANG, Y. T. (2009), "The Impact of Brand Awareness on Consumer Purchase Intention: The Mediating Effect of Perceived Quality and Brand Loyalty", *The Journal of International Management Studies*, 4(1), 135-144.
- CINNAMON, K. (2014), "The Efficacy of Guerrilla Advertising Campaigns on Public Health Issues", *The Elon Journal of Undergraduate Research in Communications*, 5(1), 24-34.
- FAROUQ, F. (2012), "The Role of Guerrilla Marketing Strategy to Enrich the Aesthetic and Functional Values of Brand in Egyptian Market", *International Design Journal*, 2(1), 111-119.
- FONG, K. and YAZDANIFARD, R. (2014), "The Review of the Two Latest Marketing Techniques; Viral Marketing and Guerrilla Marketing Which Influence Online Consumer Behaviour", *Global Journal of Management and Business Research*, 14(2), 1-4.
- IQBAL, Saira and LOHDI, Samreen (2015), "The Impacts of Guerrilla Marketing on Consumer's Buying Behaviour: A Case of Beverage Industry of Karachi", *Arabian Journal of Business and Management Review*, 6(2), 1-7.
- JALILVAND, M.R.; SAMIEI, N. And MAHDAVINIA, S.H. (2011), "The Effect of Brand Equity Components on Purchase Intention: An Application of Aaker's Model in the Automobile Industry", *International Business and Management*, 2(2), 149-158.
- LEVINSON, J. C., *Guerrilla Marketing. 3rd Edition*, USA: Houghton Mifflin Company, 1998.
- MAHESH, L. and AMULYA, M. (2013), "Impact of Brand Awareness on Purchase Intention: A Study on Mobile Phone Users in Mysore.EXCEL", *International Journal of Multidisciplinary Management Studies*, 3 (4), 106-116. ISSN 2249-8834.
- MALIK, M.E.; GHAFOR, M.M.; IQBAL, H.K.; RIAZ, U.; HASSAN, N.; MUSTAFA, M. and SHAHBAZ, S. (2013), "Importance of Brand Awareness and Brand Loyalty in assessing Purchase Intentions of Consumer", *International Journal of Business and Social Sciences*, 4(5), 167-171.
- MANDOUR, H.A. (2014), Pros and Cons of Guerrilla Marketing, <https://sites.google.com/site/marketingstorm/guerrilla-marketing/pros-and-cons-of-guerrilla-marketing>, Access Date: 02.05.2016.
- MOKHTARI Mughari, A. (2011), "Analysis of Brand Awareness and Guerrilla Marketing in Iranian SME", *Iranian Journal of Management Studies*, 4(1), 115-129.
- NAEINI, A. B.; AZALI, P. R. and TAMADDONI, K. S. (2015), "Impact of Brand Equity on Purchase Intention and Development, Brand Preference and Customer Willingness to Pay Higher Prices", *Management and Administrative Sciences Review*, 4(3), 616-626.



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (177-185)

Volume: 6 Issue: 12 (177-185)

NAWAZ, A.; RAHEEM, A.R.; AREEB, J.; GHULAM, M.; HIRA, S. And RIMSHA, B. (2014), "Impacts of Guerrilla Advertising on Consumer Buying Behaviour", *Information and Knowledge Management*, 4(8), 45-52.

PREVOT, A. (2009), "The Effects of Guerrilla Marketing on Brand Equity", *The Consortium Journal*, 13(2), 33-40.

ROOZY, E.; ARASTOO, M. A. and VAZIFEHDUST, H. (2014), "Effect of Brand Equity on Consumer Purchase Intention", *Indian J. Sci. Res*, 6(1), 212-217.

SHAH, S.S.H.; AZIZ, J.; JAFFARI, A.R.; WARIS, S. and EJAZ, W. (2012), "The Impacts of Brands on Consumer Purchase Intentions", *Asian Journal of Business Management*, 4(2), 105-110.

SHAKEEL, M. and KHAN, M. M. (2011), "Impact of Guerrilla Marketing on Consumer Perception", *Global Journal of management and Business Research*, 11(7), 46-54.

TAM, D. D. and KHUONG, M. N. (2015), "The Effects of Guerrilla Marketing on Gen Y's Purchase Intention — A Study in Ho Chi Minh City, Vietnam", *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 6(4), 191-198.

WANG, X. and YANG, Z. (2010), "The Effect of Brand Credibility on Consumers' Brand Purchase Intention in Emerging Economies: The Moderating Role of Brand Awareness and Brand Image", *Journal of Global Marketing*, 23(3), 177-188.

YASEEN, N.; TAHIRA, M.; GULZAR, A. and ANWAR, A. (2011), "Impact of Brand Awareness, Perceived Quality and Customer Loyalty on Brand Profitability and Purchase Intention: A Resellers' View", *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(8), 833-839.

ZUO, L. and VEIL, S. (2006), "Guerrilla Marketing and the Aqua Teen Hunger Force Fiasco", *Public Relations Quarterly*, 51(4), 8-11.

https://en.wikipedia.org/wiki/Guerrilla_marketing, Access Date: 12.04.2016.

<https://wbpllc.wordpress.com/2009/10/13/traditional-marketing-vs-guerilla-marketing-jay-conrad-levinson/>, Access Date: 12.06.2016.



TÜRKİYE'DE KAMU YATIRIMLARININ İSTİHDAM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: BÖLGESEL BİR ANALİZ (2004-2016)

Mehmet Hanefi TOPAL¹

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de bölgesel düzeyde kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki etkisini araştırmaktır. Diğer çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada ayrıca kamu yatırımlarının genç işsizler için istihdam yaratma potansiyeline sahip olup olmadığı da incelenmiştir. 2004-2016 dönemi için 26 bölgeye ait yıllık verilerin kullanıldığı araştırmada, kamu yatırımları ile istihdam arasındaki dinamik ilişkiler panel eşbütünleşme ve nedensellik testleriyle analiz edilmiştir. ECM eşbütünleşme testi ve ARDL-PMG tahmin sonuçlarına göre, kamu yatırımları ile istihdam arasında uzun dönemli ve anlamlı bir ilişki vardır. Bulgular, TR90 ve TRC3 dışında tüm bölgelerde kamu yatırımlarının uzun dönemde işsizliği ve genç işsizliğini azalttığını göstermektedir. Ayrıca kamu yatırımları ile istihdam arasında uzun dönemli nedensellik de bulunmaktadır. Nedenselliğin yönü ise kamu yatırımlarından işsizliğe ve genç işsizliğine doğrudur. Bu sonuçlara göre, Türkiye'de işsizlikle mücadele için kamu yatırımlarının etkili bir maliye politikası tercihi olduğu söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Yatırımları, İstihdam, Genç İşsizlik, İBBS-II.

Jel Kodları: C23, E62, H54.

THE IMPACT OF PUBLIC INVESTMENT ON EMPLOYMENT IN TURKEY: A CROSS-REGIONAL ANALYSIS (2004-2016)

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate the impact of public investment on employment in Turkey at the regional level. Unlike other studies, in this study it is examined that whether public investment has any potential effect to create new jobs for youth unemployed. The dynamic relationship between public investment and employment was analyzed with panel cointegration and causality tests by using the annual data covering 26 regions for the period 2004-2016. According to the ECM cointegration test and ARDL-PMG estimation results, there is a significantly long-run relationship between public investment and employment. The findings also indicate that public investment reduces unemployment and youth unemployment in the long-run at the all regions except for the TR90 and TRC3. Additionally, there is only a long-run causal relationship between public investment and employment. The direction of causality is a unidirectional causality from public investment to unemployment and youth unemployment. According to this results, it can be said that public investment is an effective fiscal policy choice in order to combat unemployment in Turkey.

Keywords: Public Investment, Employment, Youth Unemployment, NUTS-II.

JEL Codes: C23, E62, H54.

1. GİRİŞ

İşsizlik, çalışma irade ve iktidarına sahip olan ancak cari ücret üzerinden ve kanun, örf veya adetlere göre tayin edilmiş saatler zarfında bir iş aradığı halde bulamayan ve ayrıca maruz kaldığı aylıklık durumu kendi arzu ve isteği dışında olan işgücünün, toplam işgücüne oranı şeklinde tanımlanmaktadır. 15-24 yaş aralığında bulunup da bu durumda olan kişilere ise genç işsizler denilmektedir (Murat & Şahin, 2011: 12). Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK, 2017) tarafından yayınlanan güncel işsizlik rakamlarına göre Türkiye'de genel işsizlik oranı, 2016 yılı sonu itibariyle % 10,8 seviyelerindedir. Genç bir nüfus yapısına sahip Türkiye'de bu oran, gençler açısından çok daha elzem bir durumdur. Yine TÜİK verilerine göre, Türkiye'de genç işsizlik oranı, % 20,6 düzeylerindedir. Ayrıca genç işsizliği, üniversite mezunu gençler arasında nispeten daha yaygındır. Bugün

¹ Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, mhanefitopal@gmail.com



yaklaşık her dört üniversite mezunundan biri işsiz durumdadır. İşsizliğin bölgesel dağılımına bakıldığında, ciddi bir bölgesel dengesizliğin olduğu da görülmektedir. TÜİK tarafından yapılan istatistikî bölge birimleri sınıflandırması (İBBS, Düzey-II) dikkate alınarak bir karşılaştırma yapmak istenirse, kişi başı geliri (refahı) yüksek gelişmiş bölgelerde işsizlik oranları nispeten daha düşük olduğu ancak gelişmişliğin daha düşük olduğu bölgelerde ise işsizlik oranlarının oldukça yüksek seviyelerde seyrettiği görülmektedir. Örneğin, TRC3 (Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt) gibi gelişmişliğin en düşük olduğu bölgelerde işsizlik oranları, % 30'lara kadar çıkmış durumdadır.

Türkiye gibi bölgesel eşitsizliklerin yüksek olduğu ülkelerde, bölgesel gelişmişlik farklılıkları, ekonominin performansını olumsuz yönde etkileyerek işsizlik sorunu başta olmak üzere diğer ekonomik ve toplumsal sorunun da derinleşmesine neden olmaktadır. Bu bağlamda istihdam sorunu da, bölgesel eşitsizliklerin hem bir nedeni hem de sonucudur. Öte yandan özellikle bir kaynak dağılımı problemi olarak ortaya çıkan işsizlik, yalnızca işsiz olan bireylerin bir sorunu olarak kalmayıp öncelikle bireyin ailesine ve ardından da toplumun diğer katmanlarına sirayet ederek toplumsallık niteliği kazanmaktadır (Adak, 2010; Özer & Topal, 2017). Daha önce yapılmış araştırmaların da gösterdiği üzere, bir ülkede işsizliğin yaygın olması, o ülkede suç oranlarının artmasına, bölgesel göçlerin yaygınlaşmasına, genç ve yetişkin intiharlarının artmasına, aile müessesinin çözülmesine neden olarak diğer sosyal sorunların da bir kaynağı haline gelebilmektedir (bkz. Pissarides & McMaster, 1990; Carmicahel ve Ward, 2001; Amato & Beattie, 2011; Laanani vd, 2015; Ayas, 2016; Çelikay, 2017; Özer ve Topal, 2017). Bu sorunlara bağlı olarak ortaya çıkan sosyal sermaye kayıpları da toplumların kalkınma süreçlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

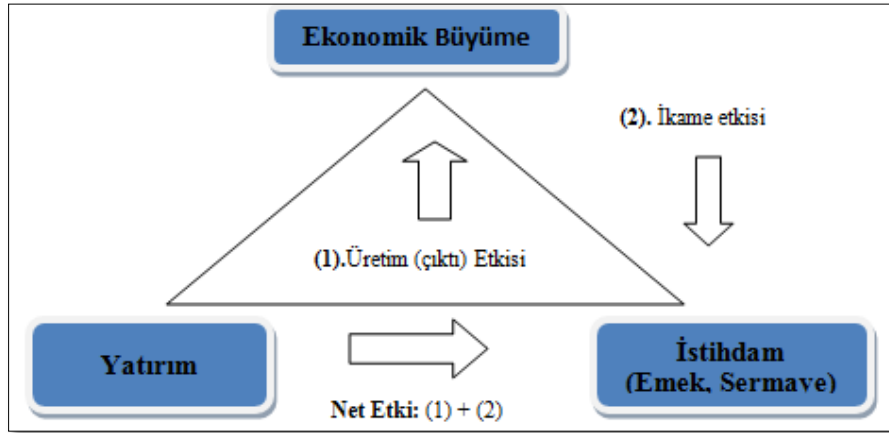
Ekonomilerde istihdam kapasitesinin artırılması ve işsizliğin azaltılması için yatırımların da artırılması gerekmektedir. Yatırım, ekonominin üretim kapasitesini yükselten beşeri ve fiziki sermaye unsurlarına yapılan ilave harcamaları ifade etmektedir (Selen & Tokatlıoğlu, 2017: 327-28). Bir ülkede yatırımlar, genel olarak kamu ve özel sektör yatırımları şeklinde iki kategoride değerlendirilir. Eğer fiziki ve beşeri sermaye unsurlarına yapılan harcamalar, kamu sektörü tarafından gerçekleştiriliyorsa bu yatırımlara kamu yatırımları denir. Kamu yatırımlarındaki amaç özel sektör yatırımlarından farklıdır. Kamu yatırımlarının amaçları, üretim ve istihdamda görülen istikrarsızlıkların önlenmesi, ekonominin üretim kapasitesinin artırılması, piyasa başarısızlıklarının telafisi sağlanarak ekonomide kaynak kullanımında ve/veya dağılımında etkinliğin gerçekleştirilmesi ve bölgesel eşitsizliklerin azaltılmasıdır. Özel yatırımlar ise kar dürtüsüyle hareket eden bireyler, müteşebbisler ve firmalar tarafından gerçekleştirilen beşeri ve fiziki sermaye harcamalarını ifade etmektedir. İki yatırım türünün de ekonominin üretim ve istihdam kapasitesi üzerinde ortak fonksiyonları olmakla birlikte genelde özel yatırımların, kamu yatırımlarıyla bir rekabet içerisinde olduğu dolayısıyla özel yatırımların kamu sektörü-özel sektör ilişkisinden müspet ya da menfi biçimde etkilendikleri kabul edilmektedir. Ancak yine de özel yatırımların her kamu yatırımı ile rekabet içerisinde olduğu şeklinde genelleme yapmak gerçekçi değildir. Özellikle altyapı yatırımları başta olmak üzere bazı kamu yatırımları özel yatırımların üretkenliğini ve karlılığını artırarak tamamlayıcı da olabilmektedir (Pınar, 2012: 203).

Keynesyen iktisat ve içsel büyüme teorileri başta olmak üzere bazı iktisadi yaklaşımlar, ekonomide istikrarsızlıkların önlenmesi, tam istihdamın sağlanması ve daha yüksek büyüme performansının yakalanabilmesi için kamu yatırımlarının etkili bir maliye politikası aracı olduğunu kabul etmektedir. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisi üzerine yapılan daha önceki çalışmalar incelendiğinde, bu çalışmaların genelde maliye politikalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerine odaklandığı, vergiler ve kamu borçlanması gibi maliye politikası araçlarına nispeten daha çok kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki olası etkilerini araştırdıkları söylenebilir. Maliye politikalarının istihdam üzerindeki doğrudan etkisine odaklanan çalışma sayısı ise nispeten daha azdır. Kuramsal olarak sürekli büyüyen bir ekonomide istihdamın da artması beklenebilir. Ancak Türkiye ekonomisinde işgücü piyasasından, ekonominin yapısal dinamiklerinden ve endüstri ilişkilerinden kaynaklı sorunlara bağlı olarak bazı dönemlerde istihdam yaratmayan büyüme problemi ile karşı karşıya kalındığı da görülebilmektedir (bkz Murat ve Yılmaz-Eser, 2013). Diğer yandan kamu harcamaları içerisinde kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki etkisine odaklanan çalışmaların da sınırlı sayıda olduğu görülmektedir. Genel olarak bu çalışmaların, kamu yatırımları – özel yatırımlar arasındaki ilişkiler, özel yatırımlara sağlanan mali ayrıcalıkların (teşvikler) üretim ve istihdam üzerinde etkileri ve kamu harcamalarının (veya yatırımlarının) bölgelerin gelişmişlik düzeyi açısından yakınsamasına olası katkıları bağlamında konuyu ele aldıkları da görülmektedir. Ayrıca ilgili çalışmaların önemli bir kısmı da konuyu genelde Türkiye örneğinde ele almışlardır. Ancak yakın dönemde veri imkânı arttığından kamu yatırımları-istihdam ilişkisini bölgesel düzeyde ele alan çalışmaların sayısının da artmaya başladığı görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, 2004-2016 dönemi verilerini kullanarak ilgili dönemde Türkiye’de bölgesel düzeyde kamu yatırımlarının istihdamın artırılmasında etkili olup olmadığını araştırmaktır. Diğer çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada ayrıca kamu yatırımlarının gençlere istihdam imkânı yaratma potansiyeli olup olmadığı da incelenmiştir.

Çalışma, 5 bölüm ve sonuç kısmından oluşmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde kamu yatırımları ile istihdam arasındaki ilişkileri açıklayan kuramsal çerçeve, 3. bölümde Dünya’da ve Türkiye’de daha önce yapılmış çalışmaların ampirik bulguları verilmiştir. Bu çalışmanın araştırmasına ilişkin metodolojinin tanıtıldığı dördüncü bölümü araştırmadan elde edilen bulguların sunulduğu beşinci bölüm takip etmektedir. Sonuç kısmında ise analizlerden elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

2. KAMU YATIRIMLARI – İSTİHDAM İLİŞKİSİ

Makroekonomik perspektiften yaklaşıldığında bir ekonomide yatırımlar, ekonomik büyüme ve istihdam düzeyi arasında üçlü bir ilişki olduğu söylenebilir (bkz. Şekil-1). Sermaye ve emek faktörlerinin her ikisi de ekonomik büyümenin temel kaynaklarıdır. Kamu sektörü ya da özel sektör yatırım düzeyinde görülen bir artış ekonominin üretim kapasitesini genişletmekte ve/veya yeni üretim kapasitesinin ortaya çıkmasına neden olarak ekonomide toplam arzın artmasına neden olabilmektedir. Bu süreç içerisinde artan yatırımlar, istihdam için de yeni fırsatların doğmasına neden olmaktadır. Bu biçimde ortaya çıkan etkiye yatırımların istihdam yaratıcı üretim (gelir ya da çıktı) etkisi adı verilir. Diğer yanda ekonomik büyüme (gelir artışı) eş anlı olarak sermaye ve emek faktörlerinin nispi fiyatlarının değişmesine neden olabilir. Eksik istihdam düzeyindeki bir ekonomide emek faktörü sermaye faktörüne göre daha ucuz durumda ise yatırımlardaki artış, üretimde sermaye faktörü yerine işgücünün daha fazla kullanımını teşvik eder. Ekonomik büyümenin bu biçimde ortaya çıkardığı etkiye ise ikame (substitution) etkisi denir. Bu durum aynı zamanda işgücünün işsizlik oranının düşmesi anlamına gelir. Nihai olarak yatırımlar ile istihdam arasındaki ilişkiler, ilave yatırımların üretim (1) ve ikame (2) etkileri toplamından oluşan net etkiye (3) bağlıdır (Jie & Dewen, 2012: 93)



Şekil 1. Yatırım, Büyüme ve İstihdam Arasındaki İlişkiler

Kamu yatırımları genelde piyasa başarısızlıklarının görüldüğü istikrarsız bazı endüstrilerde yoğunlaşmaktadır. Kamu yatırımlarının yoğunlaştığı bu alanlar genelde; (1) altyapı, (2) enerji ve ulaştırma, (3) bayındırlık, (4) güvenlik ile (5) Ar-Ge, eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik gibi sivil bazı hizmetler şeklinde ifade edilebilir (Pereira ve Sagales, 2003: 803-817). Ayrıca kamu yatırımlarını, sabit sermaye yatırımları (altyapı gibi) ve beşeri sermaye yatırımları (eğitim, araştırma-geliştirme, sağlık güvencesi vs) şeklinde iki gruba ayırmak da mümkündür. Bu biçimdeki ayırmadan kasıt, ekonominin hangi tür sermaye stokuna kamu yatırımlarının katkı sağladığıdır (Cullison, 1993: 20-21).

Bir maliye politikası aracı olarak kamu yatırımlarının ekonominin üretim potansiyeli ve istihdam üzerindeki olası etkileri hususunda iktisat ekolleri farklı görüşlere sahiptirler. Keynesyen tezlere göre, kamu yatırımları, makroekonomik istikrarı sağlayıcı etkili maliye politikası araçlarından biridir. Bu yaklaşıma göre, bir kamu harcaması türü olarak kamu yatırımları toplam talebin bir bileşenidir. Ekonomide toplam talep yetersizliği durumlarında, hükümetlerin, ekonomik istikrarı sağlamak ve piyasa mekanizmasının işleyişinden kaynaklı istikrarsızlıkları ortadan kaldırabilmek için kamu yatırımlarını arttırması gerekir. Ayrıca özellikle ekonomik kriz dönemlerinde büyük kamu yatırımları ile toplam talebin yönetilmesi, özel sektör yatırımcılarının beklentilerini olumluya çevirecektir. Aynı zamanda ilave kamu yatırımları işsizlikte anlamlı bir gerileme



sağlayarak krizin ortaya çıkardığı olumsuz etkilere karşı bir koruma kalkanı görevi de görecektir (Jie & Dewen, 2012: 95). Diğer yandan neo-klasik iktisada göre kamu yatırımlarının ekonominin üretim ve istihdam performansı üzerindeki etkisi ancak kısa süreli ve geçici olabilir. Azalan verimler varsayımı gereği uzun dönem durağan-durum denge düzeyine gelmiş bir ekonomide kamu yatırımları ile üretim ve istihdam düzeyinin artırılması mümkün değildir (Easterly ve Rebelo, 1993: 420). İçsel büyüme teorileri ise verimli kamu yatırımlarının ekonominin performansına olan pozitif katkılarının uzun dönemde devam edebileceğini iddia etmektedir. Ancak kamu yatırımlarının üretim ve istihdam üzerindeki net etkisi, birbirinin aykırısı olan iki etkiden hangisinin güçlü olduğuna bağlıdır. Kamu yatırımlarının birinci olası etkisi dışlama (*crowding-out*) ya da başka bir ifadeyle ikame etkisidir. Bazı kamu yatırımları, kaynak kullanım imkânını sınırlandırarak özel yatırımların daralmasına neden olabilmektedir. Kamu yatırımları nedeniyle özel yatırımların azalmasına dışlama etkisi denilmektedir (Günaydın, 2006: 178). Kamu yatırımlarının ikinci etkisi, çekme (*crowding-in*) ya da tamamlayıcı (*complementary*) etkidir. Özellikle altyapı yatırımları (karayolları, sulama sistemleri, atıkların depolanması, kanalizasyon hizmetleri ve havayolları) başta olmak üzere bazı kamu yatırımları ile özel yatırımlar arasında tamamlayıcılık ilişkisi vardır. Bu tip kamu yatırımları, özel sermaye yatırımlarının marjinal fiziki verimliliğini yükseltmekte ve özel yatırımların artmasına neden olmaktadır. Kamu yatırımlarının bu şekilde ortaya çıkardığı etkilere ise çekme etkisi denilmektedir (Cural, vd, 2012: 74-75). Eğer bir ekonomide dışlama etkisi daha baskın ise kamu yatırımlarındaki artış, özel yatırımlardaki azalış ile net olarak dengelenemeyeceğinden ekonomide toplam yatırım düzeyi azalacaktır. Toplam yatırımlardaki azalış ise üretim ve istihdamın düşmesi anlamına gelmektedir. Aksine bir ekonomide kamu yatırımlarının çekme etkisi daha baskın ise ilave kamu yatırımları, toplam yatırımların, milli gelir düzeyinin ve istihdamın artması şeklinde etkiler ortaya çıkaracaktır.

Modern mali görüşe göre, hiçbir kamu yatırımı ekonomik anlamda tam olarak tarafsız (neutral) değildir. Kamu yatırımlarının hem ulusal hem de bölgesel düzeyde üretim ve istihdam üzerindeki etkileri, bu yatırımların özel yatırımları ne ölçüde ve ne yönde uyardığına bağlıdır. Kamu yatırımlarının çekme ya da dışlama etkisinden hangisi daha baskın olduğu, ekonomideki üretim ilişkilerine, ekonominin genel yapısına ve kamu yatırımlarının türüne bağlıdır. Öte yandan Pereira ve Andraz (2006), bu iki etkiye ilave olarak özellikle ulaştırma ve altyapı gibi bazı kamu yatırımlarının bölgesel yayılma etkisi (*spillover effect*) şeklinde üçüncü bir etkisinin olduğunu dolayısıyla bu etkiye de bağlı olarak kamu yatırımlarının bölgesel gelişmişliği, üretimi ve istihdamı etkilediğini iddia etmektedir. Yayılma etkisi, bir bölgeye yapılan kamu yatırımlarının diğer bölgelerdeki özel yatırımları artırması ya da azaltması şeklindeki uyarıcı etkileridir. Bölgesel kamu yatırımlarının dışlama ve çekme etkilerinin farklılaşmasına, bölgelerin erişilebilirlik imkânları gibi durumlara bağlı olarak kamu yatırımlarının yayılma etkileri de bölgeden bölgeye farklılaşmaktadır. Öte yandan modern maliye yaklaşımına göre özel bazı alanlara yönelmiş kamu yatırımları ayrıca pozitif dışsal etkiler ortaya çıkararak ekonominin kalkınmasına olumlu katkı yapmaktadır. Örneğin, eğitim, AR-GE ve teknoloji yatırımları, emek ve sermayenin verimliliğini arttırmakta ülkede teknolojik gelişmeyi hızlandırmakta ve ekonominin büyüme performansını yükseltmektedir. Ayrıca kamu yatırımları kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması için de elverişli maliye politikası araçlarıdır. Özellikle altyapıya ve beşeri sermayeye yönelik bazı kamu yatırımları bir piyasa başarısızlığı olarak ortaya çıkan dışsallıkların içselleştirilmesine yönelik kamu müdahaleleri olup bu yöndeki müdahaleler, ekonomide kaynak dağılımında etkinliğin sağlanmasına katkı sunarak sosyal refahın arttırmaktadır.

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Kamu yatırımları ile özel yatırımlar arasındaki ilişkileri inceleyen Aschauer (1989a; 1989b)'in öncü çalışmalarının ardından kamu yatırımlarının ekonominin performansı üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar yaygınlaşmıştır. ABD üzerine yaptığı araştırmasında Aschauer (1989a), kamu yatırımlarının özel yatırımları dışlama (*crowding-out*) veya artırma (*crowding-in*) şeklinde iki farklı etki ortaya çıkarmasının olası olduğunu ancak bazı verimli kamu yatırımlarının özel yatırımları ve istihdamı artırıcı yönde çekme etkisinin daha baskın olduğunu belirlemiştir. Yine ABD üzerine yaptığı diğer çalışmasında Aschauer (1989b), hangi kamu yatırımlarının ekonomide üretimde verimliliği arttırdığını araştırmıştır. Araştırma sonucunda askeri yatırım harcamaları dışında kalan altyapı, kara yolları, hava yolları, demir yolları, kanalizasyon ve sulama sistemlerine yönelik yatırımların üretim verimliliğini artırıcı yatırımlar olduğunu belirlemiştir.

28 ülkenin 1870-1988 dönemi verilerini kullanarak maliye politikalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceleyen Easterly ve Rebelo (1993) ise ekonominin beşeri ve fiziki sermaye düzeyini arttıran kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini, diğer bazı kamu harcamalarının ise büyüme üzerinde anlamsız ya da negatif etkileri olduğunu belirlemiştir. Araştırma sonucunda yazarlar, özellikle ulaştırma ve haberleşme yatırımlarının büyümeyi pozitif yönde etkileyen en verimli kamu yatırımları olduğunu



ortaya koymuşlardır. 14 gelişmiş OECD ülkesinin 1979-1988 dönemi verilerini kullanarak yaptıkları araştırmada Argimon vd (1997), altyapı harcamaları gibi kamu yatırımlarının özel yatırımların verimliliğini arttırarak çekme etkisi ortaya çıkardığını belirlemişler ve bütçe açıklarını azaltmak amacıyla kamu yatırımlarında kesinti yapılmasını öngören mali konsolidasyon önlemlerinin ekonomilerin üretim ve büyüme performanslarını olumsuz yönde etkileyeceğini iddia etmişlerdir.

Pereira ve Sagales (2003), İspanya'nın 17 bölgesinin 1970-1995 dönemine ait verilerini kullanarak kamu yatırımlarının özel yatırımlar, istihdam ve sermaye birikimi üzerindeki olası etkilerini incelemişlerdir. Araştırma sonucunda, kamu yatırımlarının yayılma etkilerinin göz ardı edilmesi durumunda özel yatırımlar, istihdam ve sermaye birikimi üzerindeki etkilerinin toplam hesaplandığını ancak yayılma etkilerinin dikkate alınması durumunda kamu yatırımlarının toplam etkisinin ilk duruma göre daha yüksek olduğunu belirlemişlerdir. Benzer bir araştırmada Pereira ve Andraz (2006), Portekiz'in 5 bölgesinin farklı dönemlerine ait verilerini kullandıkları araştırmada, kamu yatırımlarının yayılma etkisini de dikkate alarak ulaştırma altyapı yatırımlarının özel yatırımlar, istihdam ve üretim üzerindeki olası etkilerini incelemişlerdir. Araştırma sonucunda kamu yatırımlarının yatırım, istihdam ve üretim düzeyini pozitif yönde etkilediğini, ekonominin uzun dönem büyüme performansını arttırdığını ve bölgesel gelişmişlik farklarının azalmasına katkı sağladığını belirlemişlerdir.

Çin'in farklı eyaletlerinin 1991-2009 dönemine ait verilerini kullanarak kamu yatırımlarının tarım dışı istihdam üzerindeki etkilerini inceleyen Jie ve Dewen (2012), incelenen dönemde kamu yatırımlarının istihdam düzeyini anlamlı bir şekilde arttırdığını belirlemişlerdir. Kamu yatırımlarının makro ekonomik etkilerini araştırdıkları çalışmalarında Abiad vd (2016), 17 OECD ülkesinin 1985-2013 dönemi verilerini kullanmışlar ve kamu yatırımlarının hem kısa hem uzun dönemde üretim düzeyini arttırdığını, özel yatırımları çektiğini ve işsizliği azalttığını belirlemişlerdir. Ancak yazarlar yavaş ekonomik büyüme ve katı para politikaları altında kamu yatırımlarındaki artışların ekonomide ancak talep etkisi ortaya çıkardığını ve kamu borçlarının azalttığını; oysa kamu yatırımlarının ilave kamu borçlanması ile finanse edilmesi durumlarında ise üretim ve istihdam üzerinde daha etkili olduğunu da ortaya koymuşlardır.

Türkiye üzerine yapılmış daha önceki çalışmalar, ekseriyetle maliye politikası ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkilere odaklanmıştır. İlgili çalışmaların önemli bir kısmının kamu harcamalarının milli gelir düzeyi üzerindeki etkisini incelediği nispeten daha az sayıda çalışmanın vergiler ve kamu borçlanması gibi diğer maliye politikası araçlarının üretim ve istihdam üzerindeki etkilerine odaklandığı da görülmektedir. İncelenen dönem, analiz yöntemi ve kurgulanan model farklılıklarına bağlı olarak sonuçlar değişmekle birlikte genel bulgular, Türkiye'de eğitim ve sağlık gibi verimli kamu harcamalarının, tüketim üzerinden alınan dolaylı vergilerin ve iç borçlanmanın ekonominin performansını arttırdığını (bkz. Köksel-Tan vd, 2010; Çiçek vd, 2010; Gürdal ve Yavuz, 2012; Cömertler-Şimşir vd, 2015; Saraç, 2015; Uçan ve Yeşilyurt, 2016; Atılcan vd, 2017; Köprücü ve Sarıtaş, 2017), askeri harcamalar ve sosyal harcamalar gibi verimsiz kamu harcamalarının, dolaysız vergilerin, vergi yükünün, dış borçların ve çevresel vergilendirmenin ekonominin performansını zayıflattığını veya istihdamı düşürdüğünü ortaya koymaktadır (bkz. Kar ve Taban, 2003; Çöğürçü ve Çoban, 2011; Topal, 2017; Organ ve Ergen, 2017; Topal ve Bostan, 2017). Kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki doğrudan etkilerini ele alan çok az sayıda çalışma olmakla birlikte bu çalışmalar içerisinde ancak birkaçının konuyu bölgesel düzeyde ele aldığı, ayrıca kamu yatırımlarının gençler için istihdamı fırsatları yaratıp yaratmadığını inceleyen herhangi bir çalışmanın da olmadığı da görülmektedir.

Türkiye'de kamu ve özel yatırımlar arasında dışlama ya da çekme etkisi olup olmadığı bağlamında konuyu ele alan çalışmaların sonuçlarına bakıldığında genel olarak Türkiye'de kamu yatırımlarının özel yatırımları arttırdığı şeklinde bulguların olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle Türkiye'de kamu sektörü-özel sektör yatırımları arasında çekme etkisinin baskın olduğu yönünde sonuçlara ulaşan çalışma sayısı görece daha fazladır. Çil-Yavuz (2005), kamu yatırımları ile özel yatırımlar arasındaki ilişkileri 1980-2003 dönemi için eşbütünlük ve nedensellik analizleri ile incelemiş, çekme etkisinin baskın olduğunu belirlemiştir. Çeyrek dönemlik veriler kullanarak 1987-2003 dönemi için yaptığı analizlerde Günaydın (2006), yine kamu yatırımları ile özel yatırımlar arasında çekme etkisi olduğunu belirlemiştir. Altunç ve Şentürk (2010), 1980-2009 dönemi için yaptıkları analizlerde altyapı yatırımları da dâhil tüm kamu yatırımlarının özel yatırımları arttırdığı yönünde sonuçlara ulaşmıştır. Yapısal kırılmaları da dikkate alarak 1970-2009 dönemi için konuyu tekrardan ele alan Cural vd (2012) de benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Diğer çalışmalardan farklı olarak 1975-2000 dönemi verilerini analiz ettikleri çalışmalarında Uysal ve Mucuk (2004), regresyon analizi sonucunda kamu yatırımlarının özel yatırımları dışladığını bulgulamıştır. Benzer sonuçlara ulaşan Kesbiç vd (2016), 1986-2014 dönemi için yaptıkları analizlerde kamu yatırımları ile özel yatırımlar arasında iki yönlü nedensellik olduğunu ancak kamu yatırımlarının özel yatırımları dışladığını belirlemişlerdir. Diğer çalışmalardan farklı olarak bölgesel düzeyde konuyu ele alan Karaçay-Çakmak ve Erdem (2004) ise 12 bölgenin 1991-2000 dönemi



verilerini analiz ettikleri çalışmalarında kamu yatırımlarının yalnızca az gelişmiş bölgelerde özel yatırımlar üzerinde çekme etkisi ortaya çıkardığını bulmuşlardır.

Kamu harcamaları ve kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki doğrudan etkilerini inceleyen çalışmaların sonuçlarına bakıldığında bu sonuçların birbirleri ile tam uyuşmadığı görülmektedir. Örneğin kamu sektörü sabit sermaye yatırımlarının istihdam üzerindeki etkisini 1980-2002 dönemi için inceleyen Onur (2004), kamu yatırımlarının işsizliği arttırdığını belirlemiştir. 1950-1997 dönemi için askeri yatırım harcamalarının istihdam düzeyi üzerindeki etkisini inceleyen Yıldırım ve Sezgin (2003), askeri yatırım harcamalarındaki artışların işsizliği arttırdığını belirlemiştir. 1990-2013 dönemi için kamu harcamaları ve işsizlik ilişkisini araştıran Gözde-Kaya vd (2015), kamu yatırımları dâhil hiçbir kamu harcaması bileşeninin işsizlik oranları üzerinde anlamlı etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Benzer bir çalışmada, Kanca ve Bayrak (2015), 1980-2013 dönemi için kamu harcaması bileşenlerinin işsizlik üzerindeki etkisini eşbütünleşme ve nedensellik analizleri ile incelemiş ve yatırım harcamaları ile işsizlik oranları arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığını belirlemiştir. Bu çalışmalardan farklı olarak çeyrek dönemlik veriler kullanarak 2000-2007 dönemi için gerçekleştirdikleri analizlerde Aslan ve Kula (2014), kamu harcamalarının tüm eğitim düzeylerindeki işsizlik oranlarını azalttığını bulmuşlardır. Benzer şekilde aylık veriler kullanarak 2005-2009 dönemi için para ve maliye politikaları ile istihdam arasındaki ilişkileri ele alan Aldemir ve Kara (2014) da kamu harcamalarının istihdam üzerinde etkili olduğunu, para politikalarının etkisinin ise maliye politikaları ile olan etkileşiminden kaynaklı ve dolaylı etki şeklinde ortaya çıktığını belirlemiştir. Bölgesel düzeyde konuyu ele alan çalışmalardan biri olan Çelikay (2017)'ın çalışmasında, 2008-2015 dönemi için kamu harcamaları, işsizlik ve bölgesel göçler arasındaki nedensel ilişkiler incelenmiş ve işsizlik ile kamu harcamaları arasında iki yönlü nedensellik olduğunu belirlenmiştir. Sancar vd (2016), hem bölgesel hem de sektörel düzeyde kamu yatırım harcamaları ile işsizlik arasındaki ilişkileri, 2008-2013 dönemi ve Karadeniz Bölgesi (TR8 ve TR9) örneklemleri için incelemiştir. Araştırma sonucunda TR8 bölgesinde kamu yatırım harcamalarının yalnızca tarım sektöründeki işsizliği azalttığını, TR9 bölgesinde ise hiçbir sektörde kamu yatırımlarının işsizlik üzerinde anlamlı bir azaltıcı etkilerinin olmadığını belirlemiştir.

Türkiye'de az gelişmiş bölgelerin gelişmiş bölgelere refah açısından yakınsamasında kamu yatırımlarının etkili olup olmadığını inceleyen çalışmaların bulguları da birbiri ile tam olarak örtüşmemektedir. 67 ilin 1990-2001 dönemi verilerini kullanarak koşullu yakınsama hipotezi çerçevesinde konuyu ele aldığı çalışmada Yamanoğlu (2008), illerin gelişmişlik açısından birbirine yakınsamasında kişi başı yatırım harcamalarının pozitif ve anlamlı etkisinin olduğunu bulmuştur. Veri zarflama ve doğrusal regresyon analizleri ile 2004-2008 dönemi verilerini kullanarak Düzey-II bölgelerinin kaynaklarını etkin kullanıp kullanmadıklarını ve gelişme potansiyellerine etkili faktörleri belirlemeyi amaçlayan Köse vd (2012), özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin gelişme potansiyellerini arttırmada kamu yatırımlarının etkin kullanabilmelerinin önemli olduğunu belirlemiştir. Bu çalışmalardan farklı olarak hem klasik hem de mekânsal yakınsama modelleri ile konuyu ele alan ve 26 istatistikî bölgenin 1987-2011 dönemi verilerini kullanan Gündem (2017), yaptığı analizler sonucunda bölgelerin gelişmişlik açısından birbirine yakınsadığını ancak bu süreçte kamu yatırımlarının anlamlı bir etkisinin olmadığını sonucuna ulaşmıştır.

Doğrudan kamu yatırımı yapmak yerine özel yatırımlara sağlanan devlet yardımlarının istihdam üzerindeki olası etkilerini inceleyen çalışmaların sonuçlarına bakıldığında genel olarak Türkiye'de yatırımlara sağlanan teşviklerin ekonominin performansı ve istihdam düzeyi üzerinde olumlu etkiler ortaya çıkardığı belirlenmiştir. 1980-2008 dönemi için Türkiye'de yatırım teşviklerinin istihdam üzerindeki etkisini inceleyen Yavuz (2010), regresyon analizi sonucunda teşviklerin istihdamı pozitif yönde etkilediğini bulmuştur. Regresyon analizi ile 81 ilin 2000 yılı verilerini incelediği çalışmada Yavan (2011), yatırımlara sağlanan teşviklerin illerin ekonomik performansını arttırdığını belirlemiştir. 26 istatistikî bölgenin 2004-2011 dönemi için bölgelerin gelişme potansiyelleri üzerinde yatırım teşviklerinin etkisini inceleyen Recepoğlu ve Değer (2016), yatırım teşvikleri ile bölgelerin ekonomik performansları arasında anlamlı ve uzun dönemli ilişki olduğunu ve gelişmişlik düzeyi fark etmeksizin tüm bölgeler için bu ilişkinin geçerli olduğunu bulmuşlardır.

**Tablo 1. Kamu Yatırımları - İstihdam İlişkisi Literatür Özeti**

Yazar	Dönem	Düzy	Yöntem	Temel Bulgu
<i>Dışlama (Crowding-out) ve Çekme (Crowding-in) Etkisi</i>				
Uysal & Mucuk (2004)	1975 2000	TR	HEKK	Kamu yatırımları özel yatırımları azaltmaktadır.
Karaçay-Çakmak & Erden (2004)	1991 2000	12 Bölge	HEKK, SE, RE	Gelişmiş bölgelerde kamu yatırımları özel yatırımları dışlarken gelişmemiş bölgelerde kamu yatırımları özel yatırımları arttırmaktadır.
Çil-Yavuz (2005)	1980 2003	TR	Johansen, VECM	Kamu yatırımları özel yatırımları arttırmaktadır.
Günaydın (2006)	1987: I 2003:III	TR	Johansen, Granger-Hsiao	Kamu yatırımları özel yatırımları arttırmaktadır.
Altunç & Şentürk (2010)	1980 2009	TR	ARDL Sınır Testi	Tüm kamu yatırımı türlerindeki artış özel yatırımları arttırmaktadır.
Cural vd (2012)	1970 2009	TR	Yapısal Kırılmalı Eş bütünleşme, EKK, DOLS, FMOLS	Kamu yatırımları özel yatırımları arttırmaktadır.
Kesbiç vd (2016)	1986 2014	TR	Johansen, EKK, Engle-Granger	Kamu sabit sermaye yatırımları ile özel sektör sabit sermaye yatırımları arasında iki yönlü nedensellik vardır. Ancak kamu sabit sermaye yatırımları özel sektör sabit sermaye yatırımlarını dışlamaktadır.
<i>Kamu Harcamaları ve Kamu Yatırımları</i>				
Yıldırım & Sezgin (2003)	1950 1997	TR	ARDL	Askeri yatırım harcamaları, istihdamı negatif yönde etkilemektedir
Onur (2004)	1980 2002	TR	Granger	Kamu sabit sermaye yatırımları istihdamı azaltmaktadır
Göze-Kaya vd. (2015)	1990 2013	TR	Granger	İşsizlik üzerinde, kamu harcaması bileşenlerinin (kamu yatırımları dâhil) hiç birinin anlamlı bir etkisi yoktur.
Kanca & Bayrak (2015)	1980 2013	TR	Johansen, Granger, EKK	Transfer harcamaları ile işsizlik arasında iki yönlü nedensellik vardır. Ancak cari ve yatırım harcamalarının işsizlik üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.
Aslan & Kula (2010)	2000:I 2007:III	TR	Johansen, VECM	Kamu sektörünün büyüklüğü (kamu harcamaları / GSYİH oranı), arttığında tüm eğitim düzeylerinde işsizlik oranları da azalmaktadır.
Aldemir & Kara (2014)	2005:1 2009:12	TR	VAR	Kamu harcamaları, tarım ve tarım dışı istihdam üzerinde pozitif yönde etkilidir. Para politikalarının istihdam artırıcı etkisi, maliye politikaları üzerindeki olası etkilerine bağlıdır.
Sancar vd (2016)	2008 2013	Düzy-I (TR8, TR9)	RE	TR8 bölgesinde tarım sektörü kamu yatırımları işsizliği azaltırken, TR9 bölgesinde kamu yatırımları işsizliği anlamlı bir şekilde azaltmamaktadır.
Çelikay (2017)	2008 2015	81 il (Düzy-III)	Pedroni, VECM	Kamu harcamaları ile işsizlik arasında uzun dönemli ve iki yönlü bir nedensellik ilişkisi vardır.

**Tablo 1.** Kamu Yatırımları - İstihdam İlişkisi Literatür Özeti (Devamı)

Yazar	Dönem	Düzy	Yöntem	Temel Bulgu
Bölgesel Yakınsama ve Yatırım Teşvikleri				
Yamanoğlu (2008)	1990-2001	67 il	Yatay-kesit analizi Koşullu Yakınsama	Kişi başı kamu yatırım harcamaları illerin refah açısından yakınsamasına pozitif ve anlamlı etki yapmaktadır.
Köse vd (2012)	2004-2008	Düzy-II	Veri zarflama ve regresyon analizleri	Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin diğer bölgelere kişi başı gelir açısından yakınsamasında kamu yatırımlarının etkin kullanımı pozitif etki yapmaktadır.
Gündem (2017)	1987-2011	Düzy-II	Klasik ve Mekânsal Yakınsama Modelleri	Klasik yakınsama model sonuçlarına göre bölgeler çok zayıf düzeyde gelişmişlik açısından birbirine yakınsamaktadır. Ancak bu yakınsama üzerinde kamu yatırımlarının etkisi anlamlı değildir.
Yavuz (2010)	1980-2008	TR	HEKK	Yatırım teşvikleri istihdam üzerinde pozitif ve anlamlı etki yapmaktadır.
Yavan (2011)	2000	81 il	Yatay-kesit analizi	Yatırımlara uygulanan teşvikler illerin gelişmesine pozitif katkı yapmaktadır.
Recepoğlu & Değer (2016)	2004-2011	Düzy-II	Westerlund ECM, FMOLS, Granger	Yatırım teşvikleri gelişmiş ve az gelişmiş bölgelerin uzun dönem gelişme potansiyelini pozitif yönde etkilemektedir

Kısaltmalar: TR: Türkiye, HEKK: havuzlanmış en küçük kareler tahmincisi, SE: sabit etkiler modeli, RE: rassal etkiler modeli, VECM: vektör hata düzeltme modeli, ARDL: gecikmesi dağıtılmış oto-regresif model, EKK: en küçük kareler tahmincisi, DOLS: dinamik en küçük kareler tahmincisi, FMOLS: tam değiştirilmiş en küçük kareler tahmincisi, VAR: vektör oto-regresif model, ECM: hata düzeltme modeli.

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

3.1. Model ve Veri Seti

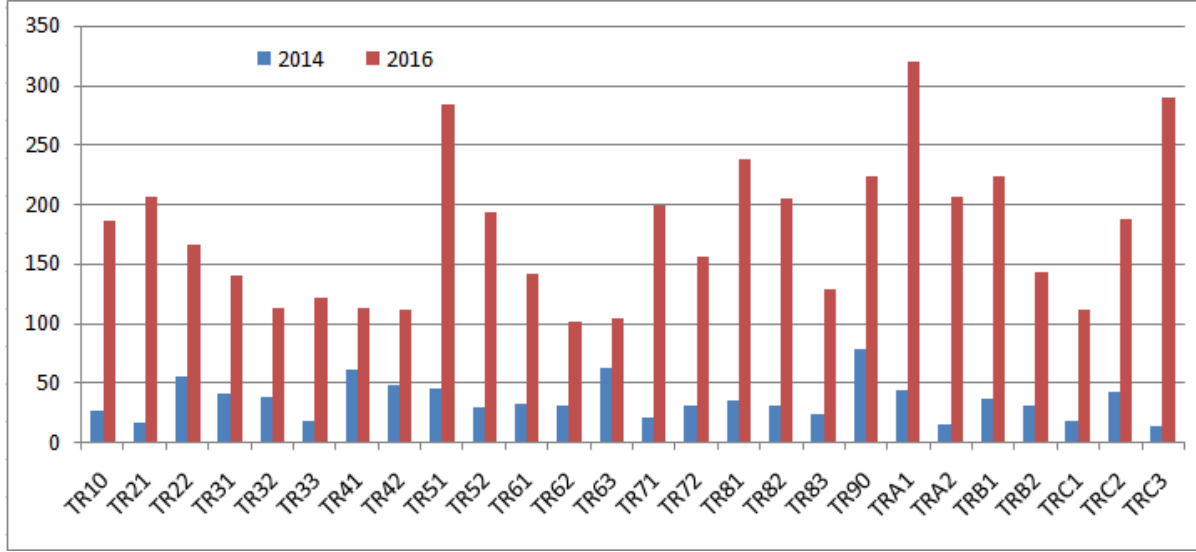
Türkiye’de bölgesel düzeyde kamu yatırımları ile istihdam arasındaki ilişkileri araştırmak amacıyla bu çalışmada yürütülen analizlerde istihdamdaki değişimleri temsilen 26 istatistikî bölge biriminin *genel işsizlik* (15 yaş üstü) ve *genç işsizliği* (15-24 yaş) düzeyleri dikkate alınmıştır. Bölgesel kamu yatırımlarının bölgesel istihdam üzerindeki olası etkilerini incelemek üzere, (1) ve (2) numaralı eşitliklerde gösterilen panel veri modelleri tahmin edilmiştir.

$$\text{Model-1: } \log_GIS_{it} = \alpha_{1i} + \alpha_{2i}\log_KY_{it} + u_{it} \quad (1)$$

$$\text{Model-2: } \log_GI_{it} = \beta_{1i} + \beta_{2i}\log_KY_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

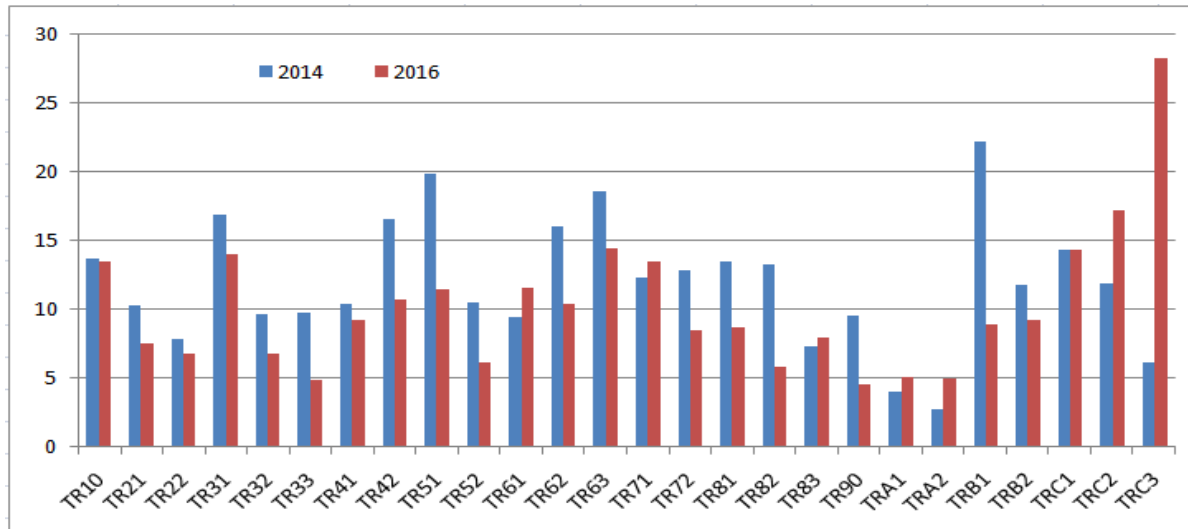
(1) ve (2) numaralı eşitliklerde gösterilen panel veri modellerinde *i*, birimleri tanımlamakta olup paneldeki birimler, TÜİK tarafından coğrafi yakınlık düzeyleri dikkate alınarak yapılan sınıflandırmaya göre oluşturulmuş 26 istatistikî bölge biriminden (*Düzy-II*) oluşmaktadır. *t*, zaman periyodunu tanımlamakta olup çalışmada araştırma dönemi, 2004-2016’dır. Modellerdeki α_{1i} ve β_{1i} katsayıları sabit terimleri ifade etmektedir. α_{2i} ve β_{2i} katsayıları ise kamu yatırımlarının (*Log_KY*) sırasıyla genel işsizlik (*Log_GIS*) ve genç işsizlik (*Log_GI*) düzeyleri üzerindeki etkisini gösteren eğim parametreleridir. u_{it} ve ε_{it} ise hata terimlerini temsil etmektedir.

Çalışmada, 26 istatistikî bölge biriminin 2004-2016 dönemine ait KY verisi, Kalkınma Bakanlığı (TCKB)’ndan, istihdam (GIS ve GI) verileri ise TÜİK’ten alınmıştır. KY serisi kişi başı, GIS serisi oran ve GI serisi kişi sayısı şeklindedir. TCKB, KY verilerini kişi başı cinsinden hesaplamadığından, öncelikle cari fiyatlarla KY, her yılın ortalama dolar kuru kullanılarak dolar cinsinden KY’na dönüştürülmüş daha sonra bölge nüfusuna oranlanarak dolar cinsinden kişi başı KY şeklinde yeni bir seri elde edilmiştir. İstihdamı temsilen analizlerde kullanılan GIS oranı, 15 yaş üstü işsiz sayısı/aktif nüfus şeklinde tanımlanmıştır. TÜİK, istatistikî bölge birimlerinin işsizlik oranlarını yaş grubuna göre ayırmadığından, 15-24 yaş arası genç nüfusun işsizlik düzeyi (GI) işsiz (15-24 yaş) genç sayısı şeklinde dikkate alınmıştır. Yorum karmaşıklığından kurtulmak için analizlerde değişkenlerin logaritması alınmış (*Log*) formları kullanılmıştır.



Şekil 2. Bölgesel Kamu Yatırımları: 2004 ve 2016 (kişi başı, dolar)

Şekil-2, her bir istatistikî bölge biriminin sırasıyla 2004 ve 2016 yıllarındaki dolar cinsinden kişi başı KY düzeylerini vermektedir. Görüldüğü üzere, 2004 yılına göre 2016 yılında Türkiye'nin her bölgesinde kişi başı KY daha yüksektir ve kamu yatırımlarında 2004'e göre dikkate değer artışlar yaşanmıştır. Yine görüldüğü üzere kamu yatırımlarının bölgesel yoğunluğunda ciddi dengesizlikler vardır. 2016 yılı itibariyle kişi başı KY'nın en yüksek olduğu ilk üç bölge sırasıyla 320 dolar ile TRA1 (*Erzurum, Erzincan ve Bayburt*), 289 dolar ile TRC3 (*Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt*) ve 284 dolar ile TR51 (*Ankara*)'dir. Kişi başı KY'nın en düşük olduğu üç bölge ise sırasıyla 100 dolar ile TR62 (*Adana ve Mersin*), 104 dolar ile TR63 (*Hatay, Kahramanmaraş ve Osmaniye*) ve 111 dolar ile TR42 (*Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova*)'dir.



Şekil 3. Bölgesel İşsizlik Oranları (%)

Şekil-3, her bir istatistikî bölge biriminin sırasıyla 2004 ve 2016 yıllarındaki 15 yaş üstü genel işsizlik oranlarını göstermektedir. 2004 yılı ile 2016 yılı karşılaştırıldığında bazı bölgelerde işsizlik oranlarının azaldığı (18 bölge) bazı bölgelerde ise artış gösterdiği (8 bölge) görülmektedir. Nüfus yoğunluğunun düşük olduğu bölgelerde işsizliğin azalması, Türkiye genelinde de 2004 yılında % 12 düzeylerinde olan işsizlik oranlarının, 2016 yılına gelindiğinde ancak % 10,1'e gerilemesi şeklinde kendini göstermiştir. 2016 yılı itibariyle işsizlik oranlarının en yüksek olduğu ilk 3 bölge sırasıyla görece gelişmişlik düzeyi diğer bölgelere göre daha düşük olan TRC3 (% 28,3; *Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt*) ve TRC2 (% 17,2; *Şanlıurfa ve Diyarbakır*) bölgeleri ile



çok sayıda Suriyeli mülteciye ev sahipliği yapan TR63 (% 14,4; *Hatay, Kahramanmaraş ve Osmaniye*)'dür. İşsizlik oranlarının en düşük olduğu 3 bölge ise sırasıyla % 4,5 ile TR90 (*Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin ve Gümüşhane*), % 4,8 ile TR33 (*Manisa, Afyon, Kütahya ve Uşak*) ve % 5 ile TRA1 (*Erzurum, Erzincan ve Bayburt*)'dir.

3.2. Ekonometrik Yöntem

Türkiye'de bölgesel düzeyde kamu yatırımlarının istihdam (işsizlik ve genç işsizlik düzeyi) üzerindeki etkileri dört aşamalı bir analiz süreci izlenerek incelenmiştir. İlk aşamada öncelikle serilerin durağanlıkları genişletilmiş Dickey-Fueller (ADF) ve Im, Pesaran ve Shin (2003) tarafından önerilen ve kısaca IPS olarak adlandırılan panel birim kök testleri kullanılarak incelenmiştir. İkinci aşamada, kamu yatırımları ile istihdam arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla Westerlund (2007) tarafından geliştirilen hata düzeltme modeline (ECM) dayalı eşbütünleşme testi uygulanmış ve ayrıca eşbütünleşme parametrelerinin homojen olup olmadığı Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen delta testi ile incelenmiştir. Analizin üçüncü aşamasında kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki etkisini ve gücünü gösteren uzun dönem eğim katsayıları gecikmesi dağıtılmış oto-regresif (ARDL) modele dayalı havuzlanmış grup ortalaması (PMG) tahmincisi kullanılarak belirlenmiştir. Analizin dördüncü ve son aşamasında vektör hata düzeltme modeline (VECM) dayalı nedensellik analizi uygulanarak kamu yatırımları ile istihdam arasındaki olası kısa ve uzun dönem nedensellik ilişkilerinin tahmini yapılmıştır.

Panel veri modellerinde birden fazla birim sayısı yanında zaman periyodunun da olması nedeniyle sahte regresyon sorunundan kaçınabilmek için öncelikle birim kök testi uygulanarak serilerin durağanlıklarının sınanması gerekmektedir. Bu çalışmada ADF ve IPS testleri kullanılarak, kamu yatırımları, genel işsizlik ve genç işsizlik serilerinin durağanlıkları sınanmıştır. ADF birim kök testinde öncelikle (3) numaralı eşitlikteki genişletilmiş Dickey-Fueller regresyonu tahmin edilmektedir.

$$\Delta y_{i,t} = \alpha y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \beta_{ij} \Delta y_{i,t-j} + X'_{i,t} \delta + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Regresyon denkleminde, $i=1,2,\dots,N$ yatay kesit birimleri, $t=2004, 2005, \dots, T$ zaman periyodunu, $X_{i,t}$ sabit veya trend terimleri içerdiğini gösteren dışsal değişkenleri, p_i , ardışık bağımlılık sorununu gidermek için bilgi kriterleri yardımıyla belirlenen uygun gecikme uzunluğunu ve $\varepsilon_{i,t}$ hata terimini temsil etmektedir. Maddala ve Wu (1999) ile Choi (2001) her bir i kesiti için birim kök tahmininden elde edilen α_i değerlerinin birleştirilmesi mantığına dayanan birleştirilmiş-Fisher tipi test istatistiği önermişlerdir. Parametrik olmayan özelliğe sahip bu istatistikler, $2N$ serbestlik derecesinde χ^2 dağılımı göstermektedir. Birleştirilmiş test istatistiği (4) numaralı eşitlikteki gibi elde edilmektedir. Testin temel hipotezi seri birim köklüdür ($H_0: \alpha = 0$) olup serinin durağan süreç izlemesi için temel hipotezin ret edilmesi gerekmektedir.

$$\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(\alpha_i) \sim \chi^2_{2N} \quad (4)$$

Im, Pesaran ve Shin (2003), her birime ait zaman serilerine ayrı ayrı birim kök uygulanarak elde edilecek olan α_i değerlerine ait t-test istatistiklerinin ortalamasının alınması şeklinde elde edilecek yeni bir test istatistiği önermişlerdir. Ayrıca IPS (2003), bu çalışmada da olduğu gibi küçük örneklem için bu testin daha güçlü olduğunu da göstermişlerdir. Test sürecinde önce ADF regresyonu tahmin edilerek her bir birim için elde edilen α_i değerlerine ait t-istatistikleri hesaplanır ve ortalama t-istatistiği (5) numaralı eşitlikteki gibi hesaplanır.

$$\bar{t}_{N,T} = 1/N \sum_{i=1}^N t_{i,T} \quad (5)$$

Temel hipotezin sınamak amacıyla (6) numaralı eşitlikteki gibi standardize edilmiş t-test istatistiği kullanılır. Testin temel hipotezi tüm i 'ler için seri birim köklüdür ($H_0: \alpha_i = 0$) olup alternatif hipotez bazı i 'ler için seri durağandır ($H_0: \alpha_i < 0$) şeklindedir.



$$W_t = \frac{\sqrt{N}(\bar{t}_{N,T} - N^{-1} \sum_{t=1}^N E(t_{i,T}))}{N^{-1} \sum_{t=1}^N v(t_{i,T})} \quad (6)$$

Panel veri literatüründe değişkenler arasında uzun dönem ilişki olup olmadığını incelemek için geliştirilmiş pek çok eşbütünleşme testi bulunmaktadır. Ancak ortak faktör sorunu ya da heterojen panel gibi bazı durumlarda bu eşbütünleşme testlerinin çoğu *eşbütünleşme yoktur* iddiasındaki temel hipotezin ret edilmesinde başarısız olabilmektedir. Westerlund (2007) tarafından geliştirilen hata düzeltme modeline (ECM) dayalı eşbütünleşme testi ise, hem ortak faktör sorununu hem de heterojen panel gibi durumlara dikkate alan tahminlerin yapılmasına imkân sunan güçlü bir testtir. ECM eşbütünleşme testinde test istatistikleri (7) numaralı eşitlikteki veri üretme süreci uygulanarak hesaplanmaktadır;

$$\Delta Y_{i,t} = \delta_i' d_t + \alpha_i Y_{i,t-1} + \lambda_i X_{i,t-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \alpha_{ij} \Delta Y_{i,t-1} + \sum_{j=-q_i}^{p_i} \gamma_{ij} \Delta X_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (7)$$

Eşitlikte i , birimleri, t , zaman periyodunu, $Y_{i,t}$, bağımlı değişkeni, $X_{i,t}$, bağımsız değişkeni, d_t , sabit ve/veya trend gibi deterministik bileşenleri, p_i , gecikme uzunluğunu ve α_i , hata düzeltme terimini tanımlamaktadır. Eğer $\alpha_i < 0$ ve anlamlı olması durumunda hata düzeltme mekanizmasının çalıştığı ve eş bütünleşmenin var olduğu, $\alpha_i = 0$ olması durumunda ise hata düzeltme mekanizmasının çalışmadığı ve eş bütünleşmenin olmadığı şeklinde değerlendirilir. Westerlund (2007), panelin homojen ya da heterojen durumuna göre kullanılabilecek dört ayrı test istatistiği önermektedir. Bu istatistiklerin ikisi (Pa ve Pt), panel homojen ise diğer ikisi (Ga ve Gt) ise panel heterojen ise kullanılmaktadır. Duruma göre bu istatistiklerden herhangi biri kullanılarak aşağıda belirtilen hipotezler test edilir.

Panel İstatistikleri (Pa ve Pt): temel hipotez $H_0: \alpha_i = 0$ alternatif hipotez $H_1^P: \alpha_i < 0, \forall i$

Grup İstatistikleri (Ga ve Gt): temel hipotez $H_0: \alpha_i = 0$ alternatif hipotez $H_1^G: \alpha_i < 0$, en az bir i için.

Hem Westerlund ECM eşbütünleşme testinde hangi test istatistiklerinin (panel ya da grup) kullanılacağı kararını vermek için, hem de bir sonraki aşamada eğer yapılacaksa eğim (eşbütünleşme) parametresi tahmininde birimlere özgü elde edilmiş sonuçların mı yoksa panelin geneli için geçerli genel test sonucunun mu yorumlanması gerektiğine karar verebilmek için eğim parametrelerinin (panelin) homojen olup olmadığını da sınanması gerekmektedir. Bu kapsamda eğim parametrelerinin homojen olup olmadığı Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından Swamy (1970) istatistiği ölçeklendirilerek elde edilen delta testi ile sınanmıştır. Asimptotik normal dağılım özelliği gösteren Swamy test istatistiğinin standardize edilmiş biçimi (8) numaralı eşitlikteki gibi geliştirilmiştir;

$$\tilde{\Delta} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - k}{\sqrt{2k}} \right) \quad (8)$$

Bu testte, $\sqrt{N}/T \rightarrow \infty$ koşuluyla $(N, T) \rightarrow \infty$ iken delta testi ile eğim parametreleri homojendir temel hipotezi ($H_0: \beta_i = \beta$, tüm i için), eğim parametreleri heterojendir ($H_1: \beta_i = \beta_j$, ve $i \neq j$) alternatif hipotezine karşı sınanmaktadır. Ayrıca Pesaran ve Yamagata (2008), küçük örneklem için geçerli ve hata terimlerinin normal dağılım sergilediği (9) numaralı eşitlikteki sapması düzeltilmiş $\tilde{\Delta}_{adj}$ testini önermektedir Eşitliklerde $E(\tilde{z}_{it}) = k$; ortalamayı ve $\text{var}(\tilde{z}_{it}) = 2k(T - k - 1)/(T + 1)$ varyansı temsil etmektedir.

$$\tilde{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left(\frac{N^{-1} \tilde{S} - E(\tilde{z}_{it})}{\sqrt{\text{var}(\tilde{z}_{it})}} \right) \quad (9)$$

Kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki etkisini gösteren eğim parametrelerini tahmin etmek amacıyla Pesaran, Shin ve Smith (1999) tarafından geliştirilmiş ARDL tekniğine dayalı PMG tahmincisinden yararlanılmıştır. İki değişkenli bir ARDL (p, q) modeli (10) numaralı eşitlikteki gibi yazılabilir;

$$Y_{it} = \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_y^i (Y_i)_{t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_y^i (X_i)_{t-j} + \phi_i (y_i)_{t-1} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (10)$$

Eşitlikte; Y_{it} , bağımlı değişkeni, $X_{i,t-j}$, açıklayıcı değişkenler vektörünü, μ_i , sabit etkileri, p ve q bilgi kriterleri kullanılarak belirlenen değişkenlere ait uygun gecikme uzunluklarını temsil etmektedir. Dengesiz paneller, küçük örneklem ve aynı mertebeden eşbütünleşik olmayan değişkenler için de tahmin yapma imkânı sunan ARDL yönteminde, gecikme uzunluklarının birimden birime değişmesine de izin verilmektedir. (10) numaralı eşitlikte gösterilen bir ARDL modeli (11) numaralı eşitlikteki gibi yeniden ölçeklendirilerek VECM şeklindeki bir sisteme dönüştürülerek parametrelerin PMG ile tahmini yapılmaktadır.

$$\Delta Y_{it} = \phi_i (Y_{i,t-1} - \beta_i X_{i,t-1}) + \sum_{j=1}^{p-1} \gamma_y^i \Delta Y_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta_y^i \Delta X_{i,t-j} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (11)$$

Burada, β_i uzun dönem eğim parametresini ve ϕ_i hata düzeltme terimini göstermektedir. PMG tekniğinde, kısa dönem ilişkilerin tahmininde sabit terim de içeren her bir birim için katsayı tahminlerinin ve hata düzeltme terimlerinin değişmesine izin verilmekte ancak uzun dönem eğim parametresinin tüm birimler için ortak olduğu kabul edilmektedir. Ayrıca hata düzeltme terimi (ϕ_i), uzun dönemli ilişkinin olup olmadığı ve kısa dönemde olgular arasında ortaya çıkan dengesizliklerin uzun dönemde ne kadar hızda (kaç kısa dönem sonra) dengeye geldiği hakkında da bilgi vermektedir. Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiden söz edebilmek ve yapılan katsayı tahminlerine güvenebilmek için hata düzeltme mekanizmasının çalışması (ϕ_i 'in 0'dan farklı olması) gerekmektedir. Bunun için model tahmininde beklenen, hata düzeltme teriminin işaretinin negatif ve katsayısının anlamlı olmasıdır. Eğer hata düzeltme katsayı pozitif ancak anlamlı çıkmışsa kısa dönemde ortaya çıkan bozulmaların uzun dönemde de devam ettiği şeklinde değerlendirilir.

Analizin son aşamasında, uzun dönemde eşbütünleşik olan değişkenler arasında ayrıca nedensellik olup olmadığını, eğer varsa nedenselliğin yönünü ve kısa dönemli mi yoksa uzun dönemli mi olduğunu belirleyebilmek amacıyla VECM nedensellik analizi yapılmıştır. Bu bağlamda nedensellik tahmini, (12-13) numaralı eşitliklerdeki hata düzeltme regresyon tahminlerine dayanmaktadır.

$$\Delta Y_{i,t} = \alpha_{1,t} + \sum_{k=1}^q \theta_{11i,k} \Delta Y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^q \theta_{12i,k} \Delta X_{i,t-k} + \lambda_i \phi_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (12)$$

$$\Delta X_{i,t} = \alpha_{2,t} + \sum_{k=1}^q \theta_{21i,k} \Delta X_{i,t-k} + \sum_{k=1}^q \theta_{22i,k} \Delta Y_{i,t-k} + \lambda_i \phi_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t} \quad (13)$$

Modelde, Δ birinci fark operatörünü, q uygun gecikme uzunluğunu $Y_{i,t}$ ve $X_{i,t}$ nedensellik ilişkisi incelenen sırasıyla bağımlı ve bağımsız değişkenleri, ϕ_{t-1} değişkenler arası eşbütünleşik ilişkiden elde edilmiş hata düzeltme terimini ve $\varepsilon_{i,t}$ serisel korelasyonu olmayan hata terimini temsil etmektedir. Uzun dönemli ilişki için, hata düzeltme teriminin (ϕ_{t-1}) negatif ve hesaplanan t-test istatistiğinin istatistiksel anlamlı olması gerekmektedir. Sağ tarafta yer alan birinci farkları alınmış değişkenler arasındaki kısa dönemde nedensellik olup olmadığına ise hesaplanan F-kısıt testinin istatistiksel anlamlılığına bakılarak karar verilmektedir.

5. ANALİZ BULGULARI

Kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla kurulan panel veri modellerinin eşbütünleşme ve nedensellik analizleri ile tahmini geçmeden önce serilerin durağanlıkları sınanmıştır. Serilerin durağanlık sınaması için sabit terim içeren birim kök modellerinin tahmini ADF ve IPS panel birim kök testleri ile yapılmıştır. Tahmin sonuçları Tablo 2'de görülmektedir. Her üç seri (*Log_KY*, *Log_GIS* ve *Log_GI*) için de yapılan ADF durağanlık sınamasından elde edilen iki test istatistiğinin de anlamlılık düzeyi 0,05'den daha büyüktür. Bu bulgu, birim kök iddiasındaki temel hipotezlerin ret edilemediği anlamına gelmektedir. IPS testi sonuçları da benzer bulguya işaret etmektedir. IPS testinin sonuçlarına göre üç seri de birim kök içermektedir (*Prob*>0,05). Serilerin birinci farkları alınarak tekrar durağanlık sınaması yapılmıştır. ADF ve IPS testlerinin sonuçlarına göre farklı istatistiksel anlamlılık düzeylerinde (%1 veya %5) ortak bir bulgu olarak üç serinin de farkı alınmış düzeylerinde durağan olduğu belirlenmiştir. Birim kök test sonuçlarına göre üç serinin de ancak

birinci farkları alındığında durağan hale geldikleri, diğer bir ifadeyle birinci seviyelerinde eşbütünlük $-I(1)$ - oldukları ifade edilebilir.

Tablo 2. Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Düzye		Log_KY		Log_GIS		Log_GI	
		İstatistik	Prob.	İstatistik	Prob.	İstatistik	Prob.
ADF	P	58.03	0.262	58.72	0.242	50.16	0.546
	Z	-0.002	0.499	-1.201	0.114	-0.528	0.298
IPS	W	-0.044	0.482	-0.955	0.169	-0.271	0.393
Birinci Fark		ΔLog_KY		ΔLog_GIS		ΔLog_GI	
		İstatistik	Prob.	İstatistik	Prob.	İstatistik	Prob.
ADF	P	97.07***	0.000	78.61**	0.010	72.00**	0.034
	Z	-4.069***	0.000	-3.185***	0.000	-2.772**	0.002
IPS	W	-3.800***	0.000	-2.521**	0.005	-2.104**	0.017

Açıklama: ** ve *** % 5 ve % 10 istatistiksel anlamlılık düzeyinde temel hipotezin ret edildiğini, Δ fark operatörünü temsil eder. P ve Z Maddala & Wu (1999) ve Choi (2001) tarafından önerilen Fisher tipi test istatistikleridir. Birim kök modeli sabit terim içeren modeldir. Bulgular, gecikme uzunluğunun ve bant genişliğinin (bandwith) 1 olduğu durum için geçerli sonuçlardır.

Birim kök sınaması neticesinde birinci mertebeden eşbütünlük olduğu belirlenen değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı, eşbütünlük testleri yardımıyla incelenebilir. Bu bağlamda kamu yatırımları ile işsizlik ve genç işsizlik arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla Westerlund (2007) tarafından geliştirilen ECM eşbütünlük testinden yararlanılmıştır. Ancak uzun dönemli ilişkilerin panelin geneli için (homojen panel) mi yoksa her bir birim için ayrı ayrı mı (heterojen panel) olduğuna karar verebilmek için öncelikle eşbütünlük (eğim) katsayılarının homojenliğinin sınaması gerekmektedir. Bunun için Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen delta testinden yararlanılmıştır. Uygulanan delta ve ECM eşbütünlük testlerinin sonuçları Tablo 3'de görülmektedir.

Tablo 3. Panel Eşbütünlük ve Homojenite Testi Sonuçları

Birim Kök Testi	Model-1 (Log_GIS, Log_KY)		Model-2 (Log_GI, Log_KY)	
	İstatistik	Prob.	İstatistik	Prob.
Deterministik tanım: Sabit ve Trend yoktur				
Gt	-5.332***	0.000	-3.784***	0.000
Ga	-2.031**	0.021	0.074	0.529
Pt	-4.390***	0.000	-4.203***	0.000
Pa	-6.798***	0.000	-4.537***	0.000
Deterministik tanım: Sabitli Model				
Gt	-5.003***	0.000	-5.704***	0.000
Ga	-1.687**	0.046	0.512	0.696
Pt	-0.905	0.183	-3.001***	0.001
Pa	-1.999**	0.023	-3.083***	0.001
Deterministik tanım: Sabit ve Trendli Model				
Gt	-9.452***	0.000	-10.732***	0.000
Ga	0.654	0.744	2.502	0.994
Pt	-5.818***	0.000	-10.356***	0.000
Pa	-0.143	0.443	-0.080	0.468
Homojenite Testi	Δ Testi		Δ _{adj} Testi	
	İstatistik	Prob.	İstatistik	Prob.
Model-1	0.477	0.317	0.538	0.295
Model-2	-1.083	0.861	-1.221	0.889

Açıklama: ** ve *** sırasıyla % 5 ve % 1 istatistiksel anlamlılık düzeyinde temel hipotezin ret edildiğini ifade etmektedir. Testlerin temel hipotezi eşbütünlük yoktur şeklindedir. Gecikme ve öncül kriteri 1'dir. Bant genişliği (bandwith) = $4(t/100)^{2/9}$ formülü ile belirlenmiştir.

Tablodan görüldüğü üzere, her iki model için de delta ($\tilde{\Delta}$) ve sapması düzeltilmiş delta ($\tilde{\Delta}_{adj}$) test istatistiklerinin olasılık değerleri 0,05'den daha büyüktür. Bu bulgu, eğim parametreleri homojendir iddiasındaki temel hipotezin iki model için de ret edilemediği anlamına gelmektedir. Dolayısıyla panel homojenite testi sonuçlarına göre, kamu yatırımları ile istihdam (işsizlik ve genç işsizlik) arasındaki ilişkiler paneldeki birimden birime değişmediği ve değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin panelin geneli için ortak karakterde olduğu söylenebilir. Westerlund (2007) ECM eşbütünleşme testinde homojen panel için eşbütünleşme sınavında kullanılan panel istatistiklerinin (P_t ve P_a) bulgularına bakılırsa, her iki araştırma modeli için genel olarak 3 farklı deterministik durum (*sabitsiz ve trendsiz, sabitli, sabit ve trendli*) ile tanımlanmış eşbütünleşme modellerinde en az bir test istatistiğinin sonuçlarına göre (Prob<0,05) değişkenler arasında eşbütünleşme yoktur iddiasında temel hipotezin her iki model için de ret edildiği görülmektedir. Özetle, ECM eşbütünleşme testi sonuçlarına göre kamu yatırımları ile istihdam (işsizlik ve genç işsizlik) arasında uzun dönemli ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 4. ARDL (1, 1) PMG Tahmin Sonuçları

	Model – 1 (Bağımlı değişken: Log GIS)		Model – 2 (Bağımlı değişken: Log GI)	
	Katsayı	İstatistik	Katsayı	İstatistik
<i>Uzun Dönem Tahmin Sonuçları</i>				
Log_KY	-0.114 (0.018)	-6.173*** [0.000]	-0.240 (0.052)	-4.547*** [0.000]
ECT (ϕ_i)	-0.376 (0.042)	-8.857*** [0.000]	-0.484 (0.052)	-9.226*** [0.000]
<i>Kısa Dönem Tahmin Sonuçları</i>				
Δ log_KY	-0.008 (0.005)	-0.171 [0.862]	-0.005 (0.023)	-0.254 [0.789]
Sabit Terim	0.136 (0.016)	8.373*** [0.000]	0.913 (0.097)	9.359*** [0.000]
<i>Her Bir Bölge İçin Hata Düzeltme (ϕ_i) Katsayıları</i>				
<i>Bölge</i>	ECT (ϕ_i)	İstatistik-Prob.	ECT (ϕ_i)	İstatistik-Prob.
TR10	-0.39 (0.056)**	-6.884 [0.006]	-0.16 (0.065)*	-2.456 [0.091]
TR21	-0.31 (0.034)**	-9.108 [0.002]	-0.45 (0.051)**	-8.699 [0.003]
TR22	-0.47 (0.040)***	-11.91 [0.001]	-0.70 (0.055)***	-12.57 [0.000]
TR31	-0.50 (0.049)**	-10.15 [0.002]	-0.43 (0.059)**	-7.328 [0.005]
TR32	-0.12 (0.027)**	-4.559 [0.019]	-0.14 (0.034)**	-4.097 [0.026]
TR33	-0.57 (0.033)***	-17.31 [0.000]	-0.52 (0.075)**	-6.877 [0.006]
TR41	-0.39 (0.055)**	-7.122 [0.005]	-0.47 (0.058)**	-8.044 [0.004]
TR42	-0.15 (0.038)**	-4.133 [0.025]	-0.63 (0.030)***	-20.68 [0.000]
TR51	-0.82 (0.092)**	-8.889 [0.003]	-0.60 (0.106)**	-5.677 [0.010]
TR52	-0.03 (0.012)*	-2.639 [0.077]	-0.15 (0.027)**	-5.406 [0.012]
TR61	-0.19 (0.061)**	-3.208 [0.049]	-0.56 (0.067)**	-8.501 [0.003]
TR62	-0.24 (0.057)**	-4.260 [0.023]	-0.39 (0.069)**	-5.643 [0.011]
TR63	-0.76 (0.118)**	-6.403 [0.007]	-0.58 (0.102)**	-5.680 [0.010]
TR71	-0.61 (0.074)**	-8.221 [0.003]	-0.86 (0.114)**	-7.530 [0.004]
TR72	-0.23 (0.066)**	-3.480 [0.040]	-0.19 (0.023)**	-7.921 [0.004]
TR81	-0.51 (0.100)**	-5.168 [0.014]	-0.61 (0.074)**	-8.224 [0.003]
TR82	-0.70 (0.048)***	-14.57 [0.000]	-0.85 (0.084)**	-10.20 [0.002]
TR83	-0.36 (0.053)**	-6.814 [0.006]	-0.46 (0.058)**	-8.004 [0.004]
TR90	0.08 (0.021)**	3.949 [0.028]	0.02 (0.018)	1.220 [0.309]
TRA1	-0.30 (0.005)***	-40.37 [0.000]	-0.49 (0.049)**	-10.01 [0.002]
TRA2	-0.23 (0.011)***	-21.55 [0.000]	-0.38 (0.026)***	-14.26 [0.000]
TRB1	-0.39 (0.034)***	-11.51 [0.000]	-0.60 (0.040)***	-15.43 [0.000]
TRB2	-0.45 (0.048)**	-9.340 [0.002]	-0.43 (0.057)**	-7.690 [0.004]
TRC1	-0.47 (0.030)***	-15.22 [0.000]	-0.53 (0.050)***	-10.58 [0.000]
TRC2	-0.37 (0.048)**	-7.599 [0.004]	-0.32 (0.062)**	-5.249 [0.013]
TRC3	-0.21 (0.040)**	-5.219 [0.013]	-0.01 (0.012)	-0.579 [0.602]
Tanımlayıcı İstatistikler	N=26, T=13, Gözlem sayısı: 338 Log Likelihood: 814.50		N=26, T=13, Gözlem sayısı: 338 Log Likelihood: 383.99	

Açıklama: ** ve *** sırasıyla % 5 ve % 1 istatistiksel anlamlılık düzeyinde temel hipotezin ret edildiğini ifade etmektedir. Parantez (...) içerisindeki değerler test istatistiklerinin standart hataları, köşeli parantez [...] içerisindeki değerler ise olasılık değerleridir.



ARDL modeline dayalı PMG tahmincisi kullanılarak yapılan eğim katsayıları tahmin sonuçları, Tablo 4’de görülmektedir. Ayrıca, her bir bölge için değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkilerin tahmin sonuçları da tablonun alt kısmında verilmiştir. PMG tahmin sonuçlarına göre iki modelin hata düzeltme teriminin (ϕ_i) de işareti negatiftir ve test istatistikleri % 1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu bulguya göre, her iki model için de hata düzeltme mekanizmasının çalıştığı başka bir ifadeyle kamu yatırımları ile istihdam (işsizlik ve genç işsizlik) arasında anlamlı ve uzun dönemli bir ilişki olduğu söylenebilir. Ayrıca bu sonuç, aynı duruma işaret eden eşbütünleşme testinin sonuçlarını da desteklemektedir. Diğer yandan kamu yatırımları ile istihdam arasında kısa dönemli ilişkiler anlamlı olmayıp kamu yatırımları yalnızca uzun dönemde işsizlik ve genç işsizliği azaltmaktadır. İki modelin tahmin edilen uzun dönem katsayıları karşılaştırıldığında, kamu yatırımlarının genel işsizliğe oranla genç işsizliğini daha fazla azalttığı (sırasıyla $-0,114$ ve $-0,240$) da söylenebilir. Bölgelere özgü tahmin sonuçlarına göre tüm bölgelerde kamu yatırımları ile genel işsizlik arasında uzun dönemli ilişki anlamlıdır. Ancak TR90 bölgesinde hata düzeltme terimi anlamlı ancak işareti pozitifdir. Bu bulgu ilgili bölgede kamu yatırımları ile genel işsizlik arasında sürekli dengeden daha da uzaklaşan bir ilişkinin olduğunu ifade etmektedir. Bölgelere özgü kamu yatırımları ile genç işsizliği arasındaki uzun dönemli ilişkilere yönelik tahmin sonuçlarına bakıldığında, TR90 ve TRC3 bölgeleri dışındaki tüm bölgelerde uzun dönemde kamu yatırımların ile genç işsizliği arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir.

Tablo 5. VECM Nedensellik Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken	Kısa Dönem Nedensellik (Bağımsız Değişken)		Uzun Dönem Nedensellik
	$\Delta \text{Log_KY}$	$\Delta \text{Log_GIS}$	ECT (ϕ_{t-1})
$\Delta \text{Log_KY}$	-	-0.007 (-0.706)	-0.637*** (-7.510)
$\Delta \text{Log_GIS}$	0.129 (0.337)	-	0.238 (0.512)
	$\Delta \text{Log_KY}$	$\Delta \text{Log_GI}$	ECT (ϕ_{t-1})
$\Delta \text{Log_KY}$	-	-0.014 (-0.323)	-0.692*** (-7.177)
$\Delta \text{Log_GI}$	0.007 (0.077)	-	0.001 (0.008)

Açıklama: *, ** ve *** sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez (...) içerisindeki değerler test istatistikleridir.

Tablo 5, değişkenler arasında kısa ve uzun dönemde nedensellik ilişkisi olup olmadığını gösteren VECM nedensellik analizi sonuçlarını sunmaktadır. F-testi sonuçlarına göre, kamu yatırımları ile istihdam (işsizlik ve genç işsizlik) arasında kısa dönemde nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır. Ancak uzun dönemli nedensellik ilişkisi olup olmadığını gösteren hata düzeltme teriminin (ECT (ϕ_{t-1})) katsayısının negatif ve t-test istatistiklerinin ise anlamlı olduğu durumlara dikkat edildiğinde, % 1 istatistiksel anlamlılık düzeyinde yalnızca kamu yatırımlarından istihdama (işsizlik ve genç işsizliğe) doğru tek yönlü nedensellik olduğu da görülmektedir. Bu bulgu da uzun dönemde kamu yatırımlarının istihdam üzerinde etkili olduğunu veren eşbütünleşme analizlerinin sonuçlarını desteklemektedir.

6. SONUÇ

Bu çalışma, Türkiye’nin 26 istatistikî bölge biriminin 2004-2016 dönemine ait verilerini kullanarak kamu yatırımlarının istihdam üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Kamu yatırımları ile istihdam arasındaki ilişkiler panel eşbütünleşme ve nedensellik analizleri ile incelenmiştir. Analizlerde kamu yatırımları, genel işsizlik ve genç işsizlik serilerinin durağanlıkları ADF ve IPS birim kök testleri kullanılarak sınanmış, serilerin birinci farklarında durağan oldukları belirlenmiştir. Birinci mertebeden eşbütünleşik seriler arasında uzun dönemli ilişki olup olmadığı, Westerlund (2007) tarafından geliştirilen ECM eşbütünleşme testi ile incelenmiş ve kamu yatırımları ile istihdam (işsizlik ve genç işsizlik) arasında uzun dönemli ilişki olduğu belirlenmiştir. ARDL-PMG tahmincisi kullanılarak yapılan kestirimlerden elde edilen bulgular, kamu yatırımlarının uzun dönemde istihdamı arttırdığı (işsizliği ve genç işsizliğini azalttığı) yönünde sonuçlar ortaya koymaktadır. Bölgelere ait sonuçlar ise kamu yatırımlarının, TR90 dışındaki tüm bölgelerde genel istihdamı arttırdığını göstermektedir.

Ayrıca araştırmamızın sonuçları, kamu yatırımları uzun dönemde, TR90 ve TRC3 bölgeleri dışındaki tüm bölgelerde gençlerin istihdamını da arttırdığını göstermektedir. Uzun dönemde kamu yatırımlarından istihdama doğru tek yönlü nedensellik olduğu şeklinde sonuçlar veren VECM nedensellik analizi bulguları da eşbütünleşme analizinin bu sonuçlarını desteklemektedir.

Araştırma sonucunda ulaşılan kamu yatırımlarının istihdam arttırıcı (işsizlik azaltıcı) etkisi olduğu yönünde bulgular, Aschauer, 1989b; Jie ve Dwen, 2012; Abiad vd 2016 gibi daha önce yapılmış çalışmaların sonuçları ile benzeşmektedir. Diğer yandan TR90 bölgesinde kamu yatırımlarının istihdam arttırıcı etkilerinin olmadığı yönündeki bulgular, Sancar vd (2016)'in bu bölge üzerine yaptıkları çalışmanın sonuçlarını desteklemektedir. Araştırma sonuçlarına göre, TRC3 bölgesinde kamu yatırımlarının genel istihdamı arttırıcı etkisi olduğu ancak bu bölgede kamu yatırımlarının gençlerin istihdamını arttırıcı etkisinin olmadığı şeklinde bir sonuca ulaşılmıştır. Bu sonucu, daha önce yapılmış çalışmalarla karşılaştırma imkânı olmamakla birlikte örtük de olsa bu sonucun, Köse vd (2012)'in çalışmalarında “gelişme performanslarını arttırabilmeleri için az gelişmiş bölgelerin kamu yatırımlarından daha etkin bir şekilde yararlanmaları gerektiği” yönündeki tespitlerini desteklediği ifade edilebilir. Özellikle iki bölge (TR90 ve TRC3) için ulaşılan sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, kamu yatırım programları planlanırken bölgelerin sektörel özellikleri, yatırım açısından üstün ve zayıf yönleri, kamu yatırımları ile bölgenin özel yatırımları arasındaki ilişkiler, bölgesel işgücünün ve işgücü piyasasının niteliklerinin de dikkate alınması gerektiğini ifade etmek gerekir.

Ampirik analizlerden elde edilen sonuçlar açık bir şekilde maliye politikası aracı olarak kamu yatırımlarının, istihdamın artırılmasına katkı sunduğu yönündeki tezleri desteklemektedir. Bölgesel gelişmişlik farklılıkları, yüksek işsizlik oranı, aktif nüfusun istihdamının hem bölgesel hem de yaş grupları açısından görünümünde dikkate değer dengesizliklerin varlığı, Türkiye'nin öncelikli ekonomik sorunlarıdır. Diğer yandan bölgesel eşitsizlikler ile 15-24 yaş aralığındaki gençlerin istihdamında yaşanan sorunlar ise artık Türkiye'de yapısal hale gelmiştir. Bu çalışmanın sonuçları, istihdamın artırılması için kamu yatırımları ile özel yatırımlar arasındaki ilişkiler de dikkate alınarak Türkiye'de hükümetlerin bölgesel yatırım programlarını devam ettirmeleri gerekliliğine ve kamu yatırımlarına ayrılan kaynakların artırılmasına dikkat çekmektedir.

KAYNAKÇA

- ABIAD, A., D. Furceri, & P. TOPALOVA (2016). “The Macroeconomic Effects of Public Investment: Evidence from Advanced Economies”, *Journal of Macroeconomics*, 50, 224-240.
- ADAK, N. (2010). “Sosyal Bir Problem Olarak İşsizlik ve Sonuçları”, *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 21(2): 105-116.
- ALDEMİR, Ş. & M. KARA (2014). “Türkiye'de İstihdam Dinamiklerine İlişkin Nedensellik Analizi”, *TİSK Akademi*, 9(17): 24-38
- ALTUNÇ, Ö. F. & B. ŞENTÜRK (2010). “Türkiye'de Özel Yatırımlar ve Kamu Yatırımları Arasındaki İlişkinin Ampirik Analizi: Sınır Testi Yaklaşımı”, *Maliye Dergisi*, 158(Ocak-Haziran): 531-546.
- AMATO, P. R. & B. BEATTIE (2011). “Does The Unemployment Rate Affect the Divorce Rate? An Analysis of State Data 1960–2005”, *Social Science Research*, 40(3): 705-715.
- ARGIMON, I., J. M. GONZALEZ-PARAMO, & J. M. ROLDAN, (1997). “Evidence of Public Spending Crowding-Out from A Panel of OECD Countries”, *Applied Economics*, 29(8): 1001-1010.
- ASLAN, A., & F. KULA (2010). “Kamu Sektör Büyüklüğü-İşsizlik İlişkisi: Abrams Eğrisi'nin Türkiye Ekonomisi İçin Testi”, *Maliye Dergisi*, 159(Temmuz-Aralık): 155-166.
- ATILGAN, E., D. KILIÇ, & H. M. ERTUĞRUL (2017). “The Dynamic Relationship Between Health Expenditure and Economic Growth: Is The Health-Led Growth Hypothesis Valid for Turkey?”, *The European Journal of Health Economics*, 18(5): 567-574.
- ASCHAUER, D. A. (1989a). “Does Public Capital Crowd Out Private Capital?”, *Journal of Monetary Economics*, 24(2): 171-188.
- ASCHAUER, D. A. (1989b). “Is Public Expenditure Productive?”, *Journal of Monetary Economics*, 23(2): 177-200.
- AYAS, S. (2016). “İşsizlik ve Eğitim Seviyesinin İntihar Üzerindeki Etkisi: TÜİK Verileri Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28): 101-119.



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (186-204)

Volume: 6 Issue: 12 (186-204)

CARMICHAEL, F. & R. WARD (2001). "Male Unemployment and Crime in England and Wales", *Economics Letters*, 73(1): 111-115.

CHOI, I. (2001). "Unit Root Tests for Panel Data", *Journal of International Money and Finance*, 20: 249-272.

CÖMERTLER-ŞİMŞİR, N., F. ÇONDUR, M. BÖLÜKBAŞ & S. ALATAŞ (2015). "Türkiye'de Sağlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", *Finans, Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 52(604): 43-54.

CULLISON, W. E. (1993). "Public Investment and Economic Growth", *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, 79(4): 19-33.

CURAL, M., R. E. ERİÇOK, & V. YILANCI (2012). "Türkiye'de Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımları Üzerindeki Etkisi: 1970-2009", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1):73-88.

ÇELİKAY, F. (2017). "İşsizlik, Kamu Harcamaları ve İç Göçler Arasındaki Nedensellik İlişkileri: Türkiye Üzerine Bir İnceleme", *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(2): 205-219.

ÇİÇEK, H., S. GÖZEGİR, & E. ÇEVİK (2010). "Bir Maliye Politikası Aracı Olarak Borçlanma Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1990-2009)", *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1): 141-156.

ÇİL-YAVUZ, N. (2005). "Türkiye'de Kamu Harcamalarının Özel Sektör Yatırım Harcamalarını Dışlama Etkisinin Testi (1980-2003)", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20(1): 269-284.

ÇÖĞÜRCÜ, İ. & O. ÇOBAN (2011). "Dış Borç Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1980-2009)", *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(21): 133-149.

EASTERLY, W. & S. REBELO, (1993). "Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation", *Journal of Monetary Economics*, 32(3): 417-458.

GÖZE-KAYA, D., DURGUN-KAYGISIZ, A. & ALTUNTEPE, N. (2015). "Türkiye'de Kamu Harcamalarının Toplam İstihdama Etkisi Üzerine Bir Değerlendirme", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 17(1): 83-96.

GÜNAYDIN, İ. (2006). "Türkiye'de Kamu ve Özel Yatırımlar Arasındaki İlişki: Ampirik Bir Analiz", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 20(1): 177-194.

GÜNDEM, F. (2017). "Türkiye'de İBBS 2 Bölgeleri Arasında Gelir Yakınsaması Var mıdır? Mekânsal Ekonometrik Bir Katkı", *Sosyoekonomi*, 25(34): 145-160.

GÜRDAL, T. & H. YAVUZ (2015). "Türkiye'de İç Borçlanma-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1990-2012 Dönemi Analizi", *AİBÜ-İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(1): 117-129.

IM, K. S., M. H. PESARAN, ve Y. SHIN, (2003), "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels", *Journal of Econometrics*, 115: 53-74.

JIE, Cheng & W. DEWEN (2012). "Public Investment and Employment: An Empirical Analysis", In *The Chinese Academy of Social Sciences Yearbooks: Population and Law*, Vol: 3, C. Fang, K. W. Chan & W. Lavelly (Edts). Koninklijke Brill N.V., The Netherlands: 89-112.

KANCA, O. C. & M. BAYRAK (2015). "Kamu Harcamaları Bileşenleri İle İşsizlik Arasındaki İlişki (Türkiye Örneği)", *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 1(2): 55-74.

KAR, M. & S. TABAN (2003). "Kamu Harcama Çeşitlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(03): 145-169.

KARAÇAY-ÇAKMAK, H. & L. ERDEN (2004). "Yeni Bölgesel Kalkınma Yaklaşımları ve Bölgesel Destekleme Politikaları: Türkiye'den Bölgesel Panel Veri Setiyle Ampirik Bir Analiz", *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(3): 77-96.

KESBİÇ, C.Y., Ö. DÜNDAR & A. DEVRİM (2016). "Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımlarını Dışlama Etkisi: Türkiye Örneği", *Dokuz Eylül İİBF Dergisi*, 31(2): 59-94.

KÖKSEL-TAN, B., M. MERT & Z. A. ÖZDEMİR (2013). "Kamu Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Bir Bakış: Türkiye, 1969-2003", *Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi*, 25(1): 25-39.

KÖPRÜCÜ, Y. & T. SARITAŞ, (2017). "Türkiye'de Eğitim ve Ekonomik Büyüme: Eşbütünlük Yaklaşımı", *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(2): 77-89.



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (186-204)

Volume: 6 Issue: 12 (186-204)

KÖSE, S., U. ESER & F. KONUR (2012). “Türkiye’de Bölgesel Gelişmişlik Farkları: Bir Veri Zarflama Analizi (Düzyey-2 Bölgeleri)”, **Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 10(2): 77-97.

LAANANI, M., W. GHOSN, E. JOUGLA, & G. REY (2015). “Impact of Unemployment Variations on Suicide Mortality in Western European Countries (2000–2010)”, **Journal of Epidemiol Community Health**, 69(2); 103-109.

MADDALA, G.S. & S. WU (1999). “A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data anda New Simple Test”, **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 61: 631-652.

MURAT, S. & B. YILMAZ-ESER (2013). “Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve İstihdam İlişkisi: İstihdam Yaratmayan Büyüme Olgusunun Geçerliliği”, **Hak-İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi**, 2(3): 92-123.

MURAT, S. & L. ŞAHİN (2011). “Nedenleri ve Sonuçları Bakımından Gençler Arasında Yaygınlaşan İşsizlik”, **Sosyoloji Konferansları**, (44): 1-48.

ONUR, S. (2004). “İşsizlik Sorunu ve Kamu Sabit Sermaye Yatırımlarının İstihdam Üzerindeki Etkisi”, **Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 1(1): 1-16.

ORGAN, İ. & E. ERGEN (2017). “Türkiye’de Vergi Yükünün Ekonomik Büyüme Etkileri Üzerine Bir Çalışma”, **Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 27(Mayıs): 197-207.

ÖZER, U. & M. H. TOPAL (2017). “Türkiye’de Genç İşsizliğinin Toplumsal Sonuçları: Bölgesel Düzeyde Panel Veri Analizi”, **18. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Kongresi**, 19-22 Ekim, Kemer, Antalya: 71-75.

PEREIRA, A. M. & J. M. ANDRAZ (2006). “Public Investment in Transportation Infrastructures and Regional Asymmetries in Portugal”. **The Annals of Regional Science**, 40(4): 803-817.

PEREIRA, A. M. & O. R. SAGALÉS (2003). “Spillover Effects of Public Capital Formation: Evidence from The Spanish Regions”, **Journal of Urban Economics**, 53(2): 238-256.

PESARAN, M. H. & T. YAMAGATA (2008), “Testing Slope Homogeneity in Large Panels.” **Journal of Econometrics**, 142(1): 50-93.

PESARAN, M. H., Y. SHIN & R. P. SMITH (1999), “Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels”, **Journal of the American Statistical Association**, 94(446): 621-634.

PINAR, A. (2012). **Maliye Politikası: Teori ve Uygulama**, 12. Baskı, Ankara: Turhan Kitabevi.

PISSARIDES, C. A. & I. MCMASTER, (1990). “Regional Migration, Wages and Unemployment: Empirical Evidence and Implications for Policy”, **Oxford Economic Papers**, 42(4): 812-831.

RECEPOĞLU, M. & M. K. DEĞER (2016). “Türkiye’de Bölgesel Yatırım Teşviklerinin Bölgesel Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Düzey 2 Bölgeleri Üzerine Panel Veri Analizleri (2004-2011)”, **Kastamonu Üniversitesi İİBF Dergisi**, 14(Eylül): 6-21.

SANCAR, C., C. SANCAR & M. ATAY-POLAT (2016). “Kamu Yatırım Harcamaları İstihdam Düzeyini Etkiler Mi? (TR 8 Ve TR 9 Düzey 1 Bölgeleri İçin Bir Uygulama)”, **Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 9(43): 2122-2133.

SARAÇ, T. B. (2015). “Vergi Yükü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği”, **Maliye Dergisi**, 169(Temmuz-Aralık): 21-35.

SELEN, U. & M. TOKATLIOĞLU (2017). **Maliye Politikası**, Bursa: Ekin Kitabevi.

TCKB (2017). **Ekonomik ve Sosyal Göstergeler**. Web: <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/EkonomikSosyalGostergeler.aspx>.

TOPAL, M. H. (2017). “Çifte Kazanç Hipotezinin OECD Ekonomileri İçin Testi: Panel Eşbütünlük ve Nedensellik Analizi”, **The Journal of International Scientific Researches**, 2(4): 1-20.

TOPAL, M. H. & M. K. BOSTAN (2017). “Türkiye’de Dış Borçlar İşsizlik Oranları Üzerinde Etkili midir?”, **II. Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kongresi**, 28 Eylül-1 Ekim, Antalya, 259.

TÜİK (2017). **İşgücü İstatistikleri**, Web: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007.

UÇAN, O., & H. YEŞİLYURT (2016). “Türkiye’de Eğitim Harcamaları ve Büyüme İlişkisi”, **Ömer Halisdemir Üniversitesi İİBF Dergisi**, 9(2): 179-185.



Kış-2017

Winter-2017

Cilt: 6 Sayı: 12 (186-204)

Volume: 6 Issue: 12 (186-204)

UYSAL, D. & M. MUCUK (2004). "Crowding-Out (Dışlama) Etkisi: Türkiye Örneği (1975-2000)", **SÜ İİBF Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 1(5): 158-171.

WESTERLUND, J. (2007). "Testing for Error Correction in Panel Data", **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, 69: 709-748.

YAMANOĞLU, K. K. (2008). "Türkiye'de Sosyo-Ekonomik Faktörlerin İller Arası Yakınsama Üzerine Etkileri", **İstatistikçiler Dergisi**, 1(2008): 33-49.

YAVAN, N. (2011). "Teşviklerin Bölgesel Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Analiz", **Ekonomik Yaklaşım**, 22(81): 65-104.

YAVUZ, A. (2010). "Bir Maliye Politikası Aracı Olarak Yatırım Teşviklerinin Rekabet Koşulları Altında Özel Kesim Yatırımları ve İstihdam Üzerine Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz", **Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi**, 15(1): 83-101.

YILDIRIM, J. & S. SEZGIN (2003). "Military Expenditure and Employment in Turkey", **Defence and Peace Economics**, 14(2): 129-139.

GERB