

# YÖNETİM VE EKONOMİ

YÖNEKO

Yıl: 2020 Cilt: 27 Sayı: 1

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

## JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

JOME

Year: 2020 Volume: 27 Issue: 1 ISSN:1302-0064  
E-ISSN-2458-8253

# YÖNETİM VE EKONOMİ

YÖNEKO

Yıl: 2020 Cilt: 27 Sayı: 1

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

## JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

JOME

Year: 2020 Volume: 27 Issue: 1 ISSN:1302-0064  
E-ISSN-2458-8253

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



# YÖNETİM

VE

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

## Sahibi:

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

## Editörler:

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

## Editörler Kurulu:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ (MCBÜ) Prof.Dr. Mustafa MIYNAT (MCBÜ)  
Prof.Dr. Hüseyin AKTAŞ (MCBÜ) Prof.Dr. Serhat BAŞTAN (MCBÜ)  
Prof.Dr. Halit YANIKKAYA (G.T.Ü) Doç.Dr. C. Erdem HEPAKTAN (MCBÜ)  
Doç.Dr. Tuncer ÖZDİL (MCBÜ) Doç.Dr. Alparslan UĞUR (K.K.Ü)  
Doç. Dr. Zümrüt ECEVİT SATI (İ.Ü)

## Sekreteryası:

Araş. Gör. Osman GÜLDEN  
Araş. Gör. Abdullah MARUFOĞLU Araş. Gör. Fatin Şevki BULUT

## Bu Sayımızın Hakem Kurulu

- Prof. Dr. Ahmet Can BAKKALCI (ADÜ)
- Prof. Dr. Ali ŞAHİN (Selçuk Üniv.)
- Prof. Dr. Volkan ALPTEKİN (İKCÜ)
- Prof. Dr. Yasar UYSAL (DEÜ)
- Doç. Dr. Alparslan UĞUR (K.K.Ü)
- Doç. Dr. Arman Zafer YALÇIN (Balıkesir Üniv.)
- Doç. Dr. Buğra ÖZER (MCBÜ)
- Doç. Dr. Burak KARTAL (MCBÜ)
- Doç. Dr. Burcu ARACIOĞLU (Ege Üniv.)
- Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT (MCBÜ)
- Doç. Dr. Erdem HEPAKTAN (MCBÜ)
- Doç. Dr. Gül KAYALIDERE (MCBÜ)
- Doç. Dr. Hakan TURGUT (Başkent Üniv.)
- Doç. Dr. Hakan YALÇINKAYA (MCBÜ)
- Doç. Dr. Hande ŞAHİN (İDÜ)
- Doç. Dr. Hatice ÖZKOÇ (SDÜ)
- Doç. Dr. Kadir KARAGÖZ (MCBÜ)
- Doç. Dr. Mehmet GÜÇLÜ (Ege Üniv.)
- Doç. Dr. Mehmet UMUTLU (Yaşar Üniv.)
- Doç. Dr. Melih ÖZÇALIK (MCBÜ)
- Doç. Dr. Mustafa GERŞİL (MCBÜ)
- Doç. Dr. Rasim AKPINAR (MCBÜ)
- Doç. Dr. Serkan CURA (MCBÜ)
- Doç. Dr. Sevinç GÜLER ÖZÇALIK (DEU)
- Doç. Dr. Tuba BÜYÜKBEŞE (HKÜ)
- Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL (MCBÜ)
- Doç. Dr. Zeki Atıl BULUT (DEÜ)
- Doç. Dr. Zümrüt ECEVİT SATI (İÜ)

## İletişim Adresi:

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ  
Manisa Celal Bayar Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Şehit Prof.Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140, Yunusemre, Manisa URL: <https://dergipark.org.tr/yonveek>

Yönetim ve Ekonomi yılda üç sayı olarak yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergimiz **EconLit**, **EBSCO**, **ULAKBİM** Sosyal Bilimler, **DergiPark**, **ASOS**, **DOAJ**, **Index Copernicus**, **ProQuest** ve **SOBİAD** veri tabanına kayıtlıdır.

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

©Copyright: MCBÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi – Mart 2020 Basım Yeri: M.C.B.Ü Matbaası – MANİSA

Tel: 0 (236) 201 80 44

Fax: 0 (236) 201 80 10

e-mail: [iibf-dergi@cbu.edu.tr](mailto:iibf-dergi@cbu.edu.tr)

**JOURNAL OF  
MANAGEMENT  
AND  
ECONOMICS (E-ISSN-2458-8253) / (ISSN-1302-0064)**

**Owner:**

The Faculty of Dean  
Prof.Dr. Mustafa MIYNAT

**Editors:**

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

**Editorial Board:**

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ (MCBU) Prof.Dr. Mustafa MIYNAT (MCBU)  
Prof.Dr. Hüseyin AKTAŞ (MCBU) Prof.Dr. Serhat BAŞTAN (MCBU)  
Prof.Dr. Halit YANIKKAYA (G.T.U) Assoc. Prof.Dr. C. Erdem HEPAKTAN (MCBU)  
Assoc. Prof.Dr. Tuncer ÖZDİL (MCBU) Assoc. Prof. Alparslan UĞUR (K.K.U)  
Assoc. Prof. Zümrüt ECEVİT SATI (İ.U)

**Secretariat:**

Res. Assist. Osman GÜLDEN  
Res. Assist. Abdullah MARUFOĞLU Res. Assist. Fatin Şevki BULUT

**The Advisory Board in This Issue**

- Prof. Dr. Ahmet Can BAKKALCI (ADU)
- Prof. Dr. Ali SAHİN (Selcuk Univ.)
- Prof. Dr. Volkan ALPTEKIN (IKCU)
- Prof. Dr. Yasar UYSAL (DEU)
- Asoc. Prof. Alparslan UĞUR (K.K.U)
- Asoc. Prof. Arman Zafer YALCIN (Balikesir Univ.)
- Asoc. Prof. Bugra OZER (MCBU)
- Asoc. Prof. Dr. Burak KARTAL (MCBU)
- Asoc. Prof. Burcu ARACIOGLU (Ege Univ.)
- Asoc. Prof. Coskun CILBANT (MCBU)
- Asoc. Prof. Erdem HEPAKTAN (MCBU)
- Asoc. Prof. Gul KAYALIDERE (MCBU)
- Asoc. Prof. Hakan TURGUT (Baskent Univ.)
- Asoc. Prof. Hakan YALCINKAYA (MCBU)
- Asoc. Prof. Hande SAHIN (İDU)
- Asoc. Prof. Hatice OZKOC (SDU)
- Asoc. Prof. Kadir KARAGOZ (MCBU)
- Asoc. Prof. Mehmet UMUTLU (Yasar Univ.)
- Asoc. Prof. Mehmet GUCLU (Ege Univ.)
- Asoc. Prof. Melih OZCALIK (MCBU)
- Asoc. Prof. Mustafa GERSIL (MCBU)
- Asoc. Prof. Rasim AKPINAR (MCBU)
- Asoc. Prof. Serkan CURA (MCBU)
- Asoc. Prof. Sevinc GULER OZCALIK (DEU)
- Asoc. Prof. Tuba BUYUKBESE (HKU)
- Asoc. Prof. Tuncer OZDIL (MCBU)
- Asoc. Prof. Zeki Atıl BULUT (DEU)

**Contact:**

Prof.Dr. A. Kemal ÇELEBİ  
Manisa Celal Bayar University  
The Faculty of Economic and Administrative Sciences  
Şehit Prof.Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140, Yunussemre, MANİSA URL: <https://dergipark.org.tr/yonveek>

Tel: 0 (236) 201 80 44  
Fax: 0 (236) 201 20 10  
e-mail: [iibf-dergi@cbu.edu.tr](mailto:iibf-dergi@cbu.edu.tr)

**The Journal of Management and Economics is an international refereed journal published thrice a year. The Journal of Management and Economics is indexed in EconLit, EBSCO, ULAKBİM, DergiPark, ASOS, DOAJ, Index Copernicus, ProQuest and SOBİAD.**

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

©Copyright: MCBU The Faculty of Economic and Administrative Sciences – March 2020

**YÖNETİM VE EKONOMİ**  
**MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**Yıl: 2020 Cilt: 27 Sayı: 1 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064**

**İÇİNDEKİLER**

<b>Ali ÇELİK</b>	G20 Ülkelerinde Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Analizi.....	<b>1</b>
<b>Beran GÜLÇİÇEK TOLUN Ayça TÜMTÜRK</b>	AHP ile Bütünleşik Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Makine Seçimi: Tarım Makinaları Üretim İşletmesinde Bir Uygulama.....	<b>21</b>
<b>Esra ATALAY Mücahit ÇAYIN</b>	KOBİ'lerin Finansman Sıkıntılarının Giderilmesi İle Yerel Ekonomik Kalkınma İlişkisi: Batman İli Örneği.....	<b>35</b>
<b>Haluk TANDIRCIOĞLU</b>	Etkin Bir Borç Yönetiminin Sağlanmasında Risk Yönetiminin Önemi.....	<b>51</b>
<b>Mehmet MARANGOZ Tuğçe Merve İNAK ÖZBERK</b>	Sürdürülebilir Rekabet Avantajı Sağlamada Kaynak Avantajı Teorisi ve Pazar Yönlülük Yaklaşımı.....	<b>69</b>
<b>Mübeyyen TEPE KÜÇÜKOĞLU M. Emin BAYNAZOĞLU Şayan BERBER</b>	Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Kariyer ve Girişimcilik Yönelimleri.....	<b>91</b>
<b>Rahim ARSLAN Hüdaverdi BİRCAN</b>	Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Elde Edilen Sonuçların Copeland Yöntemiyle Birleştirilmesi ve Karşılaştırılması.....	<b>109</b>
<b>Sefa CEYHAN Hatice GÖNÜLLÜ Hüseyin ÇİÇEK Meral BEKTAŞ</b>	Örgütsel Özdeşleşmenin İş Tatminine Etkisi: Burdur İlinde Bir Araştırma.....	<b>129</b>
<b>Seher BAŞ</b>	İkiz Açık Hipotezinin Geçerliliğinin Kırılgan Beşli Ülkeleri İçin Test Edilmesi.....	<b>143</b>
<b>Serdar ÖZTÜRK Sevil ÖZDİL</b>	OECD Ülkelerinde Göç, İşsizlik ve Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel ARDL Tekniği ile İncelenmesi.....	<b>159</b>
<b>Tevfik Şükrü YAPRAKLI Ali ABSALAN Musa ÜNALAN</b>	Ülke Markalama Bileşenleri İle Rekabetçi Avantaj Arasındaki İlişki.....	<b>169</b>
<b>YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ.....</b>		<b>183</b>

# JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

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

**Year: 2020 Volume: 27 Issue:1 E-ISSN-2458-8253 / ISSN-1302-0064**

## CONTENTS

<b>Ali ÇELİK</b>	Analysis of The Effect of Health Expenditures on Economic Growth in G20 Countries.....	<b>1</b>
<b>Beran GÜLÇİÇEK TOLUN Ayça TÜMTÜRK</b>	Machine Selection Using Integration of AHP and Grey Relational Analysis: Application in Agricultural Machinery Production Enterprise.....	<b>21</b>
<b>Esra ATALAY Mücahit ÇAYIN</b>	The Relationship Between Elimination The Financing Problems Of SMEs And Local Economic Development: The Case Of Batman Province.....	<b>35</b>
<b>Haluk TANDIRCIOĞLU</b>	The Importance of Risk Management In Establishing Effective Debt Management.....	<b>51</b>
<b>Mehmet MARANGOZ Tuğçe Merve İNAK ÖZBERK</b>	Resource Advantage Theory and Market Orientation in Achieving a Sustainable Competitive Advantage.....	<b>69</b>
<b>Mübeyyen TEPE KÜÇÜKOĞLU M. Emin BAYNAZOĞLU Şayan BERBER</b>	Career and Entrepreneurship Orientation of Vocational School Students.....	<b>91</b>
<b>Rahim ARSLAN Hüdaverdi BİRCAN</b>	Combining and Comparing the Results Obtained by Multi-Criteria Decision Making Techniques with the Copeland Method.....	<b>109</b>
<b>Sefa CEYHAN Hatice GÖNÜLLÜ Hüseyin ÇİÇEK Meral BEKTAŞ</b>	The Effect of Organizational Identification on Job Satisfaction: A Research in Burdur Province.....	<b>129</b>
<b>Seher BAŞ</b>	Testing the Validity of the Twin Deficits Hypothesis for Fragile Five Countries.....	<b>143</b>
<b>Serdar ÖZTÜRK Sevil ÖZDİL</b>	Investigation of The Relationship Between Migration, Unemployment and Growth in the OECD Countries with Panel ARDL Technique.....	<b>159</b>
<b>Tevfik Şükrü YAPRAKLI Ali ABSALAN Musa ÜNALAN</b>	The Relationship Between Country Branding Components and Competitive Advantage.....	<b>169</b>
<b>GUIDELİNES FOR SUBMITTING ARTICLES.....</b>		<b>183</b>

# G20 Ülkelerinde Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Analizi

Ali ÇELİK\*

## ÖZ

Fiziki sermaye argümanına bilhassa 1980'li yıllardan sonra bilgi, beceri ve maddi olmayan emek süreçlerinin dâhil olması yeni bir tarihsel momentumu işaret etmektedir. Fiziki sermayenin anti tezi olarak kavranan beşeri sermaye bu dönemsel koşulların ürünüdür. Beşeri sermayede, insan merkezli bir yaklaşım söz konusudur. Dolayısıyla eğitim, sağlık, nüfus ya da bir bütün olarak demografik öğeler dikkate alınmaktadır. Fakat iktisat çalışmalarında beşeri sermaye dendiğinde ağırlıklı olarak eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisine odaklanılmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, beşeri sermaye faktörünün bir diğer önemli bileşeni olan sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri ekonometrisi yöntemini kullanarak G20 ülkeleri özelinde araştırmaktır.

Bu bağlamda, Dumitrescu-Hurlin (2012) Panel Nedensellik testi sonucuna göre; ekonomik büyüme rakamlarından sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi mevcuttur. Uzun dönemli eşbütünleşme katsayıları sonuçlarına bakıldığında ise panelin geneli için kişi başına düşen sağlık harcamalarındaki (SH) artışların, ekonomik büyüme (EB) rakamlarına pozitif ve istatistiki olarak anlamlı düzeyde etkilediği bulgulanmıştır. Bu sonuca göre, kişi başına sağlık harcamalarındaki %1'lik artış, uzun dönemde ekonomik büyüme rakamlarını %0.81 oranında artırmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Sağlık Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Ekonometrisi

**JEL Sınıflandırması:** I15, O47

## Analysis of The Effect of Health Expenditures on Economic Growth in G20 Countries

### ABSTRACT

The inclusion of knowledge, skills and intangible labor processes in the physical capital argument especially after the 1980s indicates a new historical momentum. Human capital, which is understood as the anti-thesis of physical capital, is the product of these periodic conditions. In human capital, there is a people-centered approach. Therefore, education, health, population or demographics as a whole are taken into account. However, when human capital is mentioned in economic studies, it is mainly focused on the relationship between education expenditure and economic growth. The aim of the study is to investigate the relationship between health expenditure and economic growth, another important component of the human capital factor, in particular in G20 countries using the panel data econometrics method.

In this context, according to the Dumitrescu-Hurlin (2012) panel causality test, a one-way causality relationship exists from economic growth figures to health expenditure. Looking at the results of long-term co-ordination coefficients, it was found that increases in health expenditure (SH) per capita for the overall panel had a positive and statistically significant effect on economic growth (EB) figures. According to this result, it was concluded that 1% increase in health expenditure per capita boosted the long-term economic growth figures by 0.81 %.

\*Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret Bölümü, alcelik@gelisim.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0003-3794-7786

(Makale Gönderim Tarihi: 23.09.2019 / Yayına Kabul Tarihi:04.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.594695

Makale Türü: Araştırma Makalesi

**Key Words:** Health Expenditure, Economic Growth, Panel Data Econometrics

**JEL Classification:** I15, O47

## GİRİŞ

Ekonomik büyüme kavramı çeşitli biçimlerde tanımlanmaktadır. Kişi başına reel gelirdeki artış olarak kavranan ekonomik büyüme, aynı zamanda üretim öğelerinin (doğal kaynak, emek, sermaye, teknoloji gibi) miktarındaki artış ya da emek üretkenliğindeki ilerlemenin yansıması olarak milli gelir seviyesindeki pozitif yönlü gelişmeleri ifade etmektedir (Kirbitçioğlu, 1998). Kısaca, reel GSYİH'nin artış oranı, ekonomik büyüme oranını vermektedir (Fischer ve Dornbusch, 1998). Bu bağlamda esas itibariyle ülkelerin ekonomik büyümeleri iki temel biçimde gerçekleşir. İlki, tam istihdam koşulları altında mevcut üretim faktörlerinin daha etkin kullanımının sağlanması; ikincisi, tam istihdam koşulları altında hali hazırda kullanılan iktisadi kaynaklara yenilerinin ilave edilmesiyle ekonomik büyümenin sağlanmasıdır (Parlakyıldız, 2011: 44).

Özellikle Birinci Sanayi Devrim'inden sonra gündeme gelen, sermayelerin ya da ülkelerin rekabet gücünü, sermaye birikimini ve ekonomik büyüme performansını etkileyen veya hızlandıran en temel belirleyicilerden birinin teknoloji değişkeni olduğu ileri sürülmektedir. Teknoloji değişkeninin üretim sürecindeki konumu iktisat yazını içerisinde farklı biçimlerde kabul görmektedir. Bunlar arasında Klasik iktisatçılar ile Schumpeteryen okul, teknoloji değişkenini üretim sürecine içsel ve tüm sermayelerin (firmaların) eşit teknoloji düzeyine ulaşamayacağı kabulünden hareket ederken, neoklasik okul ve takipçileri teknolojiyi üretim sürecine dışsal ve tüm sermayelerin (firmaların) homojen bir teknoloji seviyesine ulaşabileceğini savunmaktadırlar. Söz konusu iki farklı yaklaşım, firmaların karlılık analizlerini de etkileyen başat mekanizmalar olarak kabul edilmektedir.

Ekonomik büyüme göstergeleri için de merkezi önemi olan teknoloji olgusu, hemen hemen yarım yüzyıla yakın bir zaman diliminde birçok kuramcı tarafından modellenmiştir. Harrod, teknolojik gelişmeleri ekonomik büyüme çerçevesinde modelleyen ilk kuramcıdır. Bu ilk çaba, gerek Domar, Kaldor ve Robinson gibi Keynesyen ekolün gerekse de Solow ve Meade gibi neoklasik ekolün çeşitli katkılarıyla daha ileri taşınmıştır (Ducharme, 1998: 5). Fakat, Neoklasik modele göre, teknoloji değişkeni dışsal bir değişkendir. Uzun dönemde ekonomik büyümeye yol açacak tek değişkenin teknoloji değişkeninin olabileceği ileri sürülmektedir. Ayrıca uzun dönemde ülkeler arasındaki ekonomik gelişmişlik farklarının azalacağı hatta ortadan kalkacağı ve ülkelerin ekonomik olarak birbirini yakınsayacağı varsayılmıştır (Ertekin, 2005).

Ancak 1980 sonrası süreçte Ar-Ge ve yenilik tabanlı içsel büyüme yaklaşımları gündeme gelmiştir. Ar-Ge ve yeniliği önceleyen içsel büyüme modelleri ilk olarak P. Romer (1986) tarafından geliştirmiş, Grossman ve Helpman (1989), Aghion ve Howitt (1992) gibi kuramcılar da bu yaklaşımın takipçisi olarak çeşitli düzeylerde katkılar yapmıştır. Aghion ve Howitt (1992) tarafından geliştirilen modelde; Ar-Ge faaliyetlerinin yenilikleri koşullayacağı,



bunun da pozitif dışsallığa yol açarak, ekonomik büyüme dinamiklerini canlandıracağı ortaya konulmaktadır (Çetin ve Işık, 2014: 77). Özetle, teknolojik yenilik yapma amacıyla hareket eden Ar-Ge sektörü, beşeri sermaye ile bilimsel bilgi stokunu geliştirerek hem kendini hem de söz konusu değişkenlerin yeniden üretimini sağlamaktadır. Bu modellerin ayırt edici özelliği, teknoloji parametresinin üzerini sis perdesiyle örterek dışsal kabul eden yaklaşımlara karşı, teknolojik gelişmenin ve yeniliğin sistemin içsel bir mekanizması olarak kabul edilmesi ve ekonomik büyümenin kaldıraç olarak görülmesidir. İçsel büyüme modellerinde sermayenin her yeni yatırımı, yeniliklere ve bilgi stoklarındaki artışları teşvik edeceğinden gerek fiziksel gerekse de beşeri sermayede olumlu gelişmelere neden olacağını ve bunun da üretim sürecinde karşılaşılan azalan verimler probleminde engel olacağı vurgulanmaktadır (Taban ve Şentürk, 2014). Öte yandan, içsel büyüme kuramcıları neoklasik büyüme kuramcılarının aksine teknolojinin, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının yakınsayacağını yanı sıra gelişmişlik farklarını artıracığını ya da birbirinden uzaklaştıracağını ifade etmektedirler.

R.E. Lucas (1988), içsel büyüme modeline katkısı olan en önemli kuramcılardan biri olarak değerlendirilmektedir. “İktisadi Kalkınmanın Mekanizmaları Üzerine” adlı çalışmasında R. E. Lucas (1988), beşeri sermaye ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan ilk içsel büyüme modelini geliştirmiştir. Lucas, beşeri sermayeyi ekonomik büyümenin temel belirleyicisi olarak kabul eder. Neoklasik üretim fonksiyonu kullanarak fiziki sermaye ile teknolojik gelişmeye modelleyen Lucas, modellerine rasyonel beklentiler hipotezini de ekleyerek içsel büyüme modellerine yeni bir perspektif kazandırmıştır (Lucas, 1988). Lucas ayrıca, teknolojik gelişmelerin ve beşeri sermayenin ilerletilmesinde devlet desteklerinin önemine vurgu yapmaktadır.

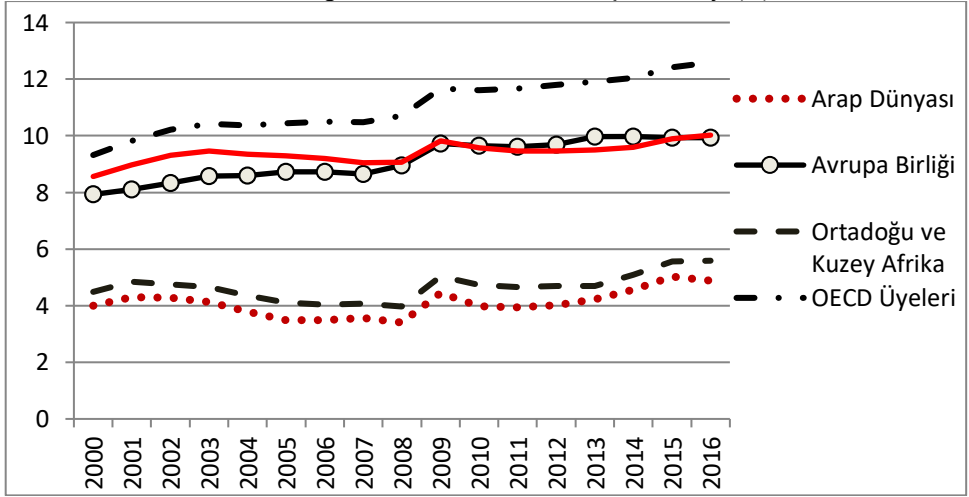
Çalışmada, beşeri sermayenin bir diğer önemli bileşeni olan sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmektedir. Bu bağlamda, G20 ülkelerinde 2000-2016 yılları arası sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi yeni nesil panel veri analizi yöntemiyle araştırılmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde, Dünya Bankası veri setinden derlenmiş olan dünyadaki ve Türkiye’deki sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme göstergeleri ile söz konusu değişkenlerin mahiyeti irdelenmekte; ikinci bölümde, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisi inceleyen çalışmalara dair literatür özeti verilmekte; üçüncü bölümde, araştırma yöntemi ve ampirik bulgular sunulmaktadır. Çalışma, araştırmadan elde edilen sonuçlar ve genel bir değerlendirme ile tamamlanmaktadır.

## **I. DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE SAĞLIK HARCAMALARI İLE EKONOMİK BÜYÜMENİN DİNAMİKLERİ**

Toplumsal hayatı sürdürülebilir kılmamanın en önemli basamaklarından birinin sağlık koşullarını düzenlemek ve geliştirmek olduğu şüphe götürmez bir gerçekliktir. Sağlık harcamalarına tahsis edilecek paydaki artışla birlikte; sağlık sistemindeki iyileştirmelerin yanında hastane ve sağlık kurumlarının modernleştirilmesi, ileri teknoloji ile desteklenmiş sağlık cihazlarına ve

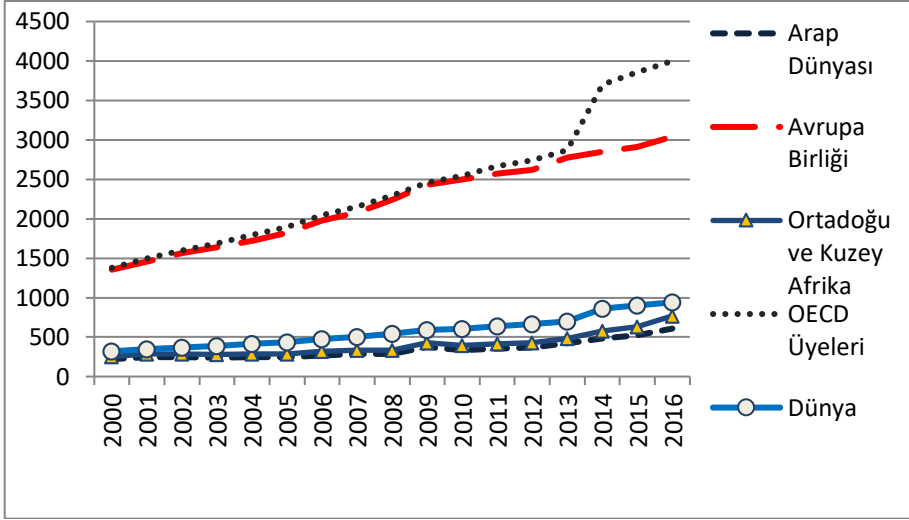
teçhizatlarına erişiminin sağlanması, sağlığın kamusal hizmet olarak sunulması ve sağlıkta fırsat eşitliğinin sağlanması sağlık koşullarının iyileştirilmesine katkıda bulunmaktadır. Ülkeden ülkeye farklılaşan sağlık harcamaları temelde sermaye birikimi dinamikleri ile toplumun geniş kesimlerinin sosyal taleplerine paralel olarak ilerlemektedir. İktisat yazımında özellikle büyüme teorisi içerisinde incelenen sağlık harcamaları, emek verimliliği ve ekonomik büyüme ile ilişkisi açısından birçok çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Bu bağlamda ilk olarak Grafik 1’de, sağlık harcamalarının dünyada ve çeşitli ülke gruplarındaki gelişimi ele alınmaktadır.

**Grafik 1.** Sağlık Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı (%)



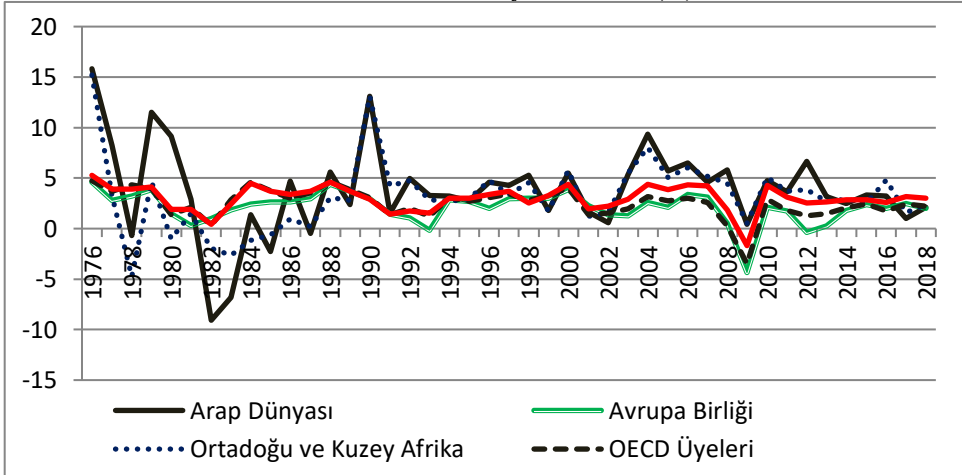
Kaynak: Dünya Bankası

Grafik 1’de görüldüğü üzere, OECD üyesi ülkelerin GSYİH’ları içindeki sağlık harcamaların payının dünya ortalamasının üzerinde olduğu gözlenmektedir. Dünya ekonomisi, OECD ülkeleri ve Avrupa Birliği açısından sağlık harcamalarının bu denli yüksek olmasının, verimlilik ya da ekonomik büyümeyi artırma amacı ikinci planda tutulduğunda; diğer taraftan, sağlık harcama kalemlerindeki ve tıbbi bakım hizmetlerinde ortaya çıkan maliyet artışlarının da etkisi söz konusudur. Diğer bir sonuç, sosyal devlet (refah devleti) anlayışının en önemli uygulayıcısı olarak bilinen Avrupa Birliği ülkelerinin sağlık harcamaları payının dünya ortalamasına yakın bir yerde seyretmesidir. Arap Dünyası, Ortadoğu ve Kuzey Afrika’nın ise sağlık harcamalarının görece payının dünya ortalamasının oldukça altında seyrettiği görülmektedir. Ülkelerin temel olarak gelişmişlik düzeyleri ile toplumsal kesimlerin sosyal kazanımları kuşkusuz bu resmi biçimlendiren etkenler arasında sayılabilir. Grafik 2’de 2000 yılı sonrası dünya ve çeşitli ülke grupları ekseninde satın alma gücü paritesi göz önüne alınarak belirlenen kişi başına genel hükümet sağlık harcaması sonuçları sunulmaktadır.

**Grafik 2.** Satın Alma Gücü Paritesi Temelinde Kişi Başına Genel Hükümet Sağlık Harcaması (ABD Doları)

Kaynak: Dünya Bankası

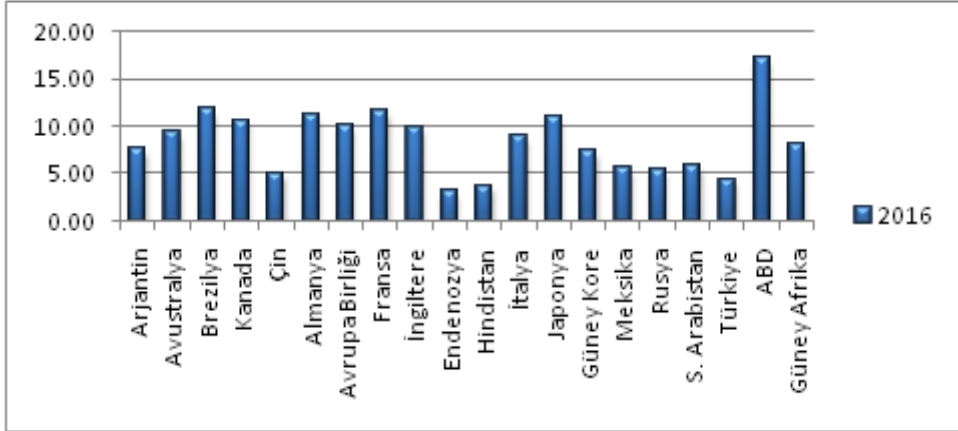
Grafik 2’de görüldüğü üzere, OECD’ye üye ülkeler satın alma gücü paritesi temelinde oluşturulan kişi başı sağlık harcamaları noktasında da ele alınan ülke grupları arasında en üst sırada yer almaktadır. Bu ülke grubunun en yakın takipçisi Avrupa Birliği ülkeleridir. Avrupa Birliği’nde özellikle 2008 küresel krizinden sonra kişi başına sağlık harcamalarında görece olarak aşağı yönlü bir eğilim göstermekte ve daha sonra tekrardan toparlanmaktadır. Arap Dünyası ile Ortadoğu ve Kuzey Afrika’nın satın alma gücü paritesi tabanlı kişi başına sağlık harcamaları rakamlarının dünya ortalamasının altında kaldığı tespit edilmektedir. Grafik 1 ile Grafik 2 kıyaslandığında aralarında önemli bir farkın olmadığı görülmektedir. Grafik 3’te dünya ve ülke gruplarının 1976 sonrası büyüme performansları sunulmaktadır.

**Grafik 3.** Ekonomik Büyüme Oranları (%)

Kaynak: Dünya Bankası

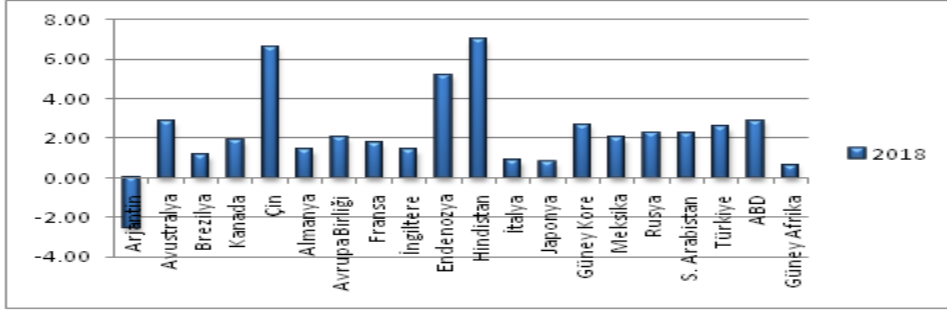
Grafik 3'te görüldüğü üzere, dünya ekonomik sistemi 1970'li yıllardaki yapısal krizle birlikte derinden sarsılmıştır. Krizin etkisini hafifletmek veya tersine çevirmek amacıyla ortaya konan neoliberal politikalarla birlikte, kamu kesiminin payı küçültülüp özel girişimci birimlerinin payı genişletilmekte, sermaye hareketleri önündeki bariyerler kaldırılmakta, çalışma yaşamı esnekleştirilmekte ve bir bütün olarak uzun canlılık döneminde kazanılan hakların aşamalı olarak aşındırıldığı bilinmektedir. Yani, krizin etkisini ertelemek ya da telafi etmek amacıyla yeni karlılık alanlarının yaratılması adına her türlü girişimin normalleştirildiği kabul edilmektedir. Bununla birlikte toparlanma eğilimine giren dünya ekonomisi, 2008 yılında yeni bir krizle karşı karşıya gelmiştir. Söz konusu kriz neredeyse bütün ülkeleri etkisi altına almış, dünya ekonomisi bu dönemde %3'e yakın bir seviyede küçülme göstermiştir. Bu gelişmeler genel olarak sosyal harcamaları özel olarak da sağlık harcamalarındaki gelişmeleri önemli düzeyde etkilemektedir. Grafik 4'te 2016 yılı için G20 ülkelerinde sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı sunulmaktadır.

**Grafik 4.** 2016 Yılı İçin G20 Ülkelerinde Sağlık Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı (%)



**Kaynak:** Dünya Bankası

Grafik 4'te görüldüğü üzere, 2016 yılı için G20 ülkeleri arasından sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payının en yüksek olduğu ülke ABD olduğu tespit edilmiştir. ABD'yi Brezilya, İngiltere, Almanya ve Japonya takip etmektedir. Endonezya, Hindistan, Türkiye, Çin, Rusya ve Meksika'da sırasıyla G20 ülkeleri arasında sağlık harcamalarının en düşük olduğu ülkeler olarak gözlenmiştir. Geç kapitalistleşen ülkeler olmaları ve sosyal kazanımların yeterli düzeyde olmaması sağlık harcamalarındaki bu düşük payın en temel iki sebebi olarak ifade edilmektedir. Grafik 5'te, 2018 yılı için G20 ülkelerinin ekonomik büyüme oranları sunulmaktadır.

**Grafik 5.** 2018 Yılı İçin G20 Ülkelerinin Ekonomik Büyüme Oranları (%)

**Kaynak:** Dünya Bankası

Grafik 5'te görüldüğü üzere, 2018 yılı için ekonomik büyüme oranlarının en yüksek olduğu ülkenin sırasıyla Hindistan, Çin ve Endonezya'nın olduğu tespit edilmektedir. Bu ülkeler, yüksek büyüme rakamlarına sahip olmalarına rağmen sahip oldukları bu değerden sağlık harcamalarına ayırdıkları payın düşük olması oldukça dikkat çekicidir. Emek üretkenliklerini (verimliliğini) artırıcı unsurların yanı sıra uluslararası işbölümündeki konumları gereği emek yoğun sektörler üzerinden dünya pazarına eklenen bu ülkeler, uluslararası alanda rekabetlerini emekçi sınıfların çalışma koşullarını düşürerek yapmaktadır. Bu yüzden, GSYİH içinde sağlık harcamalarına ayrılan paylar, bu ülkeler için maliyet unsuru olarak görülebileceğinden tercih sebebi olmamaktadır. Çünkü bu tercihin, ülkelerin rekabet gücünü zayıflatacağı kabul edilmektedir. Dolayısıyla, sağlık (sosyal) harcamalarının herhangi bir toplumsal itiraz gelmediği sürece düşük düzeyde tutulması sermaye sahiplerinin çıkarlarına hizmet etmekte ve rekabet güçlerini etkilemektedir. Diğer taraftan, 2018 yılında G20 ülkeleri arasında ekonomik büyüme performansı kötü olan ülkelerin sırasıyla Arjantin, Güney Afrika, Japonya, İtalya, Brezilya oldukları görülmektedir. Bugünün güncel ekonomik ve siyasi gelişmelerine bakıldığında, dünya ekonomik sistemi 2008 küresel krizinin sert rüzgârını henüz savuşturabilmiş değildir.

## II. LİTERATÜR TARAMASI

İçsel büyüme modellerinin iktisat yazınında yer almasıyla beraber eğitim ve sağlık yatırımlarının (harcamalarının) bir almasıyla beraber beşeri sermaye olgusunun ekonomik büyüme ile ilişkisini inceleyen oldukça fazla çalışma yapılmıştır. Ancak, söz konusu çalışmaların önemli bir çoğunluğu beşeri sermaye değişkeni olarak eğitim yatırımlarını ele almaktadır. Dolayısıyla beşeri sermaye ile ekonomik büyüme ilişkisini temel alan araştırmalar esas itibariyle eğitim yatırımları ile ekonomik büyüme ilişkisini incelemektedir. Söz konusu çalışmalarda, beşeri sermaye değişkeninin bir diğer önemli bileşeni olan sağlık harcamaları değişkeni genellikle ihmal edilmektedir. Bu bağlamda çalışmada, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu çerçevede, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar aşağıda sunulmaktadır.

**Tablo 1.** Sağlık Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Çeşitli Çalışmaların Özeti<sup>1</sup>

Yazarlar	Kapsam	Dönem	Yöntem	Sonuç
Aurangzeb (2003)	Pakistan	1973-2001	Eşbütünleşme ve Hata Terimi Modeli	Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında kısa ve uzun dönemde pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmıştır.
Dreger ve Remers (2005)	21 OECD Ülkesi	1975-2001	Yeni Nesil Panel Ekonometrisi	Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönem ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.
Taban (2006)	Türkiye	1968-2003	Nedensellik Analizi	Analizde kullanılan sağlık değişkenini ölçen parametreler ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır.
Hartwig (2010)	OECD Ülkeleri	1970-2005	Panel Granger Nedensellik	Sağlık sermayesine yapılan yatırımın uzun dönem büyüme rakamlarına pozitif yönlü bir etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir.
Çetin ve Ecevit (2010)	15 OECD Ülkesi	1990-2006	Panel Ekonometri	Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.
Bakare ve Olubokun (2011)	Nijerya	1974-2008	En Küçük Kareler Yöntemi	Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır.
Mehrara ve Musai (2011)	11 Petrol İhracatçı Ülke	1979-2008	Gregory-Hansen Yapısal Kırılmalı Eşbütünleşme	Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki yanında ekonomik büyümeden sağlık harcamasına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi söz konusudur.
Tıraşoğlu ve Yıldırım (2012)	Türkiye	2006-2012 (Aylık)	Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi	Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki mevcuttur.
Wang (2011)	31 Ülke	1986-2007	Panel Regresyon	Sağlık harcamalarındaki artışın ekonomik büyümeyi teşvik edeceğini, fakat ekonomik büyümenin sağlık harcamaları büyümesini azaltacağı sonucuna ulaşılmıştır.
Selim vd. (2014)	27 AB Ülkesi ve Türkiye	2001-2011	Panel Eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Modeli	Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında kısa ve uzun dönem ilişkisinin varlığı saptanmıştır.
Şahbudak ve Şahin (2015)	BRIC Ülkeleri	1995-2013	Panel Ekonometrisi	Sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı arttıkça, doğumdan yaşam beklentisi ve ekonomik büyüme oranları bu gidişattan pozitif yönde etkilenmiş; ekonomik büyüme ile çocuk ölüm oranları ilişkisi arasında negatif yönlü bir ilişkinin varlığı söz konusudur.

<sup>1</sup> Literatür özetindeki diğer çalışmalar: Heshmati A.(2001); Devlin N. ve Hansen P. (2001); Hartwing J. (2008); Acemoğlu D. (2007); Odior E.S. (2011); Dreger, C. ve Reimers H. (2005); Ogundipe (2011) şeklindedir.

### III. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK MODEL

Çalışmanın analiz bölümünde, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin boyutu ampirik olarak test edilmektedir. Bu ilişkinin varlığı, 2000-2016 dönemleri kapsamında yıllık veriler kullanılarak panel veri ekonometrisi yardımıyla incelenmektedir. Modelde satın alma gücü paritesi temelinde belirlenmiş döviz cinsinden kişi başına düşen sağlık harcamaları (SH) ile döviz cinsinden (Amerikan Doları) ekonomik büyüme (EB) verileri doğal logaritması alınarak kullanılmaktadır. Ampirik analiz, Türkiye'nin de dahil olduğu G20 ülkelerini kapsamaktadır<sup>2</sup>. Analizde kullanılan istatistikler ve makro ekonomik göstergeler, Dünya Bankası veri setinden derlenmiştir. Ayrıca seriler, Gauss 9.0 ile Eviews 8.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Bu çerçevede çalışmada, sırasıyla kullanılan panel veri yönteminin teorik açıkları yapılmakta, ardından çalışmanın uygulama kısmı üzerine durulmaktadır. Analizde kullanılan değişkenler Tablo 2'de sunulmaktadır.

**Tablo 2.** Analizde Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Değişkenin Açıklaması	Kaynak
EB	Ekonomik Büyümenin Doğal Logaritması	Dünya Bankası
SH	Sağlık Harcamasının Doğal Logaritması	Dünya Bankası

$$\text{Ekonometrik Model : } EB_{it} = \alpha_{1i} + \alpha_{2i}SH_{it} + u_{it} \quad (1)$$

$\alpha$ =Sabit Terim;  $i$ = Yatay Kesit;  $t$ =Zaman Boyutu;  $u_{it}$ =Hata Terimi olarak ifade edilmektedir.

#### A. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Serilerin her birinin maruz kaldığı şokların diğer serileri etkileme düzeyinin tahminlenmesi yatay kesit bağımlılığının testi yoluyla mümkündür. Dolayısıyla seriler arası yatay kesit bağımlılığının tahminlenmesi bulguların güvenilirliğini ve yorumlanmasını önemli derecede etkilemektedir (Breush ve Pagan, 1980). Bu nedenle, birim kök, eşbütünleşme ve buna bağlı diğer testlerin analizi yapılmadan önce yatay kesit bağımlılık testi yapılmalıdır.

Zaman ve yatay kesit boyutlarının, YKB analizinde önemli bir yeri vardır. Çünkü YKB analizi yapılırken zaman ve yatay kesit boyutları kıstas alınır; analiz bu doğrultuda gerçekleştirilir. Zaman ve yatay kesit boyutlarına göre şekillenen analizler şu şekildedir. Berusch Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş CDLM1 testi, zaman boyutunun yatay kesit boyutundan büyük olduğu durumlarda; Pesaran (2004) tarafından geliştirilmiş CDLM2 testi, zaman boyutunun yatay kesit boyutuna yakın yahut küçük olduğu durumlarda; yine Pesaran (2004) tarafından geliştirilmiş CDLM testi, yatay kesit boyutunun zaman kesiti boyutundan büyük olduğu durumlarda kullanılmaktadır.

Bu testlere yönelik ilk çalışma Berusch Pagan(1980) tarafından yapılmıştır. Buna göre, LM test istatistiğinin en ham biçimi aşağıda verilmektedir.

<sup>2</sup>Çalışmada analize konu olan ülkeler; Arjantin, Avustralya, Brezilya, Kanada, Çin, Almanya, Avrupa Birliği, Fransa, İngiltere, Endonezya, Hindistan, İtalya, Japonya, Güney Kore, Meksika, Rusya, Suudi Arabistan, Türkiye, ABD, Güney Afrika şeklindedir.

$$CDLM1 = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \sim \chi_{\frac{N(N-1)}{2}}^2 \quad (2)$$

Ancak Berusch Pagan (1980)'ın sunduğu LM test istatistiği sapmalı sonuçlar üretmektedir. Pesaran, Ullah ve Yamagata (2008) ortaya çıkan söz konusu sapmayı, test istatistiğine varyansı ve ortalamayı ilave ederek çözümlenmiştir. Bu formülasyonun (LM test ist.) ileriki safhadaki düzeltilmiş hali (3)'nolu denklemdeki gibidir (Pesaran vd., 2008);

$$LM_{adj} = \left( \frac{2}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \frac{(T-K-1)\hat{\rho}_{ij} - \hat{\mu}_{Tij}}{u_{Tij}} \sim N(0,1) \quad (3)$$

$$LM_{adj} \rightarrow d N(0,1) \quad (4)$$

Burada;  $\hat{\mu}_{Tij}$  ortalamayı,  $u_{Tij}$  varyansı temsil etmektedir. Bununla beraber, YKB testinin hipotezleri aşağıdaki gibidir:

***H<sub>0</sub>: Yatay kesit bağımlılığı yoktur.***

***H<sub>1</sub>: Yatay kesit bağımlılığı vardır.***

Gerekli analizler gerçekleştirildikten sonra olasılık değeri 0,01, 0,05 ve 0,10'dan küçük olduğunda, %1, %5, %10 anlamlılık düzeyi için  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda, panelde kullanılan değişkenlerde YKB'nin varlığı kabul edilmektedir (Pesaran vd., 2008). Nitekim çalışmada, Gauss kodları yardımıyla YKB'nin varlığı test edilmiş, elde edilen bulguların dökümü Tablo 3'de sunulmaktadır.

**Tablo 3. Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları**

Değişkenler	Breusch-Pagan LMI	Pesaran Scaled LM2	Pesaran CD	Bias Adjusted CD Test
SH	348.629 (0.000)	8.137 (0.000)	-2.131 (0.017)	29.384 (0.000)
EB	389.100 (0.000)	10.124 (0.000)	-1.313 (0.095)	20.141 (0.000)

**Not:** Tabloda olasılık değerleri parantez içinde gösterilmiştir.

Tablo 3'de yatay kesit bağımlılığı temelinde LM1, LM2, CD, LMadj testleri kullanılmıştır. Bu sonuca göre, sağlık harcamaları (SH) ve ekonomik büyüme (EB) değişkenlerine ilişkin tespit edilen olasılık değerleri 0,05'ten küçük olduğu için,  $H_0$  hipotezleri %1 anlamlılık düzeyinde reddedilerek serilerde ve eş bütünleşme denklemine YKB'nin varlığına karar verilmiştir. Yani bu sonuç, analiz edilen ülkeler arasında meydana gelen herhangi bir şokun diğer ülke ekonomilerini de etkilediğini ifade etmektedir. Dolayısıyla söz konusu ülkelerin politika yapımcıları diğer ülkelerde meydana gelen sosyo-ekonomik gelişmeleri ya da şokları dikkate almak durumundadır. Böylece, analizin devamında kullanılan panel testleri koşut olarak YKB testleri sonuçlarını göz önüne almalıdır. YKB testi sonuçlarına göre; analizin ileri safhasında yeni (ikinci) nesil panel testleri kullanılmalıdır. Bu bağlamda, ilk olarak seriler için yeni nesil panel birim kök testi sınanması gerçekleştirilecektir.



## B. Panel Birim Kök Testi

Bir önceki alt bölümdeki YKB bulgularının tespitinin ardından serilerin durağanlık analizinin daha etkin ve güvenilir vargılara ulaşmak için YKB'yi kıstas olarak göz önünde bulunduran birim kök testlerinden istifade edilmesi gerekmektedir. YKB'ye uygun olarak kullanılan testler, yeni nesil (ikinci nesil) birim kök testleri olarak tanımlanmaktadır. Panelde kullanılan serilerin durağanlık sınanması, Pesaran (2007) tarafından geliştirilen ikinci nesil birim kök testlerinden olan CADF test yöntemi ile araştırılmıştır.

CADF testi sonuçlarına geçmeden önce panelde kullanılan bütün yatay kesit birimlerine (ülkeler) ait CADF testi istatistiği değerleri hesaplanmakta, akabinde söz konusu testlerin aritmetik ortalaması alınarak panel geneli için CIPS testi değerleri hesaplanmaktadır. Dolayısıyla CADF istatistiği ülke birimlerini analize tabi kılar ve durağanlık sonuçları verirken, CIPS istatistiği panel geneline dair durağanlık sonuçları üretmektedir. Çalışmada panelin geneli ve paneli oluşturan yatay kesit birimleri CADF birim kök testiyle incelenmiş, sonuçlar Tablo 4'te sunulmaktadır.

**Tablo 4.** CADF Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Ülkeler	Test İstatistiği			
	SH	$\Delta$ SH	EB	$\Delta$ EB
Arjantin	-2.26	-2.31	-1.29	-3.50***
Avustralya	-1.40	-2.59	-2.68	-3.25
Brezilya	-0.79	-5.47*	-0.08	-2.97
Kanada	-2.40	-1.71	-1.68	-3.13
Çin	-0.87	-1.59	-1.46	-1.05
Almanya	-2.79	-4.67*	-2.80	-2.44
Avrupa Birliği	-1.35	-4.41**	-1.56	-3.05
Fransa	1.62	-3.09	-1.91	-3.59***
İngiltere	-2.94	-3.28	-1.26	-2.18
Endonezya	-1.38	-2.14	-0.76	-1.09
Hindistan	-1.10	-3.19	-1.82	-0.72
İtalya	-0.91	-2.61	-2.09	-3.67***
Japonya	-3.93**	-9.61*	-2.11	-4.46**
Güney Kore	-2.13	-0.51	-7.39*	-2.90
Meksika	-2.54	-1.53	-2.31	-4.13**
Rusya	-0.07	-4.12	-2.40	-1.54
S. Arabistan	-1.39	-1.72	-3.23	-3.62***
Türkiye	-3.61***	-0.80	-0.64	-1.89
ABD	-4.75*	-2.02	-0.79	-1.67
Güney Afrika	-7.68*	-2.23	-4.44**	-3.78***
Panel (CIPS)	-1.84	-2.97*	-2.13	2.73***

**Not:** Pesaran (2007) çalışmasında sabit ve trendli model çerçevesinde CADF testi için kritik değerler; %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde sırasıyla -4.96, -4.00 ve -3.55, CIPS testi için; -2.92, -2.73 ve -2.63'dir.  $\Delta$ , fark operatörü olup değişkenin farkının alındığını göstermektedir. \*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde serilerin durağan olduğunu göstermektedir.

Tablo 4'teki panel birim kök testi sonuçlarına göre, panelin geneli için serilerin düzey seviyesinde durağan olmadıkları, ancak birinci fark seviyesinde durağanlaştığı tespit edilmiştir. Panelin geneli için serilerin tamamı I(1) olduğundan panel eşbütünleşme analizine geçilmesi mümkündür. Çünkü gerek zaman serisi analizinde olsun gerekse panel veri ekonometrisinde olsun eşbütünleşme analizine geçebilmenin varlık koşulu serilerin birinci fark I(1) seviyesinde durağan olmasıdır.

### C. Eşbütünleşme Katsayılarının Homojenliğinin Sınanması (Slope Homogeneity Tests)

Panel eş bütünleşme analizinde, eşbütünleşme katsayılarının homojenliği bu test yardımıyla analiz edilir. Böylece homojenlik testi sonuçları, Tablo 5'te sunulmaktadır.

**Tablo 5.** Pesaran ve Yamagata (2008) Homojenite Testi Sonuçları

	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
$\tilde{\Delta}$	-2.172	0.985
$\tilde{\Delta}_{adj}$	-2.379	0.991

Tablo 5'te elde edilen bulgulara göre, çalışmada kullanılan modeller için hesaplanan homojenite testinin olasılık değerlerinin 0,05'ten büyük olmasından ötürü  $H_0$  hipotezinin kabulüne karar verilmiştir. Buna sonuca göre, eş bütünleşme denkleminde ait sabit ve eğim katsayısı homojendir. Bu sonuç, aynı zamanda analizin ileri safhasında verilen modeller için panel istatistiklerinin temel alınmasını gerekli kılmış ve eş bütünleşme yorumlarının geçerliliğini ve güvenilirliğinin panelin geneli için yapıldığı takdirde tutarlı olabileceğini ispatlamaktadır (Pesaran and Yamagata, 2008).

### D. Durbin-Hausmann Panel Eşbütünleşme Testi

Düzyer değerlerinde durağanlığa sahip olmayan, fakat farkları alındığı durumda durağan hale gelen seriler, bu fark alma işlemiyle beraber veri kaybı, geçmişte dönemde etkisi altında kaldığı şokları yok ettiği ve serilerin olması muhtemel uzun dönemli ilişkisini yok edeceği ileri sürülmektedir. Bu sebeple, farkları alınarak durağan hale getirilen veriler yardımıyla oluşturulan bir model, seriler arasında olması beklenen uzun dönemli ilişkileri tam manasıyla ortaya koyamayabilir. Bu koşullar altında tahminlenen seriler durağan olmasa dahi söz konusu değişkenlerin durağan bir kombinasyonu söz konusu olabilir. Bu durağan kombinasyon ise ancak eş-bütünleşme analizi yardımıyla tespit edilebilir (Tarı, 2010: 415).

Yatay kesit analizi, panel veri ekonometrisi ve kullanılacak test yöntemleri açısından hayati bir öneme sahiptir. Panel eşbütünleşme test yöntemi için de YKB aynı derecede önemli olduğu ileri sürülmektedir. YKB'nin sunduğu bilgiye paralel olarak, analiz sürecinde kullanılacak olan eş-bütünleşme testlerine karar verilmesi gerekmektedir. Panel eşbütünleşme analizi kullanılan çalışmaların önemli bir bölümü yatay kesit boyutundaki şokları dikkate almayan yani YKB'nin göz ardı edildiği çalışmalardır. Ancak yatay kesit bağımlılığını dikkate almayan testlerin güvenilirlik sorunuyla karşılaştığı görülmektedir. Zira bu problemin üstesinden gelebilmek amacıyla yatay kesit bağımlılığına izin veren yeni nesil eş-bütünleşme testleri geliştirilmiştir (Yalçınkaya ve Kaya, 2016). Bu testlerin bazıları şu şekildedir; Westerlund-ECM (2007); Westerlund ve Edgerton (2007) LM Bootstrap, Westerlund-Haussman (2008), Westerlund (2009) Multiple Break Testi olarak sıralanabilir.

Eşbütünleşme analizinde seriler arasında YKB'yi dikkate alan Westerlund (2008) Durbin-H test yöntemi tercih edilmiştir. Bu testin ayırt edici özelliği;

bağımlı değişkenin birinci fark seviyesinde durağanlaşması, bağımsız değişkenlerin ise hem düzey hem de birinci fark seviyesinde durağan olması koşulunda panel eş bütünleşme analizi yapılmasına izin vermektedir. Ayrıca ortak faktörleri dikkate almaktadır (Westerlund, 2008). Testin hipotezleri şu şekildedir:

$$H_0: \phi_i = 1 \text{ Eş bütünleşme ilişkisi yok. (i=1,2,...n)}$$

$$H_1: \phi_i < 1 \text{ Eş bütünleşme ilişkisi var. (i=1,2,...n)}$$

Durbin-H eş-bütünleşme yönteminde, uzun dönemli ilişkinin varlığı panel ve genel olarak iki biçimde tahmin edilmektedir. Otoregresif değişkenlerin tüm kesitler için aynı kabul edilmesi panel için geçerli iken, otoregresif değişkenlerin yatay kesitler arasında farklılaştığını grup testi vermektedir. Analizi yapılan serilerin değerlendirilmesi evresinde, bulguların test istatistiğinin normal dağılım tablosunun kritik değerleriyle kıyaslanarak raporlanmaktadır. Son tahlilde, bulguların test istatistiği 1,645'ten büyük olduğunda (%5 anlamlılık düzeyi),  $H_0$  reddedilmekte ve eş bütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilmektedir. Tablo 6'da, Westerlund (2008) Durbin-Hausman panel eşbütünleşme testi sonuçları sunulmaktadır.

**Tablo 6.** Durbin Hausmann Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Modeller	Panel ve Grup İstatistiği	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	Kritik Değer (%5)	Karar
Model: EB=f(SH)	Durbin-H Grup İstatistiği	7.816	0.000	1.645	Eş-bütünleşme ilişkisi vardır.
	Durbin-H Panel İstatistiği	4.163	0.000	1.645	Eş-bütünleşme ilişkisi vardır.

Tablo 6'da sunulan Durbin-Hausman (2008) panel eşbütünleşme testi sonucuna göre, Durbin-Hausmann grup ve panel istatistikleri değerlerinin 1,645'ten büyük olduğu tespit edilmiştir. Böylece analiz edilen seriler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı söz konusudur. Yani, serilerin panel eşbütünleşik olduğu saptanmıştır.

### E. Panel Nedensellik Analizi

Değişkenler arasında nedensellik ilişkisini belirlemek için YKB'yi dikkate alan ikinci nesil testlerden olan Dumitrescu-Hurlin(2012) tarafından geliştirilen panel nedensellik testi kullanılmıştır. Bu test,  $T > N$  veya  $T < N$  koşulunda yararlı sonuçlar vermektedir. Yani, zaman ve kesit boyut büyüklüklerine karşı duyarsız ve etkin sonuçlar üretebilmektedir. Ayrıca paneli oluşturan ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulundurabilmesi, dengesiz panel veri setlerinde de etkin sonuçlara ulaşılmasını kolaylaştırmaktadır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi şu şekilde formüle edilmiştir (Dumitrescu ve Hurlin, 2012: 5).

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^{(k)} Y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} x_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (5)$$

“K” simgesi optimum gecikme uzunluğunu, “ $\alpha_i$ ” bireysel etkileri ifade etmektedir. Bunun yanında otoregresif parametre  $\gamma_i^{(k)}$  ve regresyon katsayısı eğimi  $\beta_i^{(k)}$ , nın gruplar arasında farklılaşabileceği kabul edilmiştir. Denklem işlerlik kazanması için denklemdaki katsayıların homojen ve durağan halde

bulunması gereklidir. Testin boş ve alternatif hipotezleri aşağıda sunulmuştur (Dumitrescu ve Hurlin, 2012: 6).

$H_0: \beta_i = 0, \forall_i = 1, 2, \dots, N$  için, bütün yatay kesitlerde X'ten Y'ye nedensellik ilişkisi yoktur.

$H_1: \beta_i = 0, \forall_i = 1, 2, \dots, N_i$

$\beta_i \neq 0, \forall_i = N_i + 1, \dots, N$  için, bazı yatay kesitlerde X'ten Y'ye nedensellik ilişkisi vardır.

Dumitrescu-Hurlin (2012), Monte-Carlo simülasyonunu kullanarak test istatistiklerini ve bu istatistiklere ait olasılık değerlerini hesaplamaktadır. Analizde,  $T < N$  olduğu için yarı asimptotik dağılıma uygun  $Z_N^{HNC}$  test istatistiği kullanılacaktır. Dumitrescu-Hurlin (2012) panel nedensellik analizi ardından elde edilen bulgular Tablo 7'de sunulmaktadır.

**Tablo 7.** Dumitrescu-Hurlin (2012) Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Modeller	Değişkenler	$Z_N^{HNC}$	Karar
$EB_{it} = \alpha_{1i} + \alpha_{2i}SH_{it} + u_{it}$	$EB \rightarrow SH$	5.85 (0.00)	Ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi vardır.
	$SH \rightarrow EB$	0.98 (0.32)	

Tablo 7'de elde edilen bulgulara göre, G20 ülkelerinin ekonomik büyüme rakamlarından sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ülkeler, verimlilik ve bu yolla ekonomik büyüme patikalarını daha yüksek seviyelere çıkartmak amacıyla sağlık harcamalarına ayırdıkları payı artırmaları, ekonomik büyüme için kaldıraç işlevi görebilmektedir. Dolayısıyla, emek verimliliğini arttırıcı bir niteliği bulunan sağlık harcamalarının ekonomik büyüme performansına ivme kazandırması, ülkeler veya sermayelerin karlı yatırım tercihleri arasında yer almasına olanak sağlamaktadır.

#### F. Uzun Dönem Eşbütünleşme Katsayılarının Tahmin Edilmesi

Pesaran (2006) tarafından geliştirilmiş, YKB'nin varlığı altında geçerliliği bulunan ve güvenilir sonuçlar üreten uzun dönem eş bütünleşme katsayılarının tahminlenmesi aşamasında faydalanılan testlerden biri olan CCE (Ortak İlişkili Etkiler) yöntemi tercih edilmiştir. Ayrıca bu yöntemde,  $T > N$  koşulunda kullanılabilen CCEMG (Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup) ve  $T < N$  koşulunda kullanılabilen CCEP (Havuzlanmış Ortak İlişkili Etkiler) olarak belirlenmiş iki tahminci geliştirilmiştir. En küçük karaler yöntemine dayanan ve karışık serilerde kullanılabilen CCE tahmincilerinde, çok faktörlü hata modeli test edilmektedir. Bu model aşağıda gibi sunulmaktadır (Pesaran, 2006: 971).

$$y_{it} = \alpha_i d_t + \beta_i x_{it} + e_{it}; \quad (i=1 \dots N, t=1 \dots T, m=1 \dots k) \quad (6)$$

$$e_{it} = \gamma_i f_t + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

Bu denklemlerde,  $d_t$ ;  $n \times 1$  gözlenen ortak etkileri (sabit veya mevsimsel yapay değişkenleri kapsayan),  $x_{it}$ ; bağımsız değişkenin yatay kesit ortalamalarını,  $y_{it}$  yatay kesit bağımlılığını,  $f_t$  gözlenemeyen ortak etkileri,  $\varepsilon_{it}$ ;  $d_t$  ve  $x_{it}$  'den bağımsızlık olarak dağıtılmış olan hata terimi olarak ifade

edilmektedir. Tablo 8’de, paneli oluşturan yatay kesit birimleri (ülkeler) için CCE, panelin geneli için ise CCEP tahmincileri kullanılmakta ve sonuçlar aşağıdaki gibi sunulmaktadır.

**Tablo 8.** Uzun Dönem Eş-Bütünleşme Katsayıları Tahmin Sonuçları

<i>Ülkeler</i>	<i>Katsayı</i>	<i>t-istatistiği</i>
<i>Arjantin</i>	2.35	4.67*
<i>Avustralya</i>	-0.60	-0.78
<i>Brezilya</i>	-0.35	-0.87
<i>Kanada</i>	0.49	1.42
<i>Çin</i>	0.72	3.81*
<i>Almanya</i>	-0.99	-1.19
<i>Avrupa Birliği</i>	3.56	10.81*
<i>Fransa</i>	0.81	0.76
<i>İngiltere</i>	1.69	5.53*
<i>Endonezya</i>	-0.65	-2.94*
<i>Hindistan</i>	-0.42	-1.37
<i>İtalya</i>	1.74	3.11*
<i>Japonya</i>	0.85	2.06**
<i>Güney Kore</i>	0.02	0.07
<i>Meksika</i>	-0.29	-1.34
<i>Rusya</i>	0.76	2.01***
<i>S. Arabistan</i>	0.22	1.87***
<i>Türkiye</i>	0.38	1.04
<i>ABD</i>	0.51	3.47*
<i>Güney Afrika</i>	-0.65	-1.71***
<i>Panel (CCEP)</i>	<b>0.81</b>	<b>2.59**</b>

**Not:** \*, \*\*,\*\*\* sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini ifade etmekte; t-İst. değerleri ise Newey-West standart hatası kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 8’deki uzun dönem eşbütünleşme katsayıları sonuçlarına bakıldığında, panelin geneli için kişi başına yapılan sağlık harcamalarındaki (SH) artışların, ekonomik büyüme (EB) rakamlarına pozitif ve istatistiki olarak anlamlı düzeyde etkilediği bulgulanmaktadır. Sağlık harcamalarındaki %1’lik artışın, uzun dönemde ekonomik büyüme rakamlarını %0.81 oranında artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani, iki değişken arasındaki ilişki doğrusal yöndedir. Ülkeler bazında değerlendirildiğinde, anlamlılık düzeyi en yüksek olan Avrupa Birliği için elde edilen sonuçlar dikkat çekicidir. Buna göre; Avrupa Birliği’nde sağlık harcamalarına ayrılan %1’lik payın, ekonomik büyüme rakamlarını %3.56’lık düzeyinde artırdığı tespit edilmektedir. Türkiye için de iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ancak, elde edilen sonuç istatistiksel olarak anlamlı değildir ve yorumlanamaz. Öte yandan, Endonezya ve Güney Afrika için sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki tespit edilmektedir. Böylece, sırasıyla sağlık

harcamalarındaki %1'lik artış, Endonezya ve Güney Afrika'nın ekonomik büyümesini -%0.65 seviyesinde düşürmektedir.

### **SONUÇ**

Ana akım iktisatta sermaye olgusu, salt fiziki ve teknik bir süreç şeklinde tanımlanmaktadır. Bu yaklaşıma göre; sermaye denildiğinde akıllara makineler, binalar, ve hammaddeler gelmelidir. Heterodoks iktisatta ise sermaye olgusu daha derinlikli bir çözümlemeye tabi tutulmaktadır. Burada sermaye bir teknik süreçten ziyade aynı zamanda beşeri, toplumsal ve tarihsel ilişkilerin bir bütünüdür. Ancak fiziki sermaye argümanına bilhassa 1980'li yıllardan sonra bilgi, beceri ve maddi olmayan emek süreçlerinin dahil olması yeni bir tarihsel momentuma işaret etmektedir. Fiziki sermayenin anti tezi olarak kavranan beşeri sermaye bu dönemseller koşulların ürünüdür. Beşeri sermayede, insan merkezli bir yaklaşım söz konusudur. Dolayısıyla eğitim, sağlık, nüfus veya bir bütün olarak demografik öğeler dikkate alınmaktadır. Fakat iktisat çalışmalarında beşeri sermaye denildiğinde ağırlıklı olarak eğitim harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisine odaklanılmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın amacı da beşeri sermaye faktörünün bir diğer önemli bileşeni olan sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaktır.

Bu bağlamda çalışmanın ampirik sonuçları şu şekildedir; ilk olarak, yatay kesit analizi yapıldıktan sonra ikinci nesil panel veri analizi yöntemleri kullanımının daha güvenilir sonuçlar verebileceğine karar verilmektedir. Baz alınan ikinci nesil panel birim kök testlerinden olan CADF testi sonucuna göre serilerin birinci dereceden durağan olduğuna ve dolayısıyla panel eşbütünleşme analizi yapılması uygun görülmektedir. Dumitrescu-Hurlin (2012) Panel Nedensellik testi sonucuna göre; ekonomik büyüme rakamlarından sağlık harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmektedir. Ülkelerin ekonomik büyümesi, beşeri sermayenin en önemli öğelerinden biri olan sağlık harcamalarını daha yüksek seviyelere çıkartmanın alt yapısını oluşturmaktadır. Dolayısıyla, ülke ekonomileri açısından emek verimliliğini artırıcı bir niteliği bulunan sağlık harcamalarının; rekabet gücü, karlılık ve ekonomik büyüme göstergeleri bakımından kritik rolü bulunmaktadır. Böylelikle ekonomik gelişmişlik düzeyi sağlık harcamalarına ayrılan payı önemli derecede etkilediği ileri sürülmektedir.

Uzun dönemli eşbütünleşme katsayıları sonuçlarına bakıldığında, panelin geneli için kişi başına düşen sağlık harcamalarındaki (SH) artışların, ekonomik büyüme (EB) rakamlarına pozitif ve istatistiki olarak anlamlı düzeyde etkilediği bulgulanmaktadır. Sağlık harcamalarındaki %1'lik artışın, uzun dönemde ekonomik büyüme rakamlarını %0.81 oranında artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Yani, iki değişken arasındaki ilişkinin yönü doğrusal niteliktedir. Ülkeler bazında değerlendirildiğinde, anlamlılık düzeyi en yüksek olan Avrupa Birliği için elde edilen sonuçlar dikkat çekicidir. Buna göre; Avrupa Birliği'nde sağlık harcamalarına ayrılan %1'lik payın, ekonomik büyüme rakamlarını %3.56'lık düzeyinde artırdığı tespit edilmektedir. Türkiye için de iki değişken arasında

pozitif yönlü bir ilişki saptanmaktadır. Ancak, elde edilen bu sonuç istatistiksel olarak anlamlı değildir ve yorumlanamaz.

Sonuç olarak, sağlık harcamalarındaki artışların ekonomik büyüme rakamlarını olumlu yönde etkilediği gözlenmektedir. Ülke ekonomileri açısından kuşkusuz en önemli göstergelerden biri olan ekonomik büyüme, emek verimliliğini artırıcı faktörler sayesinde ileri seviyelere taşınabilmektedir. Bu bağlamda, uygun sosyo-ekonomik koşullar sağlandığında eğitim ve sağlık harcamalarına tahsis edilen paydaki pozitif gelişmelerin emek verimliliğini yükselteceği ve bu doğrultuda ekonomik büyümenin sağlanabileceği ortaya konulmaktadır.

#### KAYNAKÇA

- Acemoglu D. and Johnson S., (2007). Disease and Development: The Effect of Life Expectancy on Economic Growth, *Journal of Political Economy*. University of Chicago Press, vol. 115(6), pages 925-985, December.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1992). A Model of Growth Through Creative Destruction, *Econometrica*, 60(2), 323-351.
- Aurangzeb, A. Z. (2003). Relationship Between Health Expenditure and GDP in an Augmented Solow Growth Model for Pakistan: An Application of Co-integration and Error-Correction Modeling, *Lahore Journal of Economics*, 8(2), 1-18.
- Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing, *The Review of Economic Studies*, 29(3), 155-173.
- Bakare AS, Olubokun S (2011). Health Expenditure and Economic Growth in Nigeria: An Empirical Study. *J. Emerg. Trend Econ. Manage. Sci.* 2(2):83-87.
- Çetin M. ve Ecevit E. (2010). Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, Cilt: 11, Sayı: 2, ss. 166-182.
- Çetin, M., Işık H.. (2014). Türkiye ve Avrupa Birliği Ekonomilerinde Yenilikler Ve Ar-Ge'nin Teşviki: Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme, *Maliye Dergisi*, Sayı: 166, ss. 75-94, Ocak-Haziran.
- Devlin, N. & Hansen, P. (2001). Health Care Spending and Economic Output: Granger Causality.. *Applied Economics Letters*. Vol 8(8). 561-64. 10.1080/13504850010017357.
- Ducharme, M, L. (1998). Measuring Intangible Investment Main Theories and Concepts, *OECD 1998 Organisation For Economic Co-Operation and Development*.
- Dumitrescu, E. and Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling* 29: 1450–1460.
- Dreger, C. and Reimers H.E. (2005). Health Care Expenditures in OECD Countries: A Panel Unit Root And Cointegration Analysis, *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 2(2), 5-20
- Ertekin, S, M. (2005). Yenilik ve Ekonomik Büyüme İlişkisi, *Mevzuat Dergisi*, Yıl: 8, Sayı: 92, Ağustos.
- Fischer, S. ve Dornbusch, R. (1998). Makro İktisat, Akademi & McGraw-Hill Yayınları, İstanbul.
- Hartwig, J. (2008). What Drives Health Care Expenditure?--Baumol's Model of 'Unbalanced Growth' Revisited. *Journal of Health Economics*, Elsevier, vol. 27(3), pages 603-623, May.
- Hartwig, J. (2010). Is Health Capital Formation Good for Long-Term Economic Growth? Panel Granger-Causality Evidence for OECD Countries. *Journal of Macroeconomics*, Elsevier, vol. 32(1), pages 314-325, March.
- Heshmati, A. (2001). "On the Causality between GDP and Health Care Expenditure in Augmented Solow Growth Model," *SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance* 423, Stockholm School of Economics.
- Grossman, G. M. and Helpman E.. (1989). Product Development ant International Trade. *The Journal of Political Economy*, 97(6), 1261–1283.

- Kibrıçoğlu, A. (1998). İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 53(1), 207-230.
- Lucas, R. E., (1988), On The Mechanics of Economic Development, Journal of Monetary Economics, 22, 3-42.
- Mehrara, M., Musai, M.(2011). Granger Causality Between Health and Economic Growth in Oil Exporting Countries. Interdiscip. J. Res. Bus. 1(8), 103–108 (2011)
- Odiro, E. S. (2011). Government Expenditure on Health, Economic Growth and Long Waves in A CGE Micro-Simulation Analysis: the case of Nigeria. European Journal of Economics Finance and Administrative Sciences. 2011, 3, 101-113.
- Ogundipe, M.A. and Lawal, N.A.,(2011). Health Expenditure and Nigerian Economic Growth. European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, Issue 30.
- Parlakıyıldız, M, F. (2011). Fikri Mülkiyet Haklarının Ekonomik Büyümeye Etkileri: G8 Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı: Adana.
- Pesaran, M. H., (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure, Econometrica, 74 (4): 967-1012.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross- Section Dependence, Journal of Applied Econometrics, 22 (2), pp. 265-312.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. ve Yamagata T. (2008). “A Bias- Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence”, The Econometrics Journal, 11(1), pp. 105-127.
- Romer, P. M., (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth, The Journal of Political Economy, 95 (5), 1002-1037.
- Selim, S., Uysal, D , Eryiğit, P . (2014). Türkiye’de Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Ekonometrik Analizi. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7 (3), 13-24. <http://dergipark.org.tr/niguiibfd/issue/19756/211492>
- Şahbudak, E, ve Şahin, D. (2015). Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi: BRIC Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi. İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 3 (4), 154-160. <http://dergipark.org.tr/iicder/issue/31650/347042>
- Taban, S. (2006). Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi. Sosyo Ekonomi, Sayı: 4, Cilt: 4, ss. 31-46.
- Taban S. ve Şentürk M. (2014). Türkiye’de AR-GE ve Ekonomik Büyüme, AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 14, Yıl: 14, Sayı: 1, ss. 355-376.
- Tarı R. (2010). Ekonometri, Genişletilmiş 6. Baskı, Umuttepe Yayınları, Kocaeli.
- Tıraşoğlu, M. ve Yıldırım, B. (2012). Yapısal Kırılma Durumunda Sağlık Harcamaları Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. Ejoboc (Electronic Journal of Vocational Colleges), 2 (2), 111-117. DOI: 10.1501/OTAM\_0000000515
- Yalçınkaya Ö. ve Kaya V. (2016). Eğitimin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Düşük, Orta ve Yüksek Gelirli Ülkeler Üzerinde Bir Uygulama (1991-2011). AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 16 Yıl: 16 Sayı:3.
- Wang, K.M.(2011). Health Care Expenditure and Economic Growth: Quantile Panel-type Analysis. Econ. Model 28, 1536–1549 (2011). doi: 10.1016/j.econmod.2011.02.008.
- Westerlund, J. (2006). Testing for Panel Cointegration with Multiple Structural Breaks. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 68, pp. 101-132.
- Westerlund, J. ve Edgerton, D. L. (2007). A Panel Bootstrap Cointegration Test. Economics Letters, 97(3): 185–190.
- Westerlund, J. (2008). Panel Cointegration Tests of The Fisher Effect. Journal of Applied Econometrics, 23, 193-233.

## **SUMMARY**

One of the most important steps in making social life sustainable is to regulate health conditions. The increase in health expenditures is the basis for improving health conditions. Health expenditures, which differ from country to country, are progressing in parallel with the dynamics of capital accumulation and



social demands of large segments of society. In the field of economics, In the field of economics, health expenditures, especially examined in the theory of growth, have been the subject of many studies in the axis of their relationship with labor productivity and economic growth. In the mainstream literature, the concept of capital is quite ambiguous. Here, the concept of correct capital is defined by attributing a pure technical process and a physical quality. According to this approach, when we say capital, we should think of machines, buildings, and raw materials. In heterodox economics, the concept of capital has been subjected to a deeper analysis. Here capital is not a technical process but a social and historical relationship as well. However, the incorporation of knowledge, skills and immaterial labor processes into the physical capital argument, especially after the 1980s, points to a new historical momentum. Human capital, conceived as the antithesis of physical capital, is the product of these periodic conditions. In human capital, there is a human-centered approach. Therefore, education, health, population and demographic elements as a whole are taken into consideration. However, when human capital is mentioned in economic studies, it is mainly focused on the relationship between education expenditures and economic growth. The aim of this study is to investigate the relationship between health expenditures and economic growth which is another important component of human capital factor. Robert E. Lucas's 1988 paper (On the Mechanics of Economic Development) is the first model of endogenous growth theory that explains the relationship between human capital and economic growth. In this model, human capital is the source of growth. Lucas modeled physical capital accumulation and technological advances with the function of Neoclassical production, and brought a different perspective to endogenous growth models. In addition, he modeled the hypothesis of rational expectations in his studies and focused on technological development in the economy, physical capital and human capital (Lucas, 1988). In addition to education expenditures, health expenditures indicator is one of the most important pillars of human capital. Therefore, health expenditures have a central place in terms of internal growth theories.

After endogenous growth models take place in economic literature, it is seen that studies aimed at explaining the relationship between economic growth concept and human capital contribute to the literature. The concept of human capital can be explained by the developments in the field of education and health. Most of the studies focusing on the relationship between human capital and economic growth draw attention to the relationship between education expenditures and economic growth. However, developments in health expenditures can also affect the economic growth parameter.

In this study we investigated the relationship between health expenditure and economic growth in the G20 countries the periods between 2000 and 2016. In this context, the empirical results of the study are as follows; After the first cross-sectional analysis, it was decided that the use of second generation panel data analysis methods could give more reliable results. According to CADF result

which is one of the second generation panel unit root tests which are based on, the series are first order stationary and therefore panel cointegration analysis is considered appropriate. According to Dumitrescu-Hurlin (2012) Panel Causality Test; There is a one-way causality relationship from the economic growth figures to health expenditures in G20 countries. Economic growth processes of countries serve as leverage to increase the level of health expenditures, which is one of the most important elements of human capital concept, to higher levels. Hence, health expenditures, which have a feature of increasing labor productivity, can be one of the most rational options among the investment preferences of countries and groups in terms of encouraging or conditioned economic growth.

When the results of long-term cointegration coefficients were examined, it was found that increases in per capita health expenditures (SH) for the overall panel had a positive and statistically significant effect on economic growth (EB) figures. It was concluded that the 1% increase in health expenditures increased the economic growth figures by 0.81% in the long term. That is, the relationship between the two variables is linear. When evaluated on a country-by-country basis, the results for the European Union with the highest level of significance are striking. According to this; It was found that the 1% share in health expenditures in the European Union increased the economic growth figures by 3.56%. Turkey has been determined for a positive relationship between the two variables. However, the result obtained is not statistically significant and cannot be interpreted. As a result, it was found that increases in health expenditures had a positive effect on economic growth figures.

# AHP ile Bütünleşik Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Makine Seçimi: Tarım Makinaları Üretim İşletmesinde Bir Uygulama

Beran GÜLÇİÇEK TOLUN\* Ayça TÜMTÜRK\*\*

## ÖZ

Hız, kalite, maliyet, satış sonrası hizmet gibi çok sayıda kriter açısından farklılık gösteren makineler içinden en uygun makinenin seçimi işletmeler için çok önemli ve karmaşık bir sorundur. Birçok kriterin göz önünde bulundurulması gereken bir karar olduğu için etkin bir karar verme sürecine ihtiyaç vardır ve bu konuda çok kriterli karar verme teknikleri çözüm aracı olarak kullanılabilir. Bu çalışmada birçok kriteri göz önünde bulundurularak makine alması gereken bir işletmenin makine seçim problemine çözüm üretilmesi amaçlanmıştır. Yönetici gözündeki önceliklerinin farklılığı nedeni ile makine alımında dikkate alınan kriterlerin AHP ile ağırlıklandırılması uygun görülmüştür. İşletme tarafından belirlenmiş olan farklı alternatifler arasından seçim yapılabilmesi için de Gri İlişkisel Analiz yardımı ile en uygun olanın seçilmesi sağlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Çok Kriterli karar verme, AHP, GİA, Makine seçimi

**JEL Sınıflandırması:** C02, C44, L64

## Machine Selection Using Integration of AHP and Grey Relational Analysis: Application in Agricultural Machinery Production Enterprise

### ABSTRACT

Choosing the most suitable machine among the machines differ in terms of numerous criteria such as speed, quality, cost and after-sales service is a very complicated and important problem for the firms. Since multiple criteria need to be taken into consideration when making decisions, an effective decision-making process is needed, and multi-criteria decision-making techniques can be used as a solution tool. In this study, it is aimed to solve the machine selection problem of an enterprise which should consider many criteria. The criteria considered in the purchasing, weighted with AHP due to the different priorities of criteria in the eyes of the manager. In order to be able to choose from different alternatives, the most appropriate one was provided with the help of Gray Relational Analysis.

**Key Words:** Multi-Criteria Decision Making, AHP, GİA, Machine selection

**JEL Classification:** C02, C44, L64

## GİRİŞ

Günümüz ekonomik dünyasında, kar maksimizasyonunu sağlamak, ayrıca rekabette de öne çıkabilmek için işletmeler yoğun çaba göstermektedirler. Yöneticiler, üretilen ürünlerin kalitesini dolayısıyla da müşteri memnuniyetini

\* Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, berangulcicek@yahoo.com, ORCID Bilgisi: 0000-0002-7552-2351

\*\* Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, aycaademirbilek@hotmail.com ORCID Bilgisi:0000-0002-7576-2953

(Makale Gönderim Tarihi: 24.08.2019 / Yayına Kabul Tarihi:17.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.610281

Makale Türü: Araştırma Makalesi

artıracak ve maliyetleri azaltıcı uygulamalar bulmak zorundadırlar. Bu amaçlar doğrultusunda da en iyi çözümü sunacak yatırımları seçmek durumundadırlar.

Mal ve hizmet üreten işletmeler için üretim sisteminin performansını doğrudan etkileyecek karar verme problemlerinden biri üretim sürecinde kullanılacak makinelerin seçimidir. Üretim hızı, üretilen ürünün kalitesi, maliyetler ve verimlilik önemli derecede üretim sürecinde kullanılan makinelerin seçim kararının doğruluğuna bağlıdır. Yoğun rekabetin yaşandığı günümüzde sürekli değişen koşullara uyum sağlayabilmek ve fark yaratabilmek için karar vericilerin birçok veriyi analiz edip çok sayıda faktörü dikkate alarak etkin ve hızlı bir şekilde karar vermeleri gerekmektedir. İşletme yöneticileri ve operatörlerin makine seçimine ilişkin nicel maliyet kalemiyle birlikte, diğer nitel performans ölçütlerini birlikte değerlendirmesi gerekmektedir (Çakır ve Akar, 2017:208). Makine seçimine yönelik karar verme sürecinde göz önünde bulundurulacak kriterlerin birbiri üzerindeki etkileşimleri ve kriterlerin bağımlılık dereceleri karar verme sürecinde önemlidir.

Karar verme süreci problemin tanımı, kriterlerin ve alternatiflerin belirlenmesi, en iyi alternatifin seçimi ve sonuçlarının değerlendirilmesini içeren karmaşık bir süreçtir. Karar sürecini kontrol altında tutmak, karar sürecinin modellenmesi ve analizine imkân veren, karar sürecine etki edebilecek tüm bilgilerin yeterli şekilde değerlendirilmesini sağlayacak sistematik yaklaşımlar sunulması amacıyla çok kriterli karar verme (ÇKKV) metodları geliştirilmiştir (Şeker ve Yurdakul, 2014:590). Makine seçim kararı çok sayıda kriteri göz önünde bulundurularak verilmesi gereken bir karar olarak düşünülmesi gerektiği için ÇKKV problemi olarak düşünülmelidir.

Bu çalışmada Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) yöntemleri birlikte kullanılarak çiftlik ekipmanları üreten ve alıp satan bir işletme için makine seçimi ele alınmıştır. Makine alımında yöneticinin önceliklerinin dikkate alınması gerekliliği düşünüldüğünde, makine alımında dikkate alınan kriterleri ağırlıklandırmanın daha gerçekçi çözümler üreteceği düşünülmektedir ve bu nedenle kriterlerin ağırlıklandırılmasında Analitik Hiyerarşi Prosesi, Makinenin satın alınabileceği firmaların sıralanması için ise Gri İlişkisel Analiz (GİA) kullanılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde literatür taramasına yer verilmiş, ikinci bölümde uygulamada kullanılan yöntemler anlatılmış, üçüncü bölümde AHP ile bütünleşik GİA'nın bir üretim işletmesinin makine alım kararı için kullanıldığı uygulama çalışması ve bulgulara, dördüncü bölümde de sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

## **I. LİTERATÜR TARAMASI**

Literatürde son yıllarda AHP ve GİA yöntemlerinin çok çeşitli alanlarda birlikte kullanıldığı görülmektedir. Çalışmanın bu bölümünde çok kriterli karar verme tekniklerinden AHP ve GİA'nın entegre olarak kullanıldığı, farklı problemleri, kriterleri ve alternatifleri içeren çalışmalara yer verilmiştir.

Pophali vd., 2011 yılındaki çalışmalarında atık su arıtma alternatifleri arasından seçim yapmak için bütünleşik AHP-GİA yöntemini kullanmışlardır. Güney Hindistan'da 7 tabakhane ve onların atık su arıtma tesisleri ekonomik,

teknik ve idari olmak üzere 3 kriter ve bu kriterlerin alt kriterlerine göre değerlendirilmiştir. AHP sonrasında GİA kullanılmış ve buna göre atık su artırma alternatifleri arasında gri ilişki katsayısı en yüksek olan 4. alternatif seçilmiştir.

Samvedi vd., (2012), bir imalathane için en uygun tezgâhı seçmek amacıyla, AHP ve GİA yöntemlerini birlikte kullanmışlardır. Maliyet, esneklik, verimlilik, güvenlik gibi kriterler AHP yöntemiyle ağırlıklandırıldıktan sonra en uygun tezgâha GİA yöntemiyle karar verilmiştir.

Tayyar vd., (2014), Borsa İstanbul'a kayıtlı bilişim ve teknoloji sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin performanslarının değerlendirilmesinde AHP ve GİA yöntemlerini birlikte kullanmışlardır. AHP ile kriterler ağırlıklandırılarak ağırlığı en yüksek olan kriter karlılık olarak belirlenmiş ve GİA yöntemi ile de işletmeler performanslarına göre sıralanmıştır.

Wang vd (2015), GİA ve AHP'ye göre mısır briketleme yakıt sistemi için matematiksel bir model oluşturmuştur. Bu model, ekonomi, temizlik, çevre koruma, üretim kapasitesi, ürün kalitesi ve üretim istikrarı kriterlerinin altında, toz içeriği, kurutma kapasitesi gibi alt kriterleri içeren toplam 6 ana, 20 alt kritere göre değerlendirme yapmıştır. Hiyerarşiyi etkileyen en önemli faktörler ise duyarlılık analizi kullanılarak analiz edilmiştir. mısır briketleme yakıt sistemi kurutma makinesi, doğrama makinesi, briketleme makinesi, soğutma makinesinden oluşmaktadır. Çalışmada bu makinelerin farklı kombinasyonlarından oluşan 5 farklı projeden optimum olan proje seçilmiştir.

Senger ve Albayrak 2016 yılında yayımlanan makalelerinde çok kriterli karar verme tekniklerinden AHP ve GİA yöntemini kullanarak mobilya sektöründeki bir işletmenin mavi yakalı personellerinin performanslarını değerlendirmişlerdir. Firma yöneticileri ve personel değerlendirmesi yapan uzmanlarla 8 kriter belirlenmiş, AHP sonuçlarına göre en önemli kriter yapılan işin kalitesi olarak ortaya konmuştur. Toplam 36 mavi yakalı bu kriterlere göre değerlendirilmiş ve GİA sonuçlarına göre sıralanmıştır.

Arslan vd. (2017), yaptıkları çalışmada, tekstil alanında faaliyet gösteren 14 işletmeyi finansal performanslarına göre sıralayabilmek için AHP ve GİA yöntemlerini bir arada kullanmışlar, AHP ile 33 kriter ağırlıklandırıldıktan sonra, GİA yöntemiyle de işletmeleri performanslarına göre sıralamışlardır.

Organ ve Yalçın (2017), çalışmalarında bir tekstil firması için en iyi ısıtma kaynağını belirleyebilmek için; maliyet, çevre dostu olma, ulaşılabilirlik gibi kriterleri AHP ile ağırlıklandırdıktan sonra farklı alternatifler (kömür, doğalgaz, dizel, elektrik) arasından en iyisini GİA yöntemiyle doğal gaz olarak belirlemişlerdir.

Ecemiş ve Yaykaşlı (2018)'nın çalışmalarında, endüstriyel mutfak sektöründe faaliyet gösteren ithalatçı bir firmanın tedarikçi seçiminde kullanılan kriterler AHP yöntemiyle ağırlıklandırılmış ve kalite uygunluğu, teknik ve tasarım kapasitesi, üretim tesisleri/yetenekleri en önemli üç kriter olarak belirlendikten sonra, 13 tedarikçi firma GİA yöntemiyle değerlendirilmiştir.

Korucuk 2018 yılındaki çalışmasında İstanbul'da faaliyet gösteren ve soğuk zincir taşımacılığı yapan 4 3PL firmasını AHP ve GİA yöntemlerini

kullanarak kıyaslamıştır. Soğuk zinciri taşımacılığı alanında uzman toplam 25 uzmanın görüşü neticesinde 4 ana kriter ve 20 alt kriter belirlenmiştir. Kriter ağırlıklarının belirlemek için AHP yöntemi, 4 firmayı kıyaslamak için AHP ağırlıklarının kullanan GİA yöntemi kullanılmıştır.

İpek ve Şahin (2018), AHP ve GİA yöntemlerini kullanarak Isparta'da yaşayan 4 kişilik bir aile için konut seçimi problemini çözmüşlerdir. Toplam 6 ana kriter ve 21 alt kriterin belirlendiği çalışmada AHP sonuçlarına göre en önemli kriter 0,42 değeri ile konutun fiyatı olarak bulunmuştur. Ailenin belirlediği 15 lokasyon GİA'ya tabi tutulmuş ve AHP yönteminden elde edilen kriter ağırlıkları kullanılmıştır.

Şahin ve Aydemir 2019 yılında yaptıkları çalışmalarında akıllı telefon seçimi için dikkate alınan müşteri gereksinimlerini literatürdeki çalışmalardan belirlemişlerdir. Bu müşteri gereksinimlerini teknik karakteristiklere dönüştürerek toplam 8 satış uzmanından pazar payı en yüksek beş akıllı telefonu 1-9 ölçeğinde değerlendirmeleri istenmiştir. Bu skala kullanılarak AHP ve GİA yöntemleri uygulanmış ve “ekran” teknik karakteristiğinin en önemli kriter olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## **II. YÖNTEM**

### **A. Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP)**

Analitik Hiyerarşi Prosesi, 1977 yılında Thomas L. Satty tarafından geliştirilmiş çok kriterli karar verme tekniklerinden biridir. AHP metodolojisini kullanmanın en önemli avantajlarından biri esnekliği ve farklı problem tiplerine uygulanabilirliğidir. Ayrıca diğer çok kriterli karar verme teknikleri ile kıyaslandığında daha kolay uygulama adımlarına sahiptir (Said ve Harputlugil, 2019:37).

Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP), karar verme sürecinde çeşitli kriterlere göre değerlendirilen alternatiflerden en iyisini seçmek için tasarlanmıştır. Karar verme sürecinde süreci basitleştirmek ve önceliklerin belirlenebilmesi için ikili karşılaştırmalar yapılmaktadır (Pancaroglu, 2018:20).

Karar verme probleminde yer alan alternatiflerin belirlenmesinden sonraki adımda karşılaştırma matrisinin hazırlanması gerekmektedir. n sayıda kriterin bulunduğu bir problemde  $n(n-1)/2$  adet karşılaştırma yaparak karşılaştırma matrisi oluşturulacaktır. Tüm kriterler ikili olarak karşılaştırılırken Tablo 1'de gösterilen Satty'nin 1-9 ölçeği kullanılmaktadır. Karşılaştırma matrisinde, i'inci kriter ile j'inci kriterin önem derecesinin  $a_{ij}$  ile gösterilmesi durumunda karşılaştırma matrisi aşağıda gösterilen A matrisi gibi yazılmış olacaktır.

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdot & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdot & a_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{n1} & a_{n2} & \cdot & a_{nn} \end{bmatrix}$$

**Tablo 1.** Saaty Ölçeği Değerleri

Önem Değerleri	Değer Tanımları
1	Her iki faktörün eşit öneme sahip olması durumu
3	1. Faktörün 2. faktörden daha önemli olması durumu
5	1. Faktörün 2. faktörden çok önemli olması durumu
7	1. Faktörün 2. faktöre nazaran çok güçlü bir öneme sahip olması durumu
9	1. Faktörün 2. faktöre nazaran mutlak üstün bir öneme sahip olması durumu
2,4,6,8	Ara değerler

**Kaynak:**Saaty 1986:843

Karşılaştırma matrisinin oluşturulmasından sonraki adımda ise, aşağıda yer alan formülasyon kullanılarak, her bir sütun değerinin ilgili sütun toplamına bölünmesiyle B normalizasyon matrisi oluşturulur.

$$b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^n a_{ij}} \quad (1)$$

$$B = \begin{bmatrix} b_{11} & b_{12} & \cdot & b_{1n} \\ b_{21} & b_{22} & \cdot & b_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ b_{n1} & b_{n2} & \cdot & b_{nn} \end{bmatrix}$$

B matrisinden yararlanarak kriterlerin önem düzeylerinin belirlenebilmesi için B matrisinin satır bileşenlerinin aritmetik ortalaması alınır ve W sütun vektörü elde edilir.

$$W = \begin{bmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \cdot \\ w_n \end{bmatrix}$$

AHP sonuçlarının gerçekliği karar vericinin yapmış olduğu ikili karşılaştırmaların tutarlılığına bağlı olacağı için AHP bu tutarlılığın ölçülebilmesini sağlayacak bir tutarlılık analizi önermektedir. Tutarlılık analizi sonucunda elde edilecek olan tutarlılık oranı 0,10'dan küçük ise ikili karşılaştırma matrisinin tutarlılığından bahsedilebilecek, aksi durumda karşılaştırma matrisinin tekrar oluşturulması gerekecektir. Tutarlılık Analizinin aşamaları aşağıdaki gibidir:

$\lambda'$  nın hesaplanması için öncelikle A karşılaştırma matrisi ile W öncelik vektörünün matris çarpımından D sütun vektörü elde edilir:

$$D = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdot & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdot & a_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{n1} & a_{n2} & \cdot & a_{nn} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \cdot \\ w_4 \end{bmatrix}$$

D matrisi ile W sütun vektörünün karşılıklı elemanlarının bölünmesi ile her bir değerlendirme faktörüne ilişkin temel değer (E) elde edilir. Bu değerlerin aritmetik ortalaması ise karşılaştırmaya ilişkin temel değeri ( $\lambda$ ) verir:

$$E_i = \frac{d_i}{w_i} \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (2)$$

$$\lambda = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n} \quad (3)$$

$\lambda$  hesaplandıktan sonra Tutarlılık Göstergesi (CI), aşağıda yer alan formülünden yararlanarak hesaplanabilir.

$$CI = \frac{\lambda - n}{n - 1} \quad (4)$$

Son aşamada ise CI, Random İndex (RI) olarak adlandırılan standart düzeltme değerine bölünerek CR(Tutarlılık oranı) elde edilir. Burada Tablo 2’de gösterilen RI (Random Index) rasgelelik indeksidir. Rasgelelik indeksi  $n$  değerine (karşılaştırma matrisinin boyutuna) göre değişir.

**Tablo 2.** Random Index Değerleri

N	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
RI	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,48	1,56	1,57	1,59

Kaynak: Saaty, 2005.

## B. Gri İlişkisel Analiz

Gri İlişkisel Analiz (GİA), Gri Sistem Teorisinin (GST) bir parçasıdır. Çeşitli alanlarda uygulama imkânı bulan GST, 1982 yılında Deng tarafından geliştirilmiştir. GST, belirsizlik ortamında çalışan metotlardan biridir ve eksik, zayıf ya da kesin olmayan bilgi içeren sistemlerin matematiksel analizinde kullanılır (Kuo, vd, 2008:81). GST’de bilginin derecesine göre, eğer sistem bilgisi tamamen biliniyorsa beyaz sistem, eğer bilinmiyorsa siyah sistem olarak adlandırılır. Bilginin bir kısmının bilindiği sistemlere ise gri sistemler denir (Li, vd., 2007: 574). GİA, GST’nin en çok kullanılan ve en dinamik bileşenidir. GİA, verilen bilgiler az olsa bile, seriler arasındaki ilişkileri veya sistem davranışını analiz etmek için basit bir şema sağlar. GİA, sistemin gelişim trendini etkileyen faktörlerin nicel karşılaştırmalı analizidir. Bu analiz yöntemi, ilişkinin derecesine bağlı olarak analize sokulan iki dizi arasındaki benzerlik veya fark derecesini ölçen bir etki değerlendirme modeli sunar (Lee, Lin, 2011: 2552). Bu yönüyle finanstan turizm sektörüne, insan kaynaklarından üretime, kısacası çok kriterli karar vermenin bulunduğu her ortamda kullanılır. GİA bulanık mantıkta da kullanılan dilsel değişkenler (linguistic variables) denilen çok az, az, orta, yüksek, çok yüksek gibi betimlemeler ile alternatifler skor aldıysa, gri sayıları kullanır (Türkbeş, 2003: 82). Örnek gri sayı dönüşümü Tablo 3’de verilmiştir.



**Tablo 3.** Sübjektif Kriterlerin Gri Sayı Karşılığı

Değerlendirme	Gri Sayı Karşılığı
Çok Zayıf	[0,10]
Zayıf	[10,30]
Orta Derecede Zayıf	[30,40]
Ortalama	[40,50]
Orta Derecede İyi	[50,60]
İyi	[60,90]
Çok İyi	[90,100]

**Kaynak:** Li, vd., 2007: 576

GİA yöntemi toplam 6 adımdan oluşur (Senger, , 2016: 242):

### 1. Alternatif ve kriterlerin belirlenmesi

Bu aşamada m kadar alternatif ( $i=1,2,\dots,m$ ) ve n kadar kriter ( $j= 1,2,\dots,n$ ) belirlenerek  $m \times n$ 'lik karar matrisi oluşturulur.

$$\begin{bmatrix} x_{11}, x_{12}, x_{13}, \dots, x_{1n} \\ x_{21}, x_{22}, x_{23} \dots, x_{2n} \\ \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ x_{m1}, x_{m2}, x_{m3} \dots, x_{mn} \end{bmatrix}$$

### 2. Referans serisinin oluşturulması

Serilerin en küçük veya en büyük değerlerinin bulunarak kıyaslama sağlamak için kullanılacak olan serinin oluşturulması aşamasıdır. Bazen karar vericiler en yüksek ya da en düşük değeri almaktan ziyade kendileri de referans değerler belirleyebilirler, ancak bu yöntem pek tercih edilmemektedir (Kuo, vd., 2008: 82).

$$x_0 = [x_{01}, x_{02}, x_{03} \dots, x_{0j}, \dots, x_{0n}]$$

Örneğin,  $x_{0j}$ , j. Kriter göre alternatiflerin aldığı en iyi değeri (en küçük veya en büyük) gösterir.

### 3. Normalizasyon işlemi

Bu aşamaya standartlaştırma aşaması da denir. Burada büyük değerlerin daha iyi (5), küçük değerlerin daha iyi (6) ve optimal değerlerin daha iyi (7) olma durumuna göre üç farklı denklemden yararlanılabilir.

$$x_i^* = \frac{x_{ij} - \min_j x_{ij}}{\max_j x_{ij} - \min_j x_{ij}} \quad (5)$$

$$x_i^* = \frac{\max_j x_{ij} - x_{ij}}{\max_j x_{ij} - \min_j x_{ij}} \quad (6)$$

$$x_i^* = \frac{x_{ij} - x_{0j}}{\min_j x_{ij} - x_{0j}} \quad (7)$$

Burada:

$x_{ij}$ : i. alternatif için j. kriter değeri

$\min_j x_{ij}$ : j. kriter için en küçük değer

$\max_j x_{ij}$ : j. kriter için en büyük değer

$x_{0j}$ : j. kriter için referans seri değeri olarak tanımlanabilir.

Normalizasyon işleminin ardından normalizasyon matrisi elde edilir. Bu matriste tüm değerler 0 ve 1 arasında değerler alır. Bir alternatifin bir kriter için aldığı değer 1'e yaklaşması iyi 0'a yakın olması ise iyi olmadığı anlamına gelmektedir.

$$\begin{bmatrix} x_{11}^*, x_{12}^*, x_{13}^*, \dots, x_{1n}^* \\ x_{21}^*, x_{22}^*, x_{23}^*, \dots, x_{2n}^* \\ \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ x_{m1}^*, x_{m2}^*, x_{m3}^*, \dots, x_{mn}^* \end{bmatrix}$$

#### 4. Mutlak değer matrisinin oluşturulması

Referans seriden normalizasyon matrisindeki değerlerin çıkarılması ile elde edilen matristir.

$$\Delta_{ij} = |x_{0j}^* - x_{ij}^*| \quad (8)$$
$$\begin{bmatrix} \Delta_{11}, \Delta_{12}, \Delta_{13}, \dots, \Delta_{1n} \\ \Delta_{21}, \Delta_{22}, \Delta_{23}, \dots, \Delta_{2n} \\ \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ \Delta_{m1}, \Delta_{m2}, \Delta_{m3}, \dots, \Delta_{mn} \end{bmatrix}$$

#### 5. Gri ilişkisel katsayı matrisinin oluşturulması

Gri ilişkisel katsayı,  $\gamma_{ij}$ , matrisinin oluşturulması için aşağıdaki denklem kullanılır.

$$\gamma_{ij} = \frac{\Delta_{min} + \zeta \Delta_{max}}{\Delta_{ij} + \zeta \Delta_{max}} \quad (9)$$

Burada  $\Delta_{min}$  ve  $\Delta_{max}$  bir önceki aşamada oluşturulan mutlak fark matrisindeki en küçük ve en büyük değerlerdir.  $\zeta$  ise ayırıcı katsayı olarak geçer. Bu katsayı 0 ile 1 arasında değerler alır. 1'e yakın seçilirse ayırıcılık üst seviyeye yaklaşmış olur. 0'a yakın seçildiğinde ise ayırıcılık alt seviyeye yaklaşmış olur. Literatürde bu katsayı 0,5 olarak genel kabul görmüştür (Xiao, vd., 2012: 1994).

#### 6. Gri ilişkisel derecelerin hesaplanması

Gri ilişkisel dereceler hesaplanırken, gri ilişkisel katsayılar kriter ağırlıkları ile çarpılır. Burada iki durum söz konusudur. Eğer kriter ağırlıkları eşit ise denklem (10), eğer karar vericinin belirlediği farklı kriter ağırlıkları ( $w_i$ ) varsa denklem (11) kullanılır.

$$\Gamma_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \gamma_{ij} \quad (10)$$

$$\Gamma_i = \sum_{j=1}^n w_j \gamma_{ij} \quad (11)$$

### III. UYGULAMA VE BULGULAR

Bu çalışmada verilerin elde edildiği ve makine alım problemine çözüm bulunmaya çalışılan işletme İzmir'de çiftlik ekipmanları ve tarım makineleri alıp satan ve üreten bir işletmedir. Çalışmada yöneticilerin bir makine alımında göz önünde bulundukları kriterler belirlenerek alternatifler arasından en uygun makinenin seçilmesinin sağlanması amaçlanmaktadır. Analiz sırasındaki

değerlendirmeler 4 kişilik bir takım oluşturularak, uzman görüşleri alınarak yapılmıştır. Uygulamanın ilk aşamasında yöneticilerin görüşleri alınarak makine alımında göz önünde bulundurulacak kriterler Tablo 4'te görüldüğü gibi belirlenmiştir.

**Tablo 4. Makine Alımında Kriterler**

1.KRİTER (K1)	Dozaşlama süresi
2.KRİTER(K2)	Hareket kabiliyeti
3.KRİTER(K3)	Motor gücü
4.KRİTER (K4)	Mama yapma süresi
5.KRİTER(K5)	Yıkama sistemi
6.KRİTER(K6)	Pastörize etme süresi
7.KRİTER (K7)	Fiyat
8.KRİTER(K8)	Satış sonrası hizmet
9.KRİTER(K9)	Ürün teslim süresi
10.KRİTER (K10)	Dil seçeneği

Yöneticilerin görüşü alınarak belirlenen her bir kriterin yöneticilerin gözündeki değerinin farklı olması sebebi ile Gri İlişkisel Analiz ile en iyi satın alma alternatifinin belirlenmesi aşamasından önce AHP ile her bir kriterin önem düzeylerinin belirlenmesinin daha gerçekçi sonuçlar ortaya çıkaracağı düşünülmüştür.

#### A. AHP ile Kriterlerin Ağırlıklarının Belirlenmesi

AHP'nin ikinci adımında Saaty'nin karşılaştırma ölçeği kullanılarak belirlenen kriterler için karşılaştırma matrisi Tablo 5'de görüldüğü gibi oluşturulmuştur.

**Tablo 5. İkili Karşılaştırma Matrisi**

Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
<b>K1</b>	1,00	0,33	0,50	2,00	0,20	0,17	3,00	0,25	4,00	5,00
<b>K2</b>	3,00	1,00	2,00	4,00	0,33	0,25	5,00	0,50	6,00	7,00
<b>K3</b>	2,00	0,50	1,00	3,00	0,25	0,20	4,00	0,33	5,00	6,00
<b>K4</b>	0,50	0,25	0,33	1,00	0,17	0,14	2,00	0,20	3,00	4,00
<b>K5</b>	5,00	3,00	4,00	6,00	1,00	0,50	7,00	2,00	8,00	9,00
<b>K6</b>	6,00	4,00	5,00	7,00	2,00	1,00	8,00	3,00	9,00	9,00
<b>K7</b>	0,33	0,20	0,25	0,50	0,14	0,13	1,00	0,17	2,00	3,00
<b>K8</b>	4,00	2,00	3,00	5,00	0,50	0,33	6,00	1,00	7,00	8,00
<b>K9</b>	0,25	0,17	0,20	0,33	0,13	0,11	0,50	0,14	1,00	2,00
<b>K10</b>	0,20	0,14	0,17	0,25	0,11	0,11	0,33	0,13	0,50	1,00

İkili karşılaştırmalar sonrası oluşturulan karşılaştırma matrisi sonrasında her bir hücre değerinin sütun toplamına bölünmesi ile normalizasyon matrisi ve satır toplamlarının aritmetik ortalaması alınarak elde edilen kriter ağırlıkları Tablo 6'da görüldüğü gibi elde edilmiştir.

**Tablo 6. Normalizasyon Matrisi**

Kriterler	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10	W(Ağırlıklar)
<b>K1</b>	0,04	0,03	0,03	0,07	0,04	0,06	0,08	0,03	0,09	0,09	0,06
<b>K2</b>	0,13	0,09	0,12	0,14	0,07	0,09	0,14	0,06	0,13	0,13	0,11
<b>K3</b>	0,09	0,04	0,06	0,10	0,05	0,07	0,11	0,04	0,11	0,11	0,08
<b>K4</b>	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,05	0,05	0,03	0,07	0,07	0,04
<b>K5</b>	0,22	0,26	0,24	0,21	0,21	0,17	0,19	0,26	0,18	0,17	0,21
<b>K6</b>	0,27	0,35	0,30	0,24	0,41	0,34	0,22	0,39	0,20	0,17	0,29
<b>K7</b>	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03	0,04	0,03	0,02	0,04	0,06	0,03
<b>K8</b>	0,18	0,17	0,18	0,17	0,10	0,11	0,16	0,13	0,15	0,15	0,15
<b>K9</b>	0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	0,04	0,01	0,02	0,02	0,04	0,02
<b>K10</b>	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,04	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02

Tablo 6’da görüldüğü gibi altıncı kriter olan makinenin pastörize etme süresi birinci sırada, beşinci kriter olan yıkama sistemi ikinci sırada yer alırken, üçüncü en yüksek ağırlığa sahip olan kriter ise satış sonrası hizmet olarak belirlenmiştir. Ağırlıkların belirlenmesi sonrasında yöneticilerin ikili karşılaştırmalar sırasında tutarlı cevaplar verip vermediklerini anlamak üzere tutarlılık analizi yapılmıştır. Tutarlılık analizi sırasında  $\lambda$  değeri 10,56 olarak bulunmuştur. CI değerinin 0,06 bulunması sonrasında hesaplanan tutarlılık oranının 0,04 yani 0,10’dan küçük çıkması yapılan ikili karşılaştırmalarda tutarlılığın sağlandığını göstermiştir.

$$CI = \frac{\lambda - n}{n - 1} = \frac{10,56 - 10}{9} = 0,06$$

$$CR = \frac{CI}{RI} = \frac{0,06}{1,49} = 0,04 < 0,10$$

### B. AHP ile Bütünleşik Gri İlişkisel Analiz Yardımıyla En Uygun Alternatifin Seçilmesi

Karar matrisi oluşturulurken makine alımının yapılacağı tedarikçi alternatiflerinin 10 kritere göre değerlendirmesini yapmak gerekmiştir. Bu amaçla işletmede çalışan karar verici pozisyonundaki iki uzman ve iki akademisyen ile değerlendirme yapılmıştır. Alternatiflerin kriterlere göre değerlendirilmesinde kullanılan ifadeler ve kısaltmaları Tablo 7’de, uzmanlardan alınan değerlendirmeler sonucu oluşturulan karar matrisi Tablo 8’de sunulmuştur.

**Tablo 7.** Değerlendirmede Kullanılan İfadeler ve Kısaltmaları

DEĞERLENDİRME	KISALTMASI
ÇOK ZAYIF	VP
ZAYIF	P
ORTA DERECEDE ZAYIF	MP
ORTA	F
ORTA DERECEDE İYİ	MG
İYİ	G
ÇOK İYİ	VG

**Tablo 8.** Alternatifler ve Kriterler Arasındaki İlişkiyi Gösteren Karar Matrisi

KRİTERLER	A1	A2	A3	A4
DOZAJLAMA SÜRESİ	G	VG	VG	G
HAREKET KABİLİYETİ	F	G	G	G
MOTOR GÜCÜ	F	VG	F	F
MAMA YAPMA SÜRESİ	G	G	G	VG
YIKAMA SİSTEMİ	F	F	MG	VP
PASTÖRİZE ETME SÜRESİ	VG	G	G	F
ÜRÜNÜN FİYATI	P	F	F	G
SATIŞ SONRASI HİZMET	G	MP	F	P
ÜRÜN TESLİM SÜRESİ	G	F	F	P
DİL SEÇENEĞİ	G	G	G	VG

Karar matrisindeki ifadelerin gri sayı karşılığı için Li ve arkadaşlarının 2007 yılında yaptıkları çalışmadan yararlanılmıştır. İfadelerin gri sayı karşılıkları

Tablo 3'te verilmiştir. Gri sayıların durulaştırılmasında eşit ağırlıklı ortalama durulaştırması kullanılmıştır (Köse, vd, 2010).

Karar matrisinin normalize edilmesinde kullanılmak üzere referans serisi oluşturulmuştur. Referans serisi her bir kriterin maksimum değeri alınarak bulunmuştur. Karar matrisi ve referans serisi elde edildikten sonra normalizasyon işlemi yapılmıştır. Karar matrisindeki değerin yüksek olması iyi olduğundan, bu işlemin yapılmasında 5. denklem kullanılmıştır. Karar matrisi normalize edildikten sonra her bir değerin istenen değerden uzaklığını veren mutlak değer matrisi oluşturulmuştur. Bu matris oluşturulurken 8. denklem kullanılmıştır.

Gri ilişkisel katsayı matrisinin değerlerinden 3. alternatifin değeri örnek oluşturması açısından aşağıda verilmiştir.

$$\gamma_{3j} = \{ 1 \ 1 \ 0,333 \ 0,333 \ 1 \ 0,556 \ 0,478 \ 0,478 \ 0,478 \ 0,333 \}$$

Gri ilişkisel derecelerin hesaplanmasında gri ilişkisel katsayı matris değerlerinin kriter ağırlıkları ile çarpılması gerekir. Her bir alternatif için kriterler ağırlıklar ile çarpıldıktan sonra gri ilişkisel dereceler elde edilir. Kriterin eşit öneme sahip olduğu varsayımına göre denklem 10 kullanılmıştır. Toplam 10 kritere göre değerlendirme yapıldığından kriter ağırlığı 0,10 olarak alınmıştır. Kriter ağırlıklarının farklı olması durumunda ise denklem 11 kullanılır. Burada kriterlerin ağırlıkları AHP yönteminden elde edilmiştir ve aşağıdaki gibidir.

$$W_j = \{ 0,057 \ 0,110 \ 0,079 \ 0,040 \ 0,210 \ 0,288 \ 0,028 \ 0,152 \ 0,020 \ 0,016 \}$$

İki yöntemle göre bulunan gri ilişkisel dereceler ve alternatiflerin sıralanması Tablo 9'daki gibidir.

**Tablo 9.** Gri İlişkisel Derecelere Göre Alternatiflerin Sıralanması

Alternatifler	AHP'den alınan kriter ağırlıklarına göre		Her bir kriterin eşit öneme olduğu varsayımına göre	
	Gri ilişkisel derece	Sıralama	Gri ilişkisel derece	Sıralama
1.Alternatif	0,720	1	0,571	4
2.Alternatif	0,659	3	0,630	1
3.Alternatif	0,677	2	0,599	3
4.Alternatif	0,463	4	0,600	2

Tablo 9'a bakıldığında AHP'den alınan kriter ağırlıklarına göre 1. Alternatifin en iyi alternatif olduğu görülmektedir. Eğer 1. Alternatif olan tedarikçi ile beklenmeyen bir problem yaşanır, bu durumda işletme 2. en iyi olan 3. Alternatifi seçmelidir. Kriterlerin eşit öneme olduğu düşünüldüğünde ise 2. Alternatif en iyi alternatif gibi görünmektedir. Eşit önem varsayımına göre ise 2. Sırada 4. Alternatif yer almaktadır. AHP'den alınan kriter ağırlıkları ile kriterlerin eşit öneme sahip olma durumları farklı sonuçlar vermiştir.

## SONUÇ

İşletmelerde birçok alanda karar verme süreci söz konusudur. Karar verme problemleri; değerlendirilmesi gereken kriterleri ve alternatifleri içermektedir. Karar verme aşamasında değerlendirilen kriterlerin her biri eşit ağırlıkta olabileceği gibi yöneticinin gözünde farklı öneme de sahip olabilmektedir. Karar vericilerin çok sayıda alternatif arasından en iyisini seçebilmesi için çok kriterli karar verme metodları geliştirilmiştir. AHP, TOPSİS,

Electre, Promethee, Veri Zarflama, Gri İlişkisel Analiz, AAS literatürde en çok kullanılan metotlardan bazılarıdır.

Bu çalışmada bir işletmenin makine seçimine yardımcı olmak için çok kriterli karar verme metotlarından olan AHP ve GİA yöntemleri bir arada kullanılmıştır. İşletme makine alımı yapabileceği toplam 4 alternatif belirlemiştir. İşletmedeki karar vericilerle yapılan görüşmelerde alternatiflerin seçiminde rol oynayacak toplam 10 kriter belirlenmiştir. 10 kritere bakıldığında hepsinin yöneticinin gözünde eşit öneme sahip olmadığı anlaşılmıştır. Bu nedenle kriterlerin önem derecelerine bağlı olarak ağırlıklarını veren AHP yöntemi kullanılmıştır. AHP yöntemine göre en önemli kriter 0,288'lik ağırlıkla pastörize etme süresidir. 2. önemli kriter ise 0,210'luk ağırlıkla yıkama sistemidir. Dil seçeneği kriteri ise 0,016'lık ağırlıkla son sıradadır.

Kriterlerin önem sıralaması AHP yöntemi ile belirlendikten sonra hangi alternatifin hangi kriterde nasıl olduğu ile ilgili bir matris oluşturulmuştur. Bu matris oluşturulurken işletmedeki karar vericilerin rahatlıkla değerlendirme yapabilmeleri için Tablo 7'deki ifadeleri kullanmaları istenmiştir. Bu matristeki ifadelerin gri sayı karşılıkları verildikten sonra durulaştırma işlemi yapılmış ve GİA uygulanmıştır. AHP'den alınan kriter ağırlıklarına göre hesaplanan gri ilişkisel derecelerde 0,720 ile 1. Alternatifin seçilmesi gerektiği görülmüştür. Sırasıyla 0,677 ile 3. Alternatif, 0,659 ile 2. Alternatif seçilmelidir. 4. Alternatifin gri ilişkisel derecesi ise 0,463 ile diğer alternatiflere göre çok düşüktür ve sonuncu sıradadır. Kriterlerin eşit öneme sahip olduğu varsayımında ise bu kriterin gri ilişkisel derecesi 0,600'dür ve bu alternatif 2. sırada çıkmıştır. Bunun nedeni 4. Alternatifin daha az önemli olan kriterlerden daha yüksek değer almış olmasından kaynaklanmıştır.

Çalışmanın sonuçları işletmedeki karar vericiler ile paylaşılmıştır. Bu çalışmadaki kriterler işletme karar vericileri tarafından belirlenmiştir. Literatürde makine alım problemlerinde farklı kriterlerin oluşturulduğu bilinmektedir. Kriterlerin belirlenmesinde işletmeye çok fazla müdahale edilmemiştir. Sonraki çalışmalarda işletmenin kriterleri ana kriter başlıkları altında toplanarak bu kriterlerin alt kriter olarak değerlendirilmesi yapılabilir. Kriterler arası ilişkiler değerlendirilerek kriter ağırlıklarının hesaplanmasında bir hiyerarşiye bağlı kalmaktansa bir ağ yapısı kullanılmasına izin veren analitik ağ prosesi kullanılabilir. Ayrıca alternatiflerin sıralanması için TOPSIS gibi farklı çok kriterli karar yöntemleri de kullanılabilir.

#### KAYNAKÇA

- Arslan, R., Bircan, H., Arslan Ö., (2017), Tekstil Firmalarında Finansal Performansın Analitik Hiyerarşi Prosesi İle Ağırlıklandırılmış Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Değerlendirilmesi, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt:7, Sayı:2, ss: 19-36.
- Çakır, E., Akar, S., (2017), Bütünleşik Swara-Topsis Yöntemi ile Makine Seçimi: Bir Üretim İşletmesinde Uygulama, *International Journal of Academic Value Studies*, Vol: 3, Issue: 13, pp. 206-216

- Ecemiş, O., ve Yaykaşlı, M., (2018), Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Sürdürülebilir Tedarikçi Seçimi Ve Bir Uygulama, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Yıl: 6, Sayı: 83,ss:382-399.
- Korucuk, S., (2018), Soğuk Zincir Taşımacılığı Yapan İşletmelerde 3PL Firma Seçimi: İstanbul Örneği, *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* Sayı: 16, ss:341-365.
- Köse, E., Erol, S., Temiz, İ. (2010). Grey System Approach For EOQ Models. *Sigma*, 28, 298-309.
- Kuo, Y., Yang, T., & Huang, G. W. (2008). The use of grey relational analysis in solving multiple attribute decision-making problems. *Computers & industrial engineering*, 55(1), 80-93.
- Lee, W. S., & Lin, Y. C. (2011). Evaluating and ranking energy performance of office buildings using Grey relational analysis. *Energy*, 36(5), 2551-2556.
- Li, G. D., Yamaguchi, D., & Nagai, M. (2007). A grey-based decision-making approach to the supplier selection problem. *Mathematical and computer modelling*, 46(3-4), 573-581.
- Organ, A. ve Yalçın, E., (2017), " An Integrated Approach Based on Fuzzy Ahp and Grey Relational Analysis for Heating Source Selection, *European Scientific Journal* May, ss:221-232.
- Pancaroglu, M., S., (2018), Akıllı Telefon Seçim Faktörlerinin Bütünleşik Yapısal Eşitlik Modeli - Analitik Hiyerarşi Süreci ile İncelenmesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, SBE, Yüksek Lisans tezi.
- Pophali, G. R., Chelani, A. B., Dhodapkar. R. S., (2011)."Optimal selection of full scale tannery effluent treatment alternative using integrated AHP and GRA approach."*Expert Systems with Applications* 38.9 : 10889-10895
- Saaty, T. (1986), Axiomatic Foundation of the Analytic Hierarchy Process, *Management Science*; V: 32; N: 7; ss:841- 855
- Saaty, T. L. (2005). Theory and applications of the analytic network process: Decision making with benefits, opportunities, costs, and risks. Pittsburgh: RWS Publications.
- Said, F.S., Harputlugil, T., (2019), A Research on Selecting the Green Building Certification System Suitable for Turkey, *GRID - Mimarlık Planlama ve Tasarım Dergisi*, Cilt:2, Sayı:1, ss:25-53.
- Samvedi, A., Jain V., Chan, T., S., (2012), An integrated approach for machine tool selection using fuzzy analytical hierarchy process and greyrelational analysis, *International Journal of Production Research*, Vol:50, No:12, pp:3211-3221.
- Senger, Ö., & Albayrak, Ö. K. (2016). Gri İlişki Analizi Yöntemi İle Personel Değerlendirme Üzerine Bir Çalışma.*Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*,Cilt:9, Sayı:17, ss:235-258.
- Şahin, Y. ve Aydemir, E., (2019), Akıllı Telefon Teknik Özellik Önem Derecelerinin AHP Ağırlıklı Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Belirlenmesi, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, C. 14, S. 1,ss: 225 – 238.
- Şahin, Y. ve İpek, Ç., (2018), Ahp Temelli Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ile Konut Seçimi, *Gümüşhane Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:9, Sayı:25, ss:153-172.
- Şeker, A., Yurdakul, M., (2014), Bulanık Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Alışılmamış İmalat Yöntemlerinin Seçiminde Kullanılması, *Journal of the Faculty of Engineering and Architecture of Gazi University* Cilt 29, No 3, 589-603, 2014 Vol 29, No 3, ss:589-603
- Tayyar, N., Akcanlı, F., Genç, E., Erem, I., (2014), BİST'e Kayıtlı Bilişim ve Teknoloji Alanında Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performanslarının Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemiyle Değerlendirilmesi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Ocak sayısı, ss:19-40.
- Türkbey, O. (2003). Çok Amaçlı Makina Sıralama Problemi İçin Bir Bulanık Güçlü Metod. *Dokuz Eylül Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Fen ve Mühendislik Dergisi*, 5(3), 81-98.
- Wang, Z., Lei, T., Chang, X., Shi, X., Xiao, J., Li, Z., He, X., Zhu, J., Yang, S., (2015). "Optimization of a biomass briquette fuel system based on grey relational analysis and analytic hierarchy process: a study using cornstalks in China *Applied Energy*"157: 523-532
- Xiao, X. C., Wang, X. Q., Fu, K. Y., & Zhao, Y. J. (2012). Grey relational analysis on factors of the quality of web service. *Physics Procedia*, 33, 1992-1998.

## **SUMMARY**

Decision-making problem includes criteria and alternatives to be evaluated so it has always been difficult for managers in an extremely competitive world. One of the important problems for decision makers is machine selection. During machine selection, decision makers have to choose the best machine among many alternatives considering many criteria. These criteria may have different significance in the eyes of the manager or decision maker. Multi Criteria Decision Making Methods can be used in many areas when decision making process is weighted on the basis of many influential parameters. In the literature, it is seen that different multi criteria decision making methods are used in decision making problems in different fields.

In this study, it is aimed to help the machine selection problem of a particular manufacturing company which buys and sells farm equipment and agricultural machinery and also makes milk production. Managers have to give the optimum decision and choose the best machine among different alternatives. The company identified a total of four alternatives to purchase a machine. During the interviews with the decision-makers in the enterprise, a total of ten criteria were determined to play a role in the selection of alternatives. Looking at the ten criteria, it was found that not all of them have equal importance in the eyes of the manager. For this reason, the AHP method, which gives weight according to the importance of the criteria, is used.

When we look at the weights of the criteria estimated by using AHP method considering the decision makers' subjective judgments; the most important criteria is defined as pasteurization time and second one is defined as washing system. Language selection criteria is in the last place with lowest weight. Considering these criteria weights, Grey Relational Analysis is used to select the most suitable alternative. It is determined that giving different weight values to the criteria, which produced more realistic solutions when it is considered that decision making priorities should be taken into account and so AHP and grey relational analysis methods are used together. Additionally, we wanted to see the results when we used equal weights to each criteria and it seemed that in equal weighted scenario, the results changed.

As a result of the analysis, made by considering the importance given to the criteria, alternatives are ranked and the best alternative to buy the machine is also shared with the company manager and other decision makers.



# KOBİ'lerin Finansman Sıkıntılarının Giderilmesi ile Yerel Ekonomik Kalkınma İlişkisi: Batman İli Örneği\*

Esra ATALAY\*\*

Mücahit ÇAYIN\*\*\*

## ÖZ

Ulusal ve yerel ekonomilerde üretim, yatırım ve istihdam gibi birçok açıdan önem arz eden KOBİ'lerin en büyük problemlerinden biri de çektikleri finansman sıkıntılarınıdır. KOBİ'leri daha etkin ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak için finansman sıkıntılarının ve bunlara yönelik çözümlerin tespit edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu önemden hareketle bu çalışmada Batman'daki KOBİ'lerin finansman sıkıntıları ve bu sıkıntılara yönelik çözüm yollarının ortaya konulması amaçlanmıştır. Araştırma dâhilinde 404 KOBİ'ye anket uygulanmış ve anketlerden elde edilen veriler ile istatistikî analizler gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda birçok KOBİ'nin finansman sıkıntısı çektiği ve finansman sıkıntılarının giderilmesi için kamu/özel kuruluşlardan büyük bir oranda destek beklediği tespit edilmiştir. Yapılan regresyon analizleri sonucunda ise finansman sıkıntılarının giderilmesi durumunda yerel ekonomik kalkınmayı pozitif etkileyeceği bulgusuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** KOBİ, Finansman Sıkıntısı, Yerel Ekonomik Kalkınma,  
**JEL Sınıflandırması:** R11, L10, G32

## The Relationship Between Elimination The Financing Problems Of SMEs And Local Economic Development: The Case Of Batman Province

### ABSTRACT

One of the most important problems of SMEs, which are important in many aspects such as production, investment and employment in national and local economies, is their financial difficulties. In order to make SMEs more effective and sustainable, it is very important to identify financing problems and solutions for SMEs. From this point of view, this study aims to reveal the financing problems of SMEs in Batman and the solutions to these problems. In this context, a survey was applied to 404 SMEs and statistical analysis was performed with the data obtained from the surveys. As a result of the analyzes, it was determined that the majority of SMEs have financial difficulties and they expect a great amount of support from public / private institutions in order to eliminate the financial difficulties. As a result of the regression analysis, it was found that if the financial problems are eliminated, it will affect the local economic development positively.

**Key Words:** SME, Financing Problems, Local Economic Development  
**JEL Classification:** R11, L10, G32

## GİRİŞ

İktisadi büyüme ve kalkınma döneminin başlangıç aşamalarında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)'ler önemli hale gelmiş bir taraftan

\*Bu çalışma, Dr. Öğretim Üyesi Mücahit ÇAYIN danışmanlığında Esra ATALAY tarafından hazırlanan "KOBİ'lerin Finansman Sıkıntıları: Batman İli Örneği" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

\*\*Yüksek Lisans Öğrencisi, Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, atalayasraatalay.1@gmail.com.

\*\*\*Dr. Öğr. Üyesi, Batman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mucahit.cayin@batman.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-6470-5531

(Makale Gönderim Tarihi: 18.09.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 18.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.620521

Makale Türü: Araştırma Makalesi

yapılarındaki esneklik nedeniyle ekonomide canlanma ve teknolojik gelişmeye uyum sağlama bakımından ekonomik birim olurken, diğer tarftan yoksulluğu ve bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltacak bir sosyal birim olma özelliğini yakalamışlardır. Dolayısıyla günümüzde KOBİ'ler gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerin iktisadi ve sosyal kalkınmaları açısından önemli görülmektedir (Dinçer, 2007:435). Diğer bir ifadeyle KOBİ'ler değişen piyasa şartlarına hızlıca uyum sağlama, esnek üretim sistemleri, bölgesel kalkınmada üstlendikleri rol ve yeni iş alanları ile işsizliği azaltma gibi barındırdığı özelliklerden ötürü iktisadi ve sosyal kalkınmada önemli bir aktör mahiyetini taşımaktadırlar (Cansız, 2008:4).

Tüm dünya devletlerinde olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'ler; sağladığı istihdam, katma değer, yatırım ve vergi gelirleri gibi birçok açıdan önem arz etmektedir. Özellikle 1970'li yıllardaki petrol krizlerine müteakip değişen veya büyüyen talep ve teknolojiye daha hızlı uyum sağlaması gibi avantajları nedeniyle bugün KOBİ'ler daha önemli hale gelmişlerdir (Doğan, 2007: 67). Nitekim 2018 yılı verilerine bakıldığında KOBİ'ler Türkiye'deki işletmelerin %99,9'unu kapsamaktadır. Türkiye'deki toplam istihdamın %75,8'ini, toplam yatırımların %50'sini, üretimin %56,2'sini ve katma değer de %55'ini KOBİ'lerin gerçekleştirdiği görülmektedir. Dolayısıyla KOBİ'lerin verimliliğini yükseltmek, uluslararası piyasalara entegrasyonunu sağlamak, üretim, yatırım ve pazarlama gibi konularda etkinliklerini artırmak, düşük faizli ve uzun vadeli kredilere erişimlerini sağlamak için desteklenmeleri gerektiği vurgulanmaktadır (KGF, 2018: 26-27).

Bu önemden hareketle bu çalışmada da Türkiye'nin görece geri kalmış bölgesinde bulunan Batman'daki KOBİ'lerin finansman sıkıntıları ve finansman sıkıntılarının giderilmesi ile yerel ekonomiye olası katkıları incelenmiştir. Bu kapsamda çalışmanın ilk bölümünde KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal açıdaki önemi, ikinci bölümünde ise KOBİ'lerin yerel kalkınmadaki yeri teorik olarak irdelenmiştir. Üçüncü bölümde konuya ilişkin uygulamalı literatür incelenmiştir. Dördüncü bölümde, Batman KOSGEB'e bağlı 404 KOBİ'ye uygulanan anketlerden elde edilen veriler ile frekans ve regresyon analizleri yapılmıştır. Sonuç bölümünde ise çalışma için genel bir değerlendirme yapılmıştır.

## **I. EKONOMİK VE SOSYAL AÇIDAN KOBİ'LER**

Bugün KOBİ'ler, globalleşmenin oluşturduğu büyük rekabet ortamında ulusal ekonomilerin büyümesi ve korunması açısından önemli vazifeler görmektedirler. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde sağladıkları istihdam ve yapılarındaki esneklikten ötürü yerel değişmelere hızlıca cevap verebilmekte ve ekonomilerin gelişmesinde önemli rol almaktadırlar. KOBİ'ler ülke ekonomilerini küresel rekabetin verebileceği zararlara karşı koruma görevi üstlenmektedirler. Dahası yerel olma özellikleri sayesinde gerek yabancılaşmayı engelleyerek gerekse orta sınıfı destekleyerek sosyal açıdan da etkili olabilmektedirler (İraz, 2005:367).

KOBİ'ler ile ekonomilerde daha az yatırımlarla daha çok üretim gerçekleşme ve ürün çeşitliliği yakalama imkânı bulunmaktadır. KOBİ'ler küçük organizasyon yapıları sayesinde değişen talep ve teknolojiye daha hızlı uyum

sağladıkları için milli gelire ve yeni teknolojik buluşların gerçekleştirilmesine katkı sunmaktadırlar (Doğan, 2007: 68-69).

Bunların yanında ekonomilere canlılık katma, ekonomik refahı yükseltme, üretimde esnekliği ve yenilikleri özendirme gibi rolleri de sıralanmaktadır. KOBİ'ler ekonomilerdeki üretim potansiyelini meydana çıkarmada etkili olan ve konjonktürel değişimlere adapte olabilen, krizlerde iktisadi ve sosyal sorunları önleyebilen işletmeler olup, üretime katkı sağlamaktadırlar. Ayrıca KOBİ'ler büyük işletmelerin ürettiği benzer mal ve hizmetleri üretip onlarla rekabet içinde olan işletmeler olmakla birlikte bu işletmelerin kullandıkları ara girdileri üreterek onların gelişmesinde tamamlayıcı rol üstlenmektedirler. Yani bir taraftan tek başlarına büyük işletmelerle rekabet ortamında nihai mal ve hizmet üreterek iktisadi kalkınmaya katkı sağlarken; diğer taraftan da bunları tamamlayıcı mahiyetinde bunlarla ortak hareket ederek ekonomiye katkı sunmaktadırlar (Bilen ve Solmaz, 2014: 63-65).

Öte yandan KOBİ'ler büyük işletmelerin eksikliklerini gidererek ekonomiye yarar sağlamaktadırlar. Böylece yeni mal ve hizmetlerin piyasaya sürmesinde ve onların tanıtımında etkili olmaktadır. Çoğu zaman hususi talepleri yerine getirebilmekte ve kullanılmış hatta bazen atıl kalmış sermayeyi yeniden kullanarak iş yapabilmektedirler. Böylelikle tüm işletmelerin riskini düşürmekte ve uzun dönemli maliyetlerini azaltmaktadırlar. KOBİ'ler yeni icat ve fikirlerin kaynağı olması nedeniyle faaliyette buldukları sektörlerde üretim esnekliği sağlarlar. Ayrıca Savaş dönemlerinde büyük işletmelerin zarar görmesi halinde KOBİ'ler üretimde bulunup, küçük oranda da olsa ihtiyaçları karşılamaktadırlar (Doğan, 2007: 67).

KOBİ'ler istihdam oluşturma bakımından kısa dönemde en etkili birimlerdir. Günümüzde hızlı bir biçimde artan KOBİ'lerin istihdamdaki payları sürekli olarak artmaktadır. Bu nedenle genç nüfusun istihdam problemine çözüm olarak bu işletmelerin önemine vurgu yapılmaktadır (İraz, 2005:371). İşsizlik gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan birçok ülkenin en büyük toplumsal problemidir. Bu nedenle ülkelerin ekonomik ve sosyal hedeflerin en önemlilerinden biri de çalışmak durumunda olup ve çalışmak isteyenleri istihdam etmektir. KOBİ'lerin en büyük özelliğinin sağladığı istihdam imkânları olarak (Öcal, 2009: 12-13) ele alındığında istihdam için önemi ortaya çıkmaktadır.

## **II. KOBİ'LERİN YEREL KALKINMAYA KATKISI**

Ekonomik alanda önemli roller üstlenmenin yanında sosyal alanda da önemli roller alan KOBİ'lerin en büyük katkılarından biri de bölgesel gelişmeye ivme kazandırarak bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarını azaltmaktır. Nitekim Türkiye'de de KOBİ'ler geniş alana dağıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılmasında etkili olmaktadır. Çünkü KOBİ'ler büyük firmaların çoğunlukla ticaretin hızlı ve yoğun olduğu büyük kentlerde toplanmasının aksine tüm coğrafi bölgelere yayılmışlardır. Bu ise ekonomik faaliyet ve işlemlerin bölgeler bazında dengeli dağılmasını ifade etmektedir. İlaveten KOBİ'ler daha çok emek-yoğun işletmeler olduklarından bölgedeki istihdam olanaklarını artırarak

büyük şehirlere olan göçü önleyebilmekte böylece bölgenin kendi potansiyelinin bölgede kalması bakımından katkı sunmaktadır (Çatal, 2007:345).

KOBİ'lerin bölgesel kalkınmadaki bazı avantajlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Türkoğlu, 2002, s.289):

- KOBİ'ler emek-yoğun işletmeler oldukları için istihdam oluşturmak bakımından daha az sermayeye gereksinim duymaktadırlar.
- Piyasada artık yararlanılmayacak uygun alanlara kurulabilmektedirler.
- Kırsal ve uzak bölgelerde kurulabilir oldukları için ek gelir oluştururlar.
- Genellikle vasıfsız işgücüne gelir ve istihdam olanağı sunmaktadırlar.
- Gelir ve fırsat eşitliğini sağlamaya katkı sunmaktadırlar.
- Kalkınma sürecinde atıl kaynakları kullanarak bu kaynakların daha yararlı hale gelmesine imkan sağlarlar.
- Girişimcilik kapasitesinin geliştirmesine ve işçilerin eğitilmesine imkan tanımaktadırlar.
- Çalışanların hem eğitim hem de kalite gelişimine katkı sunmaktadırlar.
- Kullandıkları girdiler nispeten daha az ithal malı oldukları için dış ticarete olumsuz etki oluşturmazlar.
- Tarım sektörüyle bağlantıları daha çok oldukları için kırsal kalkınmaya olumlu etkide bulunmaktadır.

Yine KOBİ'lerin bölgesel kalkınma üzerindeki oluşturduğu etkiyi beş aşamada açıklamak mümkündür (Çatal, 2007: 345-346; Türkoğlu, 2002: 289-290).

1. KOBİ'lerin ülkenin bütün coğrafik alanlarına yayılması,
2. Bilhassa kırsal/taşra alanlarda istihdam ve gelir oluşturarak bölgedeki göçü engellemesi,
3. Duran/azalan göç neticesinde bölge ekonomisinin canlanması,
4. Bölgenin olanaklarına ve uygulanacak kalkınma politikalarına paralel biçimde canlanan ekonominin büyük firmaların kurulmasını teşvik edici bir ekonomik çevreyi oluşturması,
5. Büyük firmaların kurulması ile bölgesel gelişmenin ivme kazanması ve neticede de ülke kalkınmasına yol açmaktadır.

### **III. LİTERATÜR**

Konu ile ilgili çalışmalardan birisi Yörük (2001) tarafından yapılmıştır. Araştırmacı “KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama” isimli çalışmasında KOBİ'lerin %70'inin finansman sıkıntısı çektiği bulgusuna ulaşmıştır.

Demir ve Sütçü (2002) Isparta ilindeki orman endüstrisindeki 33 KOBİ örneğinde yapmış oldukları çalışmada KOBİ'lerin en çok işletme sermaye temininde (%84,8) finansman sıkıntısı yaşadıkları tespit edilmiştir.

Ören (2003) Nevşehir'deki 23 KOBİ örneğinde yapmış olduğu çalışma sonucunda KOBİ'lerden sadece 2 tanesinin kredi alabildiği bu nedenle devlet tarafından verilen teşviklerin çok düşük ve yetersiz olduğu ifade etmiştir.

Brink ve Cant (2003) Güney Afrika'nın 6 bölgesinde 300 KOBİ'ye anket uygulamak suretiyle konu ile ilgili çalışma yürütmüşlerdir. Araştırmacılar çalışmada KOBİ'lerde genel olarak finansman temin etmenin güç olduğu ve en

büyük finansman sıkıntısının krediye erişim noktasında olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ceylan ve İlban (2005), “Otel İşletmelerinin Finansal Sorunları: Balıkesir İlinde Bir Alan Araştırması” adlı araştırmalarında KOBİ’lerdeki en büyük finansman sorunlarının; nakit para sıkıntısı, tahsilatların zamanda alınmaması, piyasadaki durgunluk ve yatırım yapamama olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Konu ile ilgili diğer bir araştırma da Aygen (2006) tarafından yürütülmüştür. Sakarya’daki 69 KOBİ için yapılan araştırmanın sonucunda KOBİ’lerde yetersiz öz kaynak olduğu, yabancı kaynak temin etmede banka kredi maliyetlerin yüksek olduğu ve KOBİ’lerin teminat konusunda ciddi problemlerle karşılaştıkları ortaya çıkmıştır.

Aynı yıl Klapper vd., (2006) tarafından Polonya’da faaliyet gösteren işletmeler üzerine bir çalışma yapılmıştır. Çalışmanın kapsamında ağırlıklı olarak şahsa ait, genç ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren mikro işletmeler ile KOBİ’ler yer almıştır. Çalışma sonucunda işletmelerin finansman sıkıntısı yaşadıkları bunun da işletmelerin büyümesini engellediği tespit edilmiştir.

Hamid ve Abaidullah (2006) yaptıkları araştırmada Pakistan’ın Faisalabad bölgesindeki KOBİ’lerin finansman sorunlarını ele almışlardır. Araştırmada bölgede finans desteği veren 5 banka ile görüşülmüş ve güvenlik eksikliği, kredi imkânlarının yanlış kullanılması gibi etmenlerin KOBİ’lerin daha hızlı büyümesini engellediği sonucuna varılmıştır. İlaveten KOBİ’lerin kredileri geri ödemede zorlanacağından dolayı banka kredileri açısından isteksiz davrandıkları ve bankalara teminat gösterecek yeterli varlıkları olmadığı için finans kaynaklarına erişimlerinin engellendiği gözlemlenmiştir.

Bilici (2007) Erzurum, Erzincan ve Bayburt illerinde yer alan 187 KOBİ örneğinde yaptığı çalışmada KOBİ’lerin teşviklerden bürokratik engellerden dolayı faydalanamadıklarını ortaya koymuştur. Ayrıca KOBİ’lerde finansman sıkıntılarının büyük oranda olduğu ve ihracata yönelik üretimin az olduğu tespit edilmiştir.

Küçüközmen ve Oğuz (2008) konu ile ilgili Konya’daki 70 KOBİ örneğinde çalışma yapmışlardır. Çalışmanın sonucunda KOBİ’lerin en büyük sıkıntılarının finansman olmasına rağmen çoğu KOBİ’nin finans uzmanı istihdam etmediği belirlenmiştir.

Akkuş (2009) yaptığı araştırmada İstanbul ilinde bulunan 65 KOBİ’ye anket uygulamıştır. Araştırma sonucunda en önemli finansman sıkıntılarının; öz kaynak yetersizliği, alacak tahsilindeki gecikmeler ve kredi teminindeki zorluklar olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca kredi teminindeki zorluklara ise faiz oranlarının yüksek oluşu, teminat zorlukları ve formalitelerin sıkı olması gibi faktörlerin neden olduğu tespit edilmiştir.

Machmud ve Huda (2011) Endonezya’nın üç şehrinde ve üç sektörde (giyim/tekstil, otomotiv bileşenleri ve elektronik ile makine bileşenleri) faaliyet sürdüren 161 KOBİ örneğinde çalışma yapmışlardır. Çalışma sonucunda KOBİ’lerin yaklaşık yüzde 56’sının finansmana kolay bir şekilde erişebildiğini saptamışlardır.

Met (2011) Kırgızistan Bişkek'teki KOBİ'lerin finansman sıkıntılarını incelediği çalışmasında 76 KOBİ'ye anket uygulamıştır. Araştırma sonucunda kredi şartlarının elverişli olmadığını ancak KOBİ'lerin likidite sıkıntısı çekmediklerini ortaya koymuştur.

Al-Hyari vd., (2012) konu ile ilgili Ürdün'deki KOBİ'ler için çalışma yürütmüşlerdir. İmalat sektöründeki 250 KOBİ'ye anket uygulandığı araştırmanın sonucunda ekonomik ve politik-yasaların, devlet bürokrasisinin, finansman sıkıntılarının ve bilgi eksikliğinin Ürdün'deki KOBİ'lerin ihracat performansını negatif etkilediği tespit edilmiştir.

Han (2013) Çin'deki KOBİ'ler için yaptığı araştırmada devletin KOBİ'lere fazla müdahale etmesi, yasal sistemin zayıflığı, finansal sistemin yetersiz kalması ve resmi olarak finansman temin etmenin zor olması gibi sorunların olduğunu dile getirmiştir. Bunun da KOBİ'leri kayıt dışı finansman piyasasına sürüklediğini, KOBİ'lerin finansman maliyetlerini artırdığını ve gelişmesini engellediğini belirlemiştir. Araştırmada KOBİ sermayelerinin az olması nedeniyle finansal piyasadaki borçlanmaya yetmediğini ve KOBİ'ler yeterli ipoteği gösteremedikleri için yeterli fon elde edemediklerini ortaya koymuştur.

Konu hakkında yapılmış çalışmalardan biri de Bilen ve Solmaz (2014)'a aittir. Çalışmada Diyarbakır ilinde faaliyette bulunan 50 KOBİ'ye anket uygulanmış ve sonuç olarak KOBİ'lerin temel sorunlarının başında finansman sıkıntılarının geldiği ortaya çıkmıştır. Hatta ankette katılan KOBİ'lerden yaklaşık 3'te 2'sinin en temel sorununun finansman olduğu tespit edilmiştir.

Karadeniz vd., (2015) Van'daki konaklama işletmeleri ve seyahat acenteleri sektöründe faaliyet gösteren 36 KOBİ örnekleminde araştırma yapmışlardır. Araştırma sonucunda KOBİ'lerin en büyük finansman problemlerinin yüksek oranda olan enerji giderleri, vergiler ve faizlerin olduğu belirlenmiştir. KOBİ'lerin dış finansman için yoğun biçimde banka kredisine başvurdukları anlaşılmıştır. Ancak teminat gösterme zorluğu, bilgi eksikliği, faizlerin yüksekliği ve bürokratik engeller gibi kredilerin önünde engellerin olduğu sonucuna varılmıştır.

Waked (2016) tarafından Suudi Arabistan için yapılan çalışmada 270 KOBİ'ye anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda KOBİ'lerin kredilere ulaşmada istenen yüksek teminatlardan, yüksek faiz oranlarından, finansman almak için beklenen uzun sürelerden dolayı güçlükler çektiği ortaya konulmuştur. Dolayısıyla Suudi bankalarının KOBİ'lere banka kredisine erişimini arttırmak için kredi koşullarının iyileştirmesi gerektiği yazar tarafından dile getirilmiştir.

Yoshino ve Taghizadeh-Hesary (2017) araştırmalarında Asya ülkelerindeki KOBİ'lerin finansman problemlerini incelemişlerdir. Araştırmada sonuç olarak KOBİ'lerin ucuz finansman sağlamaları noktasında zorluklar çektikleri ve bunun KOBİ'ler ile finansman verenler arasındaki asimetric bilgi sorunundan kaynaklandığı ifade edilmiştir. Bu nedenle araştırmacılar KOBİ'ler için kredi bilgi altyapılarının iyileştirilmesi, kredi derecelendirme tekniklerinin kullanılması, sürdürülebilir bir kredi garanti planının oluşturulması KOBİ

finansmanı açısından uzmanlaşmış özel bankaların geliştirilmesi gibi öneriler sunmuşlardır.

Waniak-Michalak vd., (2018) Polonya'daki KOBİ'lerin finans kaynaklarını ele aldıkları araştırmada KOBİ'lerin gelişimini engelleyen idari ve finansman engellerin olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmada KOBİ'lerin değişik finansman kaynaklarını kullanmaya başlamalarına rağmen asıl finansman kaynaklarının banka kredilerinden oluştuğu belirlenmiştir. Bunun nedenin ise KOBİ'lerin teminat bulma açısından daha az problem yaşadıkları böylece banka kredilerinin onlar için daha cazip hale geldiği ifade edilmiştir.

Konu ile ilgili incelenen bu çalışmalar değerlendirildiğinde; çalışmaların daha çok KOBİ'lerin finansman sorunlarının tespit edilmesine ve bunlara yönelik çözümlerin sunulmasına odaklandığı ifade edilebilir. Bir diğer anlatımla incelenen bu çalışmaların neredeyse tümünde KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal açıdan önemli olduğu altı çizilmekle birlikte KOBİ'lerin finansman sorunlarının giderilmesinde ulusal/yerel kalkınmaya olası katkıları uygulama olarak ele alınmadığı söylenilebilir. Bu nedenle araştırmanın bu yönüyle literatürdeki çalışmalardan farklılaştığını söylemek mümkündür.

#### IV. BATMAN KOBİ'LERİ ÜZERİNE UYGULAMA

Çalışmanın bu kısmında Yörük (2001), Met (2011), Kaya (2014) ve Çayın (2017) tarafından yapılan çalışmalar referans alınarak hazırlanan anket formu Batman KOSGEB İl Müdürlüğüne bağlı ve il merkezinde faaliyet gösteren 404 KOBİ'ye uygulanmıştır. Anketlerden elde edilen veriler ile istatistiki ve ekonometrik analizler yapılmış ve yorumlanmıştır.

##### A. KOBİ'lerin Tanımlayıcı Özellikleri

Anket formunda KOBİ'lerin tanımlayıcı özellikleri için kuruluş yılı, hukuki statü, faaliyette bulunulan sektör, çalıştığı piyasa, çalışan personel sayısı ve yıllık ciro ile ilgili sorular sorulmuş ve alınan cevaplar Tablo 1'de sunulmuştur. Tabloda görüldüğü gibi araştırmaya dâhil KOBİ'lerin 36'sı 1990 yılı ve öncesinde, 106'sı 1991–2000 döneminde, 146'sı 2001–2010 döneminde ve 116'sı 2011–2019 döneminde kurulmuştur. Araştırmanın en yüksek frekansı irdelendiğinde; KOBİ'lerin en fazla 2001–2010 döneminde kurulmuş olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 1.** KOBİ'lerin Tanımlayıcı Özellikleri

Özellikler	Frekans	Yüzde
<b>KOBİ Kuruluş Yılı</b>		
1990 Yılı ve Öncesi	36	8,9
1991 - 2000	106	26,2
2001 - 2010	146	36,1
2011 - 2019	116	28,7
<b>Toplam</b>	<b>404</b>	<b>100</b>
<b>Hukuki Statü</b>		
Şahıs Şirketi	190	47
Limited	140	34,7
Anonim	50	12,4
Kolektif	23	5,7
Diğer	1	0,2
<b>Toplam</b>	<b>404</b>	<b>100</b>

Faaliyette Bulunulan Sektör		
Tarım	67	16,6
Sanayi	135	33,4
Hizmet	202	50
Toplam	404	100
Çalıştığı Piyasa		
İç Piyasa	294	72,8
Dış Piyasa	11	2,7
Her İkisi	99	24,5
Toplam	404	100
Çalışan Personel Sayısı		
0 - 50	280	69,3
51 - 100	64	15,8
101 - 150	44	10,9
151 ve Üstü	16	4
Toplam	404	100
Yıllık Ciro (TL)		
0 - 500.000 TL	207	51,2
500.001 TL - 1.000.000 TL	93	23
1.000.001 - 1.500.000 TL	67	16,6
1.500.001 TL ve üstü	37	9,2
Toplam	404	100

KOBİ'lerin hukuki statüleri göz önünde bulundurulduğunda; en yüksek frekansın 190 olarak şahıs şirketlerine ait olduğu saptanmıştır. KOBİ'lerin 140'ı limited, 50'si anonim, 23'ü kolektif yapıda olduğu görülmüştür. Ayrıca KOBİ'lerin daha çok hizmet sektöründe (%50) yoğunlaştığı ve bunu sırasıyla %33,4 oran ile sanayi sektöründeki, %16,6 oran ile tarım sektöründeki KOBİ'lerin takip ettiği gözlemlenmiştir.

Araştırma kapsamına giren KOBİ'lerin çalıştıkları piyasa incelendiğinde; 294 KOBİ'nin iç piyasaya yöneldiği buna karşın dış piyasaya yönelen KOBİ sayısının ise sadece 11 olduğu gözlemlenmiştir. Her iki piyasaya hizmet veren KOBİ sayısının ise 99 olduğu belirlenmiştir. Tablo 1'de katılımcı KOBİ'lerin çalışan personel sayıları incelendiğinde; KOBİ'lerden 280'nin 0-50 arası personel çalıştırdıkları görülmektedir. Bunu sırasıyla 51- 100 personel, 101-150 personel ve 151 ve üstü personel çalıştıran KOBİ'ler takip etmektedir. Son olarak yıllık ciro oranları ele alındığında; KOBİ'lerin en yüksek frekans (207) ve yüzdelik diliminin (%51,5) 0 – 500.000 TL seçeneğine ait olduğu tespit edilmiştir. Yıllık cironun 500.001 TL-1.000.000 TL aralığında olduğunu belirtenlerin sayısı 93, 1.000.001-1.500.000 TL aralığında olduğunu belirtenlerin sayısı 67 ve 1.500.001 TL ve üstü olduğunu belirtenlerin sayısının 37 olduğu saptanmıştır.

## B. KOBİ'lerin Finansman Sıkıntıları

Katılımcılara yöneltilen “KOBİ'nizde finansman sıkıntısı çekiyor musunuz?” sorusuna en yüksek seçeneğin 224 frekans ile “evet” olduğu görülmüştür. Kısmen sıkıntı çekenlerin 158 olduğu ve “hayır” seçeneğini işaretleyerek finansman sıkıntısı çekmediği gözlemlenen KOBİ sayısının sadece 22 olduğu tespit edilmiştir (Bknz Tablo 2). Bu soruya “hayır” diyenlerin bundan sonraki soruları cevaplamayarak anketi sonlandırmaları istenilmiştir. Bu nedenle bundan sonraki hesaplamalar sadece “evet” ve “kısmen” diyenler üzerinden gerçekleştirilmiştir.



**Tablo 2.** KOBİ'lerin Finansman Sıkıntılarına İlişkin Cevapları

Cevaplar	Frekans	Yüzde
<b>KOBİ'lerin Finansman Sıkıntıları</b>		
Evet	224	55,4
Kısmen	158	39,1
Hayır	22	5,4
<b>Toplam</b>	<b>404</b>	<b>100</b>

KOBİ'lerinde finansman sıkıntısı çektiklerini belirten katılımcılara bu sıkıntıların nedenleri sorulmuş ve alınan cevaplar Tablo 3'te belirtilmiştir. Tablo 3'te görüldüğü üzere finansman sıkıntısının nedenleri arasında bulunan; kredi çekmedeki zorlukların olup olmadığı sorulduğunda bu soruya katılımcılardan 255'i "kesinlikle evet", 43'ü "evet", 12'si "kısmen", 65'i "hayır" ve 7'si "kesinlikle hayır" diye cevaplamıştır. Tabloda bulunan sıkıntı nedenlerinden bir diğeri ise; öz kaynakların yetersiz kalma sonucunda finansman sıkıntının yaşanıp yaşanmadığıdır. Bu soruyu katılımcıların; 265'i "kesinlikle evet", 52'si "evet", 19'u "kısmen", 41'i "hayır" ve 5'i "kesinlikle hayır" diye yanıtladıkları saptanmıştır.

Katılımcılara sorulan finansman sıkıntılarının nedenleri arasında bulunan işletmenin çalışma sermayesindeki sürekli artışların olmasına verilen yanıtlar ise; 216'sı "kesinlikle evet", 108'i "evet" 30'u "kısmen", 18'i "hayır" ve 10'u "kesinlikle hayır" şeklinde olduğu görülmüştür. Tabloda belirtildiği üzere dördüncü ölçüt olan alacaklardan gelen kaynaklarda gecikmelerin yaşanması sorusuna anket katılımcılarının 272'si "kesinlikle evet", 63'ü "evet", 31'i "kısmen", 11'i "hayır" ve 5'i "kesinlikle hayır" diye cevaplamıştır.

**Tablo 3.** KOBİ'lerin Finansman Sıkıntılarının Nedenleri

Cevaplar	Frekans	Yüzde
<b>Kredi Çekmedeki Zorluklar</b>		
Kesinlikle Evet	255	63,1
Evet	43	10,6
Kısmen	12	3
Hayır	65	16,1
Kesinlikle Hayır	7	1,7
<b>Toplam</b>	<b>382</b>	<b>94,6</b>
<b>Öz kaynakların Yetersiz Kalması</b>		
Kesinlikle Evet	265	65,6
Evet	52	12,9
Kısmen	19	4,7
Hayır	41	10,1
Kesinlikle Hayır	5	1,2
<b>Toplam</b>	<b>382</b>	<b>94,6</b>
<b>İşletme Çalışma Sermayesinde Sürekli Artışların Olması</b>		
Kesinlikle Evet	216	53,5
Evet	108	26,7
Kısmen	30	7,4
Hayır	18	4,5
Kesinlikle Hayır	10	2,5
<b>Toplam</b>	<b>382</b>	<b>94,6</b>
<b>Alacaklardan Gelen Kaynaklarda Gecikmelerin Yaşanması</b>		
Kesinlikle Evet	272	67,3
Evet	63	15,6

<b>Kısmen</b>	31	7,7
<b>Hayır</b>	11	2,7
<b>Kesinlikle Hayır</b>	5	1,2
<b>Toplam</b>	382	94,6

Tablo 3'ün devamında görüldüğü gibi finansman sıkıntılarının nedenlerine ilişkin beşinci sıradaki soru satış karlarının düşük olması şeklindedir. Katılımcılardan bu soruyu “kesinlikle evet” ve “evet” olarak cevaplayanların sayısı sırasıyla 315 ve 41 iken, “kısmen” diyenlerin sayısı 16, “hayır” diyenlerin sayısı 4 ve “kesinlikle hayır” diyenlerin sayısının ise 3 olduğu gözlemlenmiştir.

Bir sonraki finansman sıkıntısı nedeni olarak belirlenen maliyetlerin yüksek olmasını neden olarak gören katılımcıların çoğunluğu “kesinlikle evet” ve “evet” olarak belirtmişlerdir. Nitekim bu soruya 323 kişi “kesinlikle evet”, 46 kişi ise “evet” demiştir. Ayrıca KOBİ’lerde yaşanan finansman sıkıntılarında en büyük sebebinin Tablo 3 genel olarak değerlendirildiğinde maliyetlerin yüksek olduğu anlaşılmıştır. Kısacası bunun KOBİ finansman durumuna etki eden en önemli nedenler arasında olduğunu söylemek mümkündür.

Tabloda bulunan finansman sıkıntısı nedenlerinden bir diğeri ise yeni yatırımların olması sorunudur. Katılımcılardan bu sıkıntı nedenine; 177’si “kesinlikle evet”, 103’ü “evet”, 59’u “kısmen”, 27’si “hayır” ve 16’sı “kesinlikle hayır” dediği belirlenmiştir.

**Tablo 3.** (Devam)

Cevaplar	Frekans	Yüzde
<b>Satış Karlarının Düşük Olması</b>		
<b>Kesinlikle Evet</b>	315	78
<b>Evet</b>	41	10,1
<b>Kısmen</b>	19	4,7
<b>Hayır</b>	4	1
<b>Kesinlikle Hayır</b>	3	0,7
<b>Toplam</b>	382	94,6
<b>Maliyetlerin Yüksek Olması</b>		
<b>Kesinlikle Evet</b>	323	80
<b>Evet</b>	46	11,4
<b>Kısmen</b>	8	2
<b>Hayır</b>	4	1
<b>Kesinlikle Hayır</b>	1	0,2
<b>Toplam</b>	382	94,6
<b>Yeni Yatırımların Olması</b>		
<b>Kesinlikle Evet</b>	177	43,8
<b>Evet</b>	103	25,5
<b>Kısmen</b>	59	14,6
<b>Hayır</b>	27	6,7
<b>Kesinlikle Hayır</b>	16	4
<b>Toplam</b>	382	94,6

### C. Regresyon Analizleri

Regresyon analizlerinden basit doğrusal regresyon analizi, bir bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni nasıl etkilediğini analiz etmek için uygulanır. Bu analizi gerçekleştirilmeden önce değişkenler arasındaki doğrusallığın sağlanması, hata terimlerinin normal dağılması ve varyansının sabit olması gibi bazı varsayımların gerçekleşmesi gerekmektedir (Durmuş vd., 2013:154-155).

Yukarıda zikredilen bu varsayımların gerçekleşmesine müteakip

$$Y_a = b_0 + b_1 X_a + \varepsilon_a \quad (3.1)$$

şeklindeki basit doğrusal regresyon modelinden (Akbulut, 2010: 64) hareketle

$$YEK = \beta_0 + \beta_1 FSGYD + \varepsilon \quad (3.2)$$

modeli oluşturulmuştur. Modelde bağımlı değişkeni temsil eden **YEK**; yerel ekonomik kalkınmayı, bağımsız değişkeni temsil eden **FSGYD** ise finansman sıkıntılarının giderilmesinde yararlanılan durumları ifade etmektedir. Modelde yer alan  $\varepsilon$  ise hata terimini göstermektedir. Modeldeki **YEK** değişkeni için dokuz (9) ve **FSGYD** değişkeni için altı (6) soru sorulmuş ve ortalamaları alınarak model tahmin edilmiştir.

Model tahmin sonuçların bulunduğu Tablo 4 incelendiğinde modelin istatistiki açıdan anlamlı olduğu Anova p değerinden ( $0,000 < 0,05$ ) görülmektedir. Bağımsız değişkene (FSGYD) ait p değeri de 0,05`den küçük olduğu için bu değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkili olduğu anlaşılmaktadır (Durmuş vd., 2013:163-164). Diğer bir anlatımla FSGYD değişkenine ait katsayı değeri bu değişkenin YEK`i küçük te olsa pozitif etkilediği ve bu değişkende oluşacak 1 birimlik artışın YEK`te 0,188 birimlik artış sağlayacağı tespit edilmiştir.

**Tablo 4.** Basit Doğrusal Regresyon Analizine Ait Sonuçlar

Bağımsız Değişken	Katsayı	t İst.	P
Sabit	0,588	8,087	0,000
FSGYD	0,188	7,540	0,000
<b>Bağımlı Değişken:</b> <b>YEK</b>	<b>R<sup>2</sup></b>		<b>Standart Hata</b>
	0,352		0,489
<b>Anova</b>	<b>F İstatistiği</b>		<b>P Değeri</b>
	56,859		0,000

Öte yandan regresyon analizlerinden çoklu doğrusal regresyon analizi ise, birden fazla bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni nasıl etkilediğini analiz etmek için uygulanır. Çoklu doğrusal regresyon analizlerinin uygulanabilmesi için yukarıda bahsedilen varsayımlara ilave olarak çoklu bağıntı sorunun da olmaması gerekmektedir. Bu durum için Varyans Büyütme Faktörü (VIF) değerlerine bakılmaktadır. Bu değerler 10`dan küçük ise çoklu bağıntı sorununun olmadığına karar verilebilmektedir (Durmuş vd., 2013: 154-156).

Bu bilgiler ışığında KOBİ`lere finansman sıkıntısı için verilen teşviklerden yararlanma durumlarının yerel ekonomik kalkınmaya olası etkisi için aşağıdaki 3.3 nolu model oluşturulmuş ve tahmin edilmiştir.

$$YEK = \beta_0 + \beta_1 KOS + \beta_2 DKA + \beta_3 BT + \beta_4 VMİT + \beta_5 ABT + \varepsilon \quad (3.3)$$

Burada bağımlı değişken YEK; yerel ekonomik kalkınmayı, bağımsız değişkenlerden KOS; KOSGEB teşviklerini, DKA; kalkınma ajansı teşviklerini, BT; bakanlıkların teşviklerini, VMİT; vergi muafiyeti ve indirim teşviklerini, ABT; Avrupa birliği teşviklerini göstermektedir.

Tahmin sonuçlarının yer aldığı Tablo 5 incelendiğinde; çoklu bağıntı sorununun olmadığı VIF değerlerinden ve modelin bir bütün olarak anlamlı olduğu ise Anova p değerinden görülmektedir. Modelde ABT değişkeni hariç diğer tüm değişkenlerin anlamlı olduğu p değerlerinden anlaşılmaktadır.

Bir başka ifadeyle KOS, DKA, BT ve VMİT değişkenlerinde meydana gelen artışların YEK'i pozitif etkileyeceği (artıracağı) saptanmıştır. Burada en büyük etkinin 0,410 katsayısı ile KOS değişkenine ait olduğu ve bunu sırasıyla 0,340 katsayısı ile VMİT, 0,093 katsayısı ile DKA ve 0,055 katsayısı ile BT değişkenlerinin takip ettiği sonucu ortaya çıkmıştır.

**Tablo 5.** Çoklu Doğrusal Regresyon Analizine Ait Sonuçlar

Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t İst.	P	VIF
Sabit	0,450	7,257	0,000	-----
KOS	0,410	1,836	0,047	1,455
DKA	0,093	3,201	0,001	1,567
BT	0,055	1,891	0,039	2,800
VMİT	0,340	1,200	0,031	2,684
ABT	0,018	0,558	0,577	1,364
<b>Bağımlı Değişken:</b>				
YEK	<b>R<sup>2</sup></b>		<b>Standart Hata</b>	
	0,440		0,513	
<b>Anova</b>				
	<b>F İstatistiği</b>		<b>P Değeri</b>	
	32,653		0,003	

## SONUÇ

“Ekonominin can damarı” olarak görülen KOBİ'ler ülkelerin ulusal ve yerel ekonomilerinde üretim, istihdam, yatırım ve katma değer gibi konular açısından büyük önem taşımaktadır. Dolayısıyla KOBİ'ler günümüzde gerek akademik camia gerekse politika uygulayıcıların gündeminde daha fazla yer edinmektedir. Konuya ilişkin yapılmış çalışmalar KOBİ'lerin en temel sorunların başında finansman sorunları geldiğini göstermektedir. Bu nedenle KOBİ'leri ekonomik açıdan daha etkin ve sürdürülebilir hale getirmek için gerek finansman sıkıntılarının gerekse bu sıkıntıların giderilmesi için çözüm yollarının ortaya konulması önem arz etmektedir.

Bu çalışmada da Batman ilindeki KOBİ'lerin finansman sıkıntıları ve bu sıkıntıların giderilmesi ile yerel ekonomik kalkınmaya olası etkileri araştırılmıştır. Bu çerçevede Batman merkezde faaliyet sürdüren 404 KOBİ'ye anket uygulanmış ve anketlerden elde edilen veriler ile istatistiki ve ekonometrik analizler yapılmıştır.

Çalışma sonucunda örneklem olarak alınan KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun finansman sıkıntısı çektiği saptanmıştır. KOBİ finansman durumuna etki eden en önemli nedenin maliyetlerin yüksek olması şeklindeki finansman sıkıntısı olduğu tespit edilmiştir. Yapılan basit regresyon analizi sonucunda FSGYD değişkeninde meydana gelen artışın ve çoklu regresyon analizi sonucunda ise KOS, DKA, BT ve VMİT değişkenlerinde meydana gelen artışların yerel ekonomik kalkınmayı pozitif etkileyeceği sonucuna varılmıştır.

Özetlenecek olunursa KOBİ'lerin finansman sıkıntılarının zamanında bertaraf edilmesi ve çözüme kavuşturulması ile yerel ekonomik kalkınmaya pozitif

etkisinin olduğu ifade edilebilir. Buradan hareketle Batman ilindeki KOBİ'leri daha etkin ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak açısından gerek merkezi gerekse yerel aktörlerin KOBİ'lerdeki finansman sıkıntılarının giderilmesine yönelik politikalar üretmesi ve uygulaması gerektiği düşünülmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Akbulut, Y. (2010). *Sosyal Bilimlerde SPSS Uygulamaları*, İstanbul: İdeal Kültür Yayıncılık.
- Akkuş, A. (2009). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri: İstanbul İlinde Bir Uygulama, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Al-Hyari, K., Al-Weshah, G ve Alnsour, M. (2012). Barriers to Internationalisation in SMEs: Evidence From Jordan, *Marketing Intelligence & Planning*, 30 (2):188-211.
- Atalay, E. (2019). KOBİ'lerin Finansman Sıkıntıları: Batman İli Örneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Batman.
- Aygen, F. (2006). AB'ye Giriş Sürecinde KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dereceleri Sakarya Örneği, *3.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Bildiri Kitabı*, T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, 81-88.
- Bilen, A ve Solmaz, H. (2014). KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Diyarbakır Örneği, *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (7) : 60-79.
- Bilici, N. (2007). Erzurum Alt Bölgesindeki KOBİ'lerin Mevcut Durumları, Sorunları ve Çözüm Önerileri, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (2): 383- 398.
- Brink, A ve Cant, M. (2003). Problems Experienced By Small Businesses in South Africa, 16th Annual Conference of Small Enterprise Association of Australia and New Zealand, Ballarat. 28 September – 1 October.
- Cansız, M. (2008). *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB*, Ankara: DPT Yayınları.
- Ceylan, A. ve İlban, M. O., (2005). Otel İşletmelerinin Finansal Sorunları: Balıkesir İlinde Bir Alan Araştırması, *SOİD Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 2 (3):12-18.
- Çatal, F. M. (2007). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (10): 333-352.
- Çayın, M. (2017). Kurumsal Yapı ve Yerel Ekonomik Kalkınma: Erzurum ve Batman Üzerine Bir Saha Araştırma, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Demir, Y ve Sütçü, A. (2002). Kriz Sonrasında Isparta Orman Endüstri KOBİ'lerinin Üretim, Teknoloji ve Finansman Sorunlarının Analizi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, (2) :79-96.
- Dinçer, Ö. (2007). *Stratejik Yönetim Ve İşletme Politikası*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Doğan, A. (2007). Türkiye'de Finansal Kiralama Uygulamaları ve Finansal Kiralamamanın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümündeki Rolü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E.S ve Çinko, M.(2013). *Sosyal Bilimlerde SPSS' le Veri Analizi*, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Hamid, K. ve Abaidullah (2006). Financing the Small and Medium Scale Enterprises in Faisalabad (Pakistan) , *Journal of Agriculture & Social Sciences*, 2 (2) : 106-109.
- Han, P. (2013). Analysis on Financing Difficulties of Small and Medium-sized Enterprises in China and Corresponding Countermeasures, *International Journal of Humanities and Social Science*, 3 (15), 300-305.
- İraz, R. (2005). Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (13) : 223–236.
- Karadeniz, E., Unur, K., Köşker, H ve Zencir, B. (2015). Van İlinde Faaliyet Gösteren KOBİ Statüsündeki Konaklama ve Seyahat İşletmelerinin Finansal Sorunlarının Analizi, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24 (1): 85-98.

- Kaya, G. A. (2014). Elazığ İlinde KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma, *Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi*, 1(1): 193-224.
- KGF (2018), *Faaliyet Raporu*, <http://www.kgf.com.tr/zamac.htm>. (04.10.2018).
- Klapper, L.F., Sarria-Allende, V. ve Zaidi, R. (2006). A Firm-Level Analysis of Small and Medium Size Enterprise Financing in Poland, World Bank Policy Research Working Paper 3984.
- Küçüközmen, C ve Oğuz, D. (2008). BASEL II Sürecine Geçişte KOBİ'lerin Finansman Sorunları: Konya Örneği, *I. Uluslararası Sempozyum: KOBİ'lerde Basel II*, İzmir Ekonomi Üniversitesi, İzmir.
- Machmud, Z ve Huda, A. (2011). SMEs Access to Finance: An Indonesia Case Study, in Selected East Asian Economies, *Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies*, (Ed: C. S. Oum, and D. Narjoko ), ERIA Research Project Report, Jakarta, 261-290.
- Met, Ö. (2011). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Kırgızistan'da Bir Araştırma, *Sosyo – Ekonomi*, (1), 127-144.
- Öcal, F. (2009). Bankacılık Krizlerinin KOBİ'lerin Finansmanına Etkileri: Anket Çalışması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ören, K. (2003). Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İli'nde Bir Uygulama, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, (2): 105-119.
- Türkoğlu, M. (2002). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler)' in Bölgesel Kalkınmaya Etkileri ve Bölgesel Kalkınmada KOBİ Temelli Stratejiler, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 277-300.
- Waked, B. (2016). *Access to Finance by Saudi SMEs: Constraints and the Impact on their Performance*, [https://pdfs.semanticscholar.org/1482/fa8a308a2e45ae8f012dd236cf709198970b.pdf?\\_ga=2.102631811.366024169.1568285788-286908744.1568285788](https://pdfs.semanticscholar.org/1482/fa8a308a2e45ae8f012dd236cf709198970b.pdf?_ga=2.102631811.366024169.1568285788-286908744.1568285788), (04.10.2018).
- Waniak-Michalak, H., Michalak, J ve Gheribi, E. (2018). The Sources of Financing For SMEs in Poland, *Management And Education*, XIV (1): 15-21.
- Yoshino, N ve Taghizadeh-Hesary, F. (2017). Solutions For Small And Medium-Sized Enterprises' Difficulties in Accessing Finance: Asian Experiences, ADBI Working Paper Series, Asian Development Bank Institute, 768.
- Yörük, N. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1 (1-2):187-204.

## SUMMARY

It is known that SMEs are of capital importance in terms of economy in both Turkey and the world. SMEs are discussed with regards to issues such as production, investment, added-value, employment and tax in national/local economies; their importance is also emphasized at the same time. For the general view of studies, financial problems are the leading issues for SMEs. In this sense, solving financial problems is essential for SMEs to reach a more sustainable structure. Namely, in a word, being aware of types of financial problems and also how SMEs can struggle with these problems are crucial for sustainability.

Thus, this study researched the financial problems of SMEs in Batman where is in a relatively backward area of Turkey; solutions for related problems and possible advantages of solving problems on time for the local economy.

First of all, in this sense, SMEs were economically and socially discussed; their effects on local development was theoretically analyzed in this paper. Then, some of the fundamental studies related to the issue; time and sample country/city

of studies; the number of participant SMEs; and also the results of all those studies were scrutinized.

We can say about these inspected studies of literature that the general run of them are mostly about revealing the financial problems of SMEs; there have been concentrated on solutions. In other words, many of related studies emphasize economic and social importance of SMEs; however, it is possible to say that possible contributions of solving financial problems for national/local development have not been argued enough. This matter was effective in the tendency of the application part of this paper.

About application chapter of this study, 404 SMEs of Small and Medium Industry Development Organization in Batman filled questionnaires; data of related questionnaires were utilized in frequency and regression analyses. For the results, SMEs were mostly established between the years of 2001 and 2010; the general of them are partnership companies; their sector is tertiary sector. Moreover, regarding findings, 72,8% of SMEs are in service in the domestic market; 280 of them employ 0–50 personnel. Their maximum annual return is between 0-500.000 TL. It is also revealed that the major part of SMEs in research have financial problems. High costs are the most important reason that affects the financial situation.

In addition to all these, for the simple regression analysis results, the increase in FSGYD (situations used in the elimination of financial problems) variable can positively affect the local economic development. On the other hand, for the multiple regression analysis results, KOS (The increases in promotion of Small and Medium Industry Development Organization), DKA (Development agency promotion), BT (Incentives of Ministries) and VMİT (Tax allowance and reduction promotions) variables can positively affect the local economic development. In conclusion, eliminating the financial problems of SMEs on time has a positive impact on local economic development. Therefore, central and local agents should procure and policies which meet the demands of SMEs to create a more sustainable structure for them.

# Etkin Bir Borç Yönetiminin Sağlanmasında Risk Yönetiminin Önemi

Haluk TANDIRCIOĞLU\*

## ÖZ

Devletlerin ekonomide sorumlulukları arttıkça olağan kamu gelirlerinin yetersizliği nedeniyle borçlanmaya duyulan ihtiyaç da artmaktadır. Borçlanmanın artması borç yönetimini daha önemli hale getirmektedir. Günümüzde risk yönetimini içeren borç yönetimi vazgeçilmez bir mali ve ekonomik politika aracı olarak kullanılmaktadır. Borç yönetimleri sadece borçlanmak için değil optimal bir bileşimle borçlanmak için önlemler geliştirmektedir. Dolayısıyla borç yönetimlerine daha fazla iş düşmektedir. Borç yönetimleri, büyüklükleri ve etkileri birbirinden farklı risk türü ile karşılaşmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ekonomiler için çok daha önem arz eden bu riskler kredi riski, borç çevirme riski, likidite riski piyasa riski, uzlaşma riski ve operasyonel risk olarak belirtilmektedir. Ayrıca piyasa riskinin ölçülmesi etkinliği sağlayıcı bir faktördür. Bu konuda senaryo analizi, risk altındaki değer analizi, risk altındaki maliyet analizi, dayanıklılık testi ve süre ve vadeye kalan ortalama süre analizi şeklinde teknikler kullanılmaktadır. Çalışmamızda öncelikle borç yönetimi ve risk yönetimi kavramları ve risk türleri ele alınmıştır. Risklerin, politika kararlarını etkilediği dikkate alındığında risk türlerinin önemi daha fazla ortaya çıkmaktadır. Ardından risk ölçüm yöntemleri ve teknikleri incelenmiştir. Bu çerçevede aktif ve pasif borç yönetimi risk ölçümünde ayrıntılı bilgi veren tekniklerdir. Risk yönetimi teknik bilgisi ve uygulama sonuçlarına ilişkin kontrolleri içeren etkin bir yönetimi ifade eder. Ancak gelişmekte olan ülkelerde bunun uygulamasında güçlükleri yaşanmaktadır. Bu güçlüklerin belirlenmesi önemlidir. Bu nedenle çalışmanın bir sonraki bölümünde risk yönetimindeki güçlükler incelenmiştir. Ardından Türkiye’de borç ve risk yönetiminin koordinasyonuna ilişkin düzenlemeler açıklanmıştır. Çalışmanın sonuç bölümünde ise borç yönetiminin önemi, bu süreçte yaşanan sorunlar ve bunlara karşı önlemler incelenmiş ve Türkiye’de borç yönetimine ilişkin sürecin genel bir değerlendirmesi yapılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Borç Yönetimi, Risk Yönetimi, Risk Ölçüm Yöntemleri  
**JEL Sınıflandırması:** H63, H68, G32

## The Importance of Risk Management In Establishing Effective Debt Management

### ABSTRACT

As the roles of states increase, the need for borrowing increase due to insufficient public revenues. Due to the importance of borrowing, debt management becomes more important. Debt management (risk management) is used as a financial and economic policy tool. Another important issue is borrowing with an optimal composition. Debt management has more duties. There are several risk types which are important for developing countries such as rollover risk, liquidity risk, market risk, settlement risk, and operational risk. Measuring market risk is also important. Techniques such as senario analysis, value at risk, cost at risk, stress test and time analysis are used. In this paper, firstly, debt management, risk management, risk types are defined. Taking the effects of risks on political decisions into account, the importance of risk types become more relevant. Secondly, risk measurement techniques are analysed. Here, active and passive debt

\*Dr. Öğretim Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, haluk.tandirci@deu.edu.tr , ORCID Bilgisi: 0000-0003-4287-549X

(Makale Gönderim Tarihi: 21.10.2019 / Yayına Kabul Tarihi:05.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.635142

Makale Türü: Araştırma Makalesi



*managemet are important techniques giving detailed information in risk measurement. Risk management includes technical information and control over implementation results. However, developing countries face serious problems in implementing risk management policies due to specific circumstances. That's why thirdly, the difficulties that the developing countries face in risk management are analysed. Forthly, the regulations in the coordination of debt management and risk management in Turkey are explained. In conclusion, the importance of debt management, the problems that occur in this process and the precautions that are taken against these problems are analysed and a general evaluation of Turkey's debt management is made.*

**Key Words:** Debt Management, Risk Management, Risk Quantification Methods  
**JEL Classification:**H63, H68, G32.

## GİRİŞ

Kamu gelirleri arasında olağan dışı bir gelir kalemi olarak borçlanmanın önemi arttıkça borç yönetimi de otomatik olarak üzerinde daha fazla durulan bir konu haline gelmeye başlamıştır. Modern borç yönetimi uygulamaları borçlanmanın doğurduğu maliyetlerin minimizasyonunu sağlamanın ötesinde, borçlanma politikasının ekonomik ve mali hayatı yönlendirmede daha aktif kullanılmasına da neden olmaktadır. Borç yönetimleri artık risk yönetimini de içeren kompleks yapılara dönüşmüştür. Bütün dünyada görece önemi artan risk yönetimi ve risk ölçüm teknikleri, tüm güçlüklerine rağmen uygulanmaya çalışılmaktadır. Risk yönetimi uygulamaları ilk etapta borç idaresine ilave iş yükleri getirse de, daha sonra bu yükü ortadan kaldıracak faydaları sağladığı ve risk yönetiminin ihmal edilmemesi gerektiği artık kabul edilmiş durumdadır.

Gelişmekte olan ekonomiler arasında yer alan ve kamu borçlanmasına sıklıkla başvurduğu halde borç yönetimini yasal ve kurumsal zeminde modern anlamda yürütemeyen ölkemizde, 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun sonrasında yeni bir döneme girilmiŐtir. Borç yönetimini sağlıklı şekilde yürütebilmek için yasal önlemler kurumsal tedbirlerle desteklenmiŐtir. Borç yönetiminde risk yönetimi konusuna da ayrı bir önem vermeye başlanmıştır. Olası risklere karşı alınan tedbirler sayesinde hem borçlanma maliyetleri azalmıŐ hem de borçlanma bir politika aracı olarak daha etkili bir şekilde kullanılmaya başlamıştır.

## **I.BORÇ VE RİSK YÖNETİMİ KAVRAMLARI**

Borç yönetimi zaman içinde anlam genişlemesine uğrayan bir kavramdır. Önceleri sadece sözleşmeler çerçevesinde ele alınıp incelenen bir mahiyette iken zamanla ekonomi politikasını yönlendiren bir araç haline gelmeye başlamıştır. Esasen bu iki yaklaşım Kıta Avrupası Yaklaşımı ile Anglo-Amerikan Yaklaşım arasındaki temel farktan kaynaklanmaktadır.

Kıta Avrupası Yaklaşımı'nda borç yönetimi, sözleşme şartlarının belirlenen vadede borç sözleşmesinde yer alan hükümlerin borç süresince uygulanması ve lüzum gösterdiğinde gerçekleşen değişikliklere yönelik eylemleri içermektedir. Anglo-Amerikan Yaklaşımı'nda ise iktisadi amaçlara ulaşmak için borç yönetimi kullanılmaktadır (İnce, 2001:329).

Borç yönetiminin ana gayesi; makul bir risk seviyesinde kamu kesimi finansman gereksinimini ve ödemelerini minimum maliyetle karşılamaktır. Borç yönetimini aktif ve pasif borç yönetimi şeklinde ele alıp incelemek mümkündür.

Pasif borç yönetimi, var olan verilere dayanarak borcun miktarına, ne zaman borçlanmaya gidileceğine ve hangi borçlanma araçlarının kullanılacağına ilişkin tespitleri içerirken; aktif borç yönetimi pasif yönetimin unsurlarına ilave olarak faiz ve kur riski gibi risk yönetim tekniklerini içermektedir (Dedeoğlu,1995:25).

Borç yönetimi çerçevesinde borcun miktarı ve bileşimindeki değişiklikler eğer ulaşılmak istenen ekonomik hedefler doğrultusunda gerçekleşiyor ise “arzulanan etkiler”; eğer sözleşmeden kaynaklanan hükümler sonucunda ekonomik hedeflerle uyumlu veya uyumlu olmayan değişiklikler doğuyorsa “önlenmesi mümkün olmayan” etkiler oluşmaktadır (Yaşa,1981:164).

Küreselleşme süreci ile birlikte ekonomiler birbirine daha bağımlı ve entegre hale gelmeye başlamıştır. Ekonomik hayat içerisinde önemli bir aktör olan devlet de bu sürecin dışında kalmamış ve küreselleşme sürecinden ve bu sürece bağlı iktisadi ve mali gelişmelerden etkilenmeye başlamıştır. Yeni ekonomik düzende artan risk ve belirsizlikler, borç ve risk yönetiminin önemini arttırmıştır. Borç yönetiminde etkinliği sağlamayan ülkeler mali ve ekonomik güçlüklerini neredeyse aşamaz hale gelmiştir. Geçmişte klasik metotların benimsendiği borç yönetimi başka bir forma dönüşmüştür. Bu dönüşümün pek çok sebebini sıralamak mümkündür. Ancak bunların en başında finansal piyasalarda yaşanan değişim ve bu piyasaların giderek daha büyük ölçekli hale gelmeye başlaması yer almaktadır. Sermaye hareketliliğinin en üst düzeyde görüldüğü bir dönemde bu sermayeye ulaşabilmek için kıyasıya bir rekabet yaşanmaktadır. Böyle bir ortamda ekonomi yönetimleri daha etkin olabilmek için sürekli reçeteler üretmeye çalışmaktadırlar. Kamu yönetiminde önceki dönemlerde bilinmeyen ya da bilinse de ihmal edilen performans konusu ön plana çıkmaya başlamıştır. Bu dönemde kur, faiz, menkul kıymet ve varlık fiyatları çok daha oynak “volatile” hale gelmiştir. Bu gelişmeler risklerin daha da artmasına neden olmuştur. Bu süreç swap, futures, forward, kuponsuz ve değişken faizli tahviller ve varlığa dayalı menkul kıymet gibi yeni araçların da ortaya çıkmasına neden olmuştur (Karacan,1997:21). Hem kamu kesimi hem de özel kesim tarafından son derece önemli etkiler doğuran bu süreç risk yönetimi uygulamalarını zorunlu hale getirmiştir.

Risk yönetimi öncelikle mevcut ve olası risklerin ne olduğunun ortaya konması, risklerin ölçümünün gerçekleştirilmesi, risklerin takip edilmesi ve risklerin denetim altına alınması adımlarından meydana gelmektedir (Pehlivan, 2003:388-389).

Borç yönetimi bu aşamaları gerçekleştirirken ülkenin mali ve ekonomik koşullarına göre belirlemeye çalıştıkları üst risk limitine göre hareket etmelidir. Yine borç portföyünün kendisinin de risk üzerinde etkisi olduğu unutulmamalıdır. Ancak kamu kesiminin borçlanmaya duyduğu ihtiyaç arttıkça bu riskler göz ardı edilebilmekte ve günü kurtarabilmek adına gelecek ipotek altına alınabilmektedir.

## **II. RİSK TÜRLERİ**

Borç yönetimleri, büyüklükleri ve etkileri ülkeden ülkeye değişen pek çok risk türü ile karşılaşmaktadır. Bu riskler, kredi riski, borç çevirme riski, likidite riski piyasa riski, uzlaşma riski ve operasyonel risk şeklinde sınıflandırılabilir. Bu

risklerden özellikle piyasa ve borç çevirme riski finansal derinliği olmayan gelişmekte olan ekonomiler için daha çok önem arz etmektedir (Ateş, 2002: 17).

**Tablo-1: Borç Yönetiminde Karşılaşılan Risk Türleri**

<b>Piyasa Riski</b>	Hükümetin borç itfasını, faiz oranları, döviz kurları ve mal fiyatları üzerinde gerçekleştirecekleri değişikliklerle bağlantılı riskleri ifade eder.
<b>Borç Çevirme Riski</b>	Borcun oldukça yüksek maliyetlerde çevrilmek zorunda kalınması veya çevrilememesi riskidir. Bu riskin yönetimi özellikle gelişmekte olan piyasalara sahip olan ülkeler açısından özel bir önem taşımaktadır.
<b>Likidite Riski</b>	Borcun ödenmesinde kullanılacak likiditenin bulunamaması durumudur.
<b>Kredi Riski</b>	Borçlunun krediler ve diğer finansal kâğıtlar ile ilgili olarak karşı karşıya kaldığı performans dışı risk veya finansal sözleşmelere imza atan bir tarafın bu sözleşmelerle ilgili aldığı risktir.
<b>Uzlaşma Riski</b>	Hükümetin bir taraf olarak veya farklı taraflar arasındaki uyumsuzlukların çözümünde hataya düşmesi durumunda karşı karşıya kalacağı riski ifade eder.
<b>Operasyonel Risk</b>	İşlemlerin kaydı ve yürütülmesi aşamalarındaki işlem hataları, dahili kontrol veya sistem ve hizmetlerindeki yetersizlik veya hatalar, unvan riski, yasal risk, güvenlik ihaleleri veya ticari faaliyeti engelleyecek doğal afetler gibi çeşitli risk türlerini içerir

**Kaynak:** Fred Jensen, "Guidelines for Public Debt Management", Proceedings of The Third Inter-Regional Debt Management Conference, Geneva, 3-6 December 2001, United Nations, Newyork and Geneva, 2003, UNCTAD / GDS / DMFAS / 3, p.125.

Borçlanma alanındaki riskler politika kararlarının alınmasını ciddi anlamda etkilemektedir. Bu riskler politika önlemleri arasında uyumu zorunlu kılmaktadır. Bu uyumlaştırmalara gidilirken borç ve rezerv yönetimi arasındaki uyum ilişkisinin ihmal edilmemesi gerekmektedir. Pek çok ülkede dış borç ve döviz rezervleri farklı birimler tarafından yönetilmektedir. Bu durumun temel gerekçesi döviz rezervlerinin ve borcun farklı amaçlara göre yönetilmesi zorunluluğudur. Rezerv yöneticisinin temel çabası yeterli likiditeyi garanti altına almaya yöneliktir ve bu durum kısa vadeli ve oldukça likit varlıkların tutulması ile sonuçlanacaktır. Fakat borç yöneticisi tipik olarak refinansman risklerini sınırlandıracak uzun vadeli yükümlülükleri tercih edecektir. Bu iki farklı görevi iki farklı kuruma atfetmenin avantajı her kurumun belirlenen kriter çerçevesinde hesap verilebilirliğini sağlamasıdır. Rezerv ve borç yönetimi arasında koordinasyonun sağlanması, riske karşı korumasızlığı azaltmaktadır (Hawkins ve Turner, 2000: 26).

### **III. PİYASA RİSKİNİN ÖLÇÜM YÖNTEMLERİ**

Borç yönetiminde karşılaşılan riskler içinde ölçülmesi ve önlem alınması gerekenlerin başında piyasa riski bulunmaktadır. Piyasa riskinin ölçülmesi için çeşitli teknikler kullanılmaktadır. Bunlar (Pehlivan, 2003:389-390);

- 1-Senaryo Analizi
- 2-Risk Altındaki Değer Analizi
- 3-Risk Altındaki Maliyet Analizi
- 4-Dayanıklılık Testi
- 5-Süre Analizi şeklinde sıralanabilir.

### 3.1.Senaryo Analizi

Senaryo analizleri olası olayların gerçekleşme ihtimalinin ölçülmesini değil, olası olayların ortaya çıkması halinde portföyün nasıl etkileneceğini bulmaya çalışan bir analiz şeklidir. Bu senaryolar; tesadüfi kararlaştırılabilir, istatistiksel metotlarla geçmiş dataların analiz edilmesi yöntemiyle veya bir risk faktörünün farklı koşullarda nasıl davranacağına ilişkin çoklu tahminler kullanılarak oluşturulabilir (Türker, 2009: 4). Bu analiz yöntemindeki en büyük sakınca sürecin senaryolara ve süreci yönetenlerin sezgilerine ve birikimlerine bağlı olmasıdır. Senaryo oluşturmak, sonuçlarını değerlendirmek, değişik senaryoların birbiri üzerindeki etkilerini belirlemek ve olasılıkları sınırlandırmak temel güçlüklerini oluşturmaktadır (Uysal, 1999: 26).

Senaryo analizlerinde temelde tarihi senaryo analizi ve kurgusal senaryo analizi olmak üzere iki temel yöntem kullanılmaktadır. Örneğin tarihi yöntemde geçmişte yaşanmış bir krizin aynen tekrar etmesi durumunda oluşabilecek etkiler ölçülürken; kurgusal senaryo analizlerinde mevcut ekonomik koşullarla ve portföyün yapısıyla uyumlu bir senaryo üretilerek, bu senaryo neticesinde oluşabilecek etkiler ölçülmektedir (Üzer, 2002: 22-23).

### 3.2.Risk Altındaki Değer Analizi

Bu analiz belli tahminler çerçevesinde, bir yatırım portföyünün değerinde oluşabilecek en yüksek zararları ölçmektedir. Risk altındaki değer analizi; olası portföy kayıplarını tek bir sayısal değer olarak ifade eden istatistiksel bir ölçüttür (Uçkun ve Kandemir, 2008:124).

Risk altındaki değer analizi, yaygın modellerden biridir. Çünkü basit ve anlaşılardır. Model, değişik yatırım enstrümanlarının piyasa risklerinin ölçümünü ön plana çıkarması sebebiyle portföyün performansı katlanılan riske göre analiz edilmektedir. Bilhassa sermaye yeterliliğini belirlemek amacıyla bu modelin seçilmesi finansal kurumlar ve ülkeler bazında zorunlu tutulabilmiştir (Erçel, 1999:6).

Risk altındaki değer analizi portföydeki reel riski göstererek, riskin yoğunluklarını tespit etmekte ve portföy çeşitlendirilmesinin etkisini ortaya koymaktadır. Üstlenilen riske karşı eldeki sermayenin karşılaştırılmasını sağlayarak riske dayalı limitlerin belirlenmesine yardımcı olmaktadır (Yıldırım ve Çolaklayan, 2014:7).

Borç portföyün kısa bir vade içinde yeniden yapılandırılacağı haller için uygundur ve ağırlıklı olarak ikincil piyasalarda yoğun bir şekilde alım-satım yaparak ya da birincil piyasalarda geri alım, değişim ve takas ihaleleri yaparak borç portföylerinin yapısını değiştiren borç yöneticileri tarafından kullanılmaktadır (Pehlivan, 2003:413). İkincil piyasalardaki işlemlerde hem cari riske maruz değer, hem de potansiyel riske maruz değeri hesaplanmaktadır.

Riske altındaki değer analizi risk ölçüm tekniği olmasının yanı sıra kamuoyuna bilgi verme aracı olarak kullanılabilir. Bu teknik ilave olarak performans ölçüm standardı olarak da kullanılabilir (Türker, 2009: 5).

### **3.3.Risk Altındaki Değer Analizi**

Risk altındaki maliyet analizi farklı makroekonomik senaryolar çerçevesinde alternatif borçlanma stratejilerinin olası maliyet ve risk değerlerinin hesaplanmasına imkân tanımaktadır (Kamu Borç Yönetimi Raporu, 2008: 39).

Risk altındaki maliyet analizi Danimarka Merkez Bankası tarafından geliştirilmiştir. Bu analiz çerçevesinde 2000 yılında farklı vadelerdeki dört ayrı borçlanma 2500 değişik senaryo altında on yıllık periyotta oluşturacağı maliyetlerin olasılık dağılımını yapmış ve borçlanma maliyetleri ile sapma hesap etmiştir (Pehlivan, 2003:388-389).

Risk altındaki maliyet analiz ölçümü belirli olasılıklar aralığında borç servisinin maliyetini hesaplayarak artan faiz oranlarından kaynaklanan risk üzerinde yoğunlaşır. Faiz oranlarında gerçekleşebilecek olası değişikliklerle ilgili model ve varsayımlardan hareketle olasılıkların dağılımı hesaplanır (Mylonas, 2000: 14). Risk altındaki maliyet analizi ileriki dönemlerde faiz yükselmeleri nedeniyle oluşacak faiz yükünün bugünkü değerini hesap etmektedir (Ateş, 2002: 18).

### **3.4.Dayanıklılık Testi**

Dayanıklılık (stres) testi küresel krizler döneminde ortaya çıkan piyasalarda öngörülmeven ve büyük ölçekli dalgalanmaların portföy değerlerini ne ölçüde etkilediğinin ölçümü için başvurulanan bir yöntem olmaktadır. Test esasen, olağanüstü ekonomik koşullarda portföyde doğan en yüksek değer kaybını ölçmeyi istemektedir. Hiç şüphesiz dayanıklılık testinin başarısı piyasa koşullarının doğru şekilde öngörülmesine bağlıdır (Erçel, 1999:7).

Mevcut stres testleri uygulanma amacına göre portföy düzeyinde stres testleri ve finansal sistem stres testleri şeklinde ikiye ayrılabilmektedir. Finansal kuruluşların kendi portföylerindeki kırılganlıkları portföy düzeyinde stres testleri; ilgili otoritelerce finansal sistemin kırılganlıkları finansal sistem stres testleri ile ölçümlenmektedir (Beşe,2007:4).

### **3.5.Süre Analizi**

Süre, sabit getirili kıymetin faiz oranlarındaki değişimlere bağlı kaynaklanan fiyat dalgalanmasının bir ölçüsü olup farklı ölçüm yöntemleri söz konusu olmaktadır. Borç stokunun süre hesabında her bir senedin süresi bulunmakta ve borç portföyü içindeki ağırlık oranları belirlenmektedir. Faiz oranına karşı gösterilen duyarlılık borcun vadesine göre değişmektedir. Vade uzadıkça faizlerdeki değişime olan hassasiyet azalmaktadır. Uzun süreli borç stoku kısa süreli borç stokuna kıyasla faiz oranlarındaki değişime daha az duyarlı olmaktadır. Süre analizi borç portföyünün faiz oranlarındaki değişime olan duyarlılığını ortaya koymakla beraber, nicelik boyutu hakkında bilgi vermemektedir (Pehlivan, 2003:412).

## **IV.RİSK ÖLÇÜM YÖNTEMLERİ**

Risk ölçüm yöntemlerinde, ilerleyen dönemlerdeki borç servisleriyle alakalı anapara ödeme takvimi, cari borçların faiz bileşimi, kamu kesimi borçlanma gereksinimi, ilerleyen dönemlerdeki faiz oranı ve kurlar gibi

büyüklikleri dikkate alan “Yükümlülük Portföyü Yaklaşımı” ve fiyat iniş çıkışlarının sebep olduğu ekonominin riske maruz kalma oranlarını kontrol etmeyi hedefleyen “Aktif Pasif Yönetimi Yaklaşımı” incelenecektir..

#### **4.1.Yükümlülük Portföyü Yaklaşımı**

Yükümlülük portföyü yaklaşımında, ilerleyen dönemlerdeki borç servisleriyle alakalı anapara ödeme takvimi, cari borçların faiz bileşimi, kamu kesimi borçlanma gereksinimi, ilerleyen dönemlerdeki faiz oranı ve kurlar gibi büyüklikler dikkate alınmaktadır. Bu yaklaşımda öncelikle önceden belirlenmiş bir strateji ve piyasadaki fiyatlarla ilgili tahminlemelere dayanılarak, belirli bir zaman aralığında ve müdahale olmaksızın işleyen bir piyasa koşuluyla, ilerleyen dönemlerdeki muhtemel borç servis maliyetleri hesaplanmaya çalışılır. Daha sonra farklı varsayımlar çerçevesinde yeni öngörüler gerçekleştirilir. Bu öngörüler oluşturulurken istatistiki teknikler, tarihsel analizler, en kötü durum senaryosu gibi yöntemler kullanılır (Ateş, 2002: 28-29).

Yükümlülük portföy modelinin uygulanma amacı sadece riskten korunmayı sağlamak değil, aynı zamanda öz sermayeyi iyileştirmeye yönelik çeşitli imkanlar oluşturmaktır. Günümüz şartlarında finansal piyasalarda yaşanan rekabet koşulları dikkate alındığında, finansal aktörlerin sahip oldukları menkul kıymetlerin getirilerini risk faktörünü de dikkate alarak mümkün olduğu kadar arttırmak başlıca finansal aktör davranışı şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bu amacın gerçekleştirilmesi için menkul kıymetlerin bulunduğu portföyün etkin bir şekilde oluşturulması ve yönetilmesi gerekmektedir. Bu noktada portföy seçimi ve yönetimi optimal karar verilecek en önemli noktalardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Uğurlu, Erdaş, Eroğlu, 2016:148).

Yükümlülük portföyü modeli devletin aktiflerini dışsal kabul ettiğinde, bazı sorunlarla karşı karşıya kalınmaktadır. Çünkü aktifler de pasifler gibi dışsal şoklardan etkilenmekte ve karşılaştıkları şokların yapısına göre kur ve faiz değişimlerine karşı duyarlılıkları değişebilmektedir (Ateş, 2002: 30). Bu nedenle aktiflerin yükümlülükleri karşılama oranına da bakmak gerekir. İlave olarak, bu kalemlerin dışsal olarak algılanması bunların finansal özelliklerinin hesaba katılmasında zorluklar çıkarır. Ayrıca aktifler, finansal şoklardan pasifler kadar etkilenmekle kalmazlar ve bunların kar veya faizlerdeki değişikliğe gösterdikleri duyarlılık şokun özelliğine göre çeşitlilik gösterir (Velendia:2004,19-20).

#### **4.2.Aktif Pasif Yönetimi (APY) Yaklaşımı**

Bu yaklaşım fiyat iniş çıkışlarının sebep olduğu ekonominin riske maruz kalma oranlarını kontrol etmeyi hedeflemektedir. Bu yaklaşım bir ülkeye ya da spesifik bir projeye ait varlık veya yükümlülük yapısında piyasalardaki dalgalanmalar sonucu, gelecekteki nakit akım yapısında oluşabilecek ters yönlü değişimleri azaltmayı amaçlayan bir yaklaşımdır (Bal,2001:140).

Özellikle faiz oranı riski, finansal aktörlerin net faiz geliri ve dolayısıyla karlılığı üzerinde bir risk oluşturur. Faiz oranındaki değişiklikler (artış/azalışlar), finansal aktörlerin net faiz gelirini değiştirmekle kalmaz, bunun yanında öz sermayelerinin piyasa değerini de etkiler. Her iki durumda da finansal aktörler, bu riskin azaltılabilmesi için ellerindeki finansal varlıkların riske maruz kalma

derecesini ölçmek ve bu riski azaltmaya ve ortadan kaldırmaya yönelik stratejilere oluşturmak durumundadırlar (An Oracle White Paper, <http://www.oracle.com/us/industries/financial-services/045581.pdf>).

Burada temel nokta, bir amaç fonksiyonunun belirlenmesi, bu amaç fonksiyonuna uygun olarak riske maruz kalma derecesinin veya duyarlılık seviyesinin belirlenmesi ve bunların ölçümünün yapılması, riske maruz kalma derecesine ilişkin kabul edilebilir bir seviyenin belirlenmesi ve riskten korunma yöntemlerinin seçimi ve bu yöntemlerinin uygulanmasına yönelik sürecin yönetilmesi büyük önem taşımaktadır (Bal, 2001:141).

Diğer yandan yükümlülük portföyü modelinin en önemli avantajlarından biri, bir finansal kurumun kaynakları ve fonları üzerinde etkin kontrol sağlayabilme yeteneğine sahip olmasıdır. Eğer finansal kurumların faize duyarlı varlıkları ve yükümlülükleri eşit ise varlıklardan sağladıkları faiz gelirleri ile yükümlülüklerinden kaynaklanan fonlama maliyetleri aynı oranda değişecektir (Structural Risk Management, [www.dico.com](http://www.dico.com)).

Aktif pasif yaklaşımı; borç yöneticilerinin, vergi gelirleri ve borç portföyüne ilave olarak devletin diğer her çeşit varlık ve yükümlülüklerini bir bütün olarak dikkate almalarını sağlar (Ateş, 2002: 26). Bu yaklaşım kendi içinde ayrı ayrı aktif yaklaşım ve pasif yaklaşım olarak piyasa etkinliğini sağlama konusunda birbirinden farklı stratejiler içermektedir. Bu stratejilerden hangisinin uygulanacağı konusunda bazı sorulara cevap vermek piyasa etkinliğinin hangi yolla sağlanacağını belirlemek konusunda önem taşımaktadır.

Burada en önemli ve ilk sorulacak soru ‘piyasaların etkin olup olmadığıdır’. Etkin kabul edilen piyasalarda finansal yatırımcıların pasif yönetim stratejisini kullanması, etkin kabul edilmeyen ama etkinliğin sağlanması amaçlanan piyasalarda aktif yönetim stratejisinin kullanılması önerilmektedir. Bir diğer soru, finansal yatırımın yurt içi ya da yabancı piyasa yapılıp yapılmadığıdır. Çünkü finansal piyasanın yönü de aktif ya da pasif yönetimin etkinliği açısından önemlidir. Nitekim, tüm finansal piyasalar eşit düzenlemelere tabi tutulmadığından gelişmiş piyasalar daha etkin iken gelişmekte olan piyasalar daha az etkindir (Fox, 2017:4).

Bu yöntemde kullanılan enstrümanlar Forwards, Futures, Options ve Swap anlaşmalarıdır. (Bal, 2001:143). Bu tür finansal türev ürünlerin rağbet görmesinin en önemli nedeni, türev piyasalardaki sözleşmelerle, yatırımcıların, kur, faiz oranı ve fiyat risklerine karşı korunma gereklilikleridir (Ceylan, 2004, [www.finansbilimplatformu.com](http://www.finansbilimplatformu.com)).

## **V.RİSK YÖNETİMİNDE KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER**

Risk yönetimi, çok önemli düzeyde teknik bilgi, bu teknik bilginin edinilmesinde kullanılacak alt yapı, alınan kararların uygulanması ve sonuçlarına ilişkin kontrollerin gerçekleştiği bir yönetim şeklinde olmalıdır. Bu sebeple risk yönetimini gerçekleştirmek, gelişmekte olan ülkeler için çok daha zor olmaktadır. Bu ülkelerin günü kurtarmaya yönelik kısa vadeli politikalarının risk yönetimine dayalı bir şekilde tespit edilmesini beklemek aşırı iyimserlik olacaktır. Alınan politika önlemlerinde riskler göz önüne alınmak istense bile, aşağıda sıraladığımız

bir takım sınırlayıcı unsurların bulunduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Yine risk yönetimi tedbirlerinin kendisi zaman zaman sorunların bizatihi kaynağı olabilmektedir.

Risk yönetim birimleri / hazine yöneticileri açısından şu sınırlayıcı unsurlar önemlidir (Bal, 2001:171);

-Risk yönetimi, mevzuatın izin verdiği ölçüde gerçekleştirilebilmektedir.

-Ölçülemeyen riskler söz konusu olabilmektedir.

-Komisyonlar ve alış-satış farkları gibi gider kalemleri risk yönetimini güçleştirebilmektedir.

-Standart sözleşmeler nedeniyle korumasız kalan kısımlar olabilmektedir.

-Alınan pozisyonun üzerine yazılmış mevcut bir hedging enstrümanı bulunmayabilmektedir.

-Hazine ürünleri kredi riskini, yani bu ürünü satan tarafın yükümlülüğünü yerine getirmeme riskini tamamen yok etmemektedir.

-Finansman yöneticilerinin oluşturduğu beklentiler gerçekleşmeyebilmektedir.

Hükümetin borç yapısında bulunan riskler, yukarıda sayılan sınırlamalar da hesaba katılarak dikkatli bir şekilde izlenmeli ve değerlendirilmelidir. Bu riskler borç yapısını düzenleyerek ve bu düzenlemenin maliyetlerini hesaba katarak olabildiğince azaltılmalıdır.

Hareketli sermaye ve entegre sermaye piyasaları dünyası, hükümetlerin ellerinde tuttukları yabancı para cinsinden yükümlülükleri, bu ülkelerin her zaman yeterli derecede üstesinden gelemeyecekleri risklere maruz bırakmaktadır. Bu ekonomilerin uluslararası sermaye piyasalarından kaynaklanan alışkanlıklara olan zaafiyetini azaltmaya yönelik olarak atılacak önemli bir adım, borç politikasını yönetmeye yönelik gerçekleştirilecek olan kurumsal düzenlemeler olacaktır. Böylece bu düzenlemeler; profesyonel, şeffaf ve kamusal manada hesap verebilir bir yapıyı teşvik edecektir (Cassard ve Folkters, 1997:38).

Arzulanan borç yapısı oluşturulurken, devlet nakit akışının mali ve diğer risk karakteristikleri göz önünde tutulmalıdır. Daha özeldense, borç yöneticisi yabancı para birimi ve kısa vadeli veya değişken kurdan kaynaklanan riskleri dikkatlice değerlendirmeli, yönetmeli ve vadesi gelen borçların ödenmemesi riskinden kaçınmak için yeterince nakit olduğundan emin olmalıdır (IMF ve Worldbank, 2002: 34).

Bir devletin borç portföyü genellikle o ülkedeki en büyük finansal portföydür ve bu portföy genellikle karmaşık ve riskli finansal yapıları içerir ve devletin ödemeler dengesi bilançosu ile ülkenin finansal istikrarı için ciddi bir risk oluşturur (Storkey, 2001:7). Bu sebeplerle borç portföyünün büyüklüğü ve bileşimi ile ilgili kararları alan borç yönetimi idaresinin risk yönetimine özel bir önem vermesi gerekmektedir.

Bu nedenlerle günümüz kamu borç yönetimleri şeffaflığın artırılması, performansa dayalı etkin borçlanmanın minimum maliyet ve kabul edilebilir bir risk seviyesinde gerçekleştirilmesi için; maliyet ve risk hesaplamalarına bağlı olarak tespit edilen stratejik ölçüt (benchmark)\* uygulamasına gitmektedir



(Hazine Müsteşarlığı, 2004:62). Benchmarktan yalnızca borç ofisinin aktif borç yönetimi çerçevesinde ve müzakere süresince aldığı kararlar yoluyla vazgeçilebilir. Benchmark çerçevesindeki aktif borç yönetimi veya borcun yeni stratejik benchmarka uyumu, borcun vadesinde değişiklikler gerektirir. Bu faaliyet türleri, tahvillerin geri alımını, tahvillerin değişimini veya yeni tahvil sürümünü gerektirir. İşlem maliyetlerini minimize etmek için borç yöneticisi aynı değişikliği vadesinde gerçekleştirmek için türev enstrümanlarını tercih edecektir. Swaplar, piyasa yapıcılarını ile yapılan müzakereler sonucunda kolaylıkla gerçekleştirilebilir. Dahası açık arttırma usulü, kambiyo işlemleri ve geri alımlar çoğu zaman piyasaya olumsuz etkide bulunduğu halde swapların bu tür etkileri yoktur. Tüm bu sebeplerden dolayı iç borcunu aktif veya pasif bir şekilde yönetmek isteyen bir borç yönetimi birimi hedeflenen vadeyi tutturabilmek için türev araçlar kullanmayı tercih edebilmektedir (Piga, 2001:43).

## **VI. RİSK YÖNETİMİ VE BORÇ OFİSİ İLİŞKİSİ**

Modern bir borç yönetimi sürdürülebilir bir borçlanma stratejisinin temelini oluşturmaktadır. Modern borç yönetiminin en önemli unsurlarından birisi ise risk yönetimidir. Borç yönetiminden sorumlu olan birimler risk yönetiminin aktif şekilde kullanılmasını sağlayacak şekilde borç yönetimlerini yeniden yapılandırmaktadır. Bu çerçevede uygulamalardan birisi de borç ofisleridir. Borç ofisleri borç yönetiminden sorumlu ve bir dereceye kadar özerk olan bir kurum olarak tanımlanabilecektir (Magnusson,1999: 2). Borç ofisleri ön, orta ve arka ofis şeklinde yapılandırılmaktadır.

Ön ofis, borçlanma süreci ile ilgili önceden onaylanmış borçlanma planına bağlı olarak en verimli fonlama maliyetine ulaşmaya çalışmaktadır (Worldbank, 2001: 51). Ön ofis borçlanılacak aracın türüne, vadesine ve yapısına karar vermektedir (Ateş, 2002: 10).

Ofis yapılandırılması içerisinde en kritik görev orta ofise verilmiştir. Orta ofisin temel fonksiyonu, stratejik borç yönetimi ile risk gözetim ve kontrolü için gerekli analitik çalışmaları gerçekleştirmesidir (Worldbank, 2001: 60). Orta ofis portföy analizlerini üstlenmeli, borçlanma senaryolarını geliştirmeli ve gerçekleşen borç göstergelerini önceden üzerinde uzlaşılan benchmarklarla kıyaslamalıdır (Kappagoda, 2004:7).

Arka ofisin temel görevi ise bir veri tabanının oluşturulmasını sağlamaktır. Arka ofis; genellikle borçların kaydedilmesinden, ödenmesinden, muhasebeleştirilmesinden ve güncelleştirilmesinden sorumludur (Akar, 2010, <https://www.mevzuatdergisi.com/2010/04a/05.htm>).

Borç ofisleri her ne kadar ön, orta ve arka ofis olarak sınıflandırılrsa da; esasen bu üç ofis birbirleriyle koordineli olmalıdır

## **VII. TÜRKİYE’ DE BORÇ VE RİSK YÖNETİMİNİN KOORDİNASYONUNA İLİŞKİN ÇALIŞMALAR**

Kamu kesimi finansman açıklarının çok doğru yönetilmediği dönemlerde ağır mali ve iktisadi faturalar ödemek zorunda kalan Türkiye, aynı sorunları tekrar yaşamamak ve sağlıklı bir borç yönetimine sahip olmak için pek çok yasal ve kurumsal önlem almıştır. Böylelikle borç yönetimi daha etkin, daha modern, daha

şeffaf, risk yönetimini dikkate alan, borçlanma araçlarında çeşitliliği sağlayabilmiş ve borçlanma maliyetlerini olabildiğince minimize ederek finansal ihtiyacını karşılamaya çalışan bir yapıya sahip olabilmektedir. Türkiye’de borç yönetimi konusunda gerçekleştirilen en önemli yasal düzenleme 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun’dur. Türkiye’de borç ve risk yönetiminin koordinasyonuna yönelik çalışmalar da bu kanun hükümlerine göre gerçekleştirilmektedir.

4749 Sayılı Kanunun birinci maddesine göre Kanunun amacı; “Ülkenin kalkınma hedeflerini dikkate alarak, piyasalarda güven ve istikrarı koruyarak ve makro ekonomik dengeleri gözeterek, Devletin iç ve dış borçlanmasına, hibe almasına, borç ve hibe vermesine, nakit yönetiminin maliye ve para politikaları ile koordineli bir şekilde yürütülmesine, verilecek garantilerin, bu borçlanma ve garantilerden doğan finansal alacaklar ile Devlet iç ve Devlet dış borcunun etkin bir şekilde yönetimine ve izlenmesine, Hazine Müsteşarlığı\* ile 2 nci Maddede yer alan kuruluşlar arasındaki malî ilişkilerin düzenlenmesine ve bu hususlar dahil olmak üzere Müsteşarlık tarafından üstlenilen her türlü malî yükümlülüğün geri ödenmesi, ilgili bütçe hesaplarına kaydedilmesi ve raporlanmasına ilişkin usul ve esasları düzenlemektir”. şeklinde düzenlenmiştir. Görüldüğü gibi Kanun, devletin borç yönetiminin sağlanmasını hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda lafzından da anlaşılabilirliği gibi;

Devletin iç ve dış borçlanması, hibe alması, borç ve hibe vermesi, nakit yönetimi, verilecek devlet ve hazine garantileri, borçlanma ve garantilerden doğan finansal alacaklarla ilgili temel çerçeveyi ortaya koymaktadır. Devlet iç ve Devlet dış borcunun etkin bir şekilde yönetimi Kanunun kapsamını belirlemektedir.

4749 sayılı Kanunun 16. Maddesine göre, “Bu Kanun kapsamında yer alan borçlanma ikraz ve garanti limiti, iç ve dış borçlanma, dış borcun devir, ikraz ve tahsisi, hibe alma ve verme, Hazine garantileri, garantisiz kamu borçlarına izin verilmesi, Hazine alacakları, diğer Hazine alacakları, nakit, borç ve risk yönetimi, risk hesabının işleyişi, dış finansman temini izni verilmesi ve özel ihale usulleri ile sair konuların uygulanmasına yönelik esas ve usuller çıkarılacak yönetmeliklerle belirlenir.” Hükmü yer almaktadır. 16.maddeden anlaşılacağı üzere risk yönetimi kamu borç yönetiminin temel unsurlarından birisini oluşturmaktadır. Kanunun düzenlemediği alanlar yönetmeliklere bırakılmaktadır.

4749 sayılı Kanunun verdiği bu yetki çerçevesinde 9 Mart 2019 tarihli Borç ve Risk Yönetiminin Koordinasyonu ve Yürütülmesine İlişkin Esas ve Usuller Hakkında Yönetmelik çıkartılmıştır. Adı geçen yönetmeliğin 5.maddesine göre “Borç, nakit ve risk yönetimi politikalarının belirlenmesi, gözden geçirilmesi ve uygulanması oluşturulacak komite\* tarafından yerine getirilir. Komite üyeleri Bakan onayı ile belirlenir. Komite, aşağıdaki görevleri yürütür”:

---

\* Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçiş sonrasında yeniden yapılandırma sürecinde Hazine Müsteşarlığı Maliye Bakanlığı ile birleştirilmiş olup Hazine ve Maliye Bakanlığı olarak faaliyetlerine devam etmektedir.

\* Borç ve Risk Yönetimi Komitesi

a) ... yılda bir kez sonraki yıl ile bu yılı takip eden iki yıl boyunca geçerli olacak borç, nakit ve risk yönetiminde esas alınacak olan stratejik ölçüt ve diğer göstergeleri, risk limitlerini ve bu risk limitlerinden sapma oranlarını tespit etmek. Görüldüğü gibi stratejik ölçüt ve risk limitleri ve sapma oranları belirlenmek suretiyle borç yönetimi sürdürülmektedir.

b) Garanti verilmesi, borç üstlenim taahhüdü sağlanması, dış borcun ikrazı ve alacak yönetimine ilişkin strateji, limit, politika ve ilkeleri belirlemek le görevlendirilmiştir.

c) İç ve dış ekonomik koşullarda değişiklik olması halinde gerekli görülürse, (a) ve (b) bentlerinde yer alan stratejik ölçüt ve diğer göstergeler ile risk limitleri ve limitlerden sapma oranlarını değiştirmek

ç) Mücbir sebep hallerinde gerekli görülürse, (a) ve (b) bentlerinde yer alan stratejik ölçüt ve diğer göstergeler ile risk limitleri ve limitlerden sapma oranlarını değiştirmek.

d) (a) bendinde yer alan stratejik ölçüt ve diğer göstergeler ile limit ve limitlerden sapma oranlarının ekonomik gelişmelerle olan tutarlılığını aylık olarak gözden geçirmek şeklindedir. Böylelikle ekonomik gelişmelerle uyumlu sapma oranları tespit edilmiş olmaktadır

e) Yapılan borçlanmalar, sağlanan garantiler ve borç üstlenim taahhütleri kapsamında maruz kalınan risklerin (a) ve (b) bentlerinde yer alan hususlar çerçevesinde üçer aylık dönemler itibariyle değerlendirmesini yapmak. fıkrası ile risk yönetiminin mali saydamlık ilkesi çerçevesinde yerine getirilmesi sağlanmış olmaktadır

f) Borç yönetiminden sorumlu birimler arasında gerekli koordinasyonu sağlamak. fıkrası ile kararların daha sağlıklı alınmasını ve uygulanmasını kolaylaştırmıştır.

g) Borç portföyünün yapısının değiştirilmesi için yapılması önerilen işlemleri değerlendirmek ve borç yönetiminden sorumlu birimleri talimatlandırmak.

ğ) Her yıl ilgili mali yılın Bütçe Kanununda yer alacak garantili imkân ve dış borcun ikrazı limiti ile borç üstlenim taahhüt limitini teklif etmek hükmü ile belirlenen üst limitler çerçevesinde garanti, ikraz ve borç üstlenimlerinin gerçekleşmesi sağlanmıştır.

h) Kanunun 12 nci maddesinin birinci fıkrası uyarınca borç ve risk yönetimi altyapısının geliştirilmesi kapsamında gereken tedbirleri almak ve ilgili birimlerce uygulanmasını sağlama şeklindedir.

Yukarıda sıralanan hükümler çerçevesinde yönetmeliğin 6. Maddesinde borç ve risk yönetimi işlemleri sıralanmıştır.

“Bakanlık Kamu Finansmanı Genel Müdürlüğü bünyesindeki risk yönetiminden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı tarafından kamu borç, nakit ve risk yönetiminde etkili ve performansa dayalı karar alma süreçlerinin işlemesi için Komiteye bilgi sağlamakta ve önerilerde bulunmakla görevlendirilmiştir. Bu amaçla aşağıdaki işlemler yürütülmektedir.”

a) Borçlanma, garanti verilmesi ve borç üstlenim taahhüdü sağlanması suretiyle ortaya çıkan doğrudan ve koşullu yükümlülükler ile ...Hazine alacağı yaratan işlemlerde izlenecek strateji, politika ve ilkeleri ilgili Bakanlık birimleriyle koordinasyon içinde belirleyerek Komiteye önermek.

b) ...Stratejik ölçütler ve diğer göstergeler ile limitlerini ve limitlerden sapma oranlarını Komiteye önermek

c) Maliyet ve risk göstergelerini belirlemek.

ç) Kamu borç portföyü, bütçe dışı yükümlülükler ile Hazine alacaklarının kısa ve orta vadeli maliyet ve risk analizlerini yapmak.

d) Orta ve uzun vadeli makroekonomik hedefler ile para ve maliye politikaları ile uyumlu borçlanma politikalarının sürdürülebilirlik ve tutarlılık analizlerini yapmak.

e) Yıllık ve üçer aylık borçlanma programını takip etmek.

f) Yapılan borçlanmalar ile bu kapsamda maruz kalınan risklerin... programlarla uyumlu olup olmadığını aylık olarak irdelemek, raporlamak ve önerilerde bulunmak.

g) Birincil ve ikincil piyasaların işleyişini izlemek, değerlendirmek ve borç yönetiminden sorumlu birimlere söz konusu piyasaların geliştirilmesine yönelik önerilerde bulunmak.

ğ) ...Her yıl bütçe kanunları ile belirlenecek garantili imkan ve dış borcun ikrazi limiti ile borç üstlenim taahhüt limitine ilişkin teklifleri borç yönetiminden sorumlu birimlerle koordinasyon içinde gerekli analizleri yaparak Komiteye sunmak.

h) ...Borç ve risk yönetimi altyapısının geliştirilmesi kapsamında Komiteye önerilerde bulunmak.

ı) ....Borç yönetiminden sorumlu birimlerle koordinasyon içinde risk hesabına yılı bütçesi için teklif edilecek ödeneği hesaplamak.

i) Risk yönetimi kapsamında bilgi sistemlerinin güvenilirliğini değerlendirmek.

j) Borç yönetiminde izlenecek olan politikalara, yapılacak borçlanmanın döviz, faiz ve vade kompozisyonu ile borçlanmada kullanılacak enstrümanların genel özelliklerine ilişkin Komiteye önerilerde bulunmak.”

k) Kamu borç portföyünün Komite tarafından belirlenen risk limitlerinden önemli ölçüde saptmaya yol açacak doğrudan veya koşullu yeni yükümlülük doğuran işlemlerin belirlenen risk ölçütlerine uygunluğu konusunda görüş vermek.

l) Borçlanmadan sorumlu birimler ile koordinasyon içinde yatırımcılarla iletişim, kamu menkul kıymetlerinin ihraç stratejileri ve borçlanma araçlarının geliştirilmesi konularında Komiteye önerilerde bulunmak.”

m) Piyasa temsilcileri, yatırımcılar, kreditorler, kredi değerlendirme kuruluşları ve diğer uluslararası kuruluşlarla ilişkilerin risk kontrol stratejisi çerçevesinde yürütülmesini teminen Komiteye önerilerde bulunmak.”

n) Borç yönetiminden sorumlu birimlerce geliştirilen yeni borçlanma enstrümanlarını risk yönetim stratejileri çerçevesinde değerlendirerek Komiteye önerilerde bulunmak.” şeklindedir.

Türkiye’de borçlanma sebebiyle ortaya çıkan maliyet ve ileride karşılaşılması muhtemel olan faiz riski arasındaki alternatif maliyeti belirleyen, bir analiz olarak tanımlanabilen “Risk Altındaki Maliyet Analizi” olarak bilinen analiz yöntemi ağırlıklı olarak kullanılmaktadır (Ateş, 2002: 18).Görüldüğü gibi risk yönetim ve risk ölçüm teknikleri aktif bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Bu çerçevede borç ofisi uygulamasına geçilmiş ve ofis bünyesinde yer alan orta ofis risk yönetiminden sorumlu tutulmuştur. Aşağıda yer alan Tablo 2’de Türkiye’deki borç ofisi uygulaması ve sorumluluk alanı yer almaktadır.

**Tablo-2: Türkiye’de Borç Ofisi Uygulaması**

<b>ÖN OFİS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Yurtiçi tahvil ihraçları</li><li>- Yurtdışı tahvil ihraçları</li><li>- Nakit Yönetimi</li><li>- Garanti verilmesi</li><li>- İkras verilmesi</li></ul>
<b>ORTA OFİS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Strateji ve politika alternatifleri geliştirilmesi</li><li>- Maliyet ve risk ölçütlerinin belirlenmesi</li><li>- Risk analizleri yapılması</li><li>- Yıllık ve üçer aylık borçlanma programları</li><li>- Risk kontrol,</li><li>- Kamu Borç Yönetim Raporunun hazırlanması</li></ul>
<b>ARKA OFİS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- İç ve dış borç izlenmesi ve geri ödenmesi</li><li>- Raporlama ve</li><li>-Bilgi sistemleri yönetimi</li></ul>

**Kaynak:** Ferhat Emil, Maliye Hesap Uzmanları Vakfı Tarafından Düzenlenen “Kamu Borç Yönetimi” Paneli Sunusu, [www.treasury.gov.tr/duyuru/basin/Ferhat\\_sunum\\_20030530.pdf](http://www.treasury.gov.tr/duyuru/basin/Ferhat_sunum_20030530.pdf), Erişim:29.06.2004.

## SONUÇ

Devletlerin rol ve sorumlulukları her geçen gün artarken gelir kaynaklarının ve çeşitliliğinin aynı hızda artmaması kamu kesimi finansman açıklarının en önemli nedenlerinden birisini oluşturmaktadır. Kamu kesimi finansman açıkları kamu kesimi borçlanma gereksinimini doğurmakta ve borç miktarı her geçen gün artmaktadır. Doğru yönetilen bir borç yönetimi ekonomik ve mali hedeflere ulaşmanın bir aracı haline gelebilmektedir.

Günümüzde dışa açık ekonomilerde ekonomi yönetiminde yer alan aktörler, iç ve dış dinamikleri dikkate alarak uygulayacakları politikalara karar vermektedir. Bu nedenlerle mali ve ekonomik yapıyı yönetmek çok daha güçleşmekte ve daha karmaşık bir hal almaktadır. Borç yönetimi de bu gelişmelerden doğal olarak etkilenmektedir.

Devletler borçlanma kompozisyonuna karar verirken pek çok değişkeni dikkate alarak karar vermek zorundadır. Hangi piyasadan, hangi vadeyle, hangi menfaatler sağlanacak soruları borç yönetiminin ilk etapta cevaplaması gereken sorular içerisinde yer almaktadır. Ama sadece borç almak ve bunları doğru şekilde kaydetmek ideal bir borç yönetimi için yeterli olmamaktadır. Önemli olan minimum maliyetle gerçekleştirilen bir optimal borç bileşimidir.

Optimal borç bileşimi geliştirmekte olan ülkeler için çok daha önemli hale gelmektedir. Çünkü bu ülkeler gelişmiş ülkelere göre çok daha fazla borçlanmaktadır. Kaynak ihtiyacını karşılayabilmek amacı ile borçlanmaya gidilirken eğer borç yönetiminde etkinlik sağlanamıyorsa borçlanmanın kendisi bir süre sonra borçlanma sebebi olmaktadır. İdeal bir borç yönetiminin maliyetleri azaltan, karşılaşılabilecek riskleri önceden tahmin edebilen ve bu risklere karşı gerekli yasal ve kurumsal önlemlere sahip olması gerekmektedir. Çünkü globalleşme sürecine bağlı olarak ortaya çıkan yakın ekonomik ilişkiler ülkeleri dış alemde oluşan risklere de açık hale getirmektedir. Ülkelerin bu riskleri görmezlikten gelerek hareket etmeleri bir süre sonra çok daha ciddi sorunlarla karşılaşılmasına neden olmaktadır. Bu sebeplerle risk yönetimi borç yönetiminin ayrılmaz bir parçası olmaktadır. Borç yönetimi, borç portföyünü yönetirken genel olarak, piyasa riski, borç çevirme riski, likidite riski, kredi riski, uzlaşma riski ve operasyonel risk ile karşı karşıya bulunmakta ve bu riskleri ortadan kaldırmak için öncelikle özel kesim tarafından kullanılan risk ölçüm tekniklerini kullanmaktadır. Günümüzde risk yönetimi borç yönetiminin en önemli ayaklarından birisini oluşturmaktadır. Devletler bu çerçevede yeni borçlanma stratejileri geliştirmekte ve borçlanmayı minimum risk ve maliyetle karşılamaya çalışmaktadır.

Uzun yıllar mali disiplinsizlik sorunu ve bunların sonucunda yaşanan kronik borçlanma sorununu ortadan kaldırmak ve kamu mali dengesini yeniden tesis etmek isteyen Türkiye yapısal reform paketlerini hayata geçirmiş, yasal ve kurumsal düzenlemeler gerçekleştirmiştir. Bu düzenlemelerin başında Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ve Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun gelmektedir. Bu kanunların uygulanmasını kolaylaştıracak tebliğ ve yönetmelikler ve borç yönetimini destekleyecek kurumsal önlemler borç yönetiminde yeni bir dönemin başlamasına neden olmuştur. Bu yenilikler içerisinde en önemlilerinden birisi borç ofisi uygulamasıdır. Borç sözleşmelerinden sorumlu olan ön ofis, risk yönetiminden sorumlu orta ofis ve borçlanma kayıtlarını tutan arka ofis borç yönetimine yeni bir nefes katmıştır. Günümüzde borç yönetimi maliyet minimizasyonunu sağlamaya çalışan, risk yönetim tekniklerini kullanan, daha şeffaf, borçlanma araçlarında çeşitliliği sağlayan bir yapı ile faaliyetlerine devam etmektedir. Ancak yapılan tüm yasal düzenlemeler ve idarenin yeniden yapılandırılması dinamik bir süreç olan borç yönetimi için yeterli değildir. Mevcut mali ve ekonomik koşullara göre gözden geçirmeler ve düzenlemeler yapılarak olası eksiklikler giderilmelidir. Böylelikle hem borçlanmanın doğurduğu olumsuz sonuçlar bertaraf edilebilecek hem de borçlanma daha etkin bir politika aracı haline gelebilecektir..

#### **KAYNAKÇA**

- Akar Sevda.(2010) Borç Yönetim Ofisleri Ve Türkiye’de Uygulanabilirliği, Mevzuat Dergisi, Yıl:13, Sayı:148., <https://www.mevzuatdergisi.com/2010/04a/05.htm>, Erişim: 10.12.2019
- Ateş, Gürkan.(2002), Borç Yönetimi Ofisi ve Türkiye Uygulaması Üzerine Bir Çalışma, Hazine Müsteşarlığı.

- Bal, Harun.(2001).Uluslararası Finansman Dış Borç Yönetimi ve Türkiye, Türkiye Bankalar Birliği Yayın No: 222, İstanbul.
- Beşe, Evrim,(2007). Finansal Sistem Stres Testi Uygulamaları ve Türkiye Örneği, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Ankara.
- Borç ve Risk Yönetiminin Koordinasyonu ve Yürütülmesine İlişkin Esas ve Usuller Hakkında Yönetmelik
- Cassard Marcel and Landau, David Folkters.(1997). Risk Management of Sovereign Assets and Liabilities, IMF Working Paper, WP No: /97/166.
- Ceylan, Ali. (2004). “Finans Bilimi Nereye Gidiyor?”, Erişim: 11.04.2004, [www.finansbilimplatformu.com/fyorum/fyorum1201.htm](http://www.finansbilimplatformu.com/fyorum/fyorum1201.htm).
- Dedeoğlu, Emin. (1995). “Devlet Borç Yönetimi”, İşletme ve Finans, Sayı:111, s.25.
- Erçel, Gazi. (1999).“Finansal Risk Yönetimi”, 6. Yıllık Global Finance Conference, Bilgi Üniversitesi, İstanbul, Erişim:25.04.2004, [www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/konusma/tur/1999/riskyon.html](http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/konusma/tur/1999/riskyon.html)
- Fox, Christopher.(2017), A comparison of Active and Passive Portfolio Management, University of Tennessee, University of Tennessee Honors Program, University of Tennessee Research and Creative Exchange.
- Hawkins, John and Turner, Philip.(2000) Managing Foreign Debt and Liquidity Risks in Emerging Economies: An Overview, BIS Policy Paper.
- Hazine Müsteşarlığı.(2004),Şubat 2004 Kamu Borç Yönetimi Raporu.
- Hazine Müsteşarlığı.(2008), Kamu Borç Yönetimi Raporu.
- Hazine Müsteşarlığı.(2009),Kamu Borç Yönetimi Raporu.
- Jensen, Fred.(2003). Guidelines For Public Debt Management”, Proceedings of The Third Inter-Regional Debt Management Conference, Geneva, 3-6 December 2001, United Nations, Newyork and Geneva, UNCTAD/GDS/DMFAS/3.
- Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun
- Kappagoda, Nihal. (2004) Best Practices and Key Analytical Functions for Public Debt Management, UNITAR Best Practices Series No:6.
- Karacan, Ali İhsan.(1997), “Risk Yönetimi”, Finans Ekonomi ve Politika, içinde, Creative Yayıncılık,
- Magnusson, Tomas.(1999) Legal Arrangements For A Debt Office, The Swedish National Debt Office.
- Oracle White Paper.(2008) Asset Liability Management: An Overview, An, Oracle Financial Services, <http://www.oracle.com/us/industries/financial-services/045581.pdf>, Erişim : 11.12.2019.
- Paul Mylonas, Schich, Sebastian, Thorgeirsson, Thorsteinn And Wehinger, Gert.(2000) New Issues In Public Debt Management: Government Surpluses In Several OECD Countries, The Common Currency In Europe And Rapidly Rising Debt In Japan, OECD, Economics Department Working Papers No: 239, ECO/WKP(2000)12.
- Pehlivan, Nilgün.(2003). “Risk Analizine Dayalı Kamu Borç Yönetimi”, 18.Türkiye Maliye Sempozyumu, Türkiye’de Kamu Borçlanması (Ekonomik ve Sosyal Etkileri Beklentiler), 12-16 Mayıs 2003, Girne, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü ve Maliye Araştırma Uygulama Merkezi Yayın No:16.
- Piga Gustova.(2001). Derivatives and Public Debt Management, Published in cooperation with the Council on Foreign Relations, International Securities Market , Association (ISMA), Zurich.
- Storkey, Ian. (2001). “Sovereign Debt Management: A Risk Management Focus”, The Finance and Treasury Professional.
- Structural Risk Management, Policy, Section 7200, Reference Manual, Spring 2005, [www.dico.com](http://www.dico.com), Erişim: 10.12.2019.
- Türker, Hülya.(2009) Riske Maruz Değer (Value At Risk) Ve Stres Testi: Global Finansal Kriz Sonrası Etkinliklerinin Değerlendirilmesi, Araştırma Raporu, <https://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/1014>, Erişim:10.12.2019

- Uçkun, Nurullah ve Kandemir Serkan(2008), Risk Ölçümünde Riske Maruz Değer Metodolojisi ve İMKB'de Bir Uygulama, Muhasebe Finansman Dergisi, Sayı:38.
- Uğurlu, Murat, Erdaş, Mehmet, Levent, Eroğlu, Abdullah,(2016), Portföy Yönetiminde Sistemik Olmayan Riski Azaltacak Bir Doğrusal Programlama Model Önerisi, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 6, Sayı 1.
- Uysal, Özge.(1999). Piyasa Riskinin Tespitinde Kullanılan Riskteki Değer (Value At Risk) Yöntemi, Sermaye Piyasası Kurulu Aracılık Faaliyetleri Dairesi, Yeterlik Etüdü, Ankara.
- Üzer, Hüseyin Emre.(2002), Risk Yönetiminde Kullanılan Stres Testi Yöntemi, Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yatırımcılar Dairesi, Yeterlilik Etüdü Ankara.
- Velandia, Antonio.(2004). A Risk Quantification Model for Public Debt Management, Erişim:14.06.2004,[http://www.worldbank.org/pdm/pdf/velandia\\_risk\\_model.pdf](http://www.worldbank.org/pdm/pdf/velandia_risk_model.pdf).
- World Bank.(2001) Macroeconomic and Financial Management Institute of Eastern and Southern Africa The World Bank Public Debt Management, Public Debt Management, Cash Management and Domestic Debt Market Development Tanzania.
- Yaşa, Memduh.(1981) Devlet Borçları, Üçüncü Baskı, İstanbul.
- Yıldırım Hakan ve Çolaklayan Arın.(2014) Finansal Yatırım Araçlarında Riske Maruz Değer Uygulaması, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt:29, Sayı:1.

## SUMMARY

As a result of the changes in the understanding of the state, the roles and responsibilities of the state are continuously increasing in almost every state. Therefore, the financing requirement of the state is also growing automatically. States meet this financing deficit through borrowing. As borrowing increases, debt management becomes more important.

Establishing a debt agreement, deciding on the maturity of the debt, the market from which it will be borrowed, keeping the debt records in a proper way are the elements of traditional debt management and it is undoubtedly important. However, in order to intervene in economy, it is more important to use borrowing as a tool.

The success of debt management used for financial and economic purpose is complemented by the success of other policy instruments. Successful debt management includes risk management. Possible risks increase as much as the globalization process increases. For example, with the globalization process, exchange rates, interest rates, securities and asset prices have become more volatile. In parallel with the increase in volatility, market risk, credit risk, liquidity risk, exchange rate risk, interest rate risk and country risk also increased. In this process, financial products such as swaps, futures, forward, non-coupon and floating rate bonds and asset-backed securities transactions, etc., have emerged. As borrowing volume and diversity increased, identifying, measuring, monitoring and controlling risk has become more important.

When managing debt portfolio, debt management generally faces with several risks included market risk, rollover risk, liquidity risk, credit risk, settlement risk and operational risk. For developing economies, market risk and debt rollover risk are of greater importance. Market risk measured by using scenario analysis, value at risk, cost at risk, stress test. and average time to maturity analysis. In fact, risk measurement techniques can be expressed as "Liability Portfolio" and "Asset-Liability Management Approach". However, risk



management should be carried out with a very important level of technical knowledge, infrastructure, implementation of the decisions and control of the results of the decisions. For these reasons mentioned above, risk management is much more difficult for developing countries.

A proper risk management must be supported by legislation. Risk management should be carefully monitored and evaluated. Public debt management should be conducted at a transparent, minimum cost and reasonable level of risk. In order to achieve that target, debt management turns to the benchmark application determined based on cost and risk calculations.

Turkey as a country has been facing with issues such as fiscal indiscipline problem and the chronic debt problems as a result of fiscal indiscipline implemented numerous structural reform packages in order to restore the fiscal balance. Within this framework, many legislative arrangements have been made over years. The Law on Public Financial Management and Control and the Regulation on Public Finance and Debt Management are the most important of these arrangements. These legal arrangements were supported by institutional regulations. Debt management has gained a modern structure by the help of new arrangements related to fiscal system. It may be said that one of the most important of these innovations is the debt office application. In particular, the middle office as a part of debt office is responsible for risk management makes significant contributions to debt management.

Debt management is carried out by determining strategic criteria and other indicators, risk limits and deviation rates from debt, cash and risk management. Now, according to the provisions of law and regulation, debt management is ensured by providing the necessary coordination between the units responsible for debt management. This makes borrowing an active policy tool.

# Sürdürülebilir Rekabet Avantajı Sağlamada Kaynak Avantajı Teorisi ve Pazar Yönlülük Yaklaşımı

Mehmet MARANGOZ\*

Tuğçe Merve İNAK ÖZBERK\*\*

## ÖZ

Günümüzde işletmeler mevcut rekabet koşullarında sürdürülebilir rekabet avantajını ellerinde bulundurmamak için çeşitli stratejiler geliştirmektedir. Rekabet avantajını inceleyen işletmelerin kaynaklarını ve yetkinliklerini temel alan kaynak avantajı teorisi ilk kez Hunt ve Morgan (1995) tarafından ortaya atılmıştır. Teorinin temel önermesi işletmelerin taklit edilemeyen, değerli, nadir kaynaklarının işletmelere rekabetçi avantaj sağlayarak, üstün finansal performans sağlamasıdır. Ayrıca, kaynak avantajı teorisine göre, pazar yönlülük bir işletmeye pazar bölümlerinin tercihlerine göre uygun ürünler üretmesine, proaktif olarak müşteri memnuniyetini sağlayıcı bilgiler sağladığı için işletmelerin bir tür kaynağı olarak ifade edilmektedir. Çalışmanın amacı, işletmelerde kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülüğünün, sürdürülebilir rekabet avantajını elde etmelerindeki önemini değerlendirmek ve buna bağlı olarak da öneriler getirilerek, literatüre katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Sonuç olarak, kaynak avantajı teorisine göre talep, tüketici bilgisi, insan motivasyonu, işletme amacı ve bilgisi, kaynaklar, yönetimin rolü, rekabet dinamikleri gibi unsurların pazar yönlülük açısından da sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamadaki önemi vurgulanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Sürdürülebilir rekabet avantajı, Kaynak avantajı teorisi, Pazar yönlülük, Kaynak avantajı teorisi ve işletmelere etkileri

**JEL Sınıflandırılması:** F10, M31, M10, D40

## Resource Advantage Theory and Market Orientation in Achieving a Sustainable Competitive Advantage

### ABSTRACT

Today, businesses are developing various strategies to keep sustainable competitive advantage in the current competitive environment. Hunt and Morgan (1995) first introduced the resource advantage theory based on the resources and competencies of the enterprises that examined the competitive advantage. The basic proposition of the theory is that it provides superior financial performance by providing a competitive advantage to enterprises that cannot be imitated, valuable and rare. In addition, according to the theory of resource advantage, market orientation is expressed as a source of the enterprises because it provides proactive customer satisfaction information by producing an appropriate product according to the preferences of the market segments. The aim of the study is to evaluate the importance of resource advantage theory and market orientation in enterprises to achieve sustainable competitive advantage and to make suggestions to the literature. As a result, the importance of supply, consumer knowledge, human motivation, business purpose and knowledge, resources, the role of management, competitive dynamics, and the importance of providing sustainable competitive advantage in market direction are emphasized.

\*Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, email: mehmetmarangoz @mu.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-1589-2940

\*\* Öğr. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Dağca Kazım Yılmaz Meslek Yüksekokulu, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü, tugceinak@mu.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-7642-346X

(Makale Gönderim Tarihi: 13.03.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 12.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.539379

Makale Türü: Araştırma Makalesi

**Key Words:** *Sustainable competitive advantage, Resource advantage theory, Market orientation, Resource advantage theory and its effects on enterprises*

**JEL Classification:** *F10, M31, M10, D40*

## **GİRİŞ**

Küresel rekabet ortamında sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamayı hedefleyen işletmeler, bünyelerinde buldukları temel yetenek ve kaynakları doğrultusunda güçlü- zayıf yanlarını ve sektör içerisinde fırsat- tehditleri tespit ederek, doğru pazarlama stratejileriyle piyasada var olma çabası içerisinde olduklarıdır.

Porter (1985)'e göre rekabet üstünlüğü, bir işletmenin rakiplerine kıyasla müşterilerine daha düşük maliyet veya farklı ürün ya da hizmet sunmasıyla ortaya çıkan konumsal üstünlük olarak tanımlanmaktadır. Kolayca kopyalanamaz olan bu sürdürülebilir rekabet üstünlüğünü firmaların ancak; üstünlüğün kaynağı, üstünlük kaynaklarının miktarı ve sürekli yenilik, iyileştirme politikaları koşullarını sağlayarak gerçekleştirmeleriyle mümkündür (Güleş ve Özilhan, 2010: 479). Bu bağlamda, artan rekabet ortamı işletmelere sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayacak yol ve yöntemleri bulmaya zorlamaktadır.

Günümüzde işletmelere rekabet avantajı yaratan benzersiz kaynaklar işletmelerin temel yeteneklerini oluşturmaktadır (Doğanay ve Kırçova, 2016: 31). Morgan ve Hunt (1995) tarafından ortaya atılan kaynak avantajı teorisinin de odak noktası; temel yeteneklerin ve kaynakların tanımlanması ve bu doğrultuda işletmelerin piyasada rekabetçi üstünlük elde etmesini sağlamak olarak ifade edilmektedir (Hunt, 2015: 359).

İşletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olabilmesi için geçmişten günümüze geliştirilebilecek pazarlama stratejileri içerisinde kaynak temelli yaklaşım ve pazar yönlü yaklaşımın olduğunu görmek mümkündür (Hooley vd., 1998: 97). Kaynak temelli yaklaşıma göre rekabet avantajı sağlamanın işletmenin kaynaklarına ve yeteneklerine bağlı olduğu görüşü hakimdir (Koçak vd., 2005: 180). Bununla beraber, pazar yönlülük yaklaşımının ise; işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmesi için pazardaki mevcut ve potansiyel müşteri ihtiyaçlarının tespit edilmesi ve elde edilen verilerin tüm işletme fonksiyonları içerisinde paylaşılarak, ihtiyaçların rakiplere kıyasla daha etkin ve verimli bir şekilde karşılanması olarak ifade edilmektedir. Her iki yaklaşımdan oluşan sentezin, işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı kazanmaları açısından oldukça önemli bir etki yaratacağını söylemek mümkündür.

Literatürde kaynak avantajı teorisi ile ilgili çalışmaların (Hunt ve Lambe, 2000; Koçak vd. 2005; Güleş ve Özilhan, 2010; Bicen ve Hunt, 2012; Doğanay ve Kırçova (2016) yanı sıra pazar yönlülük ile ilgili çalışmalar da (Karahana ve Özçiftçi, 2008; Marangoz ve Aydın, 2012; Durukan ve Hamşioğlu, 2015; Hamşioğlu, 2018) mevcuttur. Çalışmaların içeriği incelendiğinde, bu çalışmaların hem kavramsal hem de uygulamalı çalışmalar olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, bu iki konuyu sürdürülebilir rekabet avantajı sağlama açısından irdeleyen ve inceleyen çalışma sayısının da (Kocak vd. 2005; Biçen ve Hunt, 2012) sınırlı olması nedeniyle ilgili konuların belirli sınırlıklar içerisinde ele alındığı görülmektedir. Bu yönüyle bu çalışmanın, her iki kavramı (kaynak avantajı teorisi

ve pazar yönlülük) sürdürülebilir rekabet açısından ele alan ilk kavramsal çalışmadan birisi olması sebebiyle literatüre katkı sağlayacağı açısından önemlidir. Bu çerçevede çalışmanın temel amacı, kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülüğün işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamadaki rolünü kavramsal olarak incelemektir.

## I. REKABET AVANTAJI

Rekabet avantajı, bir işletmenin, sunmuş olduğu mal ve hizmetler sayesinde rakiplerin ve potansiyel müşterilerin gözünde konumlandığı maddi ve manevi üstünlük olarak ifade edilmektedir (Demir ve Demirel, 2011: 85). Rekabet avantajı kavramı ile ilgili literatürde yapılmış birçok çalışma yer almaktadır. Rekabet avantajı kavramını açıklamaya çalışan birden fazla kuramsal yaklaşım arasında pazar konumu ve endüstriyel yapıyı vurgulayan endüstri analizi yaklaşımı (Porter, 1980); yeni ekonomide öğrenen örgütlerin, bilgi üretmenin, kullanımının rekabet avantajı elde etmenin temeli olduğunu vurgulayan bilgi temelli yaklaşımlar (Senge, 1990) ve teknolojinin gelişmesiyle birlikte hızla değişen ve gelişen küresel pazarda, işletmelerin sahip olduğu benzersiz kaynaklar, temel yeterlilikler ve dinamik yetenekleri vurgulayan kaynak temelli yaklaşım (Barney, 1991; Teece vd., 1997) gibi yaklaşımlar öne çıkmaktadır.

Rekabet avantajı maliyet ve farklılık olarak iki temel boyutta incelenmektedir. Firmalar rakiplerine kıyasla müşterilerine sunduğu faydaları daha düşük maliyette sunabildiğinde maliyet avantajına sahip olurken, rekabet ettiği ürünlerin sahip olmadığı faydaları ve değerleri müşterilerine sunabiliyorsa da farklılık avantajına sahip olabilmektedir (Porter, 2008: 24). Rekabet avantajına farklı bir boyuttan bakan bir diğer yaklaşım ise kaynak temelli yaklaşımdır. Kaynak temelli yaklaşıma göre rekabet avantajı sağlamanın kritik faktörleri olarak işletmenin kaynakları ve yeteneklerine vurgu yapılmaktadır. Bu yaklaşıma göre işletmeler rekabet stratejilerini belirlerken, sadece dış çevre tarafından belirlenen unsurları dikkate almamalıdır. İşletmenin dış çevresinde gelişen faktörleri (potansiyel rakiplerin tehdidi, tedarikçilerin pazarlık gücü, ikame tehdidi) dikkate alıp, iyi analiz edip fırsatları değerlendirebilmesiyle birlikte, var olan kaynaklarını ve yeteneklerini de en iyi şekilde tanımlayıp kullanabilmesi rekabetçi avantaj sağlaması için oldukça önemlidir (Özbağ, 2016: 890).

Bu bağlamda artan küreselleşme ve gelişen rekabet ortamı içerisinde işletmeler rakiplerine kıyasla fark yaratabilmek ve avantajlı konuma geçebilmek için, maddi olmayan varlıkları ile ilgili konularda daha duyarlı davranmak ve bunun sürekliliğini sağlamak durumunda kalmaktadırlar (Demir ve Demirel, 2011: 83). Özellikle kaynak tabanlı görüşe göre rekabetçi avantaj sağlamada oldukça önemli bir unsur olan entelektüel sermaye kavramı 'işletme performansının kaynağı' ve 'rekabet avantajı elde etme yolunda önemli bir anahtar' olarak karşımıza çıkmaktadır (Özbağ, 2016: 893). Şekil 1'de gösterilen model ise hem kaynak temelli hem de Porter'in jenerik rekabet stratejileri bakış açılarını birleştirilerek oluşturulmuş rekabet avantajı modelini göstermektedir (Bulut vd., 2004: 122).

Şekil 1. Rekabet Avantajı Modeli



Kaynak: Bulut vd., 2004.

Şekil 1’de işletmelerin kaynaklarının ve yeteneklerinin işletmelere ayırt edici yeterlilik kazandırdığı bunun da işletmeye maliyet avantajı veya farklılık avantajı sağladığı belirtilerek bir değer meydana getirdiği ifade edilmektedir (Kaygın, 2012: 95). Küresel piyasa koşullarında bir işletme rakiplerine kıyasla aynı dönem içerisinde müşterilerine, öncesinde uygulanmayan ve yararlarının tekrarlanacağı bir değer oluşturma stratejisi ortaya koyabildiği takdirde, sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olmaktadır (Demir ve Demirel, 2011: 86).

## II. KAYNAK AVANTAJI TEORİSİ

Kaynak avantajı teorisi farklı disiplinlerin altyapısından geliştirilmiş disiplinlerarası bir evrimsel rekabet teorisidir. Hunt ve Morgan (1995) tarafından ilk olarak ortaya atılan ‘The comparative advantage theory of competition’ isimli çalışmalarıyla literatüre kazandırdıkları bir teoridir (Hunt, 2015: 359).

Kaynak avantajı teorisi mikro ve makro anlamda pazarlama (Hunt ve Morgan (1995); Hunt (2011); Hunt (2015), yönetim (Hunt ve Lambe (2000), ekonomi (Hunt 2000; Hunt 2002); etik (Arnett ve Hunt (2002); genel işletme (Hunt, Arnett ve Madhavaram (2006) konularına odaklanır ve rekabet sürecini açıklamaya çalışır.

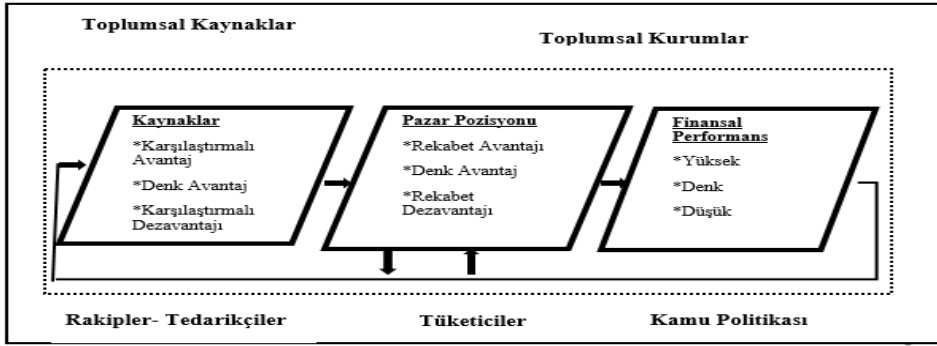
Kaynak avantajı teorisi işletmenin içsel analizi ile sektörün ve rekabet ortamının daha önceki stratejik yaklaşımların odak noktası olan dışsal analizini birleştirmiştir (Doğanay ve Kırçova, 2016: 30). Hunt (2012: 406) kaynak avantajı teorisini sadece farklı disiplinler arasında değil, değişik teorilerle bağlantısı olan evrimsel bir süreç teorisi olarak ifade etmiştir. Bununla beraber Hunt (2002: 239); teorinin pazarlama biliminin genel bir teorisi olmaya doğru ilerlediğini ifade etmiştir. Kaynak avantajı teorisine göre bazı pazar bölümleri içerisinde rekabetçi avantaj sağlayacak kaynaklara sahip olan işletmelerin, üstün pazar konumuna ve finansal performansa sahip olduğu ifade edilmektedir. Bu bağlamda kaynak avantajı teorisi, işletmeler arasındaki sürekli mücadele olarak tanımlanmaktadır (Topaloğlu, McDonald ve Hunt, 2018: 234).

İşletme kaynaklarının doğru anlaşılması, işletmeler için fırsatların öngörülmesi ve stratejik karar alınması noktasında önemli bir etkiye sahiptir (Kayabaşı, 2007: 28) Günümüzde ise; örgüt içi kaynakların sürdürülebilir rekabet gücü yaratmadaki önemi yoğun bir şekilde ifade edilmektedir. Ayrıca, kaynak

temelli teori işletmelerin taklit edilmesi zor ve kolaylıkla transfer edilemeyen kaynaklarına odaklanır (Güleş ve Özilhan, 2010: 482).

Tam rekabetin olduğu bir piyasada, etkin bir kaynak dağılımı ile toplumsal refahın sağlanabileceği belirtilmektedir. Kaynak avantajı teorisi ise tam rekabetin tersine endüstri içindeki talebi tüketicinin zevklerine ve tercihlerine göre oldukça heterojen olarak ifade etmektedir. Bu bağlamda, aynı endüstrideki farklı pazar bölümleri için pazara farklı özelliklerdeki ürünlerin sunulması gerekmektedir (Güngör, 2016: 101).

Şekil 2. Kaynak Avantajı Teorisinin Şematik Gösterimi



**Kaynak:** Bicen ve Hunt, 2012: 595; Hunt, 2015: 362.

Şekil 2’de kaynak avantajı teorisinin şematik olarak gösterimini görmek mümkündür. Pazar içerisinde her işletme kendine özgü bazı kaynaklara (etkili ve verimli bilgili çalışanlar, entelektüel sermaye, verimli üretim süreci gibi) sahip olarak kaynak avantajına sahip olmaktadır. Bu doğrultuda, işletmeler sektör içerisinde kaynak avantajına sahip olarak pazarda avantajlı bir pozisyon ve yüksek finansal performans elde etmektedir (Hunt, 2015: 361).

Diğer yandan kaynak avantajı teorisi işletmelerin sektör içerisinde pek çok yolla (pazar araştırması, kıyaslama, istihbarat arayışı gibi) yenilikçi girişime açık olduğunu ve öğrenmeye çalıştıklarını ifade etmektedir (Hunt, 2011: 9). Şekil 2’de de görüldüğü gibi geribildirim döngüsüyle firmalar rekabet sürecinde; göreceli kaynakları işaret eden göreceli pazar pozisyonundan gelen finansal başarı ya da başarısızlık durumunu bu doğrultuda öğrenebilirler.

### III. KAYNAK AVANTAJI TEORİSİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR REKABET AVANTAJI

Sürdürülebilir rekabet avantajı düşüncesi 1984 yılında Day’in sürdürülebilir rekabet avantajını sağlayan strateji türlerini ifade ettiği dönemde gündeme gelmiştir (Taşkın, Kayabaşı ve Kiracı, 2011: 107). Ardından sürdürülebilir rekabet avantajı kavramı ilk olarak Porter tarafından ifade edilmiştir. Porter (1985)’e göre sürdürülebilir rekabet avantajı, işletmelerin uzun dönemde ortalamanın üzerinde performans sergilemesidir (Porter, 1985: 11). Bir başka tanıma göre ise sürdürülebilir rekabet avantajı “*bir işletmenin, mevcut ya da potansiyel rakipleri tarafından aynı zamanda uygulanamayan ve kopyalanamayan, değer yaratan bir strateji uygulaması*” olarak ifade edilmektedir (Barney, 1991: 102).

Ayrıca işletmelerin sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğe sahip olabilmeleri için kaynak ve yeteneklerinin dört temel özelliğe sahip olmaları gerekir. Bu özellikler; kaynakların kalıcı ve ömrünün uzun olması, kaynağın tam olarak rakipler tarafından bilinmemesi, sahip olunan kaynağın direkt bir başka işletmeye transfer edilememesi ve tam olarak kopyalanamaması olarak belirtilmektedir (Grant, 1991: 134). Günümüzde pazarlama anlayışının müşteri odaklı felsefesi, pazar bölümlendirme, konumlandırma, ürün yaşam döngüsü gibi olgular stratejik yönetim düşüncesini de doğrudan etkilemiştir. Stratejik yönetim literatüründe rekabet avantajı teorisi olarak da ifade edilen kaynak avantajı teorisi istenilen düzeyde yönetsel çabaların firmalara sürdürülebilir rekabet avantajı yaratacağını ifade etmektedir (Güleş ve Özlhan, 2010: 482). Dolayısıyla yukarıdaki dört özelliğe sahip olabilmek için stratejik yönetim bakış açısına sahip olmak önemlidir.

Kaynak avantajı teorisi bağlamında sürdürülebilir rekabet avantajının elde edilmesi için belli koşulların gerçekleşmesi gerekmektedir. İlk koşul olarak işletmeler bünyelerinde buldukları kaynak ve yetenekleri vasıtasıyla müşterilerine değer yaratmasını başarmalıdır. İkinci koşul olarak ise diğer rakip işletmelerden farklı kaynak ve yeteneklere sahip olmaları gerekmektedir (Koçak vd., 2005: 183). Bununla beraber, kaynak avantajı teorisi bağlamında işletmelerin yeteneklerinin rakipleri tarafından elde edilme olasılığı olmadığı takdirde işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayacak konuma geldiği belirtilebilmektedir (Mata vd., 1995: 491).

**Tablo 1.** Rekabetçi Pozisyon Matrisi

Göreceli Kaynak Maliyetleri (Verimlilik)	Göreceli Kaynak-Üretim Değeri (Etkililik)			
	Düşük	Düşük	Eşitlik	Üstün
Düşük	1-Belirsiz Pozisyon	2-Rekabetçi Avantaj	3-Rekabetçi Avantaj	3-Rekabetçi Avantaj
Eşit	4-Rekabetçi Dezavantaj	5-Eşitlik Pozisyon	6-Rekabetçi Avantaj	6-Rekabetçi Avantaj
Üstün	7-Rekabetçi Dezavantaj	8-Rekabetçi Dezavantaj	9-Gelirsiz Pozisyon	9-Gelirsiz Pozisyon

**Kaynak:** Hunt, 2015: 363.

Tablo 1’de görüldüğü gibi işletmeler göreceli kaynak üstünlüklerine sahipse (bilgili çalışanlar ve kolay kopyalanamaz üretim süreci gibi) ve bu kaynakları maliyetleri de göreceli olarak düşükse piyasada rekabetçi avantaja sahip olmaktadır (Hunt, 2015: 370). Bu bağlamda, yukarıda belirtilen koşullar sağlandığı takdirde işletmeler, kaynakları eşsiz, taklit edilmesi zor ve değerli ise sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olabileceklerdir.

Hunt, (2012) ve Hunt ve Morgan, (1996) kaynak avantajı teorisinin temel unsurlarını; talep, tüketici bilgisi, insan güdüsü, işletme amacı, işletme bilgisi, işletme kaynakları, yönetimin görevi ve rekabet dinamikleri olarak ifade etmektedirler.

### A. Talep

Kaynak avantajı teorisi içerisinde sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamada önemle değerlendirilmesi gereken husus talep unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Kaynak avantajı teorisine göre endüstri içi talebin hem büyük ölçüde heterojen hem de dinamik olduğu düşünülmektedir. Ürün kategorilerine göre sektör ve pazar

bölümlerinde tüketici talepleri ve tercihleri büyük ölçüde farklılıklar göstermektedir (Hunt, 2015: 371).

Kaynak avantajı teorisi kâr amacı gütmeyen kuruluşlar bağlamında değerlendirildiğinde, müşteri taleplerinin de hem endüstri içi hem de endüstri dışı dinamik ve heterojen olduğunu kabul etmektedir (Topaloğlu, McDonald ve Hunt, 2018: 236) Benzer şekilde kar amacı gütmeyen kuruluşlar tarafından sağlanan pazar tekliflerine olan talep de heterojendir. Talebin bu heterojenliği, benzersiz bireysel ihtiyaç veya tercihlerden kaynaklanabilir (Corbin, 1999: 296). Bu bağlamda, talebin büyük ölçüde heterojen oluşu kaynak avantajı teorisinde, işletmelerin pazar pozisyonlarındaki finansal performansın değerlendirilmesi hususunda katkıda bulunur.

### **B. Tüketici Bilgisi**

Kaynak avantajı teorisi içerisinde sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamada değerlendirilmesi gereken bir diğer unsur tüketici bilgisi olarak ifade edilmektedir. Günümüzde hızla değişen pazar koşullarına göre kaynak avantajı teorisi bağlamında ifade edilen, talebin endüstriler arasında farklılaştığı ve tüketici bilgisinin eksik ve maliyetli olduğu tezlerinin geçerli olduğunu söylemek mümkündür (Yalçın, 2010: 66). Tüketicilerin eksik ve kusurlu bilgiye sahip olmaları kaynak avantajı teorisi için bir sorun değildir. Aksine şirketler tüketicilerin kusurlu bilgilerinden faydalanıp, bu durumu kalite ve marka algısına çevirerek kendi avantajlarına kullanabilmektedir (Hunt, 2015: 372-373).

Nelson (1970: 311) kaynak avantajı ile ilgili çalışmasında müşterilerin mal ve hizmetlerle ilgili bilgilerinin eksik olduğunu belirtmektedir. Bununla birlikte, iş dünyasında olduğu gibi kâr amacı gütmeyen kişi veya kuruluşların ulaşmaya çalıştığı bireyler kusurlu ve maliyetli bilgilere sahip olabilmektedir. Örneğin, hayır kurumuna para bağışlamak isteyen biri, bir bağışın belirli bir kuruluş üzerindeki olası etkisi hakkında mükemmel bir tüketici bilgisine sahip olmayabilir (Chetkovich ve Frumkin, 2003: 564).

Bu bağlamda, kaynak avantajı teorisine göre tüketicilerin eksik bilgiye sahip olması olası bir durumdur. Sonuç olarak, kaynak avantajı teorisi işletmelerin statik denge verimliliğini reddettiği için, tüketici bilgi eksikliğini, talep ve arzın heterojenliğini bir sorun olarak görmeyip, piyasalar içerisinde arzu edilen bir durum olarak ifade etmektedir (Hunt, 2015: 372).

### **C. İnsan Motivasyonu**

Kaynak avantajı teorisinin temel tezleri içerisinde vurgulanan bir diğer önemli husus, insan motivasyonunun alışılmadık ve bencilce olduğudur. Kaynak avantajı teorisine göre insan motivasyonu en iyi kısıtlanmış kişisel çıkar arayışı olarak ifade edilmektedir (Hunt, 2015: 373). Kaynak avantajı teorisine göre insan motivasyonu; toplumsal, profesyonel, endüstriyel veya örgütsel ahlak kurallarının şekillendirdiği kişisel ahlaki kurallar tarafından sınırlanan kişisel çıkar arayışıdır (Hunt, 2000: 77).

Ayrıca, Topaloğlu vd. (2018) çalışmalarında kâr amacı gütmeyen kuruluşlarda insan motivasyonunun; kişisel çıkarlar, etik standartlarla da sınırlanan bir sosyal misyonun peşinden koşularak ortaya çıkabildiğini ifade etmektedir



(Topaloğlu vd., 2018: 237). Laverie ve McDonald (2007: 274) çalışmalarında ise gönüllüler için kimliklerinin önemini, onlar için önemli bir motivasyon kaynağı olduğunu ifade etmektedir.

Kaynak avantajı teorisine göre insan motivasyonu kişisel ahlaki kurullarla sınırlandırılan bir ilgi alanı olarak tanımlanmaktadır. Bu doğrultuda, kaynak avantajı teorisi, faaliyetlerin doğruluğunu temel alan (deontolojik) etiği vurgulayan, ahlaki kurullar tarafından motive edilmiş bireylere sahip olan işletmelerin ve toplumların ekonomik değerlerinin açıklanabileceğini belirtmektedir (Hunt, 2015: 374-376).

#### **D. İşletme Amacı ve Bilgisi**

Kaynak avantajı teorisi firmanın temel amacını, mevcut ve potansiyel pazar bölümleri, rakipler, tedarikçiler, paydaşlar ve üretim teknolojileri hakkında kusurlu ve çoğu zaman elde edilmesi gereken bilgiler altında kazandığı üstün finansal performans olarak ifade etmektedir (Hunt, 2011: 72).

Ayrıca üstün finansal performans sergileyen işletmelerin sahiplerine, yöneticilerine ve çalışanlarına kaynak avantajı teorisinin kabul gördüğü gibi insan davranışının kişisel çıkar arayışına uygun olarak ödüllendirmeler (maaş, ikramiye, prestij ve başarı duyguları) dağıtılır (Hunt, 2015: 377). Kaplan (2001) ise, kâr amacı gütmeyen kuruluşlar için başarının, finansal önlemlerden ziyade seçmenlerinin ihtiyaçlarını ne kadar verimli bir şekilde karşıladıklarıyla ölçülmesi gerektiğini savunmaktadır. Sonuç olarak, kaynak avantajı teorisine göre işletmeler en azından yeterli finansal performansta olmalı; başka bir deyişle, organizasyon, organizasyonun devamını sağlayan bir finansal performans seviyesine ulaşmalıdır (McDonald vd., 2015: 970).

#### **E. Kaynaklar**

Kaynak avantajı teorisine göre kaynaklar finansal, fiziksel, yasal, insani, örgütsel, bilgi ve ilişkisel boyutları çerçevesinde sınıflandırılmaktadır (Hunt, 2015: 381; Topaloğlu vd., 2018: 239).

*Finansal kaynaklar* bir işletmenin elinde bulundurduğu kapital güçtür ve genel olarak finansal kaynaklar hareketlidir. Çünkü finansal kaynaklar piyasada başka kaynaklarla ticaret yapılarak elde edilebilir. *Yasal kaynaklar*, kuruluşun benzersiz bir şekilde sahip olduğu varlıklardır. Devlet tüzüğü veya kuruluş ile başka bir taraf arasında yasal olarak bağlayıcı bir anlaşma nedeniyle işletmeler yasal kaynaklara sahip olmaktadır (Morgan ve Hunt, 1999: 283).

*Fiziksel kaynaklar*, bir kuruluşun mal ve hizmetlerini üretmek ve pazarlamak için kullanılan maddi varlıklardır. Bunlar arasında hammadde rezervleri, makine, arazi ve işletme, üretim, depolama, dağıtım, servis ve perakende satış tesisleri bulunmaktadır (Morgan ve Hunt, 1999: 284). *İnsan kaynakları* ise, kurum çalışanlarının becerilerini, bilgilerini ve vizyonunu kapsar (Hunt, 2000: 77). Kısacası işletmelerin sürdürülebilir rekabet üstünlüğüne sahip olmasında önemli bir rol oynayan insan kaynaklarını, işletmelerin entelektüel sermayeleri olarak da ifade etmek mümkündür.

Bununla birlikte *örgütsel kaynaklar*; kurum kültürü, imajı ve kurumun yapısı gibi organizasyonun kendisinden doğan varlıklara aittir. Ayrıca işletmelerin

ortak bilgisi ve örgütsel öğrenmeyi teşvik etmek için geliştirilen süreçler bir organizasyonun *bilgi kaynaklarını* içerir (Morgan ve Hunt, 1999). Bilgi kaynakları arasında pazar bölümleri, rakipler, teknoloji ve kuruluşlardan bilgi toplamak, yaymak ve uygulamak için geliştirdikleri sistemler bulunur. Son olarak *İlişkisel kaynaklar* ise işletmelerin organizasyon içinde ve organizasyon ile çeşitli dış ortakları arasında arasındaki ilişkileri ifade eder (Topaloğlu vd., 2018: 242)

Kısaca inovasyon ve örgütsel öğrenme yoluyla, işletmeler sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olmaya çalışarak, konumlarını ilerletmek için rakiplerinin kaynaklarını edinir, taklit eder, ikame eder veya onlardan daha fazla kazanırlar (Peranganing, 2015: 143). Bu nedendir ki, işletmelerin bünyelerinde sahip oldukları kaynaklar, sektör içerisinde onlara sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayarak daha iyi pazar pozisyonlarına sahip olmayı sağlayabilir.

#### **F. Yönetimin Rolü**

Kaynak avantaj teorisine göre yönetimin işletmelerdeki rolü, mevcut stratejileri tanımak ve anlamak, yeni stratejiler oluşturmak, tercih edilen stratejileri seçmek, seçilen stratejileri uygulamak ve zaman içinde stratejileri değiştirmektir. Hunt (2015: 383)'e göre ise tüm stratejiler iş birimi düzeyinde (1) pazar bölümleri, (2) uygun pazar teklifleri ve (3) gerekli kaynakları belirlemeyi içermektedir. İşletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajını ve sürdürülebilir üstün finansal performansı elde edebilmeleri ancak başta üst düzey yöneticilerin kişisel ahlaki değerlerini koruyarak, işletmelerin karşılaştırmalı üstün kaynaklara sahip olmalarıyla mümkündür.

Kaynak avantajı teorisi diğer rekabet teorilerinden farklı olarak sürdürülebilir rekabet avantajını elde ederken işletmelerin ahlaki boyuttaki değerlere önem vermesi gerektiğinin vurgusunu yapmaktadır (Doğanay ve Kırçova, 2016: 31).

#### **G. Rekabet Dinamikleri**

Kaynak avantajı teorisi açısından rekabet, işletmelerin hareketlerinin dengesizliğini tetiklediği evrimsel bir süreçtir. Bu süreçte, inovasyon iç kaynaklı bir oluşumdur. Bu bağlamda kaynak avantajı teorisi rekabet dinamikleri olarak; çevre koşullarının, özellikle endüstrinin yapısının, işletmelerin davranışını (stratejisini) ve performansını (kârlarını) kesin bir şekilde belirlediğini ifade etmek mümkündür (Peranganing, 2015: 144).

Kaynak avantajı teorisine göre bir sektördeki tüm işletmeler aynı stratejiyi kabul etmemektedir. Teoriye göre farklı kaynak çeşitlerine sahip işletmeler, farklı pazar bölümlerini belirleyerek, rakiplerine göre farklı rekabet dinamikleri doğrultusunda stratejilerini belirlemelidir. Bu bağlamda, kaynak avantajı teorisi yukarıda belirtilen rekabet dinamiklerini yönetirken; süreç içerisinde işletmelerdeki kaynakları verimli bir şekilde tahsis eder. Bununla beraber, rekabet süreci içerisinde yeni kaynaklar yarattığı için şirketlerde verimlilik artar ve ekonomik büyüme gerçekleşmiş olur (Hunt, 2015: 384).

Günümüz rekabet koşulları içerisinde işletmeler içerisinde pazar bilgisini kullanma ve bu bilginin operasyonlara yön vermesiyle ilgili pazarlama yetenekleri, çok önemli ve değerli bilgi kaynağını temsil ettiğini belirtilmektedir. Bu

doğrultuda, işletmelerin stratejik kararlarında pazar yönlü bir yaklaşıma sahip olmaları özellikle yeni ürünlerin başarısını olumlu yönde etkilemektedir (Baker ve Sinkula, 2005: 483). Bu bağlamda, pazar yönlü bir işletmenin sahip olduğu yenilikçi kültürün, değer yaratma kapasitesini etkilediğini ve bu anlamda işletmelerin sürdürülebilir rekabetçi avantaja sahip olmasını sağladığını söylemek mümkündür.

#### IV. PAZAR YÖNLÜLÜK

Pazar yönlülük (pazar odaklılık) modern pazarlama anlayışının başlangıcı olarak kabul edilen 1990'lardan sonra birçok araştırmacı tarafından ele alınan bir konu olmuştur (Ekber ve Ahmadov, 2017: 34). Literatürde pazar yönlülük kavramı birçok araştırmacı tarafından açıklanmaya çalışılsa da, pazar yönlülüğün kapsamını, yapısını ve hangi unsurları ele aldığını en iyi açıklayan çalışmalar Kohli ve Jaworski (1990) ile Narver ve Slater (1990)'ın çalışmaları olduğunu söylemek mümkündür.

Kohli ve Jaworski (1990) çalışmalarında pazar yönlülüğü pazarlamanın uygulaması olarak ifade etmektedir. Eğer bir işletme pazar yönlü ise; müşterilerinin mevcut ve ileride olabilecek istek ve ihtiyaçlarını anlamlandırmaya yönelik davranışlar sergileyeceğini belirtmektedirler. Bu bağlamda pazar yönlülük; pazar bilgisi üretme, pazar bilgisinin yayılması ve pazara cevap verebilme şeklinde üç temel boyutta incelenmektedir (Kohli ve Jaworski, 1990: 1-6).

Narver ve Slater (1990) ise çalışmalarında pazar yönlülüğü; müşteriler için etkin ve verimli şekilde değer yaratacak faaliyetleri içeren bir işletme kültürü olarak ifade etmektedir. Kültürel yaklaşım olarak da ifade edilen yaklaşıma göre; bir işletmenin en önemli hedefinin karlılık olduğu ve üstün performans ile rakiplerine kıyasla sürdürülebilir rekabet avantajını yakalaması gerektiği belirtilmektedir. Bu bağlamda pazar yönlülük davranışsal açıdan üç temel boyutta incelenmektedir. Bunlar müşteri yönlülük, rakip yönlülük ve davranışsal unsur olan fonksiyonlar arası koordinasyondur (Ayyıldız Ünnü, 2009: 1249). Tablo 2'de ise pazar yönlülük ile ilgili yapılan bazı çalışmalar ve pazar yönlülük ile ilgili yaklaşımları toplu olarak görmek mümkündür.

**Tablo 2.** Pazar Yönlülük ile İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar ve Yaklaşımlar

Yazarlar	Pazar Yönlülük ile İlgili Yaklaşımlar
Kohli ve Jaworsk (1990)	Pazar bilgilerinin işletmenin örgütü tarafından toplanması
	Pazar bilgilerinin işletme örgütü içerisinde yayılması
	Pazar bilgisine örgüt çapında karşılık verilmesi
Narver ve Slater (1990)	Müşteri odaklılık
	Rakip odaklılık
	Fonksiyonlar Arası
Deng ve Dart (1994)	Müşterilerin mevcut ve tahmini gelecekteki ihtiyaçlarına ilişkin uygun pazar bilgilerinin toplanması
	Bu istek ve ihtiyaçları sağlayabilmek için rekabetçi unsurlarda ilgili kaynak ve yeteneklerin elde edilmesi
	Departmanlar arası bilgilerin yayılması ve entegre edilmesi
Hunt ve Morgan (1995)	Mevcut veya gelecekte olabilecek potansiyel müşteriler ve rakiplerle ilgili olarak bilgilerin düzenli olarak toplanması
	Pazar ile ilgili düzenli gelen bilginin anlamlandırılıp geliştirilmesi ve bilginin sistematik olarak analiz edilmesi

	Pazar ile ilgili gelen bilginin yaratılmasına, tanımlanmasına, anlamlandırılmasına, seçimine, örgüte uygulanmasına ve işletme örgütü içerisine yerleştirilmesine rehberlik etmesi için sistematik kullanımı
Langerak (2001)	Müşteri değerini ve bu pazardaki rakiplerin yetenek ve stratejilerini anlamak için gerekli bilgilerin toplanması
	Bilgilerin dağıtılması
	İşletme fonksiyonlarının koordinasyonlu bir biçimde çalışması
Narver, Slater ve MacLachlan (2004)	Pazar yöneliği özellikle yenilik performansı ile değerlendirerek tekrar ele almıştır.
	Pazar yöneliği; proaktif pazar yöneliği ve duyarlı pazar yöneliği olarak iki temel boyutta incelenmiştir.

**Kaynak:** Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Daha önce pazar yöneliği ile ilgili yapılan çalışmalarda (Şahin, 2018; Chia Wu, 2017; Ekber vd., 2017; Eren vd., 2013; Ayyıldız Ünnü, 2009; Karahan ve Özçiftçi, 2008) pazar yöneliğinin işletme performansı ve rekabet avantajı açısından önemi vurgulanmaktadır.

Tablo 2’de de görüldüğü gibi pazar yöneliği ile ilgili birçok çalışma yapılmış ve farklı görüşler ortaya atılmıştır. Bu çalışmada ise Narver ve Slater (1990)’ın görüşleri doğrultusunda pazar yöneliği (1) müşteri yöneliği, (2) rakip yöneliği, (3) fonksiyonlar arası koordinasyon olarak üç temel boyutta ele alınmakta ve değerlendirilmektedir.

#### **A. Müşteri Yöneliği**

Müşteri yöneliği; işletmenin müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına göre onlara değer yaratacağı ürün ve hizmetleri sağlayabilmesi için yeterli düzeyde bilgiye ve deneyime sahip olması olarak ifade edilmektedir (Narver ve Slater, 1994: 334). Bir diğer ifadeyle müşteri yöneliği, sürekli olarak müşteri değeri yaratmak için müşteriyi yeterince anlama olarak da tanımlanmaktadır (Karahan ve Özçiftçi, 2008: 480).

Günümüzde pazar yöneliği özellikle müşteri yöneliği ve yenilik performansı ile değerlendirilerek ele alınan konular arasındadır (Narver, Slater ve MacLachlan, 2004: 334). Pazar yöneliği; proaktif pazar yöneliği ve duyarlı pazar yöneliği olarak iki temel boyutta incelenmektedir. *Proaktif pazar yöneliği* müşterilerin istek ve ihtiyaçlarına karşın ortaya çıkaramadığı, belirsizlik içeren ihtiyaçların tahmini ve tatmini noktasında davranışların bütünü olarak ifade edilirken; *duyarlı pazar yöneliği* ise müşteri tarafından belirtilen mevcut tespit edilmiş müşteri istek ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak ifade edilmektedir (Şahin, 2018: 679). Bu bağlamda, geçmişte pazar yöneliği genel olarak duyarlı pazar yöneliği açısından müşterinin mevcut istek ve ihtiyaçlarına göre belirtilirken, günümüzde proaktif pazar yönlü yaklaşım ile müşterinin ileriye dönük keşfedemediği istek ve ihtiyaçlarının karşılanması ve yenilikçi faaliyetlerin gerçekleşmesi olarak belirtilmektedir.

#### **B. Rakip Yöneliği**

Rakip yöneliği; işletmenin mevcut ve ileride olabilecek rakiplerine güçlü, zayıf yönlerini, fırsat ve tehditlerini değerlendirerek, rakiplerinin uzun vadeli stratejilerini anlamlandırmanın gerekliliğini belirtmektedir (Narver ve Slater: 1990: 21). Bu bağlamda rakip yöneliği, işletmelerin rakipleriyle ilgili olarak önem vermesi gereken hususlar (Narver, Slater ve MacLachlan, 2004: 335);

- Rakiplerin büyüklüğü ve pazar payı, büyüme hızı ve karlılığa göre sınıflandırılması,
- Rakiplerin organizasyonu, kurumsal yapı, kültür, yönetim sistemleri ve çalışanların becerileri,
- Rakiplerin genelde güçlü ve zayıf noktaları şeklinde sıralanabilir.

Yukarıda belirtilen hususlar doğrultusunda günümüzde çağdaş pazar yönlü, müşteri odaklı işletmeler veya kâr amacı gütmeyen örgütler, bütün çabalarını ve faaliyetlerini rakiplerine göre müşteriye değer yaratmak adına gerçekleştirmektedir (Tek, 2004: 7).

Bu bağlamda, pazar yönlülük yaklaşımıyla birlikte işletmeler, rakiplerinin piyasadaki pozisyonlarıyla alakalı bilgi sahibi olabilmektedir. Ayrıca hem rakiplerin hem de müşterilerin ihtiyaçlarındaki değişimleri ve gelişmeleri kestirerek, yeni ürün ya da hizmet geliştirme noktasında stratejilerini belirlemektedir (Narver ve Slater: 1995: 63). Sonuç olarak, rakip yönlülük ile birlikte işletmeler, mevcut ve potansiyel rakiplerinin kısa dönem güçlü ve zayıf yönlerini, uzun dönem yetenek ve stratejilerini anlayarak bu doğrultuda gelecekteki adımlarını atabilmektedir (Slater ve Narver, 1994: 3).

### **C. Fonksiyonlar Arası Koordinasyon**

Pazar yönlülük içerisinde Narver ve Slater'ın önemle vurguladığı son boyut ise fonksiyonlar arası koordinasyondur. Bu süreçte işletmeler bünyelerindeki kaynakları müşteriye en iyi değeri yaratabilmek adına organize ederek, işletme fonksiyonları arasındaki koordinasyonu dengeli bir biçimde uygulamalıdır (Narver ve Slater: 1995: 64).

Bu bağlamda, etkin ve verimli müşteri değerini oluşturmak için işletme içerisindeki tüm departmanlar, hem müşteri istek ve ihtiyaçlarına yoğunlaşarak hem de işletme içi diğer tüm fonksiyonların ihtiyaçlarına duyarlı olan bir süreci yönetmelidir (Narver ve Slater, 1990: 21-24). Ayrıca, pazar yönlülük işletmelerin örgüt yapılarında rakipleri tarafından taklit edilmesi zor bir içsel güç ve işletmelere sürdürülebilir rekabetçi avantaj kazandıran bir kaynak olarak belirtilmektedir (Hunt, 2015: 413).

Fonksiyonlar arası koordinasyonu iyi sağlayan pazar yönlü işletmeler, faaliyet gösterdiği pazarlarda müşteri ihtiyaçlarını, tedarikçilerin ve rakiplerin faaliyetleri ile ilgili bilgileri etkin bir şekilde toplayıp, bu bilgileri şirket içindeki ilgili birimlere dağıtarak, bu doğrultuda pazara ve müşterilerine beklenen müşteri değerini etkin bir şekilde sunabilmektedir (Durukan ve Hamşioğlu, 2015: 6).

### **V. KAYNAK AVANTAJI VE PAZAR YÖNLÜLÜK İLE SÜRDÜRÜLEBİLİR REKABET AVANTAJI SAĞLAMA**

Sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamada pazar yönlü olmak önemli bir pazarlama kültürü olarak karşımıza çıkmaktadır (Barney, 1986: 657). Bir anlamda işletmeler için pazar yönlü olmak, sürdürülebilir rekabet avantajının korunması ve işletmelerin rakiplerine karşı taklit engellerini ve izolasyon mekanizmalarını oluşturmalarını sağlar (Hamşioğlu ve Durukan, 2018: 5).

Kaynak avantajı teorisini ortaya atan Hunt ve Morgan (1995); Narver ve Slater (1990)'nın pazar yönlülük ile ilgili görüşlerini desteklemektedir. Pazar

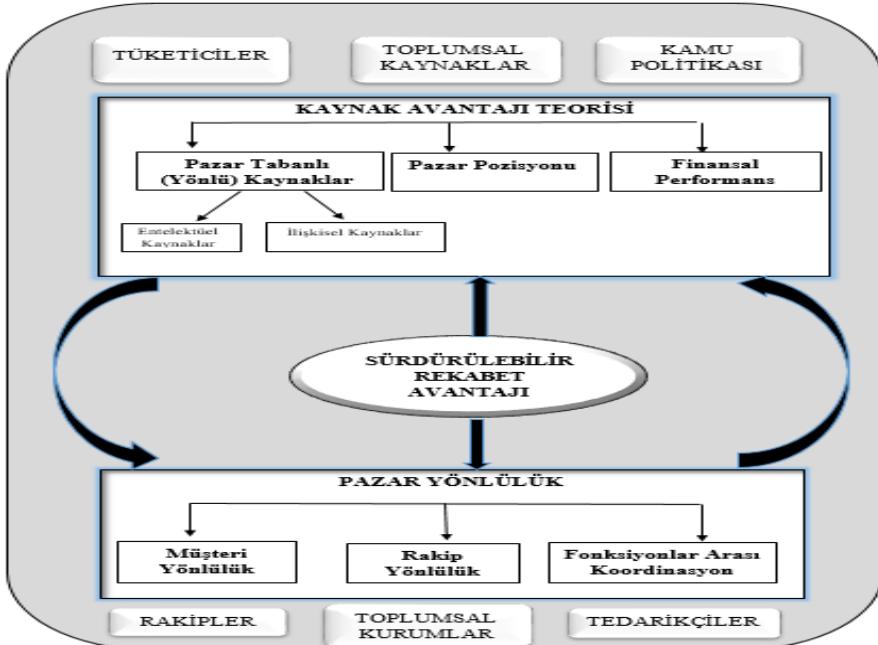
unsuru olarak hem müşterileri hem de rakipleri ifade ederek, pazar yönlülüğün her iki tarafla ilgili olduğunu savunmaktadır. Bu bağlamda Hunt ve Morgan, (1995:1) ile Hunt ve Madhavaram, (2006: 99) pazar yönlülüğü;

- Mevcut ve potansiyel müşteriler ve rakipler hakkında bilgilerin sistematik olarak toplanması,
- Pazar bilgisinin geliştirilmesi amacıyla bilginin sistematik analiz edilmesi,
- Bu bilginin strateji tanımlanmasına, anlaşılmasına, yaratılmasına, seçimine, uygulanmasına ve modifiye edilmesine rehberlik etmesi için sistematik kullanımı olarak ifade etmektedir.

İşletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olmasında işletmelerin fiziksel olmayan kaynaklarının etkisi büyüktür. Bu kaynaklar pazar tabanlı kaynaklar olarak ifade edilmektedir. Pazar tabanlı kaynaklar içerisinde yer alan *entelektüel kaynaklar*, işletmenin çevresi ile ilgili rakipler, müşteriler, tedarikçiler, sosyal ve politik çıkar grupları gibi sahip olduğu her türlü bilgiyi içerirken; *ilişkisel kaynaklar* ise, işletmenin önemli dış paydaşları (aracılar, perakendeciler, müşteriler, stratejik ortaklar, toplum grupları, devlet gibi) ile olan ilişkiler olarak ifade edilmektedir. Pazarlama bakış açısıyla, pazar tabanlı kaynaklar örgüt içinde pazarlamacılar ve diğer işletme birimleri tarafından kullanılabilen, değerli çıktılar yaratabilen varlıklardır (Hunt, 2012: 406).

Bu bağlamda, Şekil 3’deki unsurların pazar tabanlı kaynaklar içerisinde yer aldığını görerek, işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olabilmeleri için pazar yönlü stratejileri içerisinde taklit edilmesi zor ve fiziksel olmayan pazar tabanlı kaynaklarını stratejik anlamda iyi kullanması gerekmektedir.

**Şekil 3:** Sürdürülebilir Rekabet Avantajı Sağlamada Kaynak Avantajı Teorisi ve Pazar Yönlülük



**Kaynak:** Kocak vd. 2005:181’den geliştirilmiştir.

Sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamada hem kaynak avantajı teorisinin hem de pazar yönlülük yaklaşımının işletmelere çok yönlü fayda sağladığını söylemek mümkündür. Şekil 3’de kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülük unsurlarının işletmelere sürdürülebilir rekabetçi avantaj sağlamadaki ilişkileri görülmektedir. Bu bağlamda, kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülük işletmelerde sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamaya farklı boyutlarda katkı sağlayan unsurlardır. Bir bakıma işletmeler için pazar yönlülük bir tür yenilenme yetkinliği olarak görülmektedir. Yani kaynak avantajı teorisine göre, pazar yönlülük işletmelere bir tür yetkinlik kılarak proaktif inovasyonu teşvik etmektedir (Hunt, 2015: 413). İşletmeler pazar yönlülük ile birlikte, potansiyel pazar bölümlerini öngörerek ve bu tür bölümlere cazip gelebilecek pazar tekliflerini oluşturup, müşterilerin şu an ve ilerideki istek ve ihtiyaçlarına göre kaynaklarını etkin bir şekilde kullanabilmektedirler (Hunt ve Madhavaram, 2006: 99).

Pazar yönlülük, müşteri yönlülük, rakip yönlülük ve hedef müşterilere üstün değer yaratmak için işletme kaynaklarının kullanımını organize eden işlevsel bir koordinasyon oluşturmaktadır. Ayrıca pazar yönlülük, işletmelerin strateji seçimine de yardımcı olmaktadır. Bu durum ise, müşterilerin isteklerine daha iyi karşılık verme, rakipler karşısında en iyi örgüt stratejisinin belirleme, rekabetçi üstünlüğün sürdürülmesine ve işletme performansının uzun erimli artmasına öncülük eder. İşletmelerin bunu başarabilmesi için pazar yönlülüğü benzersiz bir kaynak olarak görmeleri gerekir ve bu yönüyle pazar yönlülük sürdürülebilir rekabetçi üstünlük yaratan önemli bir kaynak olarak karşımıza çıkmaktadır (Hamşioğlu, 2018:438-439).

Koçak vd. (2005)’e göre, pazar odaklılıkta işletmenin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmesi için, pazardaki mevcut ve potansiyel müşteri ihtiyaçlarının belirlenmesi ve elde edilen bilginin tüm işletme fonksiyonları tarafından paylaşılarak, ihtiyaçların rakiplerden daha iyi bir şekilde karşılanması görüşü hakimken, kaynak temelli yaklaşımda rekabet avantajı sağlamanın işletmenin kaynaklarına ve kabiliyetine bağlı olduğu görüşü hakimdir (Koçak vd. 2005:180).

Daha öncede ifade edildiği üzere, literatürde kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülükle ilgili çalışmalar vardır ve bu çalışmalar hem kavramsal hem de uygulamalı çalışmalardır. Bunlardan Koçak vd. (2005) çalışmalarında, kaynak temelli bakış açısına ilişkin literatürü incelemişler ve pazarlama kabiliyetleri ile ilişkisini araştırmışlardır. Bu çalışmanın içeriğinde kaynak temelli yaklaşım ile pazar odaklılığın rekabet avantajı oluşturmadaki önemine değinilmiş ve “daha etkin bir rekabet avantajının bu iki yaklaşımın sentezi ile elde edilebileceği” (Koçak vd. 2005:180) vurgulanmıştır. Güleş ve Özilhan (2010) çalışmalarında kaynak temelli teori bağlamında üretim ve pazarlama stratejilerinin işletme performansına etkisini araştırmışlardır. İşletmelerin sahip olduğu kaynakların üretim ve pazarlama performansına ve dolayısıyla da işletme performansına olumlu etki ettiğini (Gülçe ve Özilhan, 2010:488) bulmuşlardır. Bicen ve Hunt (2012) çalışmalarında, yeni ürün geliştirmede kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülüğün işbirliğinin önemini kavramsal olarak ortaya koymuşlardır. Doğanay ve Kircova (2016) çalışmalarında,

kaynak avantajı teorisini sürdürülebilir pazarlama bağlamında incelemişler ve işletmelerin rekabetçi ortamda faaliyetlerini yürütürken çevreye de duyarlı olmaları gerektiğini vurgulamışlardır. Topaloğlu, McDonald ve Hunt (2018) ise kâr amacı gütmeyen kuruluşlar üzerine yaptığı çalışmalarında kaynak avantajı teorisi bağlamında kuruluşların, yalnız karşılaştırmalı üstünlüğe sahip kaynaklarını iyi değerlendirdiği ve sürdürülebilir rekabet avantajını devam ettirdiği takdirde, sosyal değere ve üstün finansal performansa sahip olacağını vurgulayarak, konuyu desteklemişlerdir.

Literatürde pazar yönlülük ve özellikle de pazar yönlülüğün işletme performansı ile ilişkisini irdeleyen çalışmalar da vardır. Karahan ve Özçiftçi (2008) çalışmalarında işletmelerin pazar yönlülük kültürünü benimseme durumları ve izledikleri pazar yönlü stratejilerin performans üzerine etkilerini araştırmışlardır. Ayrıca Marangoz ve Aydın (2012) çalışmasında, KOBİ'lerde pazar yönlülüğün firma performansı ile ilişkilerini araştırmış ve pazar yönlülüğün firma performansına olumlu etki ettiği sonucuna ulaşmışlardır. Durukan ve Hamşioğlu (2015) çalışmalarında, işletmelerin rekabet avantajı elde etmede pazar yönlülük ve pazarlama yeteneklerinin ihracat performansı üzerindeki olası etkilerini araştırmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre, pazar yönlülük ve pazarlama yetenekleri ile ihracat performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Chia Wu (2017)'nin çalışmasında işletmelerin üstün finansal performans elde edebilmeleri için gerekli maddi olmayan kaynaklarla birlikte sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmeleri için pazar yönlülük ve bütünleşik pazarlama iletişiminin çapraz işlevsel entegrasyonun önemini vurgulayarak çeşitli önermelerde bulunmuşlardır. Hamşioğlu (2018)'in çalışmasında ise pazar yönlülük ile örgütsel stratejilerin işletme performansı üzerindeki olası etkileri araştırılmış ve pazar yönlülüğün, örgütsel strateji ve işletme performansı üzerinde doğrudan ve pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kısaca kaynak avantajı teorisinin temel unsurları ile pazar yönlülüğün temel unsurlarının birlikte kullanımı ve uygulanması işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamada önemli bir role sahiptir. Kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülükle ilgili yukarıda açıklanan ilgili çalışmalardan da görüleceği üzere doğrudan bu iki kavramın işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamadaki rolünü ve önemini vurgulayan ve irdeleyen çalışmalar çok sınırlıdır. Bu bağlamda bu çalışma önemlidir.

## **SONUÇ VE ÖNERİLER**

Günümüz yoğun rekabet koşulları içerisinde faaliyet gösteren işletmelerin, büyük bir hızla karmaşıklaşan müşteri istek ve taleplerini etkin bir şekilde değer katarak karşılayabilmesi, üstün konumda pazar payına ve sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olabilmek için, rakiplerinden üstün kılabilecek faaliyetlere ve yetkinliklere sahip olması gerekmektedir.

Bu nedenle, böylesine yoğun rekabet ortamı içerisinde işletmelerin pazarlama stratejileri, rekabet avantajını ellerinde bulundurabilmeleri için büyük önem arz etmektedir. Tam da bu noktada son dönemde yoğun olarak ilgi gören bir konu olarak öne çıkan kaynak avantajı teorisi pazarlama bakışıyla, işletmelerin



sürdürülebilir rekabet avantajı sağlaması için, hangi unsurları dikkate alması gerektiğini açıklamaya çalışmaktadır.

Bununla birlikte, işletmelerin strateji seçimine yardımcı olan, müşterilerin isteklerine karşılık veren, rakipleri karşısında en iyi stratejinin belirlenmesi, üstün finansal performansla birlikte sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olunmasına öncülük eden pazar yönlülük yaklaşımı ise işletmelerin benzersiz ve taklit edilmesi zor bir kaynağı olarak ifade edilmektedir. İşletmelerin stratejik kararlarında pazar yönlü anlayışa sahip olmasının, yeni ürünlerin başarısını olumlu olarak etkilediği, bununla birlikte proaktif olarak yenilik yapma kapasitesini geliştirerek işletme içi kaynak ve yeteneklerini daha etkin değerlendirebileceği düşünülmektedir.

Firmalar, kaynak avantajı teorisinde belirtilen rekabetçi pazar konumuna ve üstün finansal performansa sahip olabilmek için, pazarın bazı bölümlerindeki müşterilerine üstün değer sunarak, rekabet avantajı sağlayan pazar konumunu sürdürülebilir bir şekilde elde tutmak istemektedir. Karşılaştırmalı avantaja sahip olmak için rekabet eden işletmeler hem pazar yönlü hem de kaynak yönlü ilerledikleri takdirde sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olacak şekilde stratejileri uygulayarak, üstün finansal performansa sahip olmaktadır.

Literatürde kaynak avantajı teorisi ile ilgili yapılan çalışmalar (Topaloğlu, McDonald ve Hunt, 2018; Wang vd., 2018; Friske, 2018; Chia Wu, 2017; Doğanay ve Kircova, 2016; Peranginangin, 2015; Hunt, 2012; Hunt, 2011; Yalçın, 2010; Wittmann, Hunt ve Arnett, 2009; Hunt ve Davis 2008; Hunt ve Madhavaram, 2006) işletmelerin rekabet avantajını farklı şekillerde inceleyen (sürdürülebilir pazarlama, kar amacı gütmeyen kuruluşlar, pazarlama stratejileri vb) çalışmalardır. Bahsedilen çalışmalarda hem kaynak avantajı teorisinin temelleri ifade edilmekte hem de kaynak avantajı teorisinin farklı konularda ve uygulamalarda işletmelerin performansları üzerine etkisi irdelenmektedir.

Bununla beraber, kaynak avantajı teorisi ile ilgili bugüne kadar yapılan çalışmalar ışığında işletmelerin sahip oldukları kaynakların, üretim ve pazarlama sürecinde sürdürülebilir rekabetçi üstünlük sağlayan pazar yönlü yetenekleriyle birlikte kombine edilmesi, işletmelerin sektörleri içerisindeki genel performansları üzerinde olumlu etki yarattığını söylemek mümkündür. Bu çalışma kaynak avantajı teorisi ile pazar yönlülük kavramlarının işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamadaki rolünü ve önemini teorik bir bakış açısıyla irdelenen ilk çalışmalardan biridir. Bu bağlamda konunun kısıtları ve gelecekteki araştırmalar ile ilgili olarak şu öneriler yapılabilir.

- Kaynak avantajı teorisinin gerçekleştirilecek yeni çalışmalarla, işletmelere sürdürülebilir rekabet avantajını ellerinde bulundurulmaları için yol gösterici olacağını belirtmek mümkündür. Bu bağlamda, kaynak avantajı teorisine yönelik Türkçe literatürde az sayıda uygulamalı çalışma olduğundan dolayı Türkçe yazına katkı sağlayacak uygulamalı çalışmalar yapılması önerilmektedir.
- Ayrıca gelecekteki çalışmalar imalat sektörü içerisinde bulunan işletmeler üzerinde gerçekleştirilebilir. İşletmelerin sayılarının ve ölçeklerinin farklı olması sebebiyle araştırma farklı sektörlerde faaliyet gösteren küçük ve orta

boy işletmeleri (KOBİ) kapsayacak şekilde (işletmelerinin kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülük anlamında) karşılaştırmalar yapılması önerilmektedir.

- Bir diğer yandan, sürdürülebilir rekabet avantajı sağlanmasında kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülük ile ilgili araştırmaların, şehirler bazında bazı işletmelere uygulanması, genelleme yapılmasını engelleyebilmektedir. Daha genel sonuçlara ulaşabilmek adına ileride yapılacak olan çalışmaların farklı coğrafi bölgelerdeki KOBİ'lere ya da diğer ölçekteki işletmelere uygulanması önerilmektedir.
- Kaynak avantajı teorisi ve pazar yönlülük kavramlarının kâr amaçlı ve kar amaçsız örgütler bağlamında rekabet edebilirlikleri açısından değerlendirilmelerine yönelik çalışmalarında yapılması önerilmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Arnett, D. B., & Hunt, S. D. (2002). Competitive Irrationality: The influence of Moral Philosophy. *Business Ethics Quarterly*, 12(3), 279–303.
- Aydın Güler, D. (2005). A. Smith ve J. A. Schumpeter'in Dinamik Rekabet Teorileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Dergisi*, 23 (1), 1-15.
- Ayyıldız Ünnü, N. A. (2009). Politik Pazarlamada Pazar Yönlülük ve Otantik Liderliğin Önemi, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 9(4), 1243–1273.
- Bulut M., Eraslan, İ.H. & Şahin, Ö. (2004). Elmas Modeli ile Ankara Bilişim Kümelenmesi Rekabet Analizi. *3. Ulusal Bilgi, Ekonomik ve Yönetim Kongresi*, 25-26 Kasım.
- Baker, W. E., & Sinkula, J. M. (2005). Market Orientation and The New Product Paradox. *Journal of Product Innovation Management*, 22(6), 483–502.
- Barney, J., (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, 17 (1), 99- 120.
- Bicen, P. & Hunt, S.D. (2012). Alliance Market Orientation, New product Development, and Resource Advantage Theory. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 27(7), 592–600.
- Chetkovich, C., & Frumkin, P. (2003). Balancing Margin and Mission: Nonprofit Competition in Charitable Versus Fee-Based Programs. *Administration and Society*, 35(5), 564–596.
- Chia Wu, Y. (2017). Resource-Advantage Theory: A Foundation of Integrated Marketing Communication and Market Orientation to Achieve Superior Performance. *Proceedings of The Association of Collegiate Marketing Educators*, 55–62.
- Collis, D.J (2006). Research Note: How Valuable Are Organizational Capabilities. *Strategic Management Journal*, 15, 143-150.
- Corbin, J. J. (1999). A Study of Factors Influencing The Growth of Nonprofits in Social Services. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28(3), 296–314.
- Demir, Y., & Demirel, E. T. (2011). Rekabet Avantajı Yaratmada Entelektüel Sermayenin Önemi. *İş Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(1), 81–104.
- Deng, S., & Dart, J. (1994). Measuring Market Orientation: A Multi-factor, Multi-item Approach, *Journal of Marketing Management*, 10, 725-742.
- Doğanay, Ö., & Kırçova, İ. (2016). Kaynak Avantaj Teorisi Perspektifinden Sürdürülebilir Pazarlama. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 9(17), 25–41.
- Durukan, T., & Hamşioğlu, B. A. (2015). Pazar Yönlülük, Pazarlama Yeteneklerinin Rekabet Avantajı Elde Etmede İhracat Performansı Üzerine Etkileri: Ankara İli İhracat İşletmelerinde Bir Uygulama. *JEBPIR*, 1(2), 1–19.
- Ekber, Ş., & Ahmadov, F. (2017). Pazar Odaklılık Yaklaşımları: Bir Literatür İncelemesi. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 33–44.
- Eren, M. Ş., Tokgöz, E., Gül, H. & Saylan, O. (2013). Pazar Odaklılığın Nitel Performans Üzerindeki Etkisinde Öğrenme Odaklılık ve Yenilikçiliğin Düzenleyici Etkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 1–39.

- Friske, W. M. & Zachary, M. A. (2018). Regulation, New Venture Creation, and Resource-Advantage Theory: An Analysis of the U. S. Brewing Industry. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1–19.
- Güleş, H. K., & Özilhan, D. (2010). Kaynak Temelli Teori Bağlamında Üretim ve Pazarlama Stratejilerinin İşletme Performansı Üzerine Etkisinin İncelenmesi. *S.Ü. İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(19), 477–490.
- Grant, R. M. (1991). The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. *California Management Review Spring*, 114–134.
- Güngör, M.Ö. (2016). *Pazarlama Biliminde 29 İnsan 29 Kavram*, Beta Basım Yayım, İstanbul.
- Hamşioğlu, B., & Durukan, T. (2018). Pazar Tabanlı Yeteneklerin İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi: Türkiye İmalat İşletmelerinde Bir Uygulama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(2), 1–22.
- Hamşioğlu, A.B. (2018). Pazar Yönlülük ve Örgüt Stratejilerinin İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 4(9), 437–451.
- Hooley, G., Broderick, A., & Möller, K. (1998). Competitive Positioning and the Resource- Based View of the Firm. *Journal of Strategic Marketing*, 6(2), 97–115.
- Hunt, S. D., & Morgan, R. M. (1995). The Comparative Advantage Theory of Competition. *Journal of Marketing*, 59(2), 1–15.
- Hunt, S. D., & Morgan, R. M. (1996). The Resource-Advantage Theory of Competition: Dynamics, Path Dependencies, and Evolutionary Dimensions. *The Journal of Marketing*, 60(4), 107–114.
- Hunt, S. D. (2000). A General Theory of Competition: Too Eclectic or not Eclectic Enough? Too Incremental or not Incremental Enough? Too Neoclassical or not Neoclassical Enough?. *Journal of Macro Marketing*, 20(1), 77–81.
- Hunt, S. D., & Lambe, C. J. (2000). Marketing's Contribution to Business Strategy: Market Orientation, Relationship Marketing and Resource-Advantage. *International Journal of Management Reviews*, 2(1), 17–43.
- Hunt, S. D. (2002). Marketing and A General Theory of Competition. *Journal of Marketing Management*, 18(1–2), 239–247.
- Hunt, S. D., Arnett, D. B., & Madhavaram, S. (2006). The Explanatory Foundations of Relationship Marketing Theory. *Journal of Business Industrial Marketing Theory*, 21 (2), 72–87.
- Hunt, S. D., & Madhavaram, S. (2006). Teaching Marketing Strategy: Using Resource- Advantage Theory as an Integrative Theoretical Foundation. *Journal of Marketing Education*, 28 (2), 93–105.
- Hunt, S. D., & Davis, D. F. (2008). Grounding Supply Chain Management in Resource-Advantage Theory. *Journal of Supply Chain Management*, 44(1), 10–21.
- Hunt, S. D. (2011). Sustainable Marketing, Equity, and Economic Growth: A Resource Advantage, Economic Freedom Approach. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(7), 7–20.
- Hunt, S. D. (2011). Developing Successful Theories In Marketing: Insights From Resource Advantage Theory. *Academy of Marketing Science Journal*, 1(2), 72–84.
- Hunt, S. D. (2012). Toward the Institutionalization of Marcomarketing: Sustainable Enterprise, Sustainable Marketing. *Sustainable Development and the Sustainable Society*, 406–408.
- Hunt, S. D. (2015). *Marketing Theory: Foundations, Controversy, Strategy, Resource Advantage Theory*, Routledge, New York.
- Hunt, S. D. (2018). Advancing Marketing Strategy in the Marketing Discipline and Beyond: From Promise, to Neglect, to Prominence, to Fragment, (to promise?). *Journal of Marketing Management*, 34(1–2), 16–51.
- Kaplan, R. S. (2001). Strategic Performance Measurements and Management in Nonprofit Organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, 11(3), 353–370.
- Karahan, K. & Özçiftçi V. (2008). Pazar Yönlülük: Aksaray İli Perakende Hizmet İşletmelerinde Bir Uygulama. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(3), 479–492.

- Kayabaşı, A. (2007). İşletmelerin Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde Lojistik Faaliyetlerin Performansının Artırılması: Üretim İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı*, Yayınlanmış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi.
- Kaygın, E. (2012). Sürdürülebilir Bir Rekabet Avantajı Sağlamanın Yolu: İç Girişimcilik Anlayışı. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4(1), 93–103.
- Koçak, A., Özer, A., & Gürel, E. (2005). Kaynak Temelli Yaklaşımda Pazarlama Kabiliyetinin Boyutları. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1), 179–201.
- Kohli, A. K., & Jaworski, B. J. (1990). Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications. *Journal of Marketing*, 54(2), 1.
- Langerak, F. (2001). Effects of Market Orientation on The Behaviors of Salespersons And Purchasers, Channel Relationships, and Performance of Manufacturers, *International Journal of Research in Marketing*, 18, 221–234.
- Laverie, D. A., & McDonald, R. E. (2007). Volunteer Dedication: Understanding The Role of Identity Importance on Participation Frequency. *Journal of Macromarketing*, 27(3), 274–288.
- Marangoz, M. & Aydın, A.E. (2012). KOBİ'lerde Pazar Yönlülük ve Performans İlişkisi, 8. *KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi*. 27 – 28 Kasım 2012, 141-151.
- Mata, F.J., Fuerst, W.L., & Barney, J. B. (1995). Information Technology and Sustained Competitive Advantage: A Resource- Based Analysis, *MIS Quarterly*, 19(4), 487-505.
- McDonald, R. E., Weerawardena, J., Madhavaram, S., & Sullivan Mort, G. (2015). From “Virtuous” to “Pragmatic” Pursuit of Social Mission: A Sustainability-Based Typology of Nonprofit Organizations and Corresponding Strategies. *Management Research Review*, 38(9), 970–991.
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1999). Relationship-based competitive advantage: The role of Relationship Marketing in Marketing Strategy. *Journal of Business Research*, 46(3), 281–290.
- Narver, J. C., & Slater, S. F. (1990). The Effect of a Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*, 20-35.
- Narver J.C. & Slater, S.F. (1995). Market Orientation and Learning Organization, *Journal of Marketing*, 59 (3). 63-74.
- Narver, J. C., Slater, S. F., & MacLachlan, D. L. (2004). Responsive and Proactive Market Orientation and New Product Success. *Journal of Product Innovation Management*, 21(5), 334–347.
- Nelson, P. (1970). Information and Consumer Behavior. *Journal of Political Economy*, 78 (2), 311–329.
- Özbağ Kaya, G., (2016). Rekabet Avantajı Yaratmada İki Temel Yaklaşım; Kaynak Tabanlı ve Endüstri Tabanlı Yönetim Modeli, *Yeni Türkiye Dergisi*, 88, 888- 899.
- Peranganing, J. (2015). A Conceptual Mapping Resource Advantage Theory, Competitive Advantage Theory, and Transient Competitive Advantage. *Expert Journal of Business and Management*, 3(2), 140-149
- Porter, M.E., (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitor*, New York: The Free Press.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.
- Porter, M.E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*, 3 (2), 24-41.
- Senge, P.M., (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*, New York, NY: Double Day/ Currency Press.
- Seviçin, A. (2009). Sürdürülebilir Rekabet Üstünlüğü Kavramı Üzerine Bir İnceleme. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 171–185.
- Slater S.F. & Narver, J.C. (1994). Market Orientation Value, And Superior Performance, *Business Horizons*, 37 (2), 3-18.
- Şahin, B. (2018). Pazar Odaklılık Bileşenlerinin Firma Performansına Etkileri: Ankara’da Faaliyet Gösteren Startupler Üzerine Bir Uygulama. *Business Management Studies: An International Journal*, 6(2), 675–693.

- Taşkın, E. Kayabaşı, A., & Kiracı, H. (2011). Rekabetçi Yöntemlerin İşletme Performansı Üzerine Etkisi: İnegöl'de Faaliyet Gösteren ve İhracat Yapan İşletmeler Üzerine Bir Alan Araştırması. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 8, 105–122.
- Teece, D.J., Pisano, G. & Shuen, A.,(1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management, *Strategic Management Journal*, 18, 509- 533.
- Tek Ö.B. (2004). Pazarlama İyi İnsan Olmanın Bilimidir, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, 12, (67). 5-22.
- Topaloğlu, Ö. McDonald, R. D., & Hunt, S. D. (2018). The Theoretical Foundations of Nonprofit Competition: A Resource-Advantage Theory Approach. *Journal of Nonprofit & Public Sector Marketing*, 30(3), 229–250.
- Yalçın, B. (2010). Kaynak Avantajı Kuramı Üzerine Kavramsal Bir Bakış. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1 (2), 63-71.
- Wang, Y. J., Capon, N., Wang, V. L., & Guo, C. (2018). Building Industrial Brand Equity on Resource Advantage. *Industrial Marketing Management*, 72, 4 16.
- Wittmann, M. C., Hunt, S. D., & Arnett. (2009). Explaining Alliance Success:Competences, Resources, Relational Factors, and Resource-Advantage Theory. *Industrial Marketing Management*, 38 (7), 4-16.

## SUMMARY

In a global competitive environment, enterprises aiming to provide a sustainable competitive advantage seek to exist in the market with accurate marketing strategies by identifying their strengths-weaknesses and opportunities within the sector in the direction of their basic capabilities and resources.

In order to have sustainable competitive advantage, it is possible to see a source based approach and a market oriented approach in marketing strategies that can be developed from past to present. According to the source-based approach, the idea of providing competitive advantage depends on the resources and capabilities of the enterprise. However, the market-oriented approach is; In order to provide sustainable competitive advantage, it is stated that the existing and potential customer needs in the market and the data obtained are shared within all business functions and the needs are met more effectively and efficiently than the competitors. It is possible to say that the synthesis of both approaches will have a very important effect in terms of enterprises gaining a competitive competitive advantage.

Today, businesses are developing various strategies to keep sustainable competitive advantage in the current competitive environment. Hunt and Morgan (1995) first introduced the resource advantage theory based on the resources and competencies of the enterprises that examined the competitive advantage. The basic proposition of the theory is that it provides superior financial performance by providing a competitive advantage to enterprises that cannot be imitated, valuable and rare. In addition, according to the theory of resource advantage, market orientation is expressed as a source of the enterprises because it provides proactive customer satisfaction information by producing an appropriate product according to the preferences of the market segments. The aim of the study is to evaluate the importance of resource advantage theory and market orientation in enterprises to achieve sustainable competitive advantage and to make suggestions to the literature by making suggestions. As a result, the importance of supply, consumer knowledge, human motivation, business purpose and knowledge, resources, the

role of management, competitive dynamics, and the importance of providing sustainable competitive advantage in market direction are emphasized.

As a result, companies operating in today's hyper-competition conditions need to have activities and competencies that can exceed their competitors in order to be able to meet customer demands and demands with value at a great speed and to have a superior market share and sustainable competitive advantage. Therefore, the marketing strategies of the enterprises in such an intense competition environment are of great importance in order to keep their competitive advantage. At this point, it is tried to explain which factors should be taken into consideration by the marketing advantage perspective in order to provide sustainable competitive advantage. On the other hand, the market-oriented approach, which helps enterprises to choose strategies, respond to customers' requests, determine the best strategy against their competitors, and have a sustainable competitive advantage with superior financial performance, is expressed as a unique and imitation source of enterprises. It is thought that having a market-oriented understanding of the strategic decisions of the enterprises positively affects the success of the new products, and that they can proactively improve their capacity to innovate and evaluate their in-house resources and capabilities more effectively.

In order to have a competitive market position and superior financial performance in terms of resource advantage theory, firms want to maintain a sustainable market position by providing superior value to their customers in some parts of the market. In order to have a comparative advantage, competing companies have superior financial performance by implementing strategies that will have a sustainable competitive advantage if they progress both in terms of market and source. In the light of the studies on resource advantage theory, it is possible to say that the resources of the enterprises have a positive effect on the overall performance of the enterprises within the sectors, combined with the market-oriented capabilities that provide sustainable competitive advantage in the production and marketing process. This study examines the role and importance of resource advantage theory and market orientation concepts in providing sustainable competitive advantage of enterprises.

# Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Kariyer ve Girişimcilik Yönelimleri\*

Mübeyyen TEPE KÜÇÜKOĞLU\*\*

M. Emin BAYNAZOĞLU\*\*\*

Şayan BERBER\*\*\*\*

## ÖZ

Dünyadaki paradigma değişimiyle adından daha çok söz edilmesine neden olan girişimciliğin; istihdama, yatırıma, ödemeler dengesine ve ülkelerin kalkınmasına katkı sağladığı bilinmektedir. Bu sebeple “girişimcilik” konusunun dünyanın diğer ülkelerinde olduğu gibi Türkiye’de de ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora programlarının ders müfredatlarında yer almaya başladığı görülmektedir. Bu çalışmada, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi Meslek Yüksekokulunda girişimcilik dersi alan öğrencilerin, kariyer yönelimleri ve bu yönelimlerinde girişimcilik seçeneğinin payını tespit etmek amacıyla, bir soru formu uygulaması gerçekleştirilmiştir. 98 öğrenciden elde edilen geçerli veriler, nicel ve nitel araştırma yöntemlerinin birlikte kullanımı ile analiz edilerek bulgulara ulaşılmıştır. Buna göre, tüm öğrencilerin %39,80’inin kariyer yönelimi tercihleri özel sektör olurken, girişimcilik kariyeri tercihinde bulunanların oranı ise %26,53 dür. Girişimcilik kariyerine yönelmek isteyen öğrencilerin %27’sinin kadın, %73’ünün ise erkek olduğu tespit edilmiştir. Kadın öğrencilerin en çok özel sektör kariyeri tercihinde buldukları, erkek öğrencilerin ise en çok girişimcilik kariyeri tercihinde buldukları görülmüştür. Ayrıca kariyer yönelimi tercihlerinde bölümler arasında da farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Girişimcilik, Girişimcilik eğilimleri, Meslek Yüksekokulu, Eğitim

**JEL Sınıflandırması:** I23, I29, L26

## Career and Entrepreneurship Orientation of Vocational School Students

### ABSTRACT

With the paradigm shift in the world; it is known that entrepreneurship contributes to employment, investment, balance of payments and development of countries. For this reason, it is observed that the subject of “entrepreneurship” is starting to take place in the curriculum of vocational schools, undergraduate, graduate and PhD programs in Turkey, as in other countries of the world. In this study, a questionnaire was applied to determine the career and especially entrepreneurial tendencies of students who take entrepreneurship courses at Istanbul Yeni Yüzyıl University Vocational School. The data obtained from 98 students were analyzed by using the quantitative and qualitative research methods together and some findings were obtained. According to findings, 39,80% of all students have a career tendency in private sector while the rate of those who prefer an entrepreneurship career is 26,53%. Moreover, 27% of the students who want to move

\*Bu çalışma 9-11 Nisan 2019 tarihinde düzenlenen ICOAEF19 konferansında "Girişimcilik Dersi Alan Öğrencilerin Kariyer Yönelimleri: Meslek Yüksekokulu Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma" adlı çalışmanın gözden geçirilmiş genişletilmiş halidir

\*\*Dr.Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi KYÇUBYO, Uluslararası Ticaret Bölümü. mtepekucukoglu@trakya.edu.tr, ORCID bilgisi: 0000-0002-3717-4165

\*\*\*Dr.Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi KYÇUBYO, İşletme Bilgi Yönetimi Bölümü. meminbaynazoglu@trakya.edu.tr, ORCID bilgisi: 0000-0003-1978-1348

\*\*\*\*Dr., sayan.berber@gmail.com, ORCID bilgisi: 0000-0002-7897-7335

(Makale Gönderim Tarihi: 14.07.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 16.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.591812

Makale Türü: Araştırma Makalesi

*towards entrepreneurship career are female and 73% are male. It was observed that female students prefer mostly private sector and male students choose entrepreneurship. In addition, there are differences between the departments of students in career orientation preferences.*

**Key Words:** Entrepreneurship, Entrepreneurship tendency, Vocational School, Education  
**JEL Classification:** I23, I29, L26

## GİRİŞ

İnsanlık tarihinde, avcılık ve toplayıcılıktan yerleşik hayata geçildiği “Neolitik Çağ” da tarım aletlerinin icat edilmesi ve bu sayede bitki ve hayvanların ıslah edilmesi sayesinde, girişimcilik fikrinin ortaya çıktığı düşünülmektedir. Yaklaşık onikibin yıl öncesine tarihlenen bu dönemden itibaren, girişimcilik konusunda din adamları ve tüccarlar tarafından bireysel ve toplumsal alanda bazı çalışmalar yapıldığı anlaşılmaktadır.

Ekonominin, gelir ve üretim kaynaklarının önemli bir noktasında bulunan sanayi ve dalları uzun zamandır bir değişim ve dönüşüm içerisinde olmuştur (Özdoğan, 2019). 18. yüzyılın sonunda, buhar makinesinin icadı ve sonrasında geliştirilmesi ile ilk endüstri devrimi başlamıştır. 20. yüzyılın başında, elektrikli makinelerin otomobillerin seri üretiminde kullanılması ikinci endüstri devrimini başlatmıştır. 70’li yıllarda, makinelerin otomasyonu ile birlikte endüstride yeni bir dönem başlamış ve bu sayede insan hataları en aza indirilmeye çalışılmıştır. 2011 yılında, Almanya tarafından Hannover fuarında tanıtılan ve Endüstri 4.0 olarak adlandırılan süreç ise günümüzde devam eden sanayi teknolojilerinin başlangıcı olmuştur (Eğilmez, 2018).

Özellikle son üç yüzyılda girişimci düşünce yapısı sayesinde ortaya çıkan tüm bu gelişmeler, girişimciliğin bireysel ve toplumsal gelişme için ne kadar önemli olduğunu gözler önüne sermiştir. Konunun önemi doğrultusunda gelişen bilinç, beraberinde girişimcilik eğitiminin yükseköğretim ve hatta orta öğretim düzeylerinde yaygın şekilde uygulanmaya başlanmasını sağlamıştır.

Girişimcilik eğitimi alan öğrenciler, bu konuda bilgi sahibi olarak belirli bir farkındalığa sahip olmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada, girişimcilik dersi olarak belli bir farkındalığa eriştiği düşünülen İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Bankacılık ve Sigortacılık, Dış Ticaret, Halkla İlişkiler ve Tanıtım ile Lojistik Programı son sınıf öğrencilerinin, kariyer yönelimleri ve özellikle girişimcilik kariyerine yönelimleri ve bu yönelimin altında yatan sebepler araştırılmaktadır. Araştırma kapsamında oluşturulan soru formu vasıtasıyla, öğrencilerin üç farklı kariyer yöneliminden (girişimcilik, özel sektör veya kamu sektörü) hangisini tercih ettiklerini belirtmeleri, sonrasında bu tercihlerinin arkasında yatan sebepleri saymaları istenmiştir. 98 geçerli görüşme formu üzerinden, nicel ve nitel analiz yöntemlerinin marifetleri birleştirilerek analiz yapılmış ve çeşitli sonuçlara ulaşılmıştır.

## I. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### A. Girişimci ve Girişimcilik Kavramları

Girişimcilik kavramı, istihdam ve kalkınmaya yaptığı doğrudan katkılarından dolayı bugüne kadar birçok farklı akademisyen tarafından incelenmiştir. Literatüre girişi ise Fransız iktisatçı Richard Cantillon’nun,



Fransızca bir fiil olan “Enterprendre” (bir işi yapmak) olarak yaptığı tanımlamaya dayanmaktadır. Jean Baptiste Say ise, Cantillon’un tanımına “üretim faktörlerini bir araya getirme” parçasını da ekleyerek, tanımı genişletmiştir (Stevenson & Harillo, 1990). Girişimcilik kavramının, ilk defa 1910 sonrası basılan kitaplarda yer almaya başladığı görülmektedir. “Yaratıcı yıkım” ve “yenilikçilik” gibi kavramları literatüre katan, Joseph Alois Schumpeter, bu durumu 1911 tarihli, “The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle” adlı eseriyle doğrulamaktadır (Pazarçık, 2016).

Girişimcilik kavramı ile ilgili bugüne kadar farklı tanımlamalar yapılmış olması, üzerinde fikir birliğine varılan net bir tanımlamaya gidilmesini güçleştirmektedir. Pratiği daha da öncelere uzanan girişimciliğin, kavramsallaştırılmasının ilk defa yapıldığı 1732’den bu yana, alandaki kuramcılar girişimcilğe farklı yaklaşımlar geliştirme çabası içerisinde olmuşlardır. Girişimcilikle ilgili iki ana yaklaşımdan bahsedilebilir. Bu iki ana yaklaşımdan ilki, bireyleri yeni işletme kurmaya yönelten süreçlere odaklanırken; diğeri ise, girişimciliği “yenilikçi işletme” ile ilişkilendirmektedir (Eryılmaz, 2015).

Girişimciler, ortaya yeni bir ürün veya hizmet koymak için risk almaktadır. Başka bir deyişle girişimci, fırsatları araştıran ve bu fırsatları hayata geçirmek için risk alan kişidir. Girişimcilik kavramı ise, girişimci faaliyetlerin gerçekleştirildiği sürece verilen isimdir. Bu faaliyetlerin içinde piyasadaki fırsatları sezme, onları hayata geçirmek için risk alma ve inovatif bir ürün veya hizmet ortaya çıkarmak gibi bileşenler bulunmaktadır. Bu sebeple ticari kuruluşların faaliyete geçmesi ve yenilikçi ürün veya hizmetlerin ortaya çıkarılması, girişimcilik bileşenleri arasında değerlendirilmektedir.

Baumol (1968)’a göre, girişimcinin işlevi yeni fikirler bulmak ve onları hayata geçirmektir. Girişimci faaliyet, planlı, dolayısıyla kasıtlı bir davranışı temsil eder (Krueger & Carsrud, 1993). Girişimcileri, girişimci olmayanlardan ayıran en önemli özellik, başarılı olmak için tüm olasılıkları değerlendirme azmi ve isteklilikleridir. Girişimcilik, dinamik bir vizyon ile değişim ve yaratma sürecidir. Girişimcilikte yeni fikir ve yaratıcı çözümler ortaya koymak için, enerji ve tutkuya sahip olmak gereklidir. Çünkü girişimciliğin temel bileşenleri, zaman ve kariyer açısından hesaplanmış riskleri alma istekliliğini içerir.

Bir girişimcide bulunması gereken en önemli özellikler ise; etkin bir girişim ekibini yönetme yeteneği, yaratıcı beceriler ve sağlam bir iş planı oluşturma becerisidir. Daha da önemlisi başkalarının kaos, çelişki ve kafa karışıklığı olarak gördüğü, fırsatları tanıma vizyonudur (Kuratko, 2005). Bir girişimci, sahip olduğu potansiyelini tecrübelerine dayandırarak, yeni açılımlar yapmak için kullanır. Girişimciler, risk ve tehlikeleri analiz ederek, olası fırsatları fark etme konusunda diğerlerinden ayrışır (Iyer, 2016).

### **A. Girişimcilik Eğitiminin Yükselişi**

Girişimcilik, oluşumu itibarıyla belli koşullara bağlı karmaşık bir sosyo-ekonomik olgudur. Girişimcilik, mevcut toplumsal yapı içinde gerçekleşen somut bir etkinlikler bütünü olduğundan, şekillenmesi toplumun kurumsal yapısının ve ilişkiler sisteminin niteliğinden bağımsız değildir (İlhan, 2003). Bridge ve

arkadaşları (1998), sosyo-ekonomik koşulların bireyin kariyer tercihinde önemli olduğunu öne sürmüşlerdir. Toplumdaki değer yargıları ve algılanan roller bireyleri bağlayıcı sonuçlar doğurur. Örneğin, girişimci ailelerden gelen bireylerin benzer bir iş kurdukları ya da mevcut aile işini geliştirdikleri, diğer taraftan işçi ya da memur ailelerden gelenlerin de sıklıkla bu yönde tercih yaparak, verilen koşullara paralel bir iş edinmeye yöneldikleri görülür. Diğer taraftan, küreselleşmeyle birlikte devletin geleneksel rolünün değişmesi ve işlevlerinin yeniden tanımlanması, evrensel üretim ve tüketim kalıplarının giderek yaygınlaşması, uluslararası rekabetin aldığı yeni biçim ve bu bağlamda ortaya çıkan sosyo-ekonomik sistem, özel girişimciliği global ölçekte yükselen bir değer haline getirmiştir (İlhan, 2003). Bu zihniyet gelişimiyle birlikte, girişimcilik eğitimi de önemli ve yaygın hale gelmiştir (Kuratko, 2005).

Bu bağlamda girişimcilik eğitimi bireyden topluma yayılarak, toplumun sosyo-ekonomik anlamda ileri yönlü değişiminin temelini oluşturarak, girişimcilik beceri ve tutumlarının geliştirilmesi ve gelecekteki başarı şansını artırması açısından önemlidir (Yılmaz, 2014). Girişimci bireylerin yetişmesi ve girişimcilik kültürünün oluşumunda, aile faktörünün yanı sıra alınan eğitim de son derece önemlidir. Bireyin öğrenim süresi boyunca almış olduğu eğitimin kapsamı ve felsefesi, girişimcilik ve yaratıcılığını olumlu yönde etkileyebilmektedir (Güney & Çetin, 2003). Söz konusu eğitimin öğrencilerdeki girişimcilik potansiyelini ortaya çıkarmaya yardımcı olduğu ve kendi işlerini kurmaya yönlendirdiği belirtilmektedir (Yılmaz, 2014). Özellikle girişimciliğin, kamu ve özel sektörün ardından gelen bir kariyer yolu olma durumunu değiştirmeye yönelik çabaların, son yıllarda çok daha fazla gündeme geldiği görülmektedir (Pazarcık, 2016).

Günümüz dünyasında, neredeyse hiçbir ülkede, yükseköğretim kurumlarından mezun olan öğrencilerin tamamına istihdam garantisi sağlanamamaktadır. Bu anlamda, üniversiteden mezun olan öğrenciler için bir düşünce değişimine ihtiyaç duyulmaktadır. Öğrencilerin mezun olduktan sonra “bir iş bul” sendromundan kurtulup, “bir iş zihniyeti yarat” fikrini benimsemelerinin, eğitim hedeflerinin gerçekleşmesine önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir (Delle & Amadu, 2015). Özellikle Meslek Yüksekokulları, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulları ile Turizm ve Otelcilik Yüksekokullarında okuyan öğrencilerin uygulamaya dönük derslerinin, girişimcilik eğilimlerinde olumlu etkiler yarattığı görülmektedir. Bu öğrencilerin eğitim hayatları esnasında, zorunlulukla da olsa iş yaşamı ile temas etmelerinin, onların girişimcilik farkındalıkları üzerinde önemli rol oynayacağını iddia etmek, araştırmalarca da ortaya konulmuş bir tespittir (Pazarcık, 2016). Bu nedenle özellikle ön lisans eğitiminde, ders planlarına girişimcilik derslerinin eklenmesi oldukça faydalı görülmektedir.

Tarihsel olarak bakıldığında, dünyadaki eğitim kurumlarında girişimcilik eğitimi, ilk kez 1938 yılında Japonya Kobe Üniversitesi’nde başlamıştır (Pan & Akay, 2015). Girişimcilik ile ilgili Amerika’daki ilk eğitim ise, 1947 yılında “Harvard Business School” da verilmiştir (Yılmaz, 2014). ABD üniversitelerinde girişimcilik ile ilgili derslerin yaygınlaşması da 1970’li yılların başlarında

gerçekleşmiştir. Bugün dünyanın birçok ülkesindeki 1600'den fazla üniversitede, girişimcilik ile ilgili yaklaşık 2200 ders okutulmaktadır (Finkle, Kuratko, & Goldsby, 2006).

Literatürde girişimcilik derslerinin, bu dersi alan öğrencilerin girişimcilik eğilimlerine etkisinin araştırıldığı bir dizi çalışma mevcuttur. Örneğin Sezer (2013b), girişimcilik kariyerine yönelim nedenleri ve girişimcilik dersinin etkisini araştırmak üzere, Sakarya Üniversitesi'nde öğrenim gören ve seçmeli girişimcilik dersi alan işletme bölümü öğrencileri ile bir çalışma gerçekleştirmiştir. Benzer şekilde, Lorcu ve Özduran (2016) da Trakya Üniversitesi öğrencilerinin aldıkları girişimcilik eğitiminin, girişimcilik niyetleri üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Her iki araştırma sonuçları da girişimcilik dersinin, bu dersi alan ve almayan öğrenciler karşılaştırıldığında, gençlerin girişimcilik niyetleri üzerinde önemli bir etkisinin olduğunu belirtmektedir. Akın ve Demirel (2015), Aksaray Üniversitesi öğrencileri ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında, girişimcilik dersini tamamlayan ve henüz bu dersi almayan öğrencilerin, algı ve niyetlerini karşılaştırmışlardır. İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü son sınıf öğrencileri ile gerçekleştirilen bir diğer çalışmada, girişimcilik niyeti ile girişimcilik eğitimi arasında olumlu ilişki saptanmıştır (Doğan, 2015). Benzer şekilde, Galloway and Brown (2002) da gerçekleştirdikleri çalışmada, girişimcilik dersi alan ve almayan öğrencileri karşılaştırarak, girişimcilik eğitiminin girişimcilik istek ve hevesini artırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Farklı öğrenci örneklemelerinde gerçekleştirilen birçok benzer araştırma mevcuttur. Özellikle de üniversite öğrencileri arasında girişimcilik algısı/eğilimini ölçmek, konunun önemi, araştırma uygulanabilirliği, hedef kitleye ulaşılabilirlik, görece düşük araştırma maliyetleri gibi sebeplerle son yıllarda oldukça rağbet görmektedir (Pazarçık, 2016). Fayolle ve arkadaşlarının (2006), Fransa'da girişimcilik dersi alan 23 mühendislik öğrencisi üzerinde gerçekleştirdikleri araştırmaları, girişimcilik eğitiminin bu öğrencilerin girişimcilik niyeti üzerinde güçlü, ölçülebilir bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Özdemir (2016) tarafından, Türkiye'de üniversitelerde verilmekte olan girişimcilik eğitimleri, üniversiteler tarafından cevaplandırılan anketlerin değerlendirilmesiyle masaya yatırılmış ve ana hatlarıyla değerlendirilmiştir. 93 üniversiteden elde edilen veriler, Türkiye'deki üniversitelerde girişimcilik eğitiminin son beş yılda hız kazandığını göstermektedir.

Yelkikalan ve arkadaşları (2010), Türkiye'deki üniversitelerde verilen girişimcilik eğitimi ile dünyadaki diğer üniversiteler arasında bir karşılaştırma yapmıştır. Araştırmacılar, girişimcilik eğitiminin okul öncesi dönemden başlayıp üniversiteye kadar uzanan uzun eğitim döneminde, entegre bir şekilde yer alması yoluyla girişimcilik algısının değişerek, bir girişimcilik kültürü oluşabileceğini belirtmektedirler. Varela ve Jimenez (2001), Columbia'daki üç üniversitede gerçekleştirdikleri araştırmalarında, beş ayrı programda eğitim gören öğrenci gruplarını incelemiş ve en yüksek girişimcilik oranlarının, öğrencileri için girişimcilik rehberliği ve eğitimine en fazla yatırım yapan üniversitelerde elde edildiğini bulmuşlardır.

Girişimcilik, istihdam ve yenilikçilik başta olmak üzere ekonomik kalkınmada önemli bir rol oynamaktadır (Yelkikalan vd., 2010). Bu nedenle girişimcilik eğitimi birey, işletme ve ülke bağlamında önemli etkiler yaratabilmektedir. Birçok ülkede girişimcilik eğitimi konusuna büyük önem verilmektedir. Nitekim ABD’de gerçekleştirilen bir çalışmada, girişimcilik üzerine eğitim alanların şu özellikleri tespit edilmiştir (Soylu & Kepenek, 2008);

- Yeni iş kurmada üç kat daha fazla eğilime sahip oldukları,
- Kendi işini kurmak için üç kat fazla istekli oldukları,
- Gelirlerinin yıllık %27 oranında arttığı,
- Mal varlıklarının artan gelire birlikte %62 arttığı,
- Çalışılan işte daha fazla iş tatmini yaşadıkları.

## **II. METODOLOJİ**

### **A. Araştırmanın Amacı**

Eğitim öğretim sürecindeki öğrenciler mezun olduklarında, çeşitli nedenlerle kendileri için uygun gördükleri kariyer alternatiflerinden birini seçmektedirler. Bu seçimlerinde ise birçok faktörün etkili olduğu düşünülmektedir. Bu doğrultuda çalışmada, girişimcilik dersi alan MYO öğrencilerinin kariyer yönelimlerinin ve bu yönelimlerinde girişimcilik kariyerinin payının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca öğrencilerin kamu, özel sektör ve girişimcilik kariyeri seçeneklerine yönelim tercihlerinin sebepleri, her bir kariyer seçeneği için ayrı ayrı belirlenmeye çalışılmaktadır.

Öğrencilerin cinsiyetlerine ve eğitim aldıkları bölüme göre kariyer tercihleri arasında farklılık bulunup bulunmadığının araştırılması da araştırmanın bir diğer amacını oluşturmaktadır.

### **B. Araştırmanın Yöntemi**

Risk Araştırmada, nitel ve nicel araştırma yöntemlerinin bir arada kullanıldığı karma bir yöntem tercih edilmektedir. Nitel araştırma, gözlem, görüşme ve doküman incelemesi gibi nitel bilgi toplama yöntemlerinin kullanıldığı, algıların ve olayların doğal ortamda gerçekçi ve bütüncül bir biçimde ortaya konmasına yönelik bir sürecin izlendiği araştırma olarak tanımlanmaktadır (Yıldırım & Şimşek, 2006). Araştırmada nitel araştırma yönteminin kullanımı yoluyla, örneklemden derinlemesine ve ayrıntılı bilgi edinilmesi amaçlanmıştır.

Araştırma kapsamında MYO öğrencilerinin kariyer yönelimlerini değerlendirmek amacıyla; bir soru formu hazırlanmıştır. Soru formunda öğrencilere, öncelikle hangi kariyer yönelimini tercih ettikleri sorusu yöneltilmiş, daha sonra seçtikleri kariyer yönelimiyle ilgili üç neden sıralamaları istenmiştir.

Araştırmanın temel amacı doğrultusunda cevabı araştırılan sorular şunlardır:

- MYO öğrencilerinin kariyer yönelimlerinde ilk tercihleri (kamu sektörü-özel sektör-girişimcilik) nedir?
- MYO öğrencilerinin kamu sektörü/özel sektör/girişimcilik kariyerini tercihlerinde etkili olan faktörler nelerdir?

Bu sorulara ek olarak, öğrencilerin cinsiyet ve bölümleri temelinde tercihleri arasında farklılık olup olmadığını ortaya koymak amacıyla, aşağıdaki soruların cevabı da araştırılmaktadır.

- Kariyer yönelimi tercihlerinde cinsiyete dayalı bir farklılık var mıdır?
- Kariyer yönelimi tercihlerinde bölüme dayalı bir farklılık var mıdır?

Araştırmada, veri toplama aracı olarak kullanılan soru formunun hazırlanmasında, Sezer'in (2013a, 2013b) çalışmalarından yararlanılmıştır. Soru formunun ilk kısmı, cinsiyet ve bölüm bilgilerinden oluşmakta, ikinci kısmında çoktan seçmeli "Mezun olduğunuzda nasıl bir kariyer yolu amaçlıyorsunuz?" sorusu ve altında girişimcilik, özel sektör, kamu sektörü seçenekleri yer almaktadır. Sonraki kısımda öğrencilerden üstte tercih ettikleri kariyer yönelimi ile ilgili üç neden öne sürmeleri istenmiştir. Bu sayede nitel ve nicel araştırma için gerekli veriler elde edilmiştir.

Her öğrencinin, kendi özgün görüşünü kendi sözcükleri ile yazarak güvenirliliği artırmak amacıyla, soru formları doldurulurken öğrencilerin birbirleriyle iletişimi kısıtlanmıştır. Ayrıca öğrencilerin kariyer yönelim nedenleri için seçenek verilmeyerek, kendi fikirlerini özgürce ifade etmeleri ve belli bir çerçevede düşünmeyerek, yeni ve çarpıcı nedenler üretmeleri desteklenmeye çalışılmıştır.

Çalışmada elde edilen öğrenci ifadeleri, değiştirilmeden olduğu gibi tablolara yansıtılmaya ve örtük anlam farkları gösterilmeye çalışılmıştır. Ayrıca bu çalışmanın konusu olması açısından, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi Meslek Yüksekokulu'nda girişimcilik dersleri iki dönemlik olup, Bankacılık ve Sigortacılık, Dış Ticaret, Halkla İlişkiler ve Tanıtım, Lojistik, Turizm ve Otel İşletmeciliği ikinci sınıf öğrencilerine, bölüm gereklilikleri doğrultusunda zorunlu veya seçmeli olarak verilmektedir. İlk dönem verilen Girişimcilik-I dersinde; girişimcilik kavramı, girişimcilik türleri, girişimciliğin ekonomik, kültürel ve toplumsal temelleri, iş modeli, iş planı ve girişimcilik süreçleriyle ilgili kavramsal bilgiler anlatılmaktadır. İkinci dönem verilen Girişimcilik-II dersinde bu kavramsal temelden yola çıkılarak, öğrencilerin bir iş fikri geliştirip bunu sırasıyla iş modeli ve iş planına dönüştürmesi beklenmekte, bu doğrultuda da öğrencilerle iş planı öğelerinin pekiştirilmesine yönelik atölye çalışmaları yapılmaktadır.

Çalışmanın saha araştırması bölümünü oluşturan soru formu uygulaması, 21-25 Mayıs 2018 tarihleri arasında yukarıda ifade edilen İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi MYO öğrenci gruplarına uygulanmıştır. Araştırmanın ilk kısmında nitel verilerin değerlendirilmesi yapılmış, ikinci kısımda ise cinsiyet ve bölüme dayalı farklılıklar olup olmadığının tespiti için nicel analiz yöntemleri kullanılmıştır.

Veri analizi sırasında, öncelikle soru formu ile elde edilen öğrenci ifadeleri, içerik analizine tabi tutulmuştur. İçerik analizi yöntemi, kalitatif veriyi sistematik bir şekilde ele alarak, bu verinin anlamlandırılmasını kendi çerçevesi içerisinde tanımlayan bir yöntemdir. Belirli bir kodlama ile oluşturulan kategoriler ile bu kategorilerin birtakım özelliklerine göre sınıflandırılması şeklinde uygulanır (Schreier, 2012). Kayıt altına alınan her türlü veri içerik analizine tabi tutulabilir.

Verinin türü ve kayıt altına alışı şekline göre; kelimeler, temalar, karakterler, paragraflar analiz birimi olarak kullanılabilir (Altunışık, Coşkun, Bayraktaroğlu, & Yıldırım, 2007). Nitel analiz sonrasında, öğrencilerin kariyer yönelimlerinde cinsiyete dayalı bir farklılık olup olmadığının belirlenmesi için T testi uygulanmıştır. Kariyer yöneliminde bölüme dayalı bir farklılık olup olmadığını belirlemede ise Anova analizinden yararlanılmıştır.

### **C. Araştırmanın Evren ve Örneklemi**

Araştırmanın evrenini, Girişimcilik dersi alan MYO öğrencileri oluşturmaktadır. Bu doğrultuda örneklem grubu ise, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi MYO; Halkla İlişkiler ve Tanıtım, Dış Ticaret, Bankacılık ve Sigortacılık, Turizm ve Otel İşletmeciliği ile Lojistik programı girişimcilik dersi alan son sınıf öğrencilerini kapsamaktadır. Girişimcilik dersi alma durumu, iki dönem boyunca toplam 56 saat süren Girişimcilik I ve Girişimcilik II derslerinin başarılı bir şekilde tamamlanmış olması şeklinde belirlenmiştir.

Araştırmaya, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi MYO bünyesinde bulunan toplam beş programdaki öğrencilerin tamamı (N=130) dahil edilmiştir. 122 öğrenci soru formunu doldurmuş, 98 soru formundan ise geçerli veri sağlanmıştır (n=98). Eksik ve hatalı doldurulan soru formları değerlendirilmeye alınmamıştır.

### **D. Araştırmanın Kısıtları**

Bu araştırma, İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi MYO öğrencileri örnekleme içinde gerçekleştirildiğinden, bu öğrencilerin görüşleri ile sınırlıdır. Bu kapsamda, tüm girişimcilik dersi alan MYO öğrencileri için genelleştirilememektedir. Çalışmanın en büyük sınırlılığı, örneklemin MYO (122 kişi olmasıdır).

## **III. BULGULAR**

Öncelikle öğrencilerin kariyer yönelimi tercihleri belirlenmiş, sonrasında bu tercihin cinsiyete ve bölüme göre farklılık gösterip göstermediğine bakılmıştır.

### **A. MYO Öğrencilerinin Kariyer Yönelimlerinde İlk Tercihleri (Kamu Sektörü-Özel Sektör-Girişimcilik) Nedir?**

Öğrencilerin kariyer yönelimi tercihleri değerlendirildiğinde; araştırmanın örneklemini oluşturan 98 İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi MYO öğrencisinden, 26'sının (% 26,53) girişimcilik kariyerine, 39'unun (% 39,80) özel sektör kariyerine ve 33'ünün (% 33,67) ise kamu sektörü kariyerine yönelmek istediği görülmektedir. Öğrenciler arasında en yüksek oranlı kariyer yönelimi tercihi, % 39,80 ile özel sektör olmaktadır. Bu seçimi sırasıyla, kamu sektörü kariyeri ve girişimcilik kariyeri izlemektedir.

### **B. MYO Öğrencilerinin Kamu Sektörü/Özel Sektör/Girişimcilik Kariyerini Tercihlerinde Etkili Olan Faktörler Nelerdir?**

Kariyer tercihi seçiminden sonra öğrencilerden seçtikleri bu kariyeri tercih etmelerindeki önemli gördükleri 3 nedeni sıralamaları istenmiştir. Sıralanan bu nedenler daha sonra belirli kategoriler altında gruplandırılmıştır. Aşağıda yer alan tablolarda sırasıyla girişimcilik, özel sektör ve kamu sektörünün tercih nedenleri öğrencilerin kendi ifadeleri ile yer almakta ve ait oldukları kategori görülmektedir.

Tablo 1’de girişimcilik kariyeri için verilen cevaplar bulunmaktadır. Girişimcilik kariyerini tercih eden öğrencilerin ifadeleri değerlendirildiğinde, toplam 14 kategori altında toplandığı görülmüştür. Bu kategorilerin frekanslarına bakıldığında; ilk üç sırada 17 ifade ile kendi işinin sahibi olma isteği, 12’şer ifade ile başarı arzusu ve kazanç gelmektedir. Öğrenci ifadelerinden gruplanan kategorilerin girişimcilik yazını ile paralellik gösterdiği görülmektedir. Bununla birlikte risk iştahı son sıralarda yer almaktadır.

**Tablo 1.** MYO Öğrencilerinin Girişimcilik Sektörü Kariyerini Tercihlerinde Etkili Olan Faktörler

<b>Kategori</b>	<b>Frekans</b>
<b>Kendi işinin sahibi olma isteği</b>	<b>17</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendi işimin patronu olmak</li> <li>• Kendi işimin sahibi olmak / kendi işimi kurmak</li> <li>• İşimi severek yapmak/ Sevdiğim işi yapmak</li> <li>• İş sahibi olma isteğim</li> <li>• Kendi işimin başında olmak</li> </ul>	<p>8</p> <p>5</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Başarı arzusu</b>	<b>12</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mevcut işimizi daha ileriye götürmek</li> <li>• Kendi hayallerimi gerçekleştirebilmek/çocukluk hayali</li> <li>• Hayatımı hedefler üzerine odaklamak</li> <li>• Kendi işimde daha başarılı ve rahat olabileceğimi düşünüyorum</li> <li>• İnsanlara başarabileceğimi göstermek /Kendi başarımla övünmek</li> <li>• Hep daha fazla büyümek için çabalamak</li> <li>• Kariyer hedeflerime kısa zamanda ulaşmak</li> <li>• Girişimciliğin önü açık ve geliştirilebilir olması</li> <li>• Gelecekte daha yükseğe çıkacağımı düşünmek</li> </ul>	<p>1</p> <p>3</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Kazanç</b>	<b>12</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gelir seviyemi/kazancımı yükseltmek</li> <li>• Belli bir maaşa bağlı kalmamak/ sabit ücretten kurtulma isteği</li> <li>• Finansal /ekonomik özgürlük</li> <li>• Birikimimi kendi adıma kullanarak daha fazla kar etmek</li> <li>• Sermaye</li> </ul>	<p>6</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Statü ve güç</b>	<b>9</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendi markamı duyurmak / kendi adımla tanınmak</li> <li>• Sosyal faktörler / insanlar ile olan ilişkilerim</li> <li>• Kendi işimde ilerlemek</li> <li>• Mesleğimin piyasada bir karşılığı olması</li> <li>• Para olarak değil sürekli müşteri elde etmek</li> <li>• Türkiye veya dünya çapında işletmenin bilinmesi</li> <li>• Saygınlığının olması</li> </ul>	<p>2</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Bağımsızlık</b>	<b>8</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Emir almayı sevmemek/Emir altında çalışmamak</li> <li>• Kendi çalışma ortamımı hazırlayabilmek/yaratmak</li> <li>• Başka birinin yanında çalışıp kendimi kısıtlamak istemiyorum</li> <li>• Bağımsız olmak</li> </ul>	<p>4</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Girişimci kişilik iması</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Çalışmayı ve büyümeyi sevmem</li> <li>• Kendime güvenimin olması</li> <li>• Sorumluluk alma isteği</li> <li>• Lider özellikli olmam</li> <li>• Kendi özgüvenimin tatmin olması</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>

<b>Zaman esnekliği</b>	<b>3</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendi iş saatlerimi belirlemek, zamanımı kontrol altında tutmak</li> <li>• Çalışma saatlerini kendime göre ayarlarım</li> <li>• Çalışma saatlerinin esnek olması</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Yenilik yapmak</b>	<b>3</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendi işletmemde yenilikler yapma isteğim</li> <li>• İnsanlara beklenen alışıl gelmiş dışı hizmet vermek</li> <li>• Farklı ve özgün olabilmek</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Bireysel gelişme</b>	<b>2</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alanımla ilgili tüm bilgileri bilmek</li> <li>• Deneyim kazanmak</li> </ul>	<p>1</p> <p>1</p>
<b>Kendini gerçekleştirme isteği</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendimi gerçekleştirme ihtiyacı</li> </ul>	<p>1</p>
<b>Kişisel geçmiş</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ailemin işini devam ettirme isteği</li> </ul>	<p>1</p>
<b>Risk iştahı</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Keyifli ve heyecanlı olabilir</li> </ul>	<p>1</p>
<b>Yakınlarına ve topluma faydalı olma</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• İnsanlara faydalı işler yapabilmek</li> </ul>	<p>1</p>
<b>Diğer</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mekan</li> </ul>	<p>1</p>

Tablo 2’de, özel sektörü seçen öğrencilerin bu kariyer yolunu seçmelerinde etkili olan nedenler ve ilgili kategoriler yer almaktadır. MYO öğrencilerinin özel sektörü tercih etme nedenleri incelendiğinde; ilk sırada kazanç, ikinci sırada kariyer fırsatı ve üçüncü sırada ise, çalışma koşullarının geldiği görülmektedir.

**Tablo 2. MYO Öğrencilerinin Özel Sektör Kariyerini Tercihlerinde Etkili Olan Faktörler**

<b>Kategori</b>	<b>Frekans</b>
<b>Kazanç</b>	<b>22</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daha çok gelir elde etmek</li> <li>• Maaşları diğer sektörler göre daha fazla</li> <li>• Maaş konusunda sıkıntı çekmek istemiyorum</li> <li>• Aylık kazancın belli olması</li> <li>• Maddi ve manevi açıdan rahat hissetmek</li> <li>• Yaptığımız işe oranla zam alma olasılığının daha yüksek olması</li> </ul>	<p>10</p> <p>5</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>1</p>
<b>Kariyer fırsatı</b>	<b>21</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yükselme /terfi imkanları</li> <li>• Kurumsal bir işletmede müdür/genel müdür olmak</li> <li>• Kariyer</li> <li>• Gelecek hazırlamak</li> <li>• Kariyerim açısından bana olumlu şeyler katması</li> <li>• Kariyerimde yükselmek için sürekli sınava girmek zorunda kalmamam</li> <li>• Kendi mesleğimin olması</li> </ul>	<p>12</p> <p>3</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
<b>Çalışma koşulları</b>	<b>17</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Çalışma imkanlarının uygunluğu</li> <li>• Daha esnek çalışma ve iş imkanı olduğundan</li> </ul>	<p>4</p> <p>2</p>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mutlu çalışma ortamı</li> <li>• Çıkış saatlerinin erken olması</li> <li>• Daha az sorumluluk</li> <li>• Kurumsallık</li> <li>• İstedğim işi yapmak</li> <li>• Tatil imkanları</li> <li>• Daha az çalışmak</li> <li>• Çalışma kriterlerime uyması</li> <li>• İşletmedeki görevlerimin belli olması</li> <li>• Yol sıkıntısı çekmek istemiyorum</li> </ul>	2 1 1 1 1 1 1 1 1 1
<b>İş olanakları</b>	<b>10</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• İş imkanlarının geniş olması</li> <li>• Kamuda yer bulamazsam tercih ediyorum</li> </ul>	9 1
<b>Kişisel gelişim</b>	<b>10</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kendini geliştirme imkanlarının çokluğu</li> <li>• Bilgi ve tecrübe kazanmak</li> <li>• Yeteneklerimi kullanma imkanı sağlayacağıma ve kendimi geliştirmeme imkan sağlayacağıma düşünüyorum</li> <li>• Mesleki açıdan bana bilgi ve yenilik katacak olması</li> <li>• Yeteneklerimizi ve kendimizi kanıtlamak için büyük fırsatlar sunması</li> </ul>	5 2 1 1 1
<b>Statü ve güç</b>	<b>6</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Büyük bir firmada çalışmak</li> <li>• Geniş çevreye sahip olmam</li> <li>• Özel sektörde çalışarak sağlayacağım bağlantılarla ileride kendi şirketimi kurmak</li> <li>• Belli bir markanın altında çalışmak ileriki iş başvurularımda katkı sağlayacaktır</li> <li>• Daha saygın bir konumda olmak, ün kazanmak</li> </ul>	1 1 1 1 2
<b>Kişisel geçmiş</b>	<b>4</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daha önceki iş tecrübemden ötürü</li> <li>• Kamu ve girişimciliğin bana uygun olduğunu düşünmüyorum</li> <li>• Okuduğum bölüme uygun olması</li> </ul>	2 1 1
<b>Düşük risk</b>	<b>3</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riskli bir yaşantı olmaması</li> <li>• Gelir konusunda risk yok</li> <li>• Risk oranı düşük</li> </ul>	1 1 1
<b>İş güvencesi</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Özel sektör ölmez bir sektördür</li> </ul>	1
<b>Kişisel özellikler</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bana uygun olması</li> </ul>	1
<b>Deneyim kazanmak</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• İş iyce öğrenip deneyim sağlamak</li> </ul>	1
<b>Yenilik yapmak</b>	<b>1</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yaratıcı zekamı kullanarak sektöre katkıda bulunabileceğimi düşünüyorum</li> </ul>	1

Tablo 3'te, kamu sektörünün tercih edilmesinde etkili olan nedenler ve ait olduğu kategoriler sıralanmaktadır. MYO öğrencilerinin kamu sektörünü tercih

etme sebepleri incelendiğinde; ilk sırada çalışma koşullarının geldiği görülmektedir. Çalışma koşullarının ardından en çok sıralanan nedenler ise, iş güvencesi ve kazanç olmaktadır.

**Tablo 3.** MYO Öğrencilerinin Kamu Sektörü Kariyerini Tercihlerinde Etkili Olan Faktörler

<b>Kategori</b>	<b>Frekans</b>
<b>Çalışma koşulları</b>	<b>30</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mesai saatlerinin belirli olması</li><li>• Çalışma saatleri ve izinlerin belirli olması</li><li>• Çalışma koşulları</li><li>• Disiplin</li><li>• İş yoğunluğunun normal olması</li><li>• Daha avantajlı olduğunu düşündüğüm için</li><li>• Daha esnek çalışma saatleri ve ortamının olması</li><li>• Daha verimli çalışma</li><li>• Mutlu çalışma ortamı</li><li>• Güvenli ve huzurlu çalışma</li><li>• Sosyal hakları alma güvencesi</li><li>• Stressiz olması</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>8</li><li>7</li><li>3</li><li>2</li><li>2</li><li>2</li><li>1</li><li>1</li><li>1</li><li>1</li><li>1</li><li>1</li><li>1</li></ul>
<b>İş güvencesi</b>	<b>16</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• İş garantisi</li><li>• İş güvencesi /devlet güvencesi olması</li><li>• Devlet bünyesinde çalışma isteği</li><li>• İş kaygısı olmaması</li><li>• Devamlılık</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>6</li><li>5</li><li>3</li><li>1</li><li>1</li></ul>
<b>Kazanç</b>	<b>11</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Maaş imkanları</li><li>• Maddi açıdan olanaklarının uygun olması</li><li>• Düzenli maaş</li><li>• Çalışmanın karşılığını alma</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>4</li><li>4</li><li>2</li><li>1</li></ul>
<b>Kariyer fırsatı</b>	<b>7</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Yükselme imkanlarının fazla olması</li><li>• Kariyer imkanlarının geniş olması</li><li>• Daha iyi bir iş sahibi olmak</li><li>• Kariyerimin üstüne daha çok bilgi ekleme</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>4</li><li>1</li><li>1</li><li>1</li></ul>
<b>Statü ve güç</b>	<b>5</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Saygınlık /Prestij</li><li>• Değer görme</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>3</li><li>2</li></ul>
<b>Topluma faydalı olma</b>	<b>3</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• İnsanlara hizmet etmek</li><li>• Eğitimi seçip insanlara örnek olmak</li><li>• Eğitimli bireyler yetiştirip ülkeye faydalı olmak</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1</li><li>1</li><li>1</li></ul>
<b>Başarı arzusu</b>	<b>3</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Kamu sektöründe daha başarılı olacağımı düşünüyorum</li><li>• Kendimi daha başarılı, mutlu hissedeceğimi düşünmek</li><li>• Çocukluk hayalim olması</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1</li><li>1</li><li>1</li></ul>
<b>Düşük risk</b>	<b>2</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Kendi işimi kurup yönetememe endişesi</li><li>• Diğer sektörlere göre riskin daha az olması</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1</li><li>1</li></ul>
<b>Diğer</b>	<b>2</b>

• Öğrenimime devam etme imkanı sağlaması	1
• Yeni yerler görme	1
<b>Kişisel özelliklere uygunluk</b>	<b>1</b>
• Kamu sektöründe daha verimli olacağımı düşünmem	1

Öğrencilerin kariyer tercihlerinde etkili olan faktörler incelendiğinde; her bir kariyer yönelimi için kazanç faktörünün ilk 3 sırada kendine yer bulduğu gözlenmektedir.

Öğrencilerin kariyer tercihleri ve bu tercihlerinde etkili olan faktörler incelenip kategorize edildikten sonra, cinsiyet ve eğitim aldıkları bölümler açısından tercihlerinde bir farklılık olup olmadığı sorgulanmıştır.

### **C. Kariyer yönelimi tercihlerinde cinsiyete dayalı bir farklılık var mıdır?**

Bu sorunun cevabını bulmak için yapılan t test analizi sonucunda, anlamlılık değeri 0,006 bulunmuştur. Bulunan p anlamlılık değeri 0,05'ten küçük olduğu için, cinsiyet ile kariyer seçimi arasındaki ilişkinin anlamlı olduğunu söylenebilir.

Cinsiyete göre kariyer yönelimi tercihindeki farklılıklara bakıldığında; Tablo 4'te de görüldüğü üzere; girişimcilik kariyerine yönelmek isteyen öğrencilerin % 27 sinin (7 öğrenci) kadın, % 73'ünün (19 öğrenci) ise erkek olduğu tespit edilmiştir. Özel sektör kariyerine yönelimde bu oranlar, % 59 (23 öğrenci) kadın ve % 41 (16 öğrenci) erkek olurken; kamu sektörü yöneliminde ise % 64 (21 öğrenci) kadın – % 36 (12 öğrenci) erkek olarak belirlenmiştir.

**Tablo 4.** Kariyer Yolu Tercihinin Cinsiyete Göre Dağılımı

	Mezun olduğunuzda nasıl bir kariyer yolu amaçlıyorsunuz?			Toplam
	Girişimcilik / Kendi işini kurma	Özel sektör	Kamu sektörü	
<b>Kadın</b>	7 (%27)	23 (%59)	21 (%64)	51
<b>Erkek</b>	19 (%73)	16 (%41)	12 (%36)	47
<b>Toplam</b>	26	39	33	98

Bulgular kendi içlerinde değerlendirildiğinde; kadın öğrencilerin % 45 oranıyla (51 öğrenciden 23'ü) daha çok özel sektör kariyeri tercihinde bulunduğunu, erkek öğrencilerin ise % 40 oranıyla (47 öğrenciden 19'u) daha çok girişimcilik tercihinde bulduklarına işaret etmektedir. Keskin (2017)'e göre, kadınlar bir iş kurarak işletirken, erkeklere kıyasla daha fazla zorlukla ve cinsiyete dayalı ayrımcılıkla karşılaşmaktadır. Bu sebeple erkekler daha hızlı girişimci olma kararı alırken, kadınlar daha fazla zamana ihtiyaç duymaktadır. Bu durum kadınları daha kolay meslek sahibi olabilecekleri, kamu ve özel sektöre yöneltmektedir.

### **D. Kariyer yönelimi tercihlerinde bölüme dayalı bir farklılık var mıdır?**

Tablo 5'te, öğrencilerin kariyer yolu tercihlerinin bölümlere göre dağılımı yer almaktadır. MYO öğrencilerinin eğitim aldıkları bölüm açısından kariyer seçimlerinde anlamlı bir farklılık olup olmadığını araştırmak üzere ise Anova analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda, Anova tablosunda p anlamlılık değeri 0,005 bulunmuştur. Bu değer 0,05'ten küçük olduğu için bölümlere göre kariyer seçiminde istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar bulunduğu belirlenmiştir.

Farklılıkların hangi bölümler arasında olduğunu saptamak üzere Post Hoc testleri uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre, Bankacılık ve Sigortacılık

bölümü ile Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümü arasında anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Bankacılık ve Sigortacılık bölümü öğrencileri, ağırlıklı olarak kamu sektörünü (%72) tercih etmekte, Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümü öğrencileri ise, özel sektör (%39) ve girişimcilik (%50) kariyerini tercih etmektedirler. Diğer bölümler arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Bankacılık ve Sigortacılık bölümü öğrencilerinin başlıca çalışma alanları, bankalar ile sigorta şirketlerinden oluştuğu ve kamu sektöründe iş olanaklarının daha yoğun olduğu, bunun yanı sıra Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümü için ise otel işletmeleri, seyahat işletmeleri, yiyecek içecek sektörü çok geniş özel sektör imkanları veya girişimcilik imkanları sunduğundan, iki bölüm öğrencilerinin tercihleri arasından bu yönde anlamlı bir farklılık bulunduğu düşünülebilir.

Diğer bölümler için ise, Dış Ticaret ile Lojistik bölümü öğrencilerinin özel sektöre öncelik verdikleri, Halkla İlişkiler bölümü öğrencilerinin de kamu sektörünü ve ardından özel sektörü tercih ettikleri görülmektedir. Bu durum, bölümlerin içerikleri ve çalışma alanları açısından değerlendirildiğinde, mezun olur olmaz bağımsız bir iş kurmak yerine, daha az riskli görülen kamu ve özel sektöre yönelmek, belli bir süre bu sektörlerde tecrübe edindikten sonra kendi işini kurmak şeklinde bir eğilime açıklanabilir.

**Tablo 5.** Kariyer Yolu Tercihinin Bölümlere Göre Dağılımı

	Mezun olduğunuzda nasıl bir kariyer yolu amaçlıyorsunuz?			Toplam
	Girişimcilik / Kendi işini kurma	Özel sektör	Kamu sektörü	
Dış Ticaret	6	11	3	20
Bankacılık ve Sigortacılık	4	1	13	18
Halkla İlişkiler ve Tanıtım	1	5	7	13
Turizm ve Otel İşletmeciliği	7	9	2	18
Lojistik	8	13	8	29
<b>Toplam</b>	<b>26</b>	<b>39</b>	<b>33</b>	<b>98</b>

## SONUÇ ve ÖNERİLER

Gençlerin üniversite eğitimi almaya başlamadan önce girişimci olma düşüncesine sahip olmaları, onları mezun olduklarında kendi işini kurmanın yollarını aramaya yöneltmektedir. Bunun dışında üniversite eğitimi sırasında girişimci olma fikrini benimseyen ve eğitimi süresince kendini bu yönde geliştiren öğrenciler de olduğu görülmektedir. Öncelikli olarak Meslek Yüksekokulu öğrencilerinin kariyer yönelimleri ve bu yönelimde girişimcilik tercihinin payının araştırıldığı bu çalışmada, girişimcilik dersi alan İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi Meslek Yüksekokulu öğrencilerine bir soru formu yöneltilmiş ve bu soru formundan elde edilen bulgular paylaşılmıştır. Elde edilen bu bulgulara göre; örnekleme oluşturan toplam 98 öğrenciden, yalnızca 26 tanesinin kendi işini kurmak istediği görülmüştür. Bu sayı çok yüksek olmasa da, aslında girişimcilik gibi büyük oranda belirsizlik ve risk içeren bir kariyer tercihinin yöneldikleri düşünüldüğünde iyi bir sayı olduğu söylenebilir. Ayrıca öğrencilerin bölümlerine göre kariyer tercihlerinde farklılık olduğu bulunmuştur. Bankacılık ve Sigortacılık bölümünde okuyan her üç öğrenciden yaklaşık olarak ikisi bir devlet kurumunda

çalışmak istediğini belirtirken, Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümünde okuyan her iki öğrenciden birinin kendi işini kurmak istediği görülmektedir.

MYO öğrencilerinin kamu sektörü ile girişimcilik arasında tercihlerini yaparken; çalışma koşulları, iş güvencesi ve düzenli gelir gibi faktörlerin etkili olduğu görülmektedir. Ancak kamu kurumlarında çalışmak isteyen öğrencilerin ÖSYM tarafından belirli aralıklarla gerçekleştirilen merkezi bir sınava girmeleri gerekmektedir. Bu sınavda başarılı olmak için uzun, yorucu ve yüksek maliyetli bir hazırlık süreci kendilerini beklemektedir. Bu çalışmalar için harcanması gereken zaman, emek ve maddi olanakların kişinin kendi işini kurması amacıyla değerlendirilmesi durumunda, başta kendisinin, sonrasında yapılacak olan işin niteliğine göre belirlenecek sayıda çalışanın istihdam edilmesine olanak sağlayabilecektir.

Bu araştırmadan elde edilen bulgular, genel olarak Türkiye'deki genç nüfusun girişimcilik eğilimlerini tam olarak yansıtmamakla birlikte, mevcut profile yakın sonuçlar çıktığı görülmektedir. Araştırma sonuçlarına göre, kendi işini kurmak isteyen yaklaşık dört öğrenciden yalnızca bir tanesinin kadın öğrenci olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda erkek öğrencilerin kadın öğrencilere göre daha çok girişimcilik kariyerine yöneldikleri görülmüştür. Toplum genelinde de kendi işini kurmak isteyen kadın girişimcilerin sayısı, araştırma sonuçlarında olduğu gibi küçük bir kesimi oluşturmaktadır. Üniversite mezunu kadın girişimcilere kamu destekleri konusunda pozitif ayrımcılık yapılıyor olması, sayının kısmen artmasını sağlamakla birlikte, dünya girişimcilik endeksinde alt basamaklarda bulunduğu görülmektedir.

Girişimcilik dersinin, başta Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı ortaöğretim kurumlarında sonrasında üniversitede ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora seviyelerinde okutuluyor olmasının büyük bir farkındalık oluşturduğu görülmektedir. Ancak bu farkındalığın, eyleme ve yeni istihdam olanaklarına dönüşmesi için kamu ve özel eğitim kurumlarının, reel sektör sanayi ve oda temsilcilerinin farklı platformlarda bir araya gelmeleri ve daha kalıcı ve sürdürülebilir girişimcilik modellerinin ortaya konulması gerekmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Akın, B.H., & Demirel, Y. (2015). Entrepreneurship Education and Perception Change: The Preliminary Outcomes of Compulsory Entrepreneurship Course Experience in Turkey. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 34, 15–26.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, E. (2007). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı (5. Baskı). Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *The American Economic Review*, Cilt 58, Sayı 2, 64–71.
- Bridge, S., Ken, O., & Stan, C. (1998). Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business. London: Macmillan Press.
- Delle, E., & Amadu, I. M. (2015). Proactive Personality and Entrepreneurial Intention: Employment Status and Student Level as Moderators. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, Cilt 3, Sayı 4, 1–13.
- Doğan, E. (2015). The Effect of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Intentions of University Students in Turkey. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, Sayı 23, 79–93.

- Eğilmez, M. (2018). Değişim Sürecinde Türkiye, Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Sosyo-Ekonomik Bir Değerlendirme. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Eryılmaz, M. (2015). İşletme: Kuram ve Pratik: Birinci Kısım: İşletme Bilimine Genel Bakış içinde M. Eryılmaz, S. Kaygusuz, & İ. Efil (Ed.), *İşletme: Kuram ve Pratik*. Bursa: Ekin Kitabevi, 3-79.
- Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. (2006). Effect and Counter-Effect of Entrepreneurship Education and Social Context on Student's Intentions. *Estudios de Economia Aplicada*, Cilt 24, Sayı 2, 509-523.
- Finkle, T. A., Kuratko, D. F., & Goldsby, M. G. (2006). An Examination of Entrepreneurship Centers in the United States: A National Survey. *Journal of Small Business Management*, Cilt 44, Sayı 2, 184-206.
- Galloway, L., & Brown, W. (2002). Entrepreneurship Education at University: A Driver in the Creation of High Growth Firms? *Education & Training*, Sayı 44, 398-405.
- Güney, S., & Çetin, A. (2003). Kültürün Girişimciliğe Etkisi ve Türkiye'de Girişimcilik Kültürü. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 21, Sayı 1, 189-210.
- İlhan, S. (2003). Sosyo-Ekonomik Bir Fenomen Olarak Girişimciliğin Oluşumunu Etkileyen Başlıca Faktörler. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 11, 61-79.
- Iyer, C. G. (2016). Impact of entrepreneur on the sectoral system of innovation: Case study of the Indian crude oil refining industry. *Technological Forecasting and Social Change*, Sayı 102(January), 102-111.
- Keskin, S. (2017). Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklılıklar. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü e-Dergisi*, Cilt 1, Sayı 1, 64-76.
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial Intentions: Applying The Theory of Planned Behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, Cilt 5, Sayı 4, 315-330.
- Kuratko, D. F. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Cilt 29, Sayı 5, 577-597.
- Lorcu, F., & Erduran, G. Y. (2016). Soul of entrepreneurship, entrepreneurship education? *International Journal of Social Sciences and Education Research*, Cilt 2, Sayı 3, 1030-1041.
- Özdemir, P. (2016). Girişimcilik Eğitimi ve Üniversitelerimiz. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 11, Sayı 1, 224-240.
- Özdoğan, O. (2019). Endüstri 4.0 Dördüncü Sanayi Devrimi ve Endüstriyel Dönüşümün Anahtarları (3. Baskı). İstanbul: Pusula.
- Pan, V. L., & Akay, C. (2015). Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeylerinin Çeşitli Değişkenler Açısından İncelenmesi. *NWSA-Education Sciences*, Cilt 10, Sayı 2, 125-138.
- Pazarcık, Y. (2016). Üniversitelerimiz Girişimci Yetiştirebiliyor mu?: Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Algısını/Eğilimini/Özelliklerini Ölçen Araştırmaların Sonuçsal Bir Değerlendirmesi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, Cilt 17, Sayı 7, 140-167.
- Schreier, M. (2012). *Qualitative Content Analysis* (1st Edition). Sage Publications.
- Sezer, C. (2013a). Girişimcilik Kariyerine Yönelim Nedenleri ve Girişimcilik Dersinin Etkisi Üzerine Bir İçerik Analizi: KTMÜ Örneği. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt 2, Sayı 4.
- Sezer, C. (2013b). Kariyer Olarak Girişimcilik ve Girişimcilik Niyetini Etkileyen Faktörlerin İçerik Analizi ile Belirlenmesi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt 2, Sayı 6.
- Soylu, A., & Kepenek, Y. (2008). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Girişimcilik Düzeyleri ve Aldıkları Eğitimin Girişimciliğe Olan Katkılarının Belirlenmesi: PAU Honaz Meslek Yüksekokulu Örneği, 2. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*.
- Stevenson, H. H., & Harillo, J. L. (1990). A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, Sayı 11, 17-27.
- Varela, R., & Jimenez, J. E. (2001). The Effect of Entrepreneurship Education in The Universities of Cali. *Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson Conference Proceedings*.
- Yelkikalan, N., Akatay, A., Yıldırım, H. M., Karadeniz, Y., Köse, C., Koncağül, O., & Özer, E. (2010). Dünya ve Türkiye Üniversitelerinde Girişimcilik Eğitimi: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Cilt 12, Sayı 19, 51-59.

Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2006). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri (5. baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yılmaz, A. S. (2014). Bir Sosyal Değişim Ajanı Olarak Girişimcilik Eğitimi. *Zeitschrift für die Welt der Türken*, Cilt 6, Sayı 1, 297–310.

## **SUMMARY**

With the paradigm shift in the world; it is known that entrepreneurship contributes to employment, investment, balance of payments and development of countries. For this reason, it is observed that the subject of “entrepreneurship” is starting to take place in the curriculum of vocational schools, undergraduate, graduate and PhD programs in Turkey, as in other countries of the world. In this study, a questionnaire was applied to determine the career and especially entrepreneurial tendencies of students who take entrepreneurship courses at Istanbul Yeni Yüzyıl University Vocational School. The data obtained from 98 students were analyzed by using the quantitative and qualitative research methods together and some findings were obtained. According to findings, 39,80% of all students have a career tendency in private sector while the rate of those who prefer an entrepreneurship career is 26,53%. Moreover, 27% of the students who want to move towards entrepreneurship career are female and 73% are male. It was observed that female students prefer mostly private sector and male students choose entrepreneurship. In addition, there are differences between the departments of students in career orientation preferences.

Entrepreneurship has become one of the most important economic phenomena in the world. With the development of this mentality, it is seen that an increase has emerged in the field of entrepreneurship education (Kuratko, 2005). In particular, efforts to change the status of entrepreneurship as a career path that follows the public and private sectors have been on the agenda in the last few decades (Pazarcık, 2016).

When the students graduate, they choose one of the career alternatives that they deem appropriate for various reasons. Many factors are thought to be effective in these choices. In this direction, it is aimed to determine the career orientations of Vocational School students who take entrepreneurship course and the share of entrepreneurship career in these orientations. In addition, the reasons for the preference of the students towards public, private sector and entrepreneurship career options are tried to be determined separately for each career option.

First of all, in this study where the career orientations of the Vocational School students and the share of entrepreneurship preference in this direction were investigated, a questionnaire was sent to the students of the Vocational School of İstanbul Yeni Yüzyıl University who took the entrepreneurship course and the findings obtained from this questionnaire were shared. According to these findings; It is seen that only 26 of the 98 students who form the sample want to start their own business. Although this number is not very high, it can be said that it is a good number considering that they tend to pursue a career choice that includes uncertainty and risk to a great extent like entrepreneurship. In addition, it was found that there was a difference in career preferences of the students according to their

departments. Approximately two out of every three students studying in the Banking and Insurance department stated that they wanted to work in a government institution, while one of the two students studying in Tourism and Hotel Management department wanted to start their own business.

While making the preferences of students between public sector and entrepreneurship; factors such as working conditions, job security and regular income were found to be effective. However, students who want to work in public institutions are required to take a central exam conducted at regular intervals. A long, tiring and costly preparation process awaits them to succeed in this exam. If the time, labor and financial opportunities required for these studies are evaluated in order to establish one's own business, it may enable the employment of a number of employees to be determined primarily according to the nature of the work to be performed afterwards.



# Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Elde Edilen Sonuçların Copeland Yöntemiyle Birleştirilmesi ve Karşılaştırılması\*

Rahim ARSLAN\*\*

Hüdaverdi BİRCAN\*\*\*

## ÖZ

Çok kriterli karar verme yöntemleri (ÇKKV), belirli ölçütler doğrultusunda birçok alanda karar verme problemlerinin çözümünde, alternatiflerin sıralanmasında ve en iyi alternatifin seçilmesinde kullanılmaktadır. Aynı seçim ya da sıralama problemlerinde birden fazla ÇKKV yöntemi kullanılabilen, kullanılan yöntemlerin sonuçları farklılıklar gösterebilmektedir. Böyle bir durumda sonuçların ortak bir çözüm olarak sunulması karar alınmasına kolaylık sağlayacaktır.

Bu çalışmada aynı amaca hizmet eden TOPSIS, GİA, VİKOR ve MOORA referans nokta yöntemlerinden elde edilen sıralama sonuçları Copeland yöntemiyle birleştirilmiş ve tek bir sıralama haline getirilmiştir. Birleştirilen sonuç, COPRAS, MOORA ve ARAS yöntemlerinden elde edilen sonuçlar ile de karşılaştırılmış ve güvenilirliği test edilmiştir. Yöntemlerde OECD üyesi 23 ülke alternatif olarak alınmıştır. Dünya Bankası veri tabanından elde edilen, genel kabul görmüş beş kriter bu ülkelerin sıralanmasında kullanılmıştır. Kendi aralarında yüksek korelasyona sahip TOPSIS, GİA ve VİKOR yöntemlerinin sonuçları, birleştirilen sonuçlarla aynı derecede yüksek korelasyona sahiptir. MOORA Referans nokta yöntemi ise hem birleştirilen yöntemler arasında hem de birleşik sıralama sonuçlarıyla düşük uyuma sahiptir. Aynı zamanda birleştirilmeye dahil edilmeyen COPRAS, MOORA ve ARAS yöntemlerinden elde edilen sonuçların hesaplanan birleşik sıralamayla yüksek derecede uyumlu olduğu görülmüştür. Dolayısıyla birleştirme işleminin, belirli referans değerine göre sıralama yapan yöntemleri belirli referans değerinden etkilenmeyerek sıralama yapan yöntemlere yaklaştırdığı söylenebilir.

**Anahtar Kelimeler:** Çok Kriterli Karar Verme, Birleştirme, Normalizasyon, Copeland Yöntemi, OECD

**JEL Sınıflandırması:** C02, C44

## Combining and Comparing the Results Obtained by Multi-Criteria Decision Making Techniques with the Copeland Method

### ABSTRACT

Multi-criteria decision-making methods are used to solve decision-making problems in many areas in line with certain criteria, to rank alternatives and to select the best alternative. More than one system can be used in the same selection or sorting problems and the results of the methods used may vary. In such a case, presenting the results as a common solution would be easier to decide.

In this study, ranking results obtained from TOPSIS, GİA, VİKOR and MOORA reference point methods which serve the same purpose were integrated with Copeland method and were made into a single ranking. The integrated result was compared with the results obtained from COPRAS,

\*Bu çalışma Prof. Dr. Hüdaverdi BİRCAN danışmanlığında hazırlanan "Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Karşılaştırılması ve Bütünleştirilmesi: OECD Verileri Üzerine Bir Uygulama" adlı doktora tezinden üretilmiştir

\*\*Dr. Arş. Gör. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, rahimarslan@cumhuriyet.edu.tr ORCID Bilgisi: 0000-0003-4329-3651

\*\*\*Prof.Dr. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hbircan@gmail.com, ORCID Bilgisi: 0000-0002-1868-1161

(Makale Gönderim Tarihi: 15.03.2019 / Yayına Kabul Tarihi:08.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.540125

Makale Türü: Araştırma Makalesi

*MOORA and ARAS methods and the reliability was tested. In the methods, 23 OECD countries were taken as alternatives. Five generally accepted criteria from the World Bank database were used as benchmarks for the ranking of these countries. The results of the highly correlated TOPSIS, GIA and VIKOR methods have the same high correlation with the integrated results. The MOORA Reference point method, which has a low adaptation between the methods, has low alignment with the integrated ranking results. At the same time, the results obtained from COPRAS, MOORA and ARAS methods not included in the integration were found to be highly compatible with the calculated integrated order. Therefore, it can be said that the integration process approximates the methods that sort according to the specific reference value by the methods that are not affected by the specific reference value.*

**Key Words:** Multi Criteria Decision Making, Integration, Normalization, COPELAND Method, OECD

**JEL Classification:** C02, C44

## GİRİŞ

Bir problemi çözmek ve hedeflenen amaca ulaşmak için belirli kriterler doğrultusunda çözüme giden alternatifler arasından bir ya da bir kaçını seçme işlemine karar verme denmektedir (Manisalı 1981: 6). Karar süreci ister uzun ister kısa olsun insan hayatının vazgeçilmez bir parçasıdır. Her insan günlük yaşantısında basit ya da karmaşık olarak karar verme problemleriyle karşılaşmaktadır (Öznel 2016: 26). Eğer karşılaşılan problem tek bir alternatif içeriyorsa elbette karar verme basit olacaktır. Ancak problem birden fazla kritere sahip ve çok alternatif içeriyorsa, karar vermek zorlaşacak ve çözüm için nicel yöntemlere başvurmak gerekecektir. Bu şekilde birbiri ile çelişen kriterler içeren ve birden fazla alternatife sahip problemleri çözmeye çok kriterli karar verme (ÇKKV) denir. Şahıslar ya da organizasyonlar bu şekildeki problemlerde en uygun karara varabilmek için belirli stratejik yollar izlemektedirler.

Literatürde çok fazla yöntem olmakla birlikte genel olarak izlenen adımlar şu şekilde özetlenebilir (Arslan ve Bircan, 2018): Karar sürecinde ilk adım problemin ayrıntılı biçimde tanımlanmasıdır. Bu tanımlama seçilmek istenen alternatif(ler)e ait kriterlerin (özelliklerin) belirlenmesini kapsamaktadır. Burada değerlendirmeye alınan kriterler objektif olabildiği gibi sadece karar vericinin dikkate almak istediği özellikler de olabilir. İkinci adımda çözülmek istenen probleme ilişkin amaç ve hedefler belirlenir. Bu adımda “amaç” belirlenirken, kriterlerin karar vericinin ihtiyaçlarını karşılama düzeyleri dikkate alınır. Üçüncü adım ise belirlenen özellikleri taşıyan alternatiflerin belirlenmesidir. Dördüncü adımda alternatifler ve belirlenen özellikler listelenir, çözüme ulaştırılacak en uygun yöntem belirlenir ve bu yöntem kullanılarak karara varılır. Beşinci adımda elde edilen sonucun ihtiyaçları karşılayıp karşılamadığı, başka bir ifadeyle çözümün duyarlılık analizi yapılır. Bu adımlar içerisinde dördüncü adımda yer alan “uygun yöntem seçme” işlemi karar verici için ayrı bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çoklu kritere sahip alternatiften oluşan problem çözümlerine ilişkin literatürde 70 ‘ten fazla yöntem önerilmiştir (Arslan ve Bircan, 2018). Bu problemler karar probleminin yapısına, kriterlerin fayda ya da maliyet özelliklerine, modelleme şekillerine, çözümün uzlaşık olup olmamasına vb. gibi farklı yapılarla

göre sınıflandırılmaktadır. Genelde belirlenen problem yapısına ve hedefe göre ÇKKV yöntemi uygulanmaktadır.

Karar verici çözüme ilişkin karar yöntemi belirlerken aynı özelliklere sahip birden fazla çözüm yöntemi karşısına çıkmaktadır. Bu yöntemler aynı problem yapısına uygun, aynı amaç ve hedefe hizmet eden yöntemler olduğu zaman karar verme oldukça zorlaşmaktadır. Böyle bir duruma çözüm üretmek amacıyla bu çalışmada aynı probleme uygulanabilen ve aynı amaca hizmet eden yöntemler birlikte kullanılmış ve sonuçları birleştirilmiştir. Böylece bir karar probleminde sadece bir yöntemden elde edilen sonuca göre çözüme ulaşmak yerine birden fazla yöntemden elde edilen sonuca göre karar vermek tavsiye edilmiştir. Bu sayede sonucun daha tatminkâr ve güvenilir olacağı değerlendirilmektedir.

Çalışmada çok kriterli karar verme yöntemlerinden en fazla kullanılanları incelenmiştir. Çalışmalarda daha fazla yöntemin analiz edilebilir olması bu çalışmanın en önemli kısıtıdır. Ayrıca daha farklı kriterler ve alternatiflerle de yöntemlerin birleştirilmeleri gerçekleştirilebilir. Bundan sonraki çalışmalarda birleştirme yöntemi olarak farklı yöntemler kullanılabilir ve daha fazla ÇKKV yöntemi birleştirmeye dahil edilebilir.

## **I. LİTERATÜR İNCELEMESİ**

Literatürde bir karar probleminde birden fazla yöntem uygulanan birçok çalışma yer almaktadır. Bu çalışmaların birçoğunda birden fazla yöntemden elde edilen sıralama sonuçları karşılaştırılmıştır. Ancak bu yöntemlerden elde edilen sonuçların birleştirildiği çalışmalar oldukça azdır. Bir karar probleminde birden fazla yöntemin uygulandığı çalışmalardan bazıları şunlardır:

Subaşı (2011), finansal bir kurumun dış denetim firması seçimi problemini ele almış ve çözümde TOPSIS ve AHP yöntemlerini kullanmıştır. Subaşı bu çalışmada elde ettiği sonuçları karşılaştırmış ve farklılıkların nedenlerine değinmiştir.

Gök (2015) TOPSIS ve gri ilişkisel analiz yöntemleri ile birbirlerine rakip olabilecek ülkeleri sıralamışlardır. İki yöntemden elde edilen sonuçları kıyaslamış ve yöntemlerin çözüm süreçleri hakkında bilgiler vermiştir.

Karakaşoğlu (2008) ise ÇKKV yöntemlerinden bulanık AHP ve TOPSIS yöntemini kullanmıştır. Makine imalatı sektöründe faaliyet gösteren bir işletmenin nakliye firma seçimini problem olarak almıştır. Karakaşoğlu bu çalışmada AHP ve TOPSIS yöntemlerinin bünyesinde yer alan bazı kısıtlamaları ortadan kaldırmayı hedeflemiştir. Elde ettiği farklı sonuçları karşılaştırmış ve bu farklılığın nedenlerini araştırmıştır.

Tayyar ve arkadaşları (2014) analitik hiyerarşi ve gri ilişkisel analizi yöntemlerini kullanarak BİST'e kayıtlı bilişim ve teknoloji alanında faaliyet gösteren işletmeleri sıralamışlardır. Yöntemlerde kriter olarak finansal performans göstergelerini kullanmışlardır.

### **A. Farklı Sıralama Sonuçlarının Birleştirilmesi**

Bir karar probleminde birden fazla yöntem uygulandığında bu yöntemlerden elde edilen sonuçlar karar vericiyi daha da kararsızlığa sürüklemektedir. Böyle bir durumda çözüm için en ideal çözüm, elde edilen

sonuçların birleştirilmesidir. Yöntemlerden elde edilen sonuçların birleştirildiği çalışmalar oldukça azdır.

Birleştirilmek istenen yöntemler seçilirken dikkat edilmesi gereken en önemli husus, bu yöntemlerin amaçlarının aynı olmasıdır. Arslan ve Bircan (2018) yaptıkları çalışmada literatürde en çok kullanılan yöntemlerin kullanım amaçlarını ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmalarında ilk olarak 23 alternatif ülkeyi TOPSIS, GİA, VIKOR, MOORA, MOORA Referans Nokta, ARAS ve COPRAS yöntemleriyle sıralamışlar, ikinci aşamada 23 alternatif arasından 12 alternatifi rastgele seçerek aynı yöntemlerle tekrar sıralamışlardır. Alternatiflerin ilk sıralama ile ikinci sıralama arasındaki üstünlüklerini koruyup koruyamadıklarını incelemişlerdir. Çalışmalarının sonucu olarak MOORA, ARAS ve COPRAS yöntemlerinden elde edilen sonuçların alternatif sayısına göre değişmediğini, TOPSIS, GİA, VIKOR, MOORA Referans Nokta yöntemlerinden elde edilen sonuçların değiştiğini belirtmişlerdir. Alternatif sayısı azaltıldığında sıralama sonuçlarında oluşan değişikliklerin nedenlerini ayrıntılı şekilde ortaya koymuşlardır. Bu sonuçlara dayanarak TOPSIS, GİA, VIKOR ve MOORA Referans Nokta yöntemlerinin alternatifleri üstünlüklerine göre sıralamada kullanılmaması gerektiğini ifade etmişlerdir. Bu yöntemlerin alternatifleri belirli referans noktaya uzaklıklarına göre sıraladığını belirtmişlerdir. MOORA, ARAS ve COPRAS yöntemlerinin ise alternatifleri üstünlüklerine göre sıralamada kullanılabileceğini belirtmişlerdir.

Bu çalışmada da aynı amaca hizmet eden, başka bir ifadeyle alternatifleri belirli referans noktasına göre sıralama amacı taşıyan yöntemlerin sonuçları birleştirilmiştir. Birleştirme işleminde COPELAND yönteminin kullanılmasının en önemli nedeni, bu yöntemin sıralama yaparken her bir kriteri kendi içinde değerlendirmesidir. Bu işlem nedeniyle kriterleri normalize etme ihtiyacı olmamaktadır. Özellikle farklı ÇKKV tekniklerinden elde edilen sonuçların sıralama ölçeği olması ve bu sıralama verilerinin normalize işleminden ilk uygulamada geçiriliyor olması COPELAND yöntemi seçilmesinin en önemli nedenidir.

TOPSIS, GİA, VIKOR, MOORA Referans Nokta yöntemlerinden elde edilen sonuçlar Copeland yöntemiyle birleştirilmiş ve ortak bir sıralama elde edilmiştir. Birleşik sıralama ise hem birleştirilen yöntemlerin hem de MOORA, ARAS ve COPRAS yöntemlerinin sonuçları ile karşılaştırılmıştır.

## **II. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ALTERNATİF VE KRİTERLER**

Çalışmada alternatif olarak OECD (Convention on the Organisation for Economic Co-operation and Development) üyesi 23 ülke alınmıştır. OECD, sosyal ve ekonomik yönden karşılaşılan problemleri çözmek, ortak fırsatlardan faydalanmak üzere 1960 yılında kurulan bir örgüttür. Türkiye bu örgütün 20 kurucu ülkesinden biri olup şu anda bu örgütte 34 üye yer almaktadır. Bu ülkelerden, kilit ortaklar dahil, verilerine ulaşılabilen 23 ülke alternatif olarak alınmıştır.

Kriter değeri olarak 10 döneme kadar ulaşılabilen finansal verilerin ortalaması kullanılmıştır. Yapılan çalışmalarda ülkelerin finansal gelişiminin

ölçülmesinde kullanılan 5 kriter ölçüt olarak alınmıştır. Ülkelerin finansal göstergelerini etkili ve verimli şekilde ölçmek için kriter seçmek oldukça zordur. Bu kriterler finansal piyasalara ve hesaplama şekillerine göre değişiklik göstermektedir. Bu çalışmada kullanılan 5 kriter şunlardır:

**Milli gelirin yüzdesi olarak geniş para arzı (Broad money supply as percentage of GDP):** Bu finansal gösterge en verimli ve en eski oranlardan biridir. Bu oran ekonomide para kazanma derecesini göstermektedir (Kar ve diğ., 2011). Bu oran, ülkedeki finansal sistemin boyutunu ölçer (Nik ve diğ., 2013). Geniş para anlamına gelen bu gösterge (IFS hattı 35L..ZK) bankalar dışındaki para biriminin toplamıdır. Bu gösterge, merkezi yönetimin dışında kalan talebi, yerleşik sektörlerin zaman, tasarruf ve yabancı para mevduatlarını, banka ve seyahat çeklerini, mevduat ve ticari kağıtlar gibi diğer menkul kıymetler verilerini ifade eder. Bittencourt (2012), Odhaimbo (2009), Ferda (2007), Kar ve ark. (2011), Zaman ve ark. (2012), Khalifa (2002), Gelb (1989), King ve Levine (1993) finansal gelişimin ölçülmesinde bu kriteri kullanmışlardır.

**Hisse senedi piyasasının GSYH'ye oranı (Stock market capitalization to GDP):** Bir piyasanın geçmiş ortalamaya göre durumunu belirlemek için kullanılan bir orandır. Bu oran, ABD pazarı gibi büyük pazarlara odaklanmak için kullanılır. Ayrıca hesaplamaya dahil edilen değerlere bağlı olarak, küresel pazarla kıyaslanmada ölçü olarak alınabilir (Shahbaz ve diğ. 2008).

**Banka mevduatlarının GSYH' ye oranı (Bank deposits to GDP):** Bu kriter bankalarda bulunan toplam mevduat değerlerinin GSYH oranını ifade etmektedir. Ferda (2007), Khan ve Qayyum (2007), Demetriades ve diğ. (1996) finansal kalkınma için bu göstergeden faydalanmıştır.

**Likidite yükümlülüklerin GSYH'ye oranı (Liquid liabilities to GDP):** Likit borçlar, geniş para veya M3 olarak bilinir. Bu kriter merkez bankası (M0) cinsinden para ve mevduatların toplamını, devredilebilir mevduatlar ve elektronik para birimini (M1), zaman ve tasarruf mevduatını, yabancı paranın transfer edilebilir mevduatlarını, mevduat belgelerini ve menkul kıymetler repo sözleşmelerini (M2), yolcu çeklerini, yabancı para vadeli mevduatlarını, ticari kağıtlarını ve yatırımcıların yatırım fonlarının hisselerini içerir.

**Mevduat ve özel bankaların toplam kredilerinin GSYH' ye oranı (Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP) :** Yurtiçinde mevduat ve diğer bankaların özel sektöre sundukları toplam kredi miktarının GSYH oranı finansal kalkınma için bir gösterge olarak kullanılmaktadır (Kar ve diğ. 2011). Bu oranın hesaplanmasında mevduat bankaları ile diğer özel kredi sağlayan finansal kuruluşların yerel para biriminde GSYH göstergesi, dönem sonu TÜFE, ortalama yıllık ve aylık TÜFE değerleri kullanılır. Kar ve ark. (2011), Colombage (2009), Khan ve Senhadji (2003), Zaman ve ark. (2012) ve Gregorio ve Guidotti (1995) bu kriteri kullanmışlardır.

Bu çalışmada hesaplamalarda kullanılan kriterler ve alternatif simgeleri Tablo 1'de sunulmuştur.

**Tablo 1: Kriterler ve Alternatifler Simgesi**

Geniş Para Arzının GSYH'ye Oranı	K1
Hisse Senedi Piyasasının GSYH'ye Oranı	K2
Banka Mevduatlarının GSYH' ye Oranı	K3
Likidite Yükümlülüklerin GSYH'ye Oranı	K4
Mevduat ve Özel Bankaların Toplam Kredilerinin GSYH' ye Oranı	K5
Avustralya	A1
Kanada	A2
Şili	A3
Çek Cumhuriyeti	A4
Danimarka	A5
Macaristan	A6
İzlanda	A7
İsrail	A8
Japonya	A9
Kore	A10
Meksika	A11
Yeni Zelanda	A12
Norveç	A13
Polonya	A14
İsveç	A15
İsviçre	A16
Türkiye	A17
Amerika Birleşik Devletleri	A18
Brezilya	A19
Çin	A20
Endonezya	A21
Güney Afrika	A22
Hindistan	A23

### III. ARAŞTIRMADA KULLANILAN KARAR VERME YÖNTEMLERİ

Çalışmada 7 yöntem (TOPSIS, GİA, VIKOR, Copras, MOORA, MOORA Referans Nokta, ARAS) alternatiflerin sıralanmasında, 1 yöntem (COPELAND) ise birleştirme işleminde kullanılmıştır. Bu yöntemlere ilişkin literatür oldukça geniş olup aşağıda kısaca özetlenmiştir.

#### A. TOPSIS Yöntemi

TOPSIS yöntemi Chen ve Hwang tarafından 1981 yılında geliştirilmiş, nicel veriler üzerine uygulanabilen bir karar verme yöntemidir (Wei, 2010, 182). TOPSIS yöntemi alternatifleri ideal olarak seçilen çözüm noktasına uzaklıklarına göre sıralamaktadır (Özdemir, 2015: 134). TOPSIS yöntemiyle problem çözerken ilk aşamada alternatifler(i) ve alternatiflere ait kriterler(j) listelenir. Nicel verilerden oluşan bu matrise başlangıç matrisi denir. Yöntemin ikinci aşamasında kriterlere ait değerleri farklı birimlerden arındırmak için normalizasyon işlemi yapılır (Ertuğrul ve Özçil 2014).

$$r_{ij} = \frac{y_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n y_{ij}^2}} \quad i=1, 2, \dots, n \quad j=1, 2, \dots, k \quad (1)$$

TOPSIS yönteminde normalizasyon işlemi Eşitlik 1 ile gerçekleştirilir. Normalize edilen elemanların ideal çözüme uzaklıkları hesaplanır. İdeal noktalar karar verici tarafından belirlenebildiği gibi maliyet ya da fayda amacına göre

kriterlerin maksimum veya minimum değerleri olarak da alınabilir. Uzaklıklar Eşitlik 2 kullanılarak hesaplanır.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (r_{ij} - v_1^*)^2} \quad (2)$$

Pozitif ve negatif ideal değerleri hesaplandıktan sonra Eşitlik 3 kullanılarak ideal çözüm hesaplanır.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad (3)$$

Alternatiflerin ideal çözüm değeri 1 'e yaklaştıkça pozitif ideale, 0 'a yaklaştıkça ise negatif ideale yaklaştığı anlamına gelmektedir (Özdemir 2015: 139).

### B. Gri İlişkisel Analiz

Ju Long Deng tarafından çok kriter içeren problemlerin çözümü için önerilen bu yöntem günümüzde birçok sosyal ve ekonomi alanında kullanılmaktadır (Bektaş 2013: 19). Gri ilişkisel analiz yönteminin çözümünde, alternatifler ve kriterler diğer yöntemlerde olduğu gibi matris şeklinde oluşturulur. Bu yöntemde oluşturulan başlangıç matrisine referans olarak alınan kriter değerleri satır olarak eklenir. Kriter özelliklerine göre Eşitlik 4 kullanılarak normalize işlemi gerçekleştirilir.

$$x_i^* = \frac{x_i(j) - \min x_i(j)}{\max(j) - \min x_i(j)} \text{ (fayda)}, \quad x_i^* = \frac{\max x_i(j) - x_i(j)}{\max(j) - \min x_i(j)} \text{ (maliyet)} \quad (4)$$

Gri ilişkisel analiz yönteminde referans değeri kriterlerin fayda ya da maliyet özelliklerine göre maksimum veya minimum olarak alınabilir. Bu işlemlerin ardından Eşitlik 5 kullanılarak kriterlere ait fark değer matrisleri oluşturulur.

$$\Delta_{0i} = |x_0^*(j) - x_i^*(j)| \quad i=1, \dots, m \quad j=1, \dots, n \quad (5)$$

$$\gamma_{0i}(j) = \frac{\Delta_{\min} + \delta \Delta_{\max}}{\Delta_{0i} + \delta \Delta_{\max}} \quad (6)$$

Eşitlik 6 kullanılarak gri ilişkisel katsayılar hesaplanır. Elde edilen bu değerlerin alternatif sayısına göre ortalaması alınır ve alternatifler büyükten küçüğe sıralanır (Yıldırım 2014: 232).

### C. VIKOR Yöntemi

VIKOR yöntemi, çelişen kriter içeren alternatifleri ideal olarak alınan referans noktasına uzaklığa göre sıralama yapar (Ertuğrul, Özçil 2014). Alternatif kriterlerinden en iyi ( $f_j^*$ ) ve en kötü değerler ( $f_j^-$ ) belirlendikten sonra Eşitlik 7 ile normalize işlemi yapılır.

$$R_{ij} = \frac{f_j^* - x_{ij}}{f_j^* - f_j^-} \quad (7)$$

Normalize değerleri her bir alternatif için toplanarak  $S_i$ ,  $S_i$  arasında maksimum (fayda için maksimum, maliyet için minimum) olanları kullanılarak  $R_i$  değerleri oluşturulur.

$$Q_i = \frac{q \cdot (S_i - S^*)}{(S_i - S^*)} + \frac{(1-q) \cdot (R_i - R^*)}{(R_i - R^*)} \quad (8)$$

Eşitlik 8 kullanılarak hesaplanan Q değerlerinin tutarlılığı kontrol edildikten sonra alternatifler küçükten büyüğe sıralanır. VIKOR yönteminde minimum skora sahip alternatif en iyi alternatif olarak alınır (Kuzu 2014:123).

#### D. MOORA Yöntemi

MOORA yöntemi, farklı ve birden fazla kriterli alternatiflerin oransal olarak sıralanması amacıyla kullanılmaktadır (Arslan ve Bircan, 2018). Chakraborty (2011) MOORA yönteminin diğer yöntemlerden matematiksel işlem açısından daha üstün olduğunu söylemiştir. Belirlenen alternatifler ve kriterleri Eşitlik 9 kullanılarak normalize edilir.

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad (9)$$

$$y_i^* = \sum_{j=1}^g x_i^* - \sum_{j=g+1}^n x_i^* \quad (10)$$

Eşitlik 10 kullanılarak alternatiflere ait skorlar hesaplanır ve alternatifler büyükten küçüğe sıralanır.

Eğer alternatifler referans olarak alınan bir değere göre sıralanacaksa  $d_{ij} = |r_j - x_{ij}^*|$  fonksiyonu ile her bir kriterin uzaklıkları hesaplanır. Bu yöntem MOORA referans nokta yaklaşımı olarak isimlendirilmektedir.  $\text{Min}\{\max |r_i - x_{ij}^*|\}$  formülü kullanılarak alternatifler küçükten büyüğe sıralanır. Bu sıralamada en küçük skora sahip alternatif ideal değer en yakın olduğu için en iyi alternatif olarak alınır.

#### E. ARAS Yöntemi

ARAS yöntemi diğer yöntemlerden farklı olarak alternatiflerin skorlarını ideal olarak alınan alternatifin kriterleriyle oranlar ve ona göre sıralama yapar ve karşılaştırılır (Shariati ve diğ., 2014: 411). Bunun için başlangıç matrisine ideal olarak alınan alternatif satır olarak eklenir. Eşitlik (11) kullanılarak normalize işlemi yapılır.

$$\frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (11)$$

ARAS yönteminde maliyet belirten kriterlerin çarpmaya göre tersi alınır ve bu kriterler fayda durumuna dönüştürülür. Normalize edilen matriste her bir alternatife ait toplam skor hesaplanır. Hesaplamanın bu şekilde yapılmasının nedeni kriterlerin hepsinin fayda durumunda olmasıdır. Son adımda ise alternatiflere ait toplam skorlar ideal alternatifin kriterlerine oranlanır. Böylece alternatifler ideal alternatife yakınlıklarına göre sıralanmış olur.

#### F. COPRAS Yöntemi

Copras yöntemi normalize işleminden sonra alternatiflere ait maliyet ve fayda kriterlerini ayrı ayrı toplar ve oranlama yaparak göreceli önem değeri hesaplar (Zavadskas ve diğ. 2008: 242-243; Podvezko 2011: 138-139). Bu yöntemde normalize işlemi yapılırken her bir sütun elemanı, sütun toplamına bölünür. Eşitlik 12 kullanılarak göreceli önem dereceleri ( $Q_i$ ) hesaplanır.

$$Q_i = S_{i+} + \frac{\sum_{i=1}^m S_{i-}}{S_{i-} \cdot \sum_{i=1}^m \frac{1}{S_{i-}}}, \quad S_{i+}, S_{i-} : \text{fayda ve maliyet değerlerinin toplamı} \quad (12)$$



Her bir alternatif için Eşitlik 12 yardımıyla hesaplanan skorlar bu değerler içindeki maksimum değerler oranlanır ve büyükten küçüğe sıralanır (Sarıçalı, Kundakçı 2016).

### G. COPELAND Yöntemi

Copeland yöntemi alternatifleri üstünlüklerine göre kıyaslama yaparak sıralar. Kıyaslama yaparken alternatiflere, her bir kriter için diğer alternatiflere galip olma ya da mağlup olmalarına göre 1 ve 0 puanı verir (Browne 2013; Fishburn 1977; Klamler 2003; akt: Çakır 2017). Yöntem galibiyet ve yenilgi puanlarını her bir alternatif için toplam skora dönüştürür ve buna göre sıralama yapar.

### IV. ARAŞTIRMA BULGULARI

Karar vericiler aynı amaca sahip ÇKKV tekniklerinden hangisini kullanacaklarını karar verirken zorluk yaşamakta, bu zorluğu gidermek için de çözümde birden fazla yöntem kullanabilmektedirler. Bu yöntemlerden elde edilen sıralama sonuçları farklılık göstermekte, karar verici daha fazla çelişki yaşamaktadır. Karar vericilerin daha rahat karar vermelerini sağlamak amacıyla farklı sonuçlar bu çalışmada birleştirilmiş ve birleştirmek için COPELAND yöntemi seçilmiştir.

Arslan ve Bircan (2018), birleştirme işlemi yapılırken yöntemlerin aynı amaca sahip olmaları gerektiğini belirtmişlerdir. Arslan ve Bircan'ın aynı çalışmalarında belirttiklerini dikkate alarak birleştirmeye TOPSIS, GİA, VIKOR ve MOORA Referans nokta yaklaşımı dahil edilmiştir. ARAS COPRAS ve MOORA yöntemleri birleştirmeye dahil edilmemiş, bu yöntemlerden elde edilen sonuçlar birleşik sıralama sonuçlarıyla karşılaştırılmıştır.

Hesaplamalarda kullanılan başlangıç matrisi Tablo 2 de sunulmuştur.

**Tablo 2:** Alternatiflere Ait Kriter Değerlerinden Oluşan Başlangıç Matrisi

	K1	K2	K3	K4	K5
A1	99,842	105,591	91,668	97,193	126,458
A2	131,503	122,730	133,540	124,477	155,797
A3	77,058	106,422	45,888	39,929	92,756
A4	70,177	23,970	61,247	70,474	45,932
A5	64,458	64,927	56,460	65,242	188,043
A6	58,460	19,942	47,189	57,458	54,404
A7	89,669	76,339	83,565	86,247	167,798
A8	80,314	79,145	77,621	83,614	78,406
A9	219,763	78,303	201,812	204,099	177,450
A10	131,995	84,844	77,661	64,044	102,310
A11	44,999	35,444	24,604	26,006	23,457
A12	88,475	35,118	83,958	85,736	134,286
A13	57,729	55,586	53,927	52,688	116,943
A14	54,976	33,599	46,491	53,494	45,858
A15	64,084	100,463	55,472	59,429	120,642
A16	157,149	209,965	141,377	154,051	159,309

<b>A17</b>	49,276	29,928	45,371	44,850	44,900
<b>A18</b>	148,380	121,466	78,199	70,358	182,795
<b>A19</b>	79,806	53,328	53,499	67,164	58,445
<b>A20</b>	173,907	54,793	45,145	164,075	117,244
<b>A21</b>	37,909	37,828	32,446	33,706	27,897
<b>A22</b>	74,944	230,310	59,566	42,168	144,780
<b>A23</b>	77,013	77,118	60,315	70,690	45,812
<b>Toplam</b>	2131,884	1837,159	1657,021	1817,192	2411,722
<b>Maks</b>	219,763	230,310	201,812	204,099	188,043
<b>Min</b>	37,909	19,942	24,604	26,006	23,457
<b>Maks-Min</b>	181,854	210,368	177,208	178,093	164,586
<b>Kareler Top</b>	244957,928	210949,902	154375,845	186480,502	316282,782

Tablo 2’de yer alan başlangıç matrisi TOPSIS, GİA, VIKOR, COPRAS, MOORA, MOORA Referans Nokta, ARAS yöntemlerinde kullanılmış ve Tablo 3’te verilen sıralama sonuçları elde edilmiştir.

**Tablo 3: Yöntemlerden Elde Edilen Sıralama Sonuçları**

	TOPSIS	GİA	VIKOR	MOORA Referans	COPRAS	MOORA	ARAS
<b>A1</b>	7	9	7	3	7	7	7
<b>A2</b>	17	17	17	14	17	17	17
<b>A3</b>	3	3	3	2	3	3	3
<b>A4</b>	14	14	14	15	14	14	14
<b>A5</b>	6	6	5	16	6	5	6
<b>A6</b>	18	18	18	21	18	18	18
<b>A7</b>	10	7	10	10	11	11	11
<b>A8</b>	19	19	19	23	19	19	19
<b>A9</b>	8	8	8	8	8	8	8
<b>A10</b>	15	16	16	9	15	15	15
<b>A11</b>	22	22	22	19	22	22	22
<b>A12</b>	12	13	13	6	12	12	12
<b>A13</b>	2	1	1	7	1	1	1
<b>A14</b>	9	10	9	5	9	9	9
<b>A15</b>	23	23	23	22	23	23	23
<b>A16</b>	11	11	11	17	10	10	10
<b>A17</b>	16	15	15	13	16	16	16
<b>A18</b>	20	20	20	18	20	20	20
<b>A19</b>	5	5	6	12	5	6	5
<b>A20</b>	13	12	12	11	13	13	13
<b>A21</b>	1	2	2	1	2	2	2
<b>A22</b>	21	21	21	20	21	21	21
<b>A23</b>	4	4	4	4	4	4	4

TOPSIS, VIKOR, GİA ve MOORA referans yöntemlerinin sıralama sonuçları ikili olarak karşılaştırılmıştır. Karşılaştırmada her bir alternatif ikili olarak değerlendirilmiş ve her bir yöntemle göre ayrı ayrı karşılaştırılmıştır. Üstün olduğu sıralama skoruna “1”, düşük olduğu sıralama skoruna “0” puan verilmiştir. Örneğin A2 alternatifi A1 alternatifine bütün yöntemlerde üstün iken, A9 alternatifine sadece MOORA referans nokta yaklaşımında üstündür.

Her bir alternatifin toplam puanı hesaplanmıştır. Bu puan matrisi Tablo 4’te sunulmuştur. Örneğin A5 alternatifinin A1’e göre üstünlük toplamı, yani 4 yöntemle göre toplam üstünlük derecesi 1, A3’e göre ise 4’tür.

Tablo 5’te verilen toplam puanlarda karşılaştırma yapıldığında galip gelen taraf “1” puan, yenilen taraf “-1” puan almaktadır. Eşitlik durumunda ise “0” puan verilmektedir. Galibiyet – Yenilgi ve beraberlik matrisi Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 4: Alternatiflerin Toplam Puanı

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	A16	A17	A18	A19	A20	A21	A22	A23
A1	0	1	4	4	3	4	3	4	1	4	4	4	4	4	4	0	4	1	4	1	4	1	0
A2	4	0	0	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4
A3	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4	1	3	4	0	0	4	0	3	0	0	0	0
A4	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	4	0	0	3	0	0	3	0	0	0	3	0	0
A5	1	0	4	4	0	4	1	3	0	2	4	4	4	4	4	0	4	0	4	1	4	0	3
A6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	3	0	0	3	0	0	0	4	0	0
A7	1	0	4	4	3	4	0	3	0	3	4	4	4	4	4	0	4	0	4	1	4	1	4
A8	0	0	4	4	1	4	1	0	1	0	4	1	4	4	2	0	4	0	4	1	4	1	4
A9	3	3	4	4	4	4	4	3	0	3	4	4	4	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4
A10	0	0	4	4	3	4	1	4	1	0	4	4	4	4	4	0	4	0	4	1	4	1	4
A11	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A12	0	0	3	4	1	4	0	3	0	0	4	0	3	4	3	0	4	0	3	0	4	0	3
A13	0	0	0	4	0	4	0	0	0	0	4	1	0	4	0	0	4	0	4	1	4	0	2
A14	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	4	0	0	0	4	0	0
A15	0	0	4	4	0	4	0	1	0	0	4	1	4	4	0	0	4	0	4	1	4	1	3
A16	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	0	4	4	4	4	4	4	4
A17	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0
A18	3	0	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	0	4	0	4	4	4	4	4
A19	0	0	1	4	0	4	0	0	0	0	4	1	0	4	0	0	4	0	0	1	4	0	0
A20	3	0	3	4	3	4	3	0	0	3	4	4	4	4	3	0	4	0	3	0	4	0	3
A21	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
A22	3	0	4	4	4	4	3	4	0	3	4	3	4	4	3	0	4	0	4	3	4	0	3
A23	0	0	0	4	0	4	0	0	0	0	4	0	2	4	0	0	4	0	4	1	4	1	0

Tablo 5: Galibiyet – Yenilgi ve Beraberlik Matrisi

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15	A16	A17	A18	A19	A20	A21	A22	A23
A1	0	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	0
A2	1	0	0	1	1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	1	1
A3	-1	0	0	1	-1	0	-1	-1	-1	1	1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	1	-1	0	-1	0
A4	-1	-1	-1	0	-1	1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1
A5	-1	-1	1	1	0	1	-1	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	1
A6	-1	-1	0	-1	-1	0	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1
A7	-1	-1	1	1	1	1	0	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	1
A8	-1	-1	1	1	-1	1	-1	0	-1	-1	1	-1	1	1	1	-1	1	-1	1	1	1	-1	1
A9	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
A10	-1	-1	1	1	1	1	-1	1	-1	0	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	1
A11	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
A12	-1	-1	1	1	-1	1	-1	1	-1	-1	1	0	1	1	1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	1
A13	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	0	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	0
A14	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	0	-1	-1	1	-1	-1	-1	1	-1	-1
A15	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	1	1	0	-1	1	-1	1	-1	1	-1	1
A16	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1
A17	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1	-1	1	-1	-1
A18	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	0	1	1	1	1	1
A19	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	0	-1	1	-1	-1
A20	1	-1	1	1	1	1	1	-1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	0	1	-1	1
A21	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1
A22	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1	1	1	0	1
A23	0	-1	0	1	-1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1	0	1	-1	-1	1	-1	1	-1	1	-1	0

Elde edilen tabloda galibiyet puanı ( $GP_i$ ), beraberlik puanı ve yenilgi puanları ( $YP_i$ ) değerleri alternatifler bazında toplanarak, Copeland puanına ( $CP_i$ ) ulaşılır. Tablo 5 ( $CP_i = GP_i + YP_i + 0$ ) alternatiflerin  $CP_i$  değerlerini göstermektedir. Hesaplanan bu değerler Tablo 6’da verilmiştir.

**Tablo 4:** (Galibiyet+ Yenilgi) Copeland Puanları

Alternatif	Cp Puanı	Alternatif	Cp Puanı
A1	9	A13	-7
A2	17	A14	-16
A3	-6	A15	-2
A4	-12	A16	21
A5	4	A17	-18
A6	-13	A18	16
A7	8	A19	-10
A8	2	A20	10
A9	21	A21	-19
A10	6	A22	14
A11	-22	A23	-5
A12	2		

Alternatifler, hesaplanan Copeland puanlarına göre büyükten küçüğe doğru sıralanmış ve diğer yöntem sıralamalarıyla birlikte Tablo 7’de sunulmuştur.

**Tablo 5:** Alternatiflerin Copeland Puanlarına Göre ve Uygulanan Yöntemlere Göre Sıralanması

	Topsis Yöntemine Göre Sıralanması	GİA Yöntemine Göre Sıralanması	VIKOR Yöntemine Göre Sıralanması	MOORA Referans Puanlarına Göre Sıralanması	Copeland Birleşik Sıralama
A1	7	9	7	3	7
A2	17	17	17	14	17
A3	3	3	3	2	3
A4	14	14	14	15	15
A5	6	6	5	16	6
A6	18	18	18	21	18
A7	10	7	10	10	10
A8	19	19	19	23	19
A9	8	8	8	8	8
A10	15	16	16	9	14
A11	22	22	22	19	22
A12	12	13	13	6	11
A13	2	1	1	7	1
A14	9	10	9	5	9
A15	23	23	23	22	23
A16	11	11	11	17	12
A17	16	15	15	13	16
A18	20	20	20	18	20
A19	5	5	6	12	5
A20	13	12	12	11	13
A21	1	2	2	1	2
A22	21	21	21	20	21
A23	4	4	4	4	4

Tablo 7’de aynı amaca hizmet eden TOPSIS, GİA, VIKOR ve MOORA referans nokta yöntemlerine ait 23 alternatifin sıralama sonuçları ve bu sonuçların

birleştirilmiş halleri verilmiştir. Bu yöntemlerin sonuçları ile birleşik sıralama sonuçları arasındaki korelasyon katsayısı hesaplanmıştır (Tablo8).

**Tablo 6:** Yöntemler ile Birleşik Sıralama Arasındaki Sıra Korelasyon Katsayısı ve Anlamlılık Derecesi

	TOPSIS	GİA	VIKOR	MOORA REFENANS NOKTA YAKLAŞIMI	COPELAND BİRLEŞİK SIRALAMA
TOPSIS	<b>1,000</b> (0,000)	<b>,990</b> (0,000)	<b>,996</b> (0,000)	<b>,813</b> 0,000	<b>,997</b> 0,000
GİA	<b>,990</b> (0,000)	<b>1,000</b> (0,000)	<b>,992</b> (0,000)	<b>,780</b> (0,000)	<b>,987</b> (0,000)
VIKOR	<b>,996</b> (0,000)	<b>,992</b> (0,000)	<b>1,000</b> (0,000)	<b>,794</b> (0,000)	<b>,993</b> (0,000)
MOORA REF.	<b>,813</b> (0,000)	<b>,780</b> (0,000)	<b>,794</b> (0,000)	<b>1,000</b> (0,000)	<b>,824</b> (0,000)
COPELAND	<b>,997</b> 0,000	<b>,987</b> 0,000	<b>,993</b> 0,000	<b>,824</b> 0,000	<b>1,000</b> 0,000

( $P < 0,01$  olduğundan bütün  $r$  değerleri istatistiksel olarak anlamlıdır)

Tablo 8’de görüldüğü gibi birleşik sıralamaya en yakın sonuç TOPSIS yönteminden elde edilmiştir. MOORA referans nokta yaklaşımı hem VIKOR, TOPSIS ve GİA yöntemleriyle, hem de birleşik sıralamayla en düşük korelasyon katsayısına sahiptir. VIKOR ve GİA yöntemlerinin de birleşik sıralamaya yakın sonuçlara sahip olduğu söylenebilir. Sonuç olarak aralarında yüksek korelasyon bulunan yöntem sonuçları birleştirildiğinde, sonucun birleştirilen yöntemlere daha yakın olacağı söylenebilir.

Tablo 7’deki yöntemlerden amaç olarak farklı olan COPRAS, MOORA, ARAS yöntemlerine ait sıralama sonuçları Tablo 9’da verilmiştir.

**Tablo 7:** COPRAS, MOORA, ARAS Yöntemleri ve Birleşik Sıralama Sonuçları

	COPRAS	MOORA	ARAS	BİRLEŞİK SIRALAMA (TOPSIS, VIKOR, GİA, MOORA REF)
A1	7	7	7	7
A2	17	17	17	17
A3	3	3	3	3
A4	14	14	14	15
A5	6	5	6	6
A6	18	18	18	18
A7	11	11	11	10
A8	19	19	19	19
A9	8	8	8	8
A10	15	15	15	14
A11	22	22	22	22
A12	12	12	12	11
A13	1	1	1	1
A14	9	9	9	9
A15	23	23	23	23
A16	10	10	10	12
A17	16	16	16	16

A18	20	20	20	20
A19	5	6	5	5
A20	13	13	13	13
A21	2	2	2	2
A22	21	21	21	21
A23	4	4	4	4

COPRAS, MOORA, ARAS yöntemlerine ait sıralama sonuçları ile VIKOR, TOPSIS, GİA ve MOORA referans nokta yaklaşımlarının birleşik sıralamaları karşılaştırıldığında sonuçların oldukça yakın olduğu Tablo 9'da görülmektedir. Dolayısıyla birleştirme işlemiyle alternatif sıralamasının daha güvenilir hale getirildiği söylenebilir. Aynı şekilde bu yöntemlerle birleşik sıralama arasındaki korelasyon katsayıları Tablo 10'da verilmiştir.

**Tablo 8: COPRAS, MOORA, ARAS ve Birleşik Sıralama Arasındaki Korelasyon ve Anlamlılık Düzeyleri**

	COPRAS	MOORA	ARAS	COPELAND BİRLEŞİK SIRALAMA
COPRAS	1,000 (0,000)	,999 (0,000)	1,000 (0,000)	,996 (0,000)
MOORA	,999 (0,000)	1,000 (0,000)	,999 (0,000)	,995 (0,000)
ARAS	1,000 (0,000)	,999 (0,000)	1,000 (0,000)	,996 (0,000)
COPELAND BİRLEŞİK SIRALAMA	,996 (0,000)	,995 (0,000)	,996 (0,000)	1,000 (0,000)

( $P < 0,01$  olduğundan bütün  $r$  değerleri istatistiksel olarak anlamlıdır)

Tablo 10'daki korelasyon sonuçlarında da anlaşılacağı üzere aynı sonuçları veren COPRAS, MOORA ve ARAS yöntemleriyle birleşik sıralama sonuçları yüksek korelasyona sahiptir. Dolayısıyla birleştirme işleminin belirli referans değerine göre sıralama yapan yöntemleri, belirli referans değerinden etkilenmeyerek sıralama yapan yöntemlere yaklaştırdığı söylenebilir.

### SONUÇ

Birçok çalışmada amacı farklı olan ÇKKV yöntemleri aynı amaç için kullanılmaktadır. Böyle bir durumda hangi ÇKKV yönteminin uygulanmasının doğru olacağı ve belirli bir amaca göre birden fazla teknik uygulandığında sonuçlarının birleştirilmesi çözülmesi gereken bir sorundur.

Bu çalışmada OECD üyesi 23 ülke verilerine, aynı amaca hizmet eden TOPSIS, GİA, VIKOR ve MOORA referans nokta yöntemleri uygulanmış, elde edilen sıralama sonuçları Copeland yöntemiyle birleştirilip ortak sıralama elde edilmiştir. Birleştirilen TOPSIS, GİA ve VIKOR yöntemlerinden elde edilen sonuçlar birleşik sonuçlarla oldukça uyumlu olurken yine birleştirmeye dahil edilen MOORA Referans nokta yaklaşımı sonuçlarının nihai sonuçla daha az uyumlu olduğu görülmüştür (Tablo 8;  $r=0,82$ ). Dolayısıyla kendi aralarında yüksek korelasyona sahip yöntemlerin sonuçları, birleştirilmiş sonuçlarla aynı derecede yüksek korelasyona sahiptir. Yöntemler arasında düşük uyum sağlayan bir yöntem de birleşik sıralama sonuçlarıyla düşük uyuma sahiptir. Birleştirmeye dahil

edilmeyen COPRAS, MOORA ve ARAS yöntemlerinin sonuçları, elde edilen birleşik sıralamayla yüksek derecede uyumludur. Dolayısıyla birleştirme işleminin belirli referans değerine göre sıralama yapan yöntemleri, belirli referans değerinden etkilenmeyerek sıralama yapan yöntemlere yaklaştırdığı söylenebilir.

#### **KAYNAKÇA**

- Arslan, R. ve Bircan, H. (2018). Alternatif Sayısının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Sonuçlarına Etkisi. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Cilt 9, Sayı 18, (239-264).
- Bektaş, G. T. (2013). GAIA Grafik Gösteriminin Notasyonu. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, EYİ Özel Sayısı.
- Bittencourt, M. (2012). Financial Development And Economic Growth In Latin America: Is Schumpeter right. *Journal of Policy Modeling*. 34, s. (341-355).
- Chakraborty, S. (2011). Applications Of The MOORA Method For Decision Making In Manufacturing Environment. *The International Journal Of Advanced Manufacturing Technology*, 54(9), s. (1155- 1166).
- Colombage, S.R.N. (2009). Financial Markets And Economic Performance: Empirical Evidence From Five Industrialized Economies. *Research in International Business and Finance*, 23, S. (339-348).
- Çakır, E. (2017). Kriter Ağırlıklarının SWARA – Copeland Yöntemi ile Belirlenmesi: Bir Üretim İşletmesinde Uygulama. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 4, Sayı 1:(42-56).
- Demetriades, P. ve Hussein, K. (1996). Does financial development cause economic growth? Time series evidence from 16 countries. *Journal of Development Economics*, 51, s. (387-411).
- Ertuğrul, İ., & Özçil, A. (2014). Çok Kriterli Karar Vermede TOPSIS ve VIKOR Yöntemleriyle Klima Seçimi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, , Cilt 4, Sayı 1: s. (267-282).
- Ferda, H. (2007). The financial development and economic growth nexus for Turkey. Online at <http://mpr.ub.uni-munchen.de/3566/MPRA>, Paper No. 3566, posted 07. November / 03:18.
- Gelb, A.H. (1989). Financial Policies, Growth, And Efficiency. *Policy Planning And Research Working Papers*, World Bank, No. 202.
- Gök Murat, (2015). G20 Ülkelerinin Enerji Göstergeleri Açısından Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri İle Sıralanması. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*, Ankara.
- Gregorio, J.D. ve Guidotti, P.E. (1995). Financial development and economic growth. *World Development*, 23(3), s. (433-448).
- Kar, M., Nazlioglu, S. ve Agir, H. (2011). Financial Development And Economic Growth Nexus In The MENA Countries: Bootstrap Panel Granger Causality Analysis. *Economic Modelling*, 28, s. (685-693).
- Karakaşoğlu, N. (2008). Bulanık Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri Ve Uygulama, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi*, Denizli.
- Khalifa Al- Yousif, (2002). Financial Development And Economic Growth Another Look At The Evidence From Developing Countries. *Review of Financial Economics*, c;11, S. (131-150).
- Khan, M.A. ve Qayyum, A. (2007). Trade, Financial And Growth In Pakistan: Economic Analysis. *Working Papers*, 6(14), s. (1-25).
- Khan, M.S. ve Senhadji, A.S., (2003). Financial Development And Economic Growth: A Review And New Evidence. *Journal of African Economics*, 12(2), s. (89-110).
- King, R.G. ve Levine, R., (1993). Finance and Growth. *Quarterly Journal of Monetary Economics*, 108(3), s. (717-737).
- Kuzu, S. (2014). VIKOR Yöntemi. F. Yıldırım & E. Önder (Ed.), *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. (ss. 117-125). Bursa: Dora Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti. 1. Baskı,



- Manisalı E. (1981). Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesinde Çok Ölçütlü Model Yaklaşımı. Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, İ.T.Ü. İstanbul.
- NIK, H. A., Nasab, Z., Salmani, Y. ve Shahriari, N. (2013). "The Relationship Between Financial Development Indicators And Human Capital In Iran", *Management Science Letters*, 3 (2013), s. (1261–1272).
- Odhaimbo, N.M. (2009). Finance-Growth-Poverty Nexus In South Africa: A Dynamic Causality Linkage. *Journal Of Socio-Economics*, 38 (2), S. (320-325).
- Özdemir M. (2015). TOPSIS Yöntemi. F. Yıldırım & E. Önder (Ed.), *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. (ss. 133-146). Bursa: Dora Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti. 1. Baskı,
- Öztel A. (2016). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi Seçiminde Yeni Bir Yaklaşım. Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara.
- Podvezko, V. (2011). The Comparative Analysis of MCDA Methods SAW and COPRAS. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 22(2), s. (134-146).
- Sarıçalı, G. ve Kundakçı N. (2016). AHP Ve Copras Yöntemleri İle Otel Alternatiflerinin Değerlendirilmesi. *International Rewiew Of Economics And Management*, Volum 4, N. 1, s. (45-46).
- Shahbaz, M., Ahmed, N. ve Ali, L. (2008). Stock Market Development And Economic Growth: ARDL Causality In Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 14, s. (182-195).
- Shariati, S., Yazdani-Chamzini, A., Salsani, A., Tamosaitiene, J. ve Propasing, (2014). A New Model For Waste Dump Site Selection: Case Study Of Ayerma Phosphate Mine. *Inzinerine Ekonomika Engineering Economics*, 25(4), S. (410-419).
- Subaşı, H. (2011). Çok Kriterli Karar Vermede Kullanılan TOPSIS Ve AHP Yöntemlerinin Karşılaştırılması Ve Bir Uygulama. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Tayyar N., Akcanlı, F., Genç, E., & Erem, I. (2014). BİST'e Kayıtlı Bilişim ve Teknoloji Alanında Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performanslarının Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 6-1.
- Wei, J. (2010). TOPSIS Method for Multiple Attribute Decision Making with Incomplete Weight Information in Linguistic Setting. *Journal of Convergence Information Technology*, 5(10), s. (181-187).
- Yıldırım Fatih Bahadır, (2014). Gri İlişkisel Analiz, F. Yıldırım & E. Önder (Ed.), *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. (ss. 117-125). Bursa: Dora Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti. 1. Baskı, (227-242).
- Zaman, K., Izhar, Z., Mushtag Khan, M. ve Ahmad, M. (2012). The Relationship Between Financial Indicators And Human Development In Pakistan. *Economic Modeling*, 29, s. (1515-1523).
- Zavadskas, E.K., Kaklauskas A., Turskis Z., ve Tamosaitiene, J. (2008). Contractor Selection Multi-Attribute Model Applynig COPRAS Method With Grey Interval Numbers. *International Conference 20th EURO Mini Conference Continuous Optimization and Knowledge-Based Technologies*, 20-23 May 2008, Neringa, Lithuania, s. (241-247).

## **SUMMARY**

In order to reach the targeted goal in a problem, it is called decision-making to select one or more alternatives among the alternatives to be resolved in accordance with certain criteria. It is called multi-criteria decision-making (CCKV), which contains criteria that contradict each other and that solve problems with more than one alternative. Multi-criteria decision-making methods are used in order to solve decision problems, sorting alternatives and selecting the best alternative according to certain criteria.

Many methods have been proposed in the literature regarding multi-criteria problem solutions. These methods include the structure of the decision problem,

the benefit or cost characteristics of the criteria, the types of modeling, whether the solution is far away, the data being quantitative or qualitative, and so on. are classified according to different structures. In general, the solution method is applied according to the determined problem structure and target. However, when determining the decision method for the decision-maker, there are more than one solution techniques with the same characteristics. In particular, these methods are difficult to decide which of these methods are suitable for the same problem structure and which serve the same purpose and target.

In order to find a solution to such a situation, the methods that can be applied to the same problem and that serve the same purpose are used together and the results are integrated. Thus, instead of reaching a solution based on the result obtained from only one method in a decision problem, it was recommended to decide according to the result obtained from more than one method. It is concluded that the result will be more satisfactory, prolonged and reliable.

In many of the studies where the same methods were applied, the results obtained from more than one method were compared. However, the results obtained from these methods were very limited.

In the study, the most used decision-making methods are preferred. In this context, ranking results obtained from TOPSIS, GİA, VIKOR and MOORA reference point methods serving the same purpose were integrated with Copeland method and turned into a single ranking.

The most important reason for the use of the COPELAND method in the integration process is that this method evaluates each criterion in its own order. There is no need to normalize the criteria due to this process. The most important reason for choosing COPELAND method is the fact that the results obtained are the ranking scale and the passing of the ranking data from the normalized process in the first application. In the methods, 23 OECD countries were taken as alternatives. Five generally accepted criteria from the World Bank database were used to rank these countries.

The integrated result was compared with the results obtained from COPRAS, MOORA and ARAS methods and the reliability was tested. The results of the TOPSIS, VIKOR and TIA method with integrated sequencing were highly correlated. The MOORA reference point approach has the lowest correlation coefficient with both TOPSIS, VIKOR and TIA methods as well as the integrated sequence. Therefore, when the results of high correlated methods are integrated, it can be said that the result will be closer to the integrated methods.

At the same time, the results obtained from COPRAS, MOORA and ARAS methods not included in the integration were found to be highly compatible with the calculated integrated order. Therefore, it can be said that the integration process approximates the methods that sort according to the specific reference value by the methods that are not affected by the specific reference value.

As a result, if more than one alternative method emerges against decision makers in a problem solving, they can use these methods and integrate the results.

The fact that more methods can be analyzed in studies is the most important limitation of this study. In addition, different criteria and alternatives can be integrated into the methods. In the following studies, different methods can be used as the integration method and more CCM method can be included in the integration.

# Örgütsel Özdeşleşmenin İş Tatminine Etkisi: Burdur İlinde Bir Araştırma

Sefa CEYHAN\*

Hatice GÖNÜLLÜ\*\*

Hüseyin ÇİÇEK\*\*\*

Meral BEKTAŞ\*\*\*\*

## ÖZ

Bireylerin kendisini işine, çalışma arkadaşlarına ve yöneticilerine bağlı hissetmesi durumunda örgütle özdeşleşmesi muhtemeldir. Ancak örgütü ile özdeşleşen her bireyin işinden tatmin olduğunu ifade etmek mümkün değildir. Bu sebeple örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerindeki etkisini belirlenmesi bu araştırmanın temel amacını oluşturmaktadır. Araştırmanın Burdur ilinde gerçekleştirilme sebebi ise alanda daha önce benzer nitelik taşıyan çalışma yapılmamış olması ve kamu çalışanlarının örgütsel özdeşleşme düzeylerinin tespit edilmemiş olmasıdır. Çalışmanın özgün yanını ifade eden bu kapsam doğrultusunda kamu çalışanlarından oluşan 285 kişiye yüz yüze anket çalışması uygulanmış, 34 kişi ile gerçekleştirilen görüşmenin yarıda kesilmesi sebebi ile 251 kişilik veri seti değerlendirmeye alınmıştır. Araştırma sonucunda örgütsel özdeşleşmenin iş tatminin örgüt boyutu ile hem anlamlı ilişkiye hem de anlamlı etkiye sahip olduğu, ücret boyutu ile herhangi bir ilişki ya da etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu tespit örgütsel özdeşleşme algısına sahip olan kamu çalışanlarının içinde buldukları çalışma ortamından tatmin oldukları ancak ücretin bu tatmin içerisinde yer almadığı şeklinde yorumlanabilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel Özdeşleşme, İş Tatmini, Kamu Kurumları  
**JEL Sınıflandırması:** D23, M10, M12, M54

## The Effect of Organizational Identification on Job Satisfaction: A Research in Burdur Province

### ABSTRACT

If individuals feel devotion to their work, colleagues and managers, it is likely to be identified with their organization. However, it is not possible to state that each individual identified with his organization is satisfied with his work. Therefore, the main purpose of this research is to determine the effect of organizational identification on job satisfaction. The main reason for carrying out the study in Burdur is that there has not been any similar study in the area and the organizational identification levels of public employees have not been determined. This is the original side of the work. In line with this scope, 285 employees were interviewed face to face survey method, due to interrupting the interview with 34 people, the data set of 251 persons was taken into consideration.

\*Doktora Öğrencisi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ceyhansafa@hotmail.com, ORCID Bilgisi: 0000-0002-3788-0756

\*\*Yüksek Lisans Öğrencisi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, haticegonullu@ogr.mehmetakif.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-8605-0839

\*\*\*Doç. Dr. Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, hcicek@mehmetakif.edu.tr ORCID Bilgisi: 0000-0002-8284-7955

\*\*\*\*Dr. Öğr. Üyesi, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, mbektas@mehmetakif.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-1616-8065

(Makale Gönderim Tarihi: 27.03.2019 / Yayına Kabul Tarihi:01.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.545762

Makale Türü: Araştırma Makalesi

*As a result of the study, it was determined that organizational identification had a significant relationship with the organizational dimension of job satisfaction and had no significant effect on the wage dimension. This finding can be interpreted that public employees who have a perception of organizational identification are satisfied with the work environment they are in, but that the wage is not included in this satisfaction.*

**Key Words:** *Organizational Identification, Job Satisfaction, Public Institutions*

**JEL Classification:** *D23, M10, M12, M54*

## **GİRİŞ**

Çalışma yaşamı, bireylerin çalışan rolleriyle dâhil oldukları, zihinsel ve bedensel etkinliklerini gerçekleştirdikleri sosyal bir ortamdır. Bu sosyal ortamda çalışanların işlerini tam anlamıyla benimseyebilmeleri ve kendilerinden beklenen verimliliğin sağlanabilmesi için bazı koşulların sağlanması gerekmektedir (Sirgy, 2001: 242). Örneğin iş gören yaptığı işten ekonomik, sosyal ve psikolojik olarak tatmin olabilmelidir. Bu tatmin sağlandığında, işyerinde bölüm veya gruplar arası dengenin bozulması ya da iş yavaşlatma gibi sorunlar yok edilerek, verimlilik ve etkinlik arttırılacaktır. Bu verimlilik ve etkinliğin arttırılmasında örgütsel özdeşleşmenin de katkısının olduğu bilinmektedir (Marks vd., 1986: 69). Öte yandan işletmenin başarısı üzerinde rol oynayan bir diğer etken de iş tatminidir (Öktem vd., 2016: 163). Dolayısıyla örgütsel özdeşleşme ve iş tatmininin örgütün çalışma ortamı ve verimliliğinden, çalışanın fiziksel ve ruhsal sağlığını etkilemesine kadar göz ardı edilemeyecek derecede önemli olduğunu ifade etmek mümkündür (Özaydın ve Özdemir, 2014: 252). Bu önem doğrultusunda; çalışanların örgütsel özdeşleşmelerinin iş tatminleri üzerindeki etkisini incelemek araştırmanın temel amacını oluşturmaktadır.

### **I. KURAMSAL ÇERÇEVE**

#### **A. Örgütsel Özdeşleşme**

Örgütsel özdeşleşme kavramı köken olarak sosyal kimlik teorisine dayanmaktadır (Bilgin, 1994: 224). Kimlik, bireylerin içinde yaşadıkları sosyal çevrelerinde kendilerini nasıl tanımladığını, nasıl konumlandığını, kim olduğunu ve nerede durduğunu yansıtan, onların inanç, tutum ve değer yargıları gibi yaşam biçimlerini sembolize eden geniş bir kapsama sahiptir (Stets ve Burke, 2000: 225). Sosyal kimlik, bireyin sosyal bir gruba üye olmaya yüklediği değerlerden oluşmaktadır (Fındık, 2011: 47). Bireylerin sosyal grupları kıyaslayarak daha olumlu değerlendirilen gruplara üye olmayı tercih ettiği görüşünü temel alan sosyal kimlik teorisi; sosyal sınıflandırma, sosyal karşılaştırma ve sosyal özdeşleşme olmak üzere üç bileşenden oluşmaktadır (İşcan ve Karabey, 2009: 40). Sosyal sınıflandırma, bireylerin kendilerini de dâhil ettikleri bir iç grup (biz) ve karşılıklarına aldıkları bir dış grup (onlar) sınıflaması yaparak sosyal çevrenin düzenlenmesidir (Demirtaş, 2004: 36). Bireyler kendilerini ve diğerlerini grup, din, cinsiyet, yaş gibi kategoriler altında sınıflandırma eğilimindedir. Sınıflandırma işlemi sonucunda gruplara ilişkin yargı kalıpları oluşur; yani bireyler kendi kişisel özelliklerinden ziyade içinde bulunduğu sınıfın özellikleriyle algılanırlar. Bu durum sosyal karşılaştırmanın bir sonucudur (Dominguez, 1977: 590). Bireyin grubunu ne kadar olumlu algıladığı, sosyal kimliğinin ne kadar olumlu olacağını belirtir. Bireyler

olumlu bir sosyal kimlik edinmek için kendi gruplarını bir başka grupla karşılaştırırlar. Bu karşılaştırma sonucunda algılanan farklılıklar grubun lehine ise üyelerin sosyal kimliği bundan olumlu yönde etkilenirken, farklılıklar grubun aleyhinde olarak algılandığında üyelerin sosyal kimliği bundan olumsuz etkilenir (Sezici, 2010: 172). Şu halde bir gruba ait olma algısı olarak ifade edilen sosyal özdeşleşme, bireylerin içerisinde bulunduğu grupla bütünleşmelerini, sosyal çevrelerini düzenlemelerini ve bilişsel olarak sosyal çevrelerini ayırmalarını sağladığı ifade edilebilir (Gonzales, 2001: 32). Dolayısıyla sosyal özdeşleşme, bireylerin kendi değerlerine yakın gruplara üye olarak, öz saygı düzeylerini ve örgüte aitlik duygularını arttırabileceklerini ileri sürmektedir (Brehm ve Kassin, 1993: 102). Bir gruba kendi isteğiyle üye olan, bu üyelikten memnuniyet duyan ve aitlik hissi güçlü olan bireylerin, örgütle özdeşleşmeleri muhtemeldir (Kanten, 2012: 163). Örgütsel özdeşleşme, bireyin amaçlarının örgütün amaçlarıyla uyumlaşma sürecidir. Örgütleri ile özdeşleşen bireyler örgütlerinin başarı ve başarısızlıklarını kendilerine atfetmektedir (Bitmiş vd., 2013: 31). Diğer bir deyişle örgütsel özdeşleşme, bireylerin kendilerini örgüt ile fikir birliği içinde ve güvende olarak algılaması sonucu oluşan adanmışlık hissidir (Öz ve Bulutlar, 2009: 37). İşletmelerde örgütsel özdeşleşmenin neden önemli olduğu, özdeşleşmenin gerçekleşebilmesi için nasıl bir örgüt ortamının oluşturulması gerektiği ve yöneticilerin olaylara nasıl bakması gerektiğinin bilinmesi gerekir (Saruhan, 2017: 43). Bu bağlamda örgütsel özdeşleşmeye ilişkin yapılan kimi çalışmalardan elde edilen sonuçlar incelendiğinde; iş tatmini, motivasyon, performans, örgüte sadakat, işbirliği davranışı ve örgütsel vatandaşlık davranışı gibi kavramların örgütsel özdeşleşme ile doğrudan olumlu yönde ilişkiye sahip olduğu görülmektedir (Çetinkaya ve Çimenci, 2014: 273). Buradan hareketle örgütsel özdeşleşmenin bireye ve örgüte çeşitli olumlu sonuçlar getiren bir unsur olarak iş gücü verimliliğinin sağlanmasında belirleyici öneme sahip olduğu ifade edilebilir (Kanten, 2012: 192).

### **B. İş Tatmini**

Sözlük anlamı itibariyle tatmin kavramı “istenen bir şeyin gerçekleşmesini sağlama, gönül doyunluğuna erme, doyum” olarak ifade edilmektedir (TDK, 2017). Gündelik dilde ise, birey tarafından hissedilebilen haz ya da iç huzuru anlatmak için kullanılmaktadır (Yılmaz, 2015: 37). Bu haz ya da iç huzur, örgüt içerisinde çalışan bireylerin arzu ettikleri beklentilerine ulaşması neticesinde iş tatmini ile sonuçlanmaktadır (Görgülüer, 2013: 74). İş tatmini, çalışan kişi ile çalıştığı iş yeri koşulları arasındaki uyumun sonucu olarak meydana gelen memnuniyet olarak ifade edilmektedir. Diğer bir deyişle, çalışanların işlerinden duydukları mutluluk iş tatminini oluşturmaktadır (Kovner vd., 2006: 78). Ancak bireyin her koşulda işinden mutluluk duyması mümkün olmayabilir. Böylesi durumlar tatminsizlik ile sonuçlanmaktadır (Demir, 2007: 98). Söz konusu tatmin ya da tatminsizliğe neden olan unsurlar bireysel ve örgütsel olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Örneğin yaş, iş tatminine etki eden bireysel faktörlerden bir tanesidir. Literatürde yapılan çalışmaların pek çoğu, iş tatmini ile yaş arasında doğrusal bir ilişkinin olduğunu, yaş arttıkça tatmin düzeyinin de arttığını ileri

sürmektedir (Lee ve Wilbur, 1985: 781). Öte yandan iş tatminin bir diğer bireysel faktörü olan cinsiyet ile ilişkisi bağlamında yapılmış kimi çalışmalar da bulunmaktadır (Gündoğan, 2010: 12). Örneğin Urhan (2014) tarafından gerçekleştirilen araştırma sonucunda çalışma hayatında yer alan kadınların eşi ve çocuklarına karşı sorumlulukları işe kendini vermesini engellemekte bu nedenle erkek çalışanlara göre iş tatminleri daha düşük olmaktadır. İş tatminini etkileyen bir diğer bireysel faktör de medeni durumdur. Kuo ve Chen (2014) tarafından Tayvan'daki çalışanlar üzerinde yapılan araştırmada, evli çalışanların bekâr çalışanlardan daha fazla iş tatminine sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Cimete vd., (2003) tarafından İstanbul'daki iki üniversite hastanesinde çalışan 501 hemşire üzerinde yapılan bir başka araştırma sonucunda ise, boşanmış veya dul çalışanların bekâr çalışanlara nazaran işlerinden daha fazla tatmin oldukları görülmüştür (Luddy, 2005: 113). Bu çalışmaların yanı sıra iş tatmininin eğitim ve kıdem üzerinde de etkili olduğunu ifade etmek mümkündür. Örneğin, bazı işlerde, yüksek öğrenim görmüş çalışanların, ortaöğretim ve ilkökul seviyesinde eğitim almış çalışanlardan daha az iş tatminine sahip oldukları bilinmektedir (Özaydın ve Özdemir, 2014: 256). Öte yandan uzun yıllar aynı işte olan bireyin diğer iş görenlere göre daha çok işinden memnun olduğu söylenebilir. (Türk, 2016: 10). İş tatmini ya da iş tatminsizliğine neden olan örgütsel faktörler incelendiğinde ise yapılan işin özelliği, çalışılan ortamın fiziksel koşulları, iş sağlığı ve iş güvenliği, ücret ve terfi olanaklarının tatmin ya da tatminsizliğe neden olduğu ifade edilebilir. Örneğin yapılan işin özelliği bağlamında, işin birey tarafından ilgi çekici olarak algılanması, bireyin çalışırken kendini mutlu hissetmesi ve işin tekrar eden sıkıcı bir yapıda olmaması tatmin duygusunu artırmaktadır (Tayfun, 2015: 38). Öte yandan fiziksel çalışma koşullarının iyi olması iş tatmin düzeyini arttırmakta, kötü olması düşürmektedir (Keser, 2014: 151). İş tatmini ya da tatminsizliğine neden olan iş sağlığı ve iş güvenliği ise, çalışanların tehlike arz eden ortamda çalışmak istememesi ile ilgilidir. Bu doğrultuda çalışanların sağlık ve güvenliğinin korunmasına yönelik kimi çalışmalar bulunmaktadır. Örneğin, Türkiye mobilya endüstrisinde çalışanlar üzerinde yapılan bir araştırmaya göre; iş sağlığı ve iş güvenliği eğitimi alanlar ile almayanlar arasındaki tatmin düzeyinde anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir (Yıldırım vd., 2015: 183). Son olarak ücret ile iş tatmini arasındaki ilişki incelendiğinde, çalışanın aldığı ücretten memnun olması durumunda iş tatminin arttığı aksi halde tatmin düzeyinin azaldığı bilinmektedir (Doğar, 2013: 46). İş tatmininin sözü geçen bireysel ve örgütsel faktörlerinin yanı sıra öncül ve ardılları da bulunmaktadır. Örneğin iş tatmini çalışanlara yüksek moral sağlama, işe bağlanma, işyeriyle bütünleşme gibi bireysel sonuçlar sunmaktadır (Karakuş, 2011: 51). Bu bireysel sonuçlar kişinin içinde bulunduğu örgütle uyum içerisine olmasını ve örgütün amaçlarını benimsemesine yol açmaktadır (Kaplan, 2011: 133). İş tatmininin söz konusu olumlu sonuçlarının yanı sıra işe devamsızlık, yüksek iş gören devri, iş uyuşmazlıkları gibi olumsuz örgütsel çıktılar da bulunmaktadır. Bu sebeple yöneticilerin bahsi geçen olumlu ve olumsuz durumları dikkate almasının örgütün işlerliği açısından önem taşıdığını ifade etmek mümkündür (Sevimli ve İşcan, 2005: 59).

### C. Örgütsel Özdeşleşme ile İş Tatmini Arasındaki İlişki

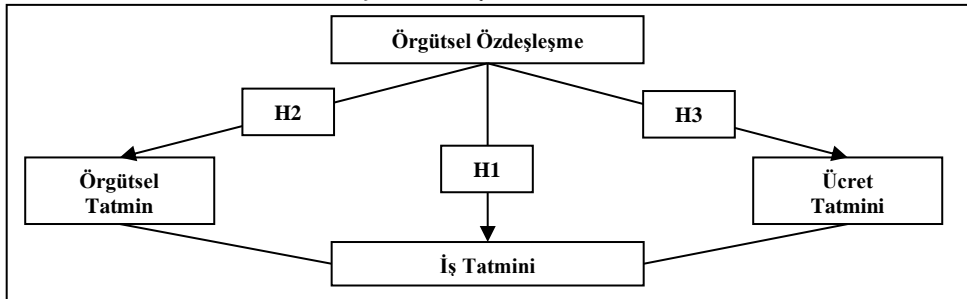
Literatürde örgütsel özdeşleşme ve iş tatminine yönelik kimi çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalar kapsamında araştırma hipotezleri geliştirilmiştir. Örneğin; bilişim uzmanlarına yönelik yapılan bir çalışmada örgütleriyle özdeşleşmiş çalışanların iş tatminlerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Sökmen ve Bıyık, 2016: 226). Öte yandan otel çalışanları üzerinde yapılan bir başka çalışmada; iş görenlerin örgütsel özdeşleşme düzeylerinin arttıkça iş tatminlerinin de artacağı, örgütsel özdeşleşme düzeyleri ne kadar düşük olursa iş tatminsizliğinin görülme sıklığının da o kadar yüksek olacağı sonucuna ulaşılmıştır (Morçin ve Çarıkçı, 2016: 108). Bu doğrultuda araştırmanın ilk hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur; **"H1: Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkisi vardır."** Söz konusu araştırmalara benzerlik taşıyan bir başka çalışmada ise kamu kurumunda çalışan bireylerin iş tatmininin ve örgütsel özdeşleşme ile ilişkisi incelenmiş, araştırma kapsamında kamu kurumunda çalışan 304 kişi üzerinde anket çalışması uygulanmıştır. Araştırma sonucunda örgütsel özdeşleşmenin iş tatminini pozitif yönlü ve anlamlı bir şekilde etkilediği ortaya konulmuştur (Aypar, 2018: 121). Bu durumda örgütsel özdeşleşmenin iş tatminini arttıracığı ve örgüte olumlu yönde çıktı sağlayacağı ifade edilebilir. Dolayısıyla araştırmanın ikinci hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur; **"H2: Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin örgüt boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır."** Çalışanlar için bir diğer önemli faktörün ücret olduğunu belirten bir başka çalışmada; çalışanın işine olan tatmin düzeyini, aldığı ücretin yeterli olup olmaması, alması gereken ücrete oranla normalliği ve ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamaması belirlediği ifade edilmektedir (Doğar, 2013: 46). Buradan hareketle araştırmanın üçüncü hipotezi şu şekilde oluşturulmuştur; **"H3: Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin ücret boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır."**

## II. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

### A. Araştırmanın Modeli

Araştırma hipotezlerin yorumlanmasını, araştırma verilerinin açıklanmasını ve değişkenler arası görüntüyü somutlaştırmak adına Şekil 1'deki araştırma modeli oluşturulmuştur.

Şekil 1. Araştırma Modeli



### B. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerindeki etkisinin incelendiği bu araştırmanın evreni, Burdur ilinde görev yapmakta olan kamu personelinden



oluşmaktadır. Ancak Burdur ilinde bulunan kamu personelinin aktif bir kaydı bulunmadığından evren hakkında net bir bilgiye ulaşılamamaktadır. Dolayısıyla Terzis ve Economides (2011) tarafından ileri sürülen ana kütle sayısının belisiz olduğu durumlarda ölçekte yer alan ifade sayısının 10 katının örneklem belirleme sayısı için yeterli olduğu dikkate alındığında (Terzis ve Economides, 2011: 1038), bu araştırma için 170 kişilik örneklemin yeterli olduğu ifade edilebilir. Bu doğrultuda, Burdur ilinde görev yapmakta olan 285 kamu personeline ulaşılarak, yüz yüze anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Bu çalışma neticesinde eksiksiz tamamlanan 251 kişilik veri seti değerlendirmeye alınmıştır.

### **C. Araştırmanın Ölçüm Araçları**

Araştırma kapsamında ilk olarak Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilen, Tokgöz ve Seymen (2013) tarafından Türkçeye uyarlanan örgütsel özdeşleşme ölçeği kullanılmıştır. Söz konusu ölçek 6 madde ve tek boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin Cronbach Alfa güvenilirlik katsayısı 0,918'dir. Cronbach Alpha değerlerine ilişkin bu araştırma kapsamında gerçekleştirilen analiz sonucunda, örgütsel özdeşleşme ölçeğinin güvenilirlik katsayısı %70 bulunmuştur ( $\alpha = 0,705$ ). Ayrıca Skewness ve Kurtosis değerlerinin -1,000 ile +1,000 arasında farklılık göstermesi (Hair vd., 2013) temel alınarak gerçekleştirilen normallik analizinde; örgütsel özdeşleşmenin Skewness değerinin -,352 ile ,154 arasında, Kurtosis değerinin -,320 ile ,306 arasında farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu doğrultuda söz konusu değerlerin faktör analizi için yeterli olduğu tespit edilmiş ve açımlayıcı faktör analizi uygulanmıştır.

**Tablo 1.** Örgütsel Özdeşleşme Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi

<b>Örgütsel Özdeşleşme</b>	
2. Çalıştığım kurum hakkında diğer insanların neler düşündüğü çok ilgimi çeker.	0,587
3. Kurumum hakkında konuştuğum zaman, genellikle “onlar” ifadesinden “biz” kelimesini kullanırım.	0,582
4. Çalıştığım kurumun başarısı benim başarımdır.	0,714
5. Biri, çalıştığım kurumu metheder veya överse, bu kişisel bir övgüymüş gibi hissederim.	0,750
6. Basında eğer çalıştığım kurumu tenkit eden bir hikâye varsa, utanırım.	0,629
<b>Varyansı Açıklama Yüzdesi: 44,984</b>	<b>Keiser-Meyer-Olkin: 0,718</b>
<b>Açıklanan Toplam Varyans: 2,249</b>	<b>Bartlett Sphericity: 199,261</b>

Tablo 1’de yer alan analiz sonuçlarında bir ifadenin diğer faktörlere aşırı yük bindirmesi sebebi ile değerlendirme dışı bırakılmıştır. İkinci kez gerçekleştirilen analiz sonucunda örgütsel özdeşleşme ölçeği orijinal formdaki gibi tek bir boyut altında toplanmıştır. Ayrıca Bartlett testinin yaklaşık ki-kare değeri 199,261 olduğu tespit edilmiştir. Gözlenen korelasyon katsayıları büyüklüğü ile kısmi korelasyon katsayılarının büyüklüğünü karşılaştıran bir indeks olan (Kalaycı, 2008: 322) söz konusu ki kare değeri, faktör analizinin kullanılmasının uygunluğunu göstermektedir. Gerçekleştirilen açımlayıcı faktör analizinin ardından yapı geçerliliğini ölçmek amacıyla doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda; Ki-kare = 13,425 (df = 8, p = 0,098), RMSEA = 0,052, GFI = 0,982, AGFI = 0,953, NFI = 0,945, TLI = 0,956, ve Ki-kare / df = 1,510 değerleri bulunmuştur.

Katılımcıların iş tatmin düzeylerinin ölçülmesi amacıyla Kısa Minnessota İş Tatmin ölçeği kullanılmıştır. Söz konusu ölçek Weiss vd., (1963) tarafından geliştirilmiş, Özkan, (2016) tarafından Türkçeye uyarlanmıştır. 11 İfadenin yer aldığı ölçek, örgütsel tatmin ve ücret tatmini olmak üzere iki boyuttan oluşmaktadır. Güvenirlik değerlerine ilişkin bu araştırma kapsamında gerçekleştirilen analiz sonucunda, örgütsel tatmin boyutu 0,814, ücret tatmini boyutu 0,805 ve genel güvenirlik değeri 0,820 bulunmuştur. İş tatmininin örgüt boyutunun ise Skewness değerinin -,258 ile ,154 arasında, Kurtosis değerinin -,317 ile ,306 arasında olduğu tespit edilmiştir. Son olarak iş tatmininin ücret boyutunun Skewness değerinin -,164 ile,154 arasında, Kurtosis değerinin -,845 ile ,306 arasında farklılık gösterdiği belirlenmiştir (Hair vd., 2013). Bu doğrultuda söz konusu değerlerin faktör analizi için yeterli olduğu tespit edilmiş ve açımlayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Sonuçlar Tablo 2’de yer almaktadır.

**Tablo 2.** İş Tatmini Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi

İş Tatmini	Örgütsel Tatmin	Ücret Tatmini
2. İşim yetenek ve becerilerimi kullanmamı sağlıyor	,852	
1. İşimi severek yapmaktayım.	,837	
11. Bu kurumda çalışmaktan memnunum	,745	
5. Yapığım işin sosyal hayatta saygınlığımı arttırdığını düşünüyorum.	,618	
8. Bu işyerinde çalışanların iş güvenliği açısından gerekli tüm önlemlerin alındığını düşünüyorum.	,499	
6. Bu kurumda çalışanlara yapılan işle ilgili teknik destek verilir.	,493	
7. Çalıştığım ortamın fiziksel koşullarının (ısı, aydınlatma, temizlik, sağlığa uygunluk vb.) uygun olduğunu düşünüyorum.	,409	
4. Bu kurumda terfiler kıdem esasına göre gerçekleşir.	,401	
10. Aldığım ücret sosyal ihtiyaçlarım (tatil, sinema, sosyal faaliyetler) açısından yeterlidir.		,850
9. Aldığım ücret fizyolojik (yeme, içme, barınma, sağlık, vb.) ihtiyaçlarımı karşılamakta.		,815
<b>Varyansı Açıklama Yüzdesi:</b>	37,701	13,548
<b>Açıklanan Toplam Varyans:</b>	4,147	1,490
<b>Kiser-Meyer-Olkin:</b> 0,788	<b>Barlett Sphericity:</b> 1003,350	

Tablo 2’de yer alan analiz sonuçlarında, örneklemin uygunluğu için bulunan Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri 0,788’dir. Bartlett test sonucunda yaklaşık ki-kare değeri ise 1003,350 çıkmaktadır. Bu değer faktör analizinin kullanılmasının uygunluğunu ifade etmektedir (Kalaycı, 2008: 322). Faktör analizinde tek bir sorunun diğer faktörlere aşırı yük bindirmesi sebebi ile değerlendirme dışı bırakılarak gerçekleştirilen ikinci analiz sonucunda iş tatmin ölçeği orijinal formdaki gibi iki boyut altında toplanmıştır. Elde edilen söz konusu değerlerin ardından yapı geçerliliğini ölçmek amacıyla doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda; Ki-kare = 78,009 (df = 32, p = 0,000), RMSEA = 0,076, GFI = 0,940, AGFI = 0,898, NFI = 0,915, TLI = 0,926, ve Ki-kare / df = 2,438 değerleri bulunmuştur.

### III. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

#### A. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılım gösteren çalışanların %33,5'ini oluşturan 84 kadın; %66,5'ini oluşturan 167 erkek bulunmaktadır. Bu katılımcıların %80,5'i evli; %19,5'i bekârdır. Ayrıca katılımcıların %6'sı 18-25, %35,9'u 26-35, %28,3'ü 36-45, %27,1'i 46-55 ve %2,8'i 56-61 yaş aralığındadır. 18-25 yaş aralığındaki katılımcıların genelin %6'sını oluşturması araştırmanın kamu kurumlarında yapılmasından kaynaklanmaktadır. Benzer şekilde 51-67 yaş aralığında çalışanların genelin %2,8'ini oluşturması emeklilik yaşı bağlamında değerlendirilebilir. Çalışılan kurumdaki hizmet verilen süre incelendiğinde, katılımcıların %21,5'i 0-3 yıl, %19,1'i 3-6 yıl, %12,7'si 7-10 yıl, %9,6'sı 11-15 yıl, %10,4'ü 16-20 yıl, geriye kalan %26,7'lik kısmın ise 21 yıl ve üzeri kurumda hizmet verdiği tespit edilmiştir. Son olarak katılımcıların eğitim durumlarının %0,4'ü ilkökul, %1,6'sı ortaokul, %10,4'ü lise, %17,1'i ön lisans, %57'si lisans, %12,4'ü yüksek lisans ve %1,2'si doktora mezunu olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bu demografik bulguların yanı sıra örgütsel özdeşleşme ve iş tatmin ölçeğine ilişkin standart sapma ve ortalama değerler de incelenmiştir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda örgütsel özdeşleşme ölçeğine ilişkin ortalama değer 3,6713 bulunmuş, standart sapmanın ise 0,7413 olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde iş tatmininin örgütsel boyutunun ortalamasının 3,4329, standart sapma değerinin 0,7882 olduğu tespit edilmiştir. Son olarak iş tatmininin ücret boyutunun ortalamasının 3,0797, standart sapma değerinin 1,1565 olduğu tespit edilmiştir. Bu değerlerin yorumu ise Tablo 3'deki aralıklar dikkate alınarak yapılmıştır (Özdamar, 2003: 32).

**Tablo 3.** Aritmetik Ortalama ve İlişki Katsayı Aralıkları

1 - 1,79	Çok Düşük	0,00 - 0,20
1,80 - 2,59	Düşük	0,21 - 0,40
2,60 - 3,39	Orta	0,41 - 0,60
3,40 - 4,19	Yüksek	0,61 - 0,80
4,20 - 5,00	Çok Yüksek	0,81 - 1,00

#### B. Korelasyon Analizleri

Araştırma değişkenlerinin ilişkisini incelemek adına gerçekleştirilen korelasyon analizi Tablo 4'de yer almaktadır. Korelasyon katsayıları yorumlanırken 0,00 ile 0,25 aralığındaki katsayıların çok zayıf, 0,26 ile 0,46 aralığındaki katsayıların zayıf, 0,50 ile 0,69 aralığındaki katsayıların orta, 0,70 ile 0,89 aralığındaki katsayıların yüksek ve 0,90 ile 1,00 aralığındaki katsayıların çok yüksek olduğu bilinmektedir (Köse, 2012: 227). Buna göre gerçekleştirilen analiz sonucunda; örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin örgüt boyutu ile pozitif yönlü ancak zayıf düzeyde anlamlı ilişkisi bulunurken ( $r=0,346$ ;  $p<0,001$ ), iş tatmininin ücret boyutu ile herhangi bir ilişkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Bu durum örgütsel olarak özdeşleşmiş bireylerin örgüt içerisinde uyumlu olacağı şeklinde yorumlanabilmektedir.

**Tablo 4.** Araştırma Değişkenlerine İlişkin Korelasyon Analizi

n=242	1	2	3
1. Örgütsel Özdeşleşme	1		
2. İş Tatmini Örgüt	,346***	1	
3. İş Tatmini Ücret	,240	,393***	1

\*\*\*p&lt;0,001; \*\*p&lt;0,01; \*p&lt;0,05

### C. Regresyon Analizleri

Araştırma hipotezlerinin test edilmesi amacıyla gerçekleştirilen analizde örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerindeki etkisi %10 düzeyinde 0,000 anlamlılık ile açıklanabilmektedir ( $R^2=0,102$ ;  $p<0,001$ ). Dolayısıyla "**Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.**" şeklinde ifade edilen araştırmanın ilk hipotezi kabul edilmiştir. Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin örgüt boyutu üzerindeki etkisi ise %12 düzeyinde 0,000 anlamlılık ile açıklanabilmektedir ( $R^2=0,120$ ;  $p<0,001$ ). Bu durum örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin örgüt boyutu üzerinde pozitif etkisi olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla "**Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin örgüt boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.**" şeklinde ifade edilen araştırmanın ikinci hipotezi kabul edilmiştir. Son olarak örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin ücret boyutu üzerindeki etkisini test etmek amacıyla gerçekleştirilen regresyon analizinde örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin ücret boyutu etkilemediği görülmüştür. Bu durumda "**örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin ücret boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.**" şeklinde ifade edilen araştırmanın son hipotezi reddedilmiştir. Söz konusu sonuçlar Tablo 5'de yer almaktadır.

**Tablo 5.** Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesine İlişkin Regresyon Analizi Sonuçları

H1		İş Tatmini				
		B	Std. Hata	$\beta$	t	p
Sabit		2,181	0,228	-	9,546	0,000
Örgütsel Özdeşleşme		0,324	0,061	0,319	5,305	0,000
<b>R = 0,319</b>	<b>R<sup>2</sup> = 0,102</b>	<b>F = 28,142</b>		<b>Durbin-Watson 1,981</b>	<b>0,000</b>	
H2		İş Tatmini-Örgüt Boyutu				
		B	Std. Hata	$\beta$	t	p
Sabit		2,083	0,237	-	8,798	0,000
Örgütsel Özdeşleşme		0,368	0,063	0,346	5,814	0,000
<b>R = 0,346</b>	<b>R<sup>2</sup> = 0,320</b>	<b>F = 33,805</b>		<b>Durbin-Watson 1,956</b>	<b>0,000</b>	
H3		İş Tatmini-Ücret Boyutu				
		B	Std. Hata	$\beta$	t	P
Sabit		2,619	0,369	-	7,097	0,000
Örgütsel Özdeşleşme		0,125	0,099	0,080	1,273	0,204
<b>R = 0,319</b>	<b>R<sup>2</sup> = 0,102</b>	<b>F = 1,621</b>		<b>Durbin-Watson 1,996</b>	<b>0,006</b>	

\*\*\*p&lt;0,001; \*\*p&lt;0,01; \*p&lt;0,05

### IV. SONUÇ VE ÖNERİLER

İnsan, işletmeyi kuran, yöneten ve orada çalışan kişidir. İnsan olmadan örgütsel bir başarıdan söz etmek mümkün değildir (Sabuncuoğlu ve Tokol, 2009: 17). Ancak insan unsurunun tek başına varlığı kimi zaman yeterli olmamaktadır. Örgütlerin başarı sağlaması için işinden tatmin olmuş ve örgütü ile özdeşleşmiş insan gücüne ihtiyaç vardır (Turunç ve Çelik, 2010:184). Bu ihtiyaç doğrultusunda,

bu araştırmamızın temel amacı; örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerindeki etkisinin belirlenmesidir. Bu amaçla Burdur ilindeki kamu kurumu çalışanları üzerinde yüz yüze anket çalışması uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin örgüt boyutu ile pozitif yönlü anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Bu durum çalışanlarda örgütsel özdeşleşme arttıkça örgütsel tatmininin de artacağı şeklinde yorumlanabilmektedir. Nitekim kamu kurumunda çalışan bireylerin iş tatmininin ve örgütsel özdeşleşme ile ilişkisinin incelendiği bir araştırmada da örgütsel özdeşleşmenin iş tatminini pozitif yönlü ve anlamlı bir şekilde etkilediği ortaya konulmuştur (Aypar, 2018: 121). Öte yandan otel çalışanları üzerinde yapılan bir başka çalışmada örgütsel özdeşleşme düzeylerinin arttıkça iş tatminlerinin de artacağı sonucuna ulaşılmıştır (Morçin ve Çarıkçı, 2016: 108). Dolayısıyla bu araştırma sonucunda elde edilen söz konusu bulgunun literatürdeki diğer çalışmalarla da örtüştüğü ifade edilebilir. Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmini üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik gerçekleştirilen basit regresyon analizinde ise, örgütsel özdeşleşmenin hem iş tatmininin örgüt boyutu üzerinde hem de iş tatmini üzerinde anlamlı etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Örgütleriyle özdeşleşmiş çalışanların iş tatminlerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılan (Sökmen ve Bıyık, 2016: 226) kimi çalışmalar da dikkate alındığında elde edilen bu sonucun literatürel olarak anlamlı olduğu ifade edilebilir.

Örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin örgüt boyutunu açıklarken, ücret boyutunu açıklayamadığı bu araştırma kapsamında elde edilen bir diğer sonuçtur. Oysa örgütsel özdeşleşmenin iş tatmininin ücret boyutu ile ilişkisini açıklayan bir araştırmada, çalışanın işine olan tutumunun, aldığı ücret ile ilişkili olduğunu ifade edilmekteydi (Doğar, 2013: 46). Benzer şekilde örgütsel özdeşleşme, örgütsel bağlılık ve iş tatmini ilişkisinin incelendiği bir başka çalışmada, söz konusu değişkenler arasında pozitif yönlü ilişki bulunmuştur (Sökmen, 2019). Bu durum örgütleri ile özdeşleşmiş bireylerin işinden tatmin olduğu ve örgütsel bağlılık yaşadığı şeklinde yorumlanabilmektedir. Bu noktada önemli bir sorun işinden tatmin olmuş ve örgütü ile özdeşleşmiş kamu personelinin stres, tükenmişlik yabancılaşıma ya da sinizm gibi olumsuz tutum ve algılar ile örgütsel yaşama nasıl etkide bulunabildiğidir. Dolayısıyla sonraki çalışmalarda, söz konusu kavramlara ilişkinin örtük neden, süreç ve sonuçlarını anlamak için derinlemesine görüşmeler yoluyla nitel araştırmalar gerçekleştirilmesi önerilmektedir. Ayrıca araştırma örneğinin Burdur ilinde görev yapan kamu personeli ile sınırlı olması bir kısıttır. Bu kısıtlamanın temel sebebi Türkiye de çalışmakta bulunan 2.713.703 kamu personeline (DPB, 2018) ulaşmanın hem zaman hem de maliyet bakımından mümkün olmaması ile ilgilidir. Dolayısıyla tabakalı örneklem yöntemi ile yapılacak diğer çalışmaların ilgili literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

#### **KAYNAKÇA**

Aypar, S. (2018). "*Örgütsel Özdeşleşme, Tükenmişlik, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: Kamu Kurumunda Bir Araştırma*", Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

- Bitmiş, G. M., Sökmen, A. ve Turgut, H. (2013). "Psikolojik Dayanıklılığın Tükenmişlik Üzerine Etkisi: Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2): 31.
- Bilgin, N. (1994). *Sosyal Bilimlerin Kavşağında Kimlik Sorunu*, Ege Yayıncılık, İzmir.
- Brehm, S. ve Kassın, S. M. (1993). *Social Psychology*, Houghton Mifflin Company Press, Boston.
- Cimete, G. Gencalp, Nimet S. ve Keskin, G. (2003), "Quality of Life and Job Satisfaction of Nurses" *Journal of Nursing Care Quality*, 18(2), 151-158.
- Çetinkaya, M. ve Çimenci, S. (2014). "Örgütsel Adalet Algısının Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Üzerindeki Etkisi ve Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü: Yapısal Eşitlik Modeli Çalışması", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 12(23): 248-273.
- Demir, N. (2007). *Örgüt Kültürü ve İş Tatmini*, Türkmen Kitapevi, İstanbul.
- Demirtaş, A.H. (2004). "Sosyal Sınıflandırma, Kişilerarası Beklentiler ve Kendini Doğrulayan Kehanet", *İletişim Araştırmaları*, 2(2), 33-53.
- Devlet Personel Başkanlığı (2018). <http://www.dpb.gov.tr/tr-tr/istatistik/kamu-personelinin-butce-turlerine-gore-calisan-sayisinin-dagilimi-504>, 01.11.2019.
- Doğar, N. (2013). Kişilik, Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: İstanbul'da Faaliyet Gösteren İki Ticarî Bankada Bir Araştırma, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi, Adana.
- Dominguez, V. (1993). *White by Definition: Social Classification in Creole Louisiana*, Rutgers University Press, New Jersey.
- Fındık, M. (2011). "Algılanan Örgütsel Desteğin, Örgütsel Özdeşleşme ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi Araştırması: Konya Aile Hekimleri Örneği", Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Gonzales, J. A. (2001). "Personal and Identity in Organizations: A Study of Organizational Commitment", Doctoral Dissertation, Texas University, Texas.
- Görgülüer, A. A. (2013). "Örgütsel Adalet ve İş Tatmininin Örgütsel Bağlılığa Etkisi Üzerine Bir Araştırma", Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Niğde.
- Gündoğan, T. (2010). "İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık: Bir İnsan Kaynakları Bölümünde Uygulama", Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Hair, J. F., Ringle, C. M. ve Sarstedt, M. (2013). "Partial Least Squares Structural Equation Modeling: Rigorous Applications", *Better Results and Higher Acceptance*.16(3): 146-198
- İşcan, Ö. F. ve Karabey, Canan, N. (2009). "Örgütsel Özdeşleşme", Edt. Aşkın Keser, Gözde Yılmaz ve Senay Yürür, *Çalışma Yaşamında Davranış Güncel Yaklaşımlar*, Umuttepe Kitapevi, Kocaeli.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayınevi, Ankara.
- Kanten, P. (2012). "İşgörenlerde İşe Adanmanın ve Proaktif Davranışların Oluşumunda Örgütsel Güven ile Örgütsel Özdeşleşmenin Rolü", Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi, Isparta.
- Kaplan, İ. (2011). "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve İş Tatmini İlişkisi; Konya Emniyet Teşkilatı Üzerinde Bir Uygulama", Selçuk Üniversitesi, İşletme Ana Bilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Doktora Tezi, Konya.
- Karakuş, H. (2011). "Hemşirelerin İş Tatmin Düzeyleri: Sivas İli Örneği", *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(6): 51.
- Keser, A. (2014). *Çalışma Psikolojisi*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Kovner, C. Brewer, C. W. U., Yow, W., Cheng, Y., ve Suzuki, M. (2006). "Factors Associated with Work Satisfaction of Registered Nurses", *Journal of Nursing Scholarship*, 38(1), 71-79.
- Köse, S. Kartal, B. ve Kayalı, N. (2003). "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Tutuma İlişkin Faktörlerle İlişkisi Üzerine Bir Araştırma", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2): 1-19.

- Kuo, Y. F. ve Chen, L. S. (2004). "Individual Demographic Differences and Job Satisfaction Among Information Technology Personnel: An Empirical Study in Taiwan", *International Journal of Management*, 21(2), 221-231.
- Lee, R. ve Wilbur, E. R. (1985). "Age, Education, Job Tenure, Salary, Job Characteristics, and Job Satisfaction: A Multivariate Analysis", *Human Relations*, 38(8): 781.
- Luddy, N. (2005) *Job Satisfaction Amongst Employees at a Public Health Institution in the Western Cape*, University of the Western Cape, Master Thesis, Republic of South Africa.
- Marks, M. L., Mirvis, P. H., Hackett, Edvard, J. ve Grady, J. F. (1986). "Employee Participation in a Quality Circle Program: Impact on Quality of Work Life, Productivity, and Absenteeism", *Journal of Applied Psychology*, 71(1), 61.
- Mael, F. ve Ashforth, B.E. (1992), "Alumni and Their Alma Mater: a Partial Test of the Reformulated Model of Organizational Identification", *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 23-103.
- Morçin, S.E. ve Çarıkcı, İlker, H. (2016). "Dönüştürücü/Etkileşimci Liderliğin İş Tatminine Etkisinde Örgütsel Özdeşleşmenin Aracılık Rolü: Antalya'daki Beş Yıldızlı Otel İşletmeleri Örneği", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1): 97-108.
- Öktem, Ş. ve Kızıltan, B. (2016). "Örgütsel Güven ile Örgüt İkliminin Örgütsel Özdeşleşme, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkileri: Otel İşletmelerinde Bir Uygulama", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(4): 163.
- Öz, E. Ü. ve Bulutlar, F. (2009). "Algılanan Kurumsal İtibar ve Kurumdan Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkide Bir Ara Değişken Olarak Özdeşleşmenin Rolü", *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 9(1): 37.
- Özaydın, M. M. ve Özdemir, Ö. (2014). "Çalışanların Bireysel Özelliklerinin İş Tatmini Üzerindeki Etkileri: Bir Kamu Bankası Örneği", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1): 256.
- Özkan, S. (2016). "Taşeron Personel ile Kadrolu Personelin Örgütsel İletişim, Örgüt Kültürü ve İş Tatmini Değişkenleri Açısından İncelenmesi: Giresun Belediyesi Örneği", Avrasya Üniversitesi, İşletme Ana Bilimi Halkla İlişkiler Bölümü, Yüksek Lisans Tezi, Trabzon.
- Özdamar, K. (2003). *Modern Bilimsel Araştırma Yöntemleri: Araştırma Planlama, Toplum ve Örnek Seçimi, Güç Analizi, Proje Hazırlama, Veri Toplama, Veri Analizi, Bilimsel Rapor Yazımı*. Kaan Kitabevi.
- Sabuncuoğlu, Z., ve Tokol, T. (2009). *Genel İşletme*, Alfa Aktüel Basım, Bursa.
- Saruhan, S. (2017). "Örgütsel Sosyalleşmenin Örgütsel Özdeşleşme Üzerindeki Etkisi", Kırıkkale Üniversitesi, İşletme Ana Bilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale.
- Sezici, E. (2010). "Örgütsel Özdeşleşme", Edt. D. Ergun Özler, *Örgütsel Davranışta Güncel Konular*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Sevimli, F. ve İşcan, Ö. F. (2005). "Bireysel ve İş Ortamına Ait Etkenler Açısından İş Doyumu", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 1(5): 58-59.
- Sirgy, J. M., Efraty, D. Siegel, P. ve Lee, D. J. (2001). "A New Measure of Quality of Work Life (QWL) Based on Need Satisfaction and Spillover Theories", *Social Indicators Research*, 55(3), 241-302.
- Sökmen, A. ve Bıyık, Y. (2016). "Örgütsel Bağlılık, Örgütsel Özdeşleşme, Kişi-Örgüt Uyumu ve İş Tatmini İlişkisi: Bilişim Uzmanlarına Yönelik Bir Araştırma", *Bilişim Teknolojileri Dergisi*, 9(2): 221-226.
- Sökmen, A. (2019). "Örgütsel Özdeşleşme, Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini İlişkisi", *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 7(2): 980-990.
- Stets, J. E. ve Burke, P. J. (2000). "Identity Theory and Social Identity Theory", *Social Psychology Quarterly*, 63(3): 224-237.
- Tokgöz, E., ve Seymen, O. A. (2013). "Örgütsel Güven, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişki: Bir Devlet Hastanesinde Araştırma", *Öneri Dergisi*, 10(39), 61-76.
- Tayfun, A. (2015). "Örgütsel Sessizliğin Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini Üzerindeki Etkisi, Gazi Üniversitesi", İşletme Ana Bilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

- Terzis, V. ve Economides, A. A. (2011). "The Acceptance and Use of Computer Based Assessment", *Computers & Education*, 56(4): 1032-1044.
- Tıktaş, G. (2012). "*Örgüt Kültürü, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Sessizlik İlişkisine Yönelik Bir İnceleme*", Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Ana Bilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Doktora Tezi, İzmir.
- Turunç, Ö. ve Çelik, M., (2010), "Çalışanların Algıladıkları Örgütsel Destek ve İş Stresinin Örgütsel Özdeşleşme ve İş Performansına Etkisi", *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 17(2), 184.
- Türk, F. (2016). "*İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi: Kamu Çalışanlarına Yönelik Bir Araştırma*", Nişantaşı Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi İstanbul.
- Türk Dil Kurumu, (2018) <http://www.tdk.gov.tr>, 21 Ekim 2017.
- Urhan, S. (2014). "*İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi Bir Alan Araştırması*", Pamukkale Üniversitesi, İşletme Ana Bilim Dalı, Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Denizli.
- Weiss, D. J., Dawis, R. V., ve England, G. W. (1967). Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire. Minnesota Studies in Vocational Rehabilitation.
- Yıldırım, İ. Akyüz, K. C., Akyüz, İ. ve Alevli, C. (2015). "Mobilya Sektöründe Çalışanların İş Güvenliği Algıları ve İş Doyumu Düzeylerinin İncelenmesi", *3. Ulusal Mobilya Kongresi*, Konya.
- Yılmaz, E. (2015). "*Hastanelerde Kadın Çalışanlara Yönelik Psikolojik Yıldırma (Mobbing) ve İş Tatminine Etkisi: Isparta İlinde Bir Uygulama*", Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Isparta.

## SUMMARY

Working life is a social environment in which individuals are usually involved in their working roles and realize their mental and physical activities. The act of action is of great importance for both the individual and the society because it is an area where individuals spend most of their time in the work environment and earn income to survive. This area, where the individual turns into a productive structure with knowledge, skills and abilities, has significant economic, social and psychological effects on individuals, organizations and society. In this study, the effect of organizational identification on job satisfaction was investigated. In the scope of this research, a survey was applied to public employees in Burdur province and the results were analyzed. In the results of the analysis, it was determined that organizational identification was positively correlated with the organizational dimension of job satisfaction. This situation can be interpreted that the individuals identified with the institution are satisfied with the organizational conditions. Indeed, individuals can be identified with their organization if they feel connected to their work, colleagues and managers. They may be satisfied with their job depending on their general attitude towards the employee organization. Therefore, the individuals identified with the organization are not expected to experience organizational dissatisfaction. However, it is not possible to talk about the existence of the same meaningful relationship between the organizational identification and the correlation analysis for the wage dimension of job satisfaction. Therefore, it is not possible to state that each individual identified with his organization is satisfied with the wages he has earned. On the other hand, simple regression analysis was conducted to measure the effect of organizational identification on job satisfaction. According to the results, it was determined that organizational identification had an



effect on the organizational dimension of job satisfaction, but that job satisfaction had no effect on the wage dimension. This also coincides with the results obtained in the correlation analysis. Therefore, it is found that the individuals who are identified with the organization are satisfied in the organizational sense but that there is no relation or effect in the context of the wage received.

# İkiz Açık Hipotezinin Geçerliliğinin Kırılgan Beşli Ülkeleri İçin Test Edilmesi

Seher BAŞ\*

## ÖZ

*Bu çalışmada, ikiz açık hipotezinin geçerliliği Kırılgan Beşli (Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye) ülkeleri için araştırılmıştır. 2000 – 2017 dönemi için ele alınan çalışmada, panel veri analizi yöntemleri kullanılmıştır. Yüksek cari açık ve bütçe açığına sahip kırılgan beşli ülkelerinin etkin ve sürdürülebilir bir maliye ve para politikası oluşturabilmelerinin önünde ikiz açık önemli bir sorun olabilmektedir. Çalışma kapsamında, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testlerinden CADF ve SURADF testleri kullanılmıştır. Tüm ülkelerde düzeyde ve seviyede durağanlık elde edilememiştir. Bu yüzden durağan olmayan panel veri modellerinden Westerlund Hata Düzeltme Modeli tercih edilmiştir. Kısa ve uzun dönemli parametrelerin tahminlenmesinde Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi ve Birimler İçin Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi kullanılmıştır. Ampirik sonuçlara göre uzun dönemde bütçe açığındaki % 1 artış cari açıda % 0.34 oranında artışa yol açmaktadır. Bu bağlamda Geleneksel Keynesyen Yaklaşımı çerçevesinde ikiz açık hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** İkiz Açık, Bütçe açığı, Cari Açık, Durağan Olmayan Panel Veri Modelleri, Kırılgan Beşli

**JEL Sınıflandırması:** C23, F30, H62

## Testing the Validity of the Twin Deficits Hypothesis for Fragile Five Countries

### ABSTRACT

*In this study, the validity of the twin deficit hypothesis Fragile Five (Brazil, Indonesia, South Africa, India and Turkey) have been investigated for their country. Panel data methods were used in the study, which was handled for the period 2000-2017. Twin deficits can be an important problem for the fragile fives of countries with high current account deficits and budget deficits to form an effective and sustainable fiscal and monetary policy. Within the scope of the study, CADF and SURADF tests, one of the unit root tests that take into account horizontal cross-section dependency, were used. Stability at the level and level could not be achieved in all countries. Therefore, Westerlund Error Correction Model, which is one of the non-stationary panel data models, was preferred. Pooled Average Group Estimator and Pooled Average Group Estimator for Units were used to estimate short and long term parameters. According to empirical results, 1% increase in the budget deficit leads to 0.34% increase in the current account deficit in the long term. it is concluded that the twin deficits hypothesis is valid within the framework of Conventional Keynesian Theory.*

**Key Words:** Twin Deficit, Debt deficit, Current Account Deficit, Non-Stationary Panel Data Models, Fragile Five Countries

**JEL Classification:** C33, F30, H62

\* Araş. Gör. Seher Baş, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, seher.bas@cbu.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0003-0974-6151

(Makale Gönderim Tarihi: 18.02.2019 / Yayına Kabul Tarihi: 16.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.690774

Makale Türü: Araştırma Makalesi

## **GİRİŞ**

Ülkelerin iç ve dış ekonomik dengesinin sağlanması makroekonomik dengesinin oluşmasında önemli rol oynar. Günümüz ekonomileri küreselleşmesinin etkisiyle söz konusu dengenin sağlanması noktasında hem cari açık hem de bütçe açığı ile karşı karşıya kalabilmektedir. Ülkelerin diğer ülkelerle yapmış oldukları mal, hizmet ve sermaye aktarımı sonucu oluşan döviz gelir/gider dengesinden kaynaklanan cari açık sermaye hareketlerinin serbestleşmesiyle birlikte özellikle gelişmekte olan ülkeler için bir sorun teşkil etmeye başlamıştır. Temelde bu ülkelerin yeterli gelir kaynaklarına sahip olmamaları nedeniyle kamu harcamalarının finansmanı noktasında sorun yaşanmaya başlaması ülke ekonomilerinde bütçe açıklarına neden olmaktadır.

İkiz açık ve ikiz açığı belirleyen dinamikler hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomiler için önemli bir sorun teşkil etmektedir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından en öncelikli iktisadi sorunlardan başlıcası, cari açık ve bu açığın giderilmesi noktasında uygulanacak politikanın seçimidir. Söz konusu ülkelerin öncelikli olarak dış kaynak bulma sıkıntısı, teknolojik yetersizlik, ara ve yatırım mallarının ihracat gelirleriyle karşılanması bağlamında yetersiz kalınması cari açığı kronik hale getirmekte ve kalkınma sürecinde arzulan büyüme ivmesinin yakalanmasını zorlaştırmaktadır. Öte yandan, gelişmekte olan ülkelerin cari açık finansman politikası, sorunun çözümünün mümkün olup olmadığını da ortaya koymaktadır. Nitekim cari açık, doğrudan yabancı yatırımlar yoluyla finanse ediliyorsa, cari açığın sürdürülebilirliği sağlanmış olacaktır. Bu yolla finanse edilen cari açık gelişmekte olan ülkeler için büyük bir sorun oluşturmayacaktır. Ancak cari açık, kısa vadeli spekülâtif sermaye akımları şeklinde finanse ediliyorsa bu durum gelişmekte olan ülkelerde önemli bir soruna dönüşebilmektedir. Dolayısıyla cari açığın finansman kalitesi gelişmekte olan ülkeler açısından dikkat edilmesi gereken bir husustur. Aynı şekilde bütçe açığı, ülkelerin makroekonomik dengelerini bozabilmekte ve borçluluk düzeyini arttırabilmektedir. Diğer taraftan başta ABD olmak üzere cari açık veren gelişmiş ülkelerin istikrarı gelişmekte olan ekonomilerin gidişatı için önem arz etmektedir. ABD gibi ülkelerin paralarının rezerv para olması dolayısıyla küresel finans piyasaları hem faiz hem de döviz kurları bağlamında etkilenecektir.

Literatürde güncelliğini koruyan ikiz açık hipotezinin geçerli olup olmadığına sınamaya yönelik çok sayıda çalışma yer almaktadır. Söz konusu çalışmalarda, farklı ülkelere ait bütçe açığı ve cari işlemler açığı verileri, farklı ekonometrik yöntemlerle test edilmiştir. Elde edilen sonuçlar neticesinde henüz bir fikir birliği sağlanamamış olsa da, ikiz açık problemi halen birçok ekonomi için sorun olmaya devam etmektedir. Politika yapıcılar açısından bakıldığında da, hem gelir ve giderler arasında meydana gelen bütçe açığı, hem de döviz gelirleriyle döviz giderleri arasındaki açıkları gösteren cari açık önem arz etmektedir. İki açığın birlikte görülmesi ülkelerin ekonomik aktivitelerinin daha değişken ve kırılğan olmasına neden olmaktadır. Özellikle, son dönemde ekonomik zayıflıklarıyla gündeme gelen Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye gibi kırılğan ülkeler uluslararası sermaye akımlarına bağlı olarak yüksek cari açık, bütçe

açığı ve dış borçlulukta artış yaşamaktadır. Bu ülkelerin bir ölçüde de yükselen piyasa ekonomileri açısından benzer özelliklere sahip olduğu ve nispeten homojen sayılabilecek ülkelerden oluştuğu görülmektedir. Bu bağlamda çalışmamızda literatürde kırılğan beşli olarak kabul edilen ülkeler tercih edilmiştir.

Bu kapsamda, çalışmanın giriş bölümünde konuyla ilgili genel çerçeve ele alınmaktadır. Birinci bölümde çalışmanın kuramsal çerçevesi özetlenmektedir. İkinci bölümünde çalışma kapsamında yerli ve yabancı literatürde yer alan bazı önemli çalışmalara yer verilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmanın veri seti, model ve yöntemi açıklanmaktadır. Dördüncü bölümde ise çalışmaya konu olan Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye gibi kırılğan kabul edilen ülkelerin ikiz açık hipotezinin birim kök testi sonuçlarıyla birlikte doğrusal olmayan verilerde kullanılan panel eşbütünleşme testleri ve kısa ve uzun dönemli tahmincilerle ampirik olarak sınanması yer almaktadır. Daha sonra ampirik bulgular özetlenmekte ve değerlendirilmektedir. Son olarak çalışmanın bulguları sonuç kısmında tartışılmıştır.

### 1. KURAMSAL ÇERÇEVE

Cari açık ve bütçe açığının birlikte görüldüğü durumu ifade eden ikiz açık literatürde farklı kuramsal yaklaşımlar çerçevesinde ele alınmaktadır. Bu ikili arasında ilişki olup olmadığı veya arasındaki ilişkinin yönüne yönelik dört farklı yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar; Geleneksel ya da Keynesyen Yaklaşım, Ricardocu Denklik Yaklaşımı, Parasalcı Yaklaşım ve Cari İşlemler Hedeflemesi Yaklaşımı'dır (Kim ve Kim, 2006: 676; Chan ve Hsu, 2009: 3).

*Keynesyen Yaklaşım (Geleneksel)* cari açık ile bütçe açığı arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu öne sürer. Keynesyen ikiz açık hipotezine göre bütçe açığı ile cari açık arasındaki ilişkinin yönü bütçe açığından cari işlemler açığına doğrudur. Bu yaklaşımda ikiz açık hipotezi Mundel-Fleming Modeli ile açıklanmaktadır (Bayrak ve Esen, 2012: 29-30; İyidoğan, 2014: 72). Buna göre yüksek sermaye akışkanlığı neticesinde oluşan cari açıkların asıl nedeni olarak bütçe açıkları gösterilmektedir. Zira bu tarz ekonomilerde kamu harcamalarındaki artış veya vergi kesintileri bütçe açıklarının oluşmasına neden olacaktır. Bütçe açıkları neticesinde de ulusal faiz oranlarında artışlar meydana gelecektir. Ulusal faiz oranlarında meydana gelen bir artış ülkeye yabancı sermaye çekecek ve bu da yerli paranın değer kazanmasına neden olacaktır. Yerli paranın değer kazanması, yerli malların fiyatlarını arttırıp yabancı malların göreceli fiyatlarını azaltacağından ithalat artacaktır. Bu durum sonucunda da cari açık yükselecektir (Rosensweig ve Tallman, 1993; Erceg vd., 2005; Corsetti ve Müller, 2006).

*Ricardocu Denklik yaklaşımı*, bütçe açığı ile cari açık arasında herhangi bir ilişkinin olmadığını, diğer bir deyişle ikiz açık hipotezinin geçersiz olduğunu ortaya koymaktadır. Yani bu görüşe göre bütçe açığı ile cari açık arasında bir korelasyon bulunmamaktadır. Ricardocu Denklik Yaklaşımına göre kamu harcamaları sabit kalmak kaydıyla vergilerde meydana gelen bir artışın cari açık üzerinde etkisiz olacağını öne sürmektedir. Diğer bir ifadeyle bütçe açıklarının ekonominin dış cephesi üzerinde bir etkisi olmayacaktır. Zira sabit kamu harcamaları ve borçlanmada herhangi bir kısıtlamaya gidilmediği varsayımı altında, uygulanacak

bir vergi indirimi neticesinde, ileride bir vergi artırımı ile giderileceğinden cari vergilerdeki azalma planlanan tasarruf düzeyinde bir etkiye sahip olmayacaktır. Nitekim bütçe açıkları ulusal tasarruf düzeyi ile ilişkisizdir. Aynı şekilde özel tasarruflardaki artışlar bütçe açıklarını dengeleyerek etkisiz hale getirir. Dolayısıyla bütçe açıklarının ekonomi üzerinde herhangi bir etkisi oluşmayacaktır (Barro, 1989; Garcia ve Ramajo, 2004; Uğur ve Karatay, 2009: 117).

*Parasalıcı (monetarist) yaklaşım* ise Keynesyen Yaklaşım'a benzer bir bakış açısıyla hareket etmektedir. Buna göre, bütçe açıkları ile cari açıklar arasında pozitif yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu ve bu ilişkinin de bütçe açıklarından cari işlemler açıklarına doğru olduğunu varsaymaktadır. Ancak parasalıcı yaklaşımın Keynesyen Yaklaşımından farkı, ödemeler bilançosundaki dengesizliğin, para piyasasında gerçekleşen bir dengesizlikten kaynaklandığını ve söz konusu bu dengesizliğin kendiliğinden ortadan kalabileceğini belirtmesidir (Uğur ve Karatay, 2009: 118; Kalou ve Paleologou, 2012).

*Cari İşlemler Hedeflemesi Yaklaşımına* göre ise nedensellik ilişkisi cari açıktan bütçe açığına doğru tek yönlüdür. Literatürde bu ilişkiye ters ikiz açıklar hipotezi (reverse twin deficits hypothesis) de denmektedir. Cari İşlemler Hedeflemesi Yaklaşımına göre cari açıktan meydana gelebilecek bir kötüleşme ekonomik büyümede yavaşlamaya neden olup bütçe açığında artış meydana getirecektir. Diğer bir deyişle, dış ekonomik dengede olumsuz bir gelişme yaşanması ekonominin daralmasına sebebiyet verecek ve bu sonuç da iç ekonomik dengeyi olumsuz etkileyecektir. Bu durumun özellikle, ekonomik kalkınmasını finanse etmede yabancı sermaye girişine bağımlı olan küçük ve dışa açık gelişmekte olan ülkeler açısından geçerli olduğu görülmektedir. Kısaca, gelişmekte olan bir ülkenin yoğun sermaye girişleri ile karşılaşması ve elde edilen fonların verimli alanlarda kullanılamaması söz konusu ülkenin borçlanmasını arttıracaktır. Borçların birikmesi neticesinde ise en nihayetinde ülke bütçe açığı ile karşı karşıya gelecektir (Summers, 1988; Kim ve Kim, 2006: 676; Sever ve Demir, 2007:49; Bakarr, 2014).

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

İkiz açık hipotezini farklı yaklaşımlar çerçevesinde ele alan geniş bir ampirik literatür bulunmaktadır. Cari açık ile bütçe açığı arasındaki ilişkinin varlığı konusunda tam olarak bir görüş birliği sağlanamamıştır. Söz konusu literatür ele alındığında görülecektir ki, ikili arasında herhangi bir ilişkinin olmadığını, iki yönlü bir nedensellik olduğunu veya ilişkinin yönünün cari açıktan bütçe açığına doğru olduğunu öne süren çalışmalar da bulunmaktadır. Buna göre, aşağıdaki tablo söz konusu literatürün bir özeti şeklinde sunulmuştur:

**Tablo 1:** İkiz Açıkla İlgili Temel Literatür İncelemesi

Yazarlar, Yılı*	Ele alınan dönem, ülke(ler) ve veriler	Yöntem	Sonuç
Darrat (1988)	1960:1 – 1984:4; ABD, Cari açık = CA, Bütçe açığı = BA	Granger Nedensellik Testi	BA → CA Bütçe açığındaki bir artış cari açıktan artışa yol açmaktadır.

Kearney ve Monadjemi (1990)	1972:1-1987:4; 8 gelişmiş ülke Cari açık = CA, Bütçe açığı = BA	Var Modeli	CA → BA Bütçe açığının nedeni cari açıktaki artıştır.
Rosenweing ve Tallman (1993)	1961 - 1989; ABD; Cari açık = CA, Bütçe açığı = BA	Var Modeli	BA → CA Bütçe açığındaki bir artış cari açığa artışa yol açmaktadır.
Piersanti (2000)	1970 – 1997; 17 OECD Ülkesi, Cari açık = CA, Bütçe açığı = BA	GMM	CA ↔ BA Birbiriyile ilişkilidir.
Garcia ve Ramajo, (2004)	1964 - 2000; İspanya; Bütçe açığı = BA, Faiz oranı = İ	2SLS Yöntemi	BA ≠ İ Bütçe açığı ile faiz oranı arasında bir ilişki elde edilememiştir.
Salvatore (2006)	1973 – 2005; G-7 Ülkeleri; Cari açık = CA, Bütçe açığı = BA	Granger Nedensellik Testi	BA → CA Bütçe açığındaki bir artış cari açığa artışa yol açmaktadır.
Acaravci ve Öztürk (2008)	1987:1 – 2005:4; Türkiye; Cari açık = CA, Bütçe açığı = BA	ARDL, Sınır Testi	BA → CA Bütçe açığındaki bir artış cari açığa artışa yol açmaktadır.
Çelik ve diğerleri (2008)	1996:1-2006:4; Türkiye,Brezilya, Çek Cumh., G.Afrika Cumh. Kolombiya, Meksika	Panel Birim Kök, Panel Eşbütünlüşme	BA ile CA arasında bir ilişki vardır.
Chan ve Hsu (2009)	1980-2007; 5 Kuzey Avrupa ülkesi, 4 Asya ülkesi ve ABD; Cari açık = CA, Bütçe açığı = BA	Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	CA → BA Cari açıktan bütçe açığına doğru bir nedensellik vardır.
Çavdar (2011)	1994:1 – 2008:4; Türkiye; Cari açık/GSYH = CA, Bütçe açığı/GSYH = BA	Granger Nedensellik Testi, Eşbütünlüşme	CA → BA Cari açıktan bütçe açığına doğru bir nedensellik vardır.
İyidoğan (2013)	1987:1 – 2005:4; Türkiye; Cari açık/GSYH = CA, Bütçe açığı/GSYH = BA	Toda-Yamamoto Nedensellik Testi	CA → BA Cari açıktan bütçe açığına doğru bir nedensellik vardır.
İyidoğan ve Erkam (2013)	1987:1 – 2005:4; Türkiye; Cari açık/GSYH = CA Bütçe açığı/GSYH = BA	Granger Nedensellik Testi	CA → BA Cari açıktan bütçe açığına doğru bir nedensellik vardır.
Van Bon (2014)	1985 – 2012; 10 Gelişmekte Olan Asya Ülkesi; Cari açık, bütçe açığı ve diğer başka değişkenler	Fark GMM Dinamik Panel Tahmin Yöntemi	CA ↔ BA
Altunöz (2014)	2000:1-2012:3; Türkiye; Cari açık/GSYİH, Bütçe açığı/GSYİH, reel döviz kuru, devlet iç borçlanma senedi verileri	ARDL, Sınır Testi	Uzun dönemde CA↔BA arasında bir ilişki yok.Kısa dönemde CA↔BA arasında pozitif ve güçlü bir ilişki vardır.

Özçalık ve Erataş (2014)	1995-2010; Polonya, Yunanistan, İrlanda, Portekiz, İspanya ve Türkiye; Cari açık/GSYİH, Bütçe açığı/GSYİH	Panel Veri Analizi	CA ≠ BA arasında bir ilişki yoktur.
Kaygısız vd. (2016)	2001 – 2014; Türkiye; Cari açık/GSYH = CA Bütçe açığı/GSYH = BA Reel efektif döviz kuru = REER Yurt içi borçlanma faiz oranı = İ	Toda Yamamoto Testi	CA → BA, CA ↔ İ, REER → BA
Aydın ve Afsal (2018)	1975 – 2015; Türkiye; Cari açık/GSYH = CA Bütçe açığı/GSYH = BA	Toda Yamamoto Nedenellik Yaklaşımı	CA → BA BA → CA

\*Çalışmalar yapıldığı yıla göre sıralanmıştır.

Cari açık ile bütçe açığı arasındaki ilişki literatür özetinde de görüleceği üzere farklılaşabilmektedir. Buna göre  $BA \rightarrow CA$ ,  $BA \neq CA$ ,  $CA \rightarrow BA$  ve  $BA \leftrightarrow CA$  dahil olmak üzere bütçe açığı (BA) ile cari açık (CA) arasında dört olası ilişki kurulabilir (Chan ve Hsu, 2009: 3). Yapılan çalışmalar incelendiğinde, bütçe açığı ve cari açık değişkeni dışında farklı değişkenlerin de kullanıldığı ve farklı sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Özellikle son yıllarda daha çok Türkiye ve Türkiye gibi yükselen piyasa ekonomilerinin ele alındığı görülür.

### 3. VERİ SETİ VE EKONOMETRİK METODOLOJİ

Bu kısımda ikiz açık hipotezinin geçerliliği Kırılgan Beşli (Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan ve Türkiye) olarak kabul edilen ülkeleri için araştırılmıştır. Bu çerçevede çalışmada 2000-2017 dönemine ait yıllık cari açık/GSYİH (CA) ve bütçe açığı/GSYİH (BA) verileri kullanılmıştır. Dönem aralığı veri kısıtından hareketle tercih edilmiştir. Çalışmaya konu olan veri seti yüzdesel biçimde IMF Database'den derlenmiştir.

Yatay kesit bağımlılığı; Berusch-Pagan(1980) CDLM1, Pesaran vd.(2004) CDLM2, Pesaran vd.(2004) CDLM testi ve Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen sapması düzeltilmiş LMadj(Adjusted Lagrange Multiplier) testiyle incelenmiştir. Sabit ve eğim parametrelerinin homojenliği Pesaran ve Yamagata(2008) tarafından geliştirilen Swamy testi yardımıyla belirlenmiştir. Birim kökün varlığı ikinci nesil birim kök testlerinden Breuer vd.(2002) SURADF (Seemingly Unrelated Regression Augmented Dickey Fuller) testi ve Pesaran(2006), CADF (Cross-sectionally Augmented Dickey Fuller) panel birim kök testleri ile araştırılmıştır. Koentegre ilişkinin tespitinde doğrusal olmayan panel veri modellerinde eşbütünleşme ilişkisini test eden Westerlund (2007) Hata Düzeltme Modeli testi tercih edilmiştir. Kısa ve uzun dönemli ilişkinin parametrelerinin tahminin de ise Pesaran, Shin ve Smith(1999) Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi (PMGE) kullanılmıştır.

#### 1.1.Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Çalışmada yatay kesit bağımlılığı; Berusch-Pagan(1980)  $CD_{LM1}$ , Pesaran vd.(2004)  $CD_{LM2}$ , Pesaran vd.(2004)  $CD_{LM}$  testi ve Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen sapması düzeltilmiş LMadj(Adjusted Lagrange Multiplier) testiyle incelenmiştir.  $CD_{LM1}$  ve  $CD_{LM2}$  testleri zaman periyodu, birim sayısından

fazla( $T>N$ ) olduğunda uygulanmaktadır. Böylece olası bağımlılığın varlığında değişen varyansın nedeninin de analiz edilmesi sağlanacaktır. Pesaran vd. (2004)  $CD_{LM}$  testi ise, daha geniş bir ölçekte hem  $T>N$  hem de  $N>T$  durumlarında kullanılabilir. Pesaran vd. (2008), paneli oluşturan her bir birimin ortalamalarının sıfırdan farklı olması durumunda kullanılmaktadır. Ortalamaların farklı olmasına bağlı test istatistiğine varyans ve ortalama eklenerek sapması düzeltilmiş test istatistiği ( $LM_{adj}$ ) elde edilmektedir. Bu test istatistiği de yine her iki durumda kullanılabilir( $T>N$ ,  $N>T$ ).

**Tablo 2:** Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

	BA		CA		Eşbütünlük Denklemi	
	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık	Test İst.	Olasılık
<b>LM</b>	25.581	0.004	16.972	0.075	23.258	0.010
<b>CDLM</b>	3.484	0.000	1.559	0.060	2.965	0.002
<b>CD</b>	-2.018	0.022	-2.154	0.016	2.269	0.012
<b>LM<sub>adj</sub></b>	2.875	0.002	6.301	0.000	2.816	0.002

Ho: yatay kesitler arasında bağımlılık yoktur.  
H1: yatay kesitler arasında bağımlılık vardır.

Tablo 2’den elde edilen sonuçlara göre %5 güven düzeyinde temel hipotez reddedilmekte alternatif hipotez kabul edilmektedir. Böylece söz konusu ülkelerde yatay kesit bağımlılığının olduğu sonucuna varılmıştır. Burada çıkan sonuç Kırılgan Beşli ülkelerinin güçlü bir ilişki içerisinde olduğunu ülkelerden birinde meydana gelen bir şokun diğer ülkeleri de etkilediğini ifade etmektedir. Bu nedenle çalışmada yatay kesit bağımlılığının varlığına bağlı olarak parametrelerin daha etkin tahmini için bu etkiyi dikkate alan testler kullanılmıştır. Çalışmada seçilen ülke grubunun birlikte analize dahil edilmesi gereğini desteklemiştir.

## 1.2. CADF Panel Birim Kök Testi

Kırılgan beşli ülkelerinde yatay-kesit bağımlılığı tespit edildiğinden, değişkenlerin durağanlık özellikleri yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Pesaran (2007), Yatay Kesit Genelleştirilmiş Dickey-Fuller (CADF), panel birim kök test yöntemleri ile de araştırılmıştır. CADF testinde paneli oluşturan her bir birim için CADF test istatistiği değerleri hesaplanmakta, daha sonra gecikmeli değişkenlerin t-istatistiklerinin basit ortalaması alınarak panelin geneli için CIPS(Cross-Sectionally Augmented IPS) test istatistiği değerleri bulunmaktadır. Bulunan CADF ve CIPS test istatistik değeri(mutlak değeri alınmış) kritik tablo değerinden(mutlak değeri) büyük olması durumunda,  $H_0$  temel hipotez reddedilmekte,  $H_1$  alternatif hipotez ise kabul edilmektedir.

Tablo 3’te program dilinde değişkenlerin birinci farkı seçilmiş olup test istatistikleri, kritik tablo değerleriyle birlikte sunulmuştur.

**Tablo 3:** CADF Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Kırılgan Beşli Ülkeleri	BA (birinci fark)				CA (birinci fark)			
	Sabit		Sabit ve Trend		Sabit		Sabit ve Trend	
	Test İst.	Lags	Test İst.	Lags	Test İst.	Lags	Test İst.	Lags
Brezilya	-2.789	1	-2.920	1	-2.984	1	-2.788	2
Hindistan	-3.542**	1	-4.221**	1	-2.573	1	-2.426	1
Endonezya	-0.956	3	0.230	3	-2.255	1	-1.914	1



Güney Afrika	-2.400	2	-3.552***	2	-2.350	1	-2.229	1
Türkiye	-2.288	3	-2.477	3	-6.104**	1	-5.700**	1
CIPS-stat	-2.395**		-2.588***		-3.253**		-3.012**	
Ho: birim kök vardır. H1: birim kök yoktur.								

**Not:** Maksimum gecikme uzunluğu 3 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunlukları, Schwarz bilgi kriterine göre seçilmiş ve 1 olarak tespit edilmiştir. Her ülke için CADF istatistiği kritik değerleri, sabitli modelde -4.35 (%1\*), -3.43 (%5\*\*) ve -3.00 (%10\*\*\*) sabitli ve trendli modelde -4.97(%1\*), -3.99 (%5\*\*) ve -3.55(%10\*\*\*) (Pesaran 2007, tablo I(b ve c) s:275, 276). Panel istatistiği kritik değerleri, sabitli modelde -2.60 (%1\*), -2.34 (%5\*\*) ve -2.21 (%10\*\*\*) sabitli ve trendli modelde 3.15(%1\*), -2.88(%5\*\*), -2.74(%10\*\*\*) (Pesaran 2007, tablo II(b ve c), s:280,281) Panel istatistiği, CADF istatistiklerinin ortalamasıdır. (\*\*\*) (\*\*\*) ve (\*) simgeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

CADF test sonuçlarına göre ele alınan örneklemdaki ülkelerde tüm değişkenler için durağanlık sağlanamamıştır. Ancak genel panel istatistiğinde %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde durağanlık sağlanmıştır.

### 1.3. SURADF Panel Birim Kök Testi

Çalışmada uygulanan diğer bir ikinci nesil panel birim kök testi Breuer vd. (2002) tarafından geliştirilen SURADF testidir. SURADF test istatistik değerleri, kritik tablo değerleri ile kıyaslandığında test istatistik değerleri büyükse  $H_0$  temel hipotezi kabul edilmekte ve serinin durağan olmadığına karar verilmektedir. SURADF test istatistiği sonuçları ve kritik değerler (%5 ve %10 anlamlılık düzeyi) tablo 4'te sunulmuştur.

**Tablo 4:** SURADF Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Kırlıgan Beşli Ülkeleri	Değişken BA	Sabit(birinci fark)				Sabit ve Trend(birinci fark)			
		Test İstatistiği	Lags	Kritik Değer		Test İstatistiği	Lags	Kritik Değer	
				0.05	0.10			0.05	0.10
Brezilya		-2.269	1	-3.914	-3.329	-2.617	1	-5.737	-4.924
Hindistan		-5.861*	1	-4.294	-3.658	-3.919	1	-6.120	-5.268
Endonezya		-1.648	3	-4.586	-3.921	-4.339	3	-6.367	-5.520
Güney Afrika		-1.906	2	-4.169	-3.591	-3.213	2	-5.330	-4.592
Türkiye		-3.832	3	-4.787	-4.120	-4.906	3	-6.344	-5.363
Kırlıgan Beşli Ülkeleri	Değişken CA	Sabit(birinci fark)				Sabit ve Trend(birinci fark)			
		Test İstatistiği	Lags	Kritik Değer		Test İstatistiği	Lags	Kritik Değer	
				0.05	0.10			0.05	0.10
Brezilya		-3.540	1	-4.499	-3.965	-4.824	2	-5.687	-4.919
Hindistan		-2.648	1	-4.353	-3.755	-2.580	1	-5.000	-4.391
Endonezya		-2.917	1	-4.370	-3.843	-4.812*	1	-4.885	-4.295
Güney Afrika		-4.440*	1	-4.474	-3.881	-4.307*	1	-4.763	-4.155
Türkiye		-4.033*	1	-4.351	-3.780	-4.028	1	-5.621	-4.963
Ho: birim kök vardır. H1: birim kök yoktur.									

Not: Kritik değerler 10.000 döngüyle Monte Carlo Simülasyonu'nda hesaplanmıştır. Lag 3 alınmıştır. (\*\*\*) ve (\*) simgeleri sırasıyla %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

SURADF test sonuçları da CADF test sonuçları ile benzerlik göstermiştir. Test sonuçlarına göre %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde hem sabit hem de sabit ve trendli modellerde birim kök araştırılmış ve tüm ülkeler için durağanlık sağlanamamıştır. Serilerin durağan olmaması meydana gelen şokların etkisinin kalıcı olduğunu göstermektedir. Eşbütünleşme testi seçiminde serilerin durağan olmama durumlarını dikkate alan testler kullanılmıştır.

#### 1.4. Delta Testi

Bundan sonraki aşama ise, temel hipoteze yönelik katsayı tahminlerinin elde edilmesidir. Katsayı tahminlerine geçmeden önce sabit ve eğim parametrelerinin homojen olup olmadığı Pesaran ve Yamagata (2008) Swamy testi yardımıyla belirlenmiştir. Panel EKK yöntemiyle elde edilen sabit ve eğim parametrelerinin,  $H_0$  temel hipotezi homojen olduğu varsayımına dayanırken alternatif hipotez sabit ve eğim parametrelerinin heterojen olduğunu göstermektedir.

**Tablo 5:** Delta Testi Sonuçları

	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
$\tilde{\Delta}$	4.968	0.000
$\tilde{\Delta}_{adj}$	5.414	0.000
<i>Ho: Homejenlik vardır.</i>		
<i>H1: Heterojenlik vardır.</i>		

Delta testi sonuçlarına göre, büyük örneklem için hesaplanan test istatistiği ve küçük örneklem için düzeltilmiş test istatistikleri sonuçlarına göre temel hipotez reddedilmiş alternatif hipotez kabul edilmiştir. Buna göre eş bütünleşme denkleminde, sabit terim ve eğim katsayılarının heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### 1.5. Westerlund Hata Düzeltme Modeli (ECM) Panel Eşbütünleşme Testi

Birim kök testi sonuçları değişkenlerin durağan olmadığını göstermiştir. Serilerin birim kök içerdiği durumlarda, sistemi etkileyen şoklar kalıcı olabilmektedir. Buna rağmen bu serilerin doğrusal bileşimleri durağan olabilmekte ve seriler arasında uzun dönemde bir denge ilişkisinin varlığı mümkün olabilmektedir (Tatoğlu, 2013:233). Bu nedenle değişkenler arasında koentegre ilişkinin araştırılabilmesi için doğrusal olmayan panel veri modellerinde eş bütünleşme ilişkisini test eden Westerlund (2007) hata düzeltme modeli testi tercih edilmiştir. Bu testi tercih etme nedenlerimizden bir diğeri serilerde heterojenliğe izin vermesidir. Bu testte koşullu bir hata düzeltme modelindeki hata düzeltme teriminin sifıra eşit olup olmadığını test ederek eşbütünleşmenin sıfır hipotezini test etmek için tasarlanmış dört panel eşbütünleşme testi önerilmiştir.

İki test, panelin tümü için alternatif hipotezde eşbütünleşme ilişkisinin varlığını test ederken, diğer ikisi eşbütünleşmiş en az bir birimin var olduğu alternatifini test etmektedir. Asimptotik sonuçlar, testlerin normal dağılımları sınırladığını ve tutarlı olduklarını göstermektedir. İstatistiklerden ikisi panelin yatay kesit boyunca hata düzeltme bilgisine dayanmaktadır. Bunlar panel istatistikleri olarak adlandırılır. Diğer test çifti grup ortalama istatistikleri olarak adlandırılır. Bu ayrımın önemi alternatif hipotezin formülasyonunda yatmaktadır. Panel istatistik için, sıfır hipotezi ve alternatif hipotez  $H_0: \alpha_i = 0$ ,  $HP_1: \alpha_i < 0$  tüm  $i$ 'ler için kurulmaktadır.  $H_0$ 'ın reddedilmesi panelin tümü için eşbütünleşme ilişkisinin kanıtıdır. Aksine, grup istatistik için,  $H_0: \alpha_i = 0$ ,  $H_1^g: \alpha_i < 0$  en az bir birim için,  $H_0$ 'ın reddi yatay kesit birimlerinden en az biri için eşbütünleşme kanıtı olarak

alınmıştır (Westerlund, 2007:710-712). Model açıklamalarında Joakim Westerlund (2007) makalesinden yararlanmıştır.

Grup ortalama istatistiklerinin oluşturulması üç adımda gerçekleştirilmektedir.

$$\Delta y_{it} = \delta' idt + \alpha iy_{ij} - 1 + \lambda' i\chi_{it} - 1 + \sum_{j=1}^{pi} \alpha_{ij} \Delta y_{ij} - j + \sum_{j=0}^{pi} \gamma_{ij} \Delta \chi_{it} - j + eit. \quad (1)$$

İlk adım, denklem (1) her  $i$  için en küçük kareler ile tahmin edilmektedir.

$$\Delta y_{it} = \hat{\delta}' idt + \hat{\alpha} iy_{ij} - 1 + \hat{\lambda}' i\chi_{it} - 1 + \sum_{j=1}^{pi} \hat{\alpha}_{ij} \Delta y_{ij} - j + \sum_{j=0}^{pi} \hat{\gamma}_{ij} \Delta \chi_{it} - j + \hat{e}it. \quad (2)$$

İkinci adımda  $\alpha_i$ 'yi tahminleyerek  $\hat{\alpha}_i$  elde ederiz

$$\alpha_i(1) = 1 - \sum_{j=1}^{pi} \alpha_{ij} \quad \text{denklem} \quad \hat{\alpha}_i(1) = 1 - \sum_{j=1}^{pi} \hat{\alpha}_{ij}$$

Üçüncü adım, test istatistiklerini aşağıdaki gibi hesaplamaktır.

$$Gt = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{\alpha_i}{SE(\alpha_i)} \quad \text{ve} \quad G\alpha = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{\hat{\alpha}_i}{\hat{\alpha}_i(1)}.$$

$SE(\hat{\alpha}_i)$ ,  $\hat{\alpha}_i$ 'nin standart hatasıdır.

Westerlund panel istatistiklerinin, denklemin (1) hem parametrelerinin hem de boyutunun kesit birimleri arasında farklılık göstermesine izin verilmesi nedeniyle karmaşık olduğunu ve bu nedenle bu testleri uygulamak için üç aşamalı bir prosedür önermektedir.

Panel istatistikte birinci adım, grup ortalama istatistikleriyle aynıdır ve  $p_i$ 'nin, gecikme sırasının belirlenmesini içerir.

$$\Delta \tilde{y}_{it} = \Delta y_{it} - \delta' idt + \lambda' i\chi_{it} - 1 + \sum_{j=1}^{pi} \hat{\alpha}_{ij} \Delta y_{ij} - j + \sum_{j=0}^{pi} \hat{\gamma}_{ij} \Delta \chi_{it} - j, \quad (3)$$

$$\tilde{y}_{it} - 1 = y_{it} - 1 - \delta' idt + \lambda' i\chi_{it} - 1 + \sum_{j=1}^{pi} \hat{\alpha}_{ij} \Delta y_{ij} - j + \sum_{j=0}^{pi} \hat{\gamma}_{ij} \Delta \chi_{it} - j, \quad (4)$$

İkinci adım, ortak hata düzeltme parametresini ( $\alpha$ ) ve onun standart hatasını tahmin etmek için  $\Delta \tilde{y}_{it}$  ve  $\tilde{y}_{it-1}$  kullanmayı içerir. Özellikle,

$$\hat{\alpha} = \left( \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \tilde{y}^2_{it} - 1 \right) - 1 \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \frac{1}{\hat{\alpha}_i(1)} \tilde{y}_{it} - 1 \Delta \tilde{y}_{it}. \quad (5)$$

$$SE(\hat{\alpha}) = ((\hat{S}_N^2)^{-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \tilde{y}^2_{it} - 1)^{-1/2}$$

$$\hat{S}_N^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \hat{S}_i^2.$$

Üçüncü adımda panel istatistik hesaplanmaktadır.

$$P_{t=\frac{\hat{\alpha}}{SE(\hat{\alpha})}} \quad \text{ve} \quad P_{\alpha=\tau \hat{\alpha}}$$

**Tablo 6:** Westerland Hata Düzeltme Modeli Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Test	İstatistik	Asimtotik Olasılık Değeri	Bootstrap Olasılık Değeri
Gt	-3.437	-3.009	0.001
Ga	-13.623	-0.580	0.281
Pt	-6.724	-2.329	0.010
Pa	-14.909	-2.229	0.013
<i>H<sub>0</sub>: Eşbütünleşme ilişkisi yoktur.</i>			
<i>H<sub>1</sub>: Eşbütünleşme ilişkisi vardır.</i>			

Not: Bootstrap olasılık değerleri 10.000 tekrarlı dağılımdan elde edilmiştir.

Ga dışındaki istatistiklere göre  $H_0$  hipotezi red edilmiştir. Bütçe açığı ile cari açık arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmaktadır. Eşbütünleşme ilişkisinin varlığı serilerin uzun dönemde birlikte hareket ettiğini göstermiştir. Bu sonuçlar kısa ve uzun dönemli ilişkiyi ve bu ilişkinin yönünün tahminlenmesi için parametre tespitine ilişkin testlere yönlendirmiştir.

### 1.6. Kısa ve Uzun Dönemli İlişkilerin Tahmini

Değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin varlığı ispatlandıktan sonra hem kısa ve uzun dönemli ilişki hem de bu ilişkinin yönü Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi (PMGE), Ortalama Grup Tahmincisi (MGE) ve Dinamik Sabit Etkiler Tahmincisi gibi yöntemler kullanılarak belirlenmektedir. Tahminciler arasında seçim yapmak için Hausman Testi kullanılabilir. Hausman testi sonuçlarına göre, Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi tercih edilmiştir. Buna göre uzun dönem parametrelerinin birimden birime değişmediği homojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 7’de PMGE ve Hausman testi sonuçlarına yer verilmiştir.

**Tablo 7:** Havuzlanmış ortalama grup tahmincisi (PMGE)

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	İstatistik
Ca(Uzun dönem)	0.3479728***	.1457364	0.017
ec	-0.2754982***	.0599352	0.000
Ca(Kısa dönem)	-0.3921026***	.0818746	0.000
Hausman testi	0.21(0.6453)		

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) simgeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 7’deki PMGE sonuçları, kırılğan beşli ülkelerinin geneli için bütçe açığı ve cari açık arasında kısa ve uzun dönemli ilişki hakkında bilgi vermektedir. Hata düzeltme parametresi (ec), serilerin durağan olmamasından kaynaklanan kısa dönem sapmaların bir sonraki dönemde dengeye gelme hızını ve iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buna göre bir dönemde meydana gelen dengesizliklerin %27’si bir sonraki dönemde düzelmekte ve uzun dönem dengesine yaklaşmasını sağlamaktadır. Bütçe açığının uzun dönem parametresi (0.34) anlamlı ve pozitif işaretlidir. Kısa dönem parametresi (-0,39) istatistiksel olarak anlamlıdır. Uzun dönemde bütçe açığı ile cari açık arasında pozitif ilişki varken, kısa dönemde ilişkinin yönü negatif olmaktadır. Uzun dönemde bütçe açığındaki % 1’lik artış, cari açığı % 0.34 oranında arttırmaktadır.

**Tablo 8:** Birimler İçin Havuzlanmış Ortalama Grup Tahmincisi

Kırılğan Beşli	Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	İstatistik
Brezilya	ec	-0.3177912**	0.1652961	0.055
	Ca(Kısa dönem)	-0.3737535	0.3178629	0.240
Hindistan	ec	-0.2730428*	0.1739234	0.116
	Ca(Kısa dönem)	-0.2226264	0.2827043	0.431
Endonezya	ec	-0.4607173***	0.1745231	0.008
	Ca(Kısa dönem)	-0.2189023*	0.1297524	0.092
Güney Afrika	ec	-0.2351448**	0.1195342	0.049
	Ca(Kısa dönem)	-0.5024651***	0.1938643	0.010
Türkiye	ec	-0.0907949	0.077159	0.239
	Ca(Kısa dönem)	-0.6427654 ***	0.1307229	0.000

Not: (\*\*\*), (\*\*) ve (\*) simgeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 8’de cari açık ile bütçe açığı arasında her ülke için kısa dönemli ilişki ve hata parametreleri gösterilmektedir. Sonuçlara göre, Türkiye dışındaki ülkelerin kısa dönem hata düzeltme parametreleri anlamlı ve negatiftir, dolayısıyla bu ülkelerde cari açık ile bütçe açığı değişkenleri arasında kısa dönemli bir ilişki vardır. Kısa dönemde Brezilya’da bütçe açığında meydana gelen %1’lik artış, cari açığı %37, Hindistan’da %22, Endonezya’da %21 ve Güney Afrika’da %50 azaltmaktadır.

## SONUÇ

İkiz açık ülke ekonomilerinin performansına ilişkin önemli göstergelerden biri olarak kabul edilir. Cari açık ve bütçe açığının büyüklüğü ve ekonomideki yansımaları ekonomi politikalarını yönlendiren önemli sorunlara neden olabilmektedir. Özellikle sermaye bakımından dışarıya bağılı olan ve büyümesini de büyük oranda dış kaynaklarla sağlayan ülkeler açısından cari açık ve bütçe açığı daha büyük önem teşkil edecektir. Bu bakımdan ikiz açık ekonomik kararların oluşma sürecinde önemli bir rol oynar.

Bu çalışmada öncelikle literatürde yer alan ikiz açık hipotezlerine yönelik kuramsal yaklaşımlar değerlendirilmiş ve farklı ülkeler üzerine yapılmış ampirik çalışmalardan elde edilen sonuçların geniş bir özeti sunulmuştur. Daha sonra çalışmada kullanılacak veri seti ve izlenecek yöntem ele alınmıştır. Son olarak ampirik analiz sonucunda elde edilen bulgular açıklanmış ve değerlendirilmiştir.

Çalışmanın sonuçları, bütçe açıklarının cari açıklara yol açacağını ileri süren Geleneksel Keynesyen Yaklaşımı desteklemektedir. Elde edilen sonuçlara göre, bütçe açığında meydana gelen bir artış cari açıkta artışa neden olmaktadır. Çalışmamızın bulguları literatürde bir takım yerli ve yabancı çalışmaların sonuçlarıyla paralellik göstermektedir.<sup>1</sup>

Çalışmanın çıktıları ele alındığında cari açık ile bütçe açığı arasındaki ilişkinin varlığı kanıtlarla ortaya konmaktadır. Analize ilk olarak yatay kesit bağımlılığının değerlendirilmesi ile başlanmıştır. Elde edilen sonuçlar Kırılğan Beşli ülkelerinde yatay kesit bağımlılığının olduğunu göstermiştir. Buna göre bu ülkelerde ekonomiyi etki altına alan bir olaydan diğer ülkelerinde etkilendiği dolayısıyla birlikte hareket ettiklerini göstermiştir. Bu sonuç ülke grubunun panel

<sup>1</sup> (Rosenweing ve Tallman, 1993; Salvatore, 2006; Acaravci ve Öztürk, 2008; Aydın ve Afsal, 2018)

veri analizi yöntemleri ile birlikte değerlendirilmesi gerektiği görüşünü desteklemiştir. Sabit ve eğim parametrelerinin homojenliği Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Swamy testi yardımıyla belirlenmiştir. Buna göre eş bütünleşme denkleminde, sabit terim ve eğim katsayılarının heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu yüzden sonuçlar hem katsayı heterojenliğini dikkate alan hem de yatay kesit bağımlılığını dikkate alan birim kök testlerini kullanmaya yönlendirmiştir. SURADF ve CADF olmak üzere iki birim kök testi uygulanmıştır. İki testin sonuçları benzerlik göstererek tüm ülkeler ve değişkenler için durağanlık sağlanamamıştır. Bu nedenle birim kökü dikkate alan Westerlund Hata Düzeltme Modeli Panel Eşbütünleşme testi kullanılmıştır. Sonuçlar beklendiği gibi cari açık ve bütçe açığının birlikte hareket ettiğini göstermiştir. Son aşamada ise, cari açık ve bütçe açığının kısa ve uzun dönemde nasıl ve ne yönde hareket ettiği ise, Havuzlanmış Ortalama Grup-Birim tahmincisi ile ortaya konulmuştur. Sonuçlara göre, hata düzeltme parametresi -0.27 negatif işaretli ve istatistik değerleri anlamlı bulunmuştur. Bütçe açığının uzun dönem parametresi 0.34 anlamlı ve pozitif işaretlidir. Kısa dönem parametresi -0.39 istatistiksel olarak anlamlıdır. Uzun dönemde bütçe açığı ile cari açık arasında pozitif ilişki varken, kısa dönemde ilişkinin yönü negatif olmaktadır. Uzun dönemde bütçe açığındaki % 1'lik artış, cari açığı % 0.34 oranında arttırmaktadır. Her bir Kırılgan Beşli ülkesi tek tek incelendiğinde ise, kısa dönemde Brezilya'da bütçe açığında meydana gelen %1'lik artış, cari açığı %37, Hindistan'da %22, Endonezya'da %21 ve Güney Afrika'da %50 azaltmaktadır. Çalışma bulguları uzun vadede Keynesyen Yaklaşımı desteklemektedir. Ekonomi politikaları bazında bakıldığında, tercih edilen politikaların bütçe dengelerini bozmayacak şekilde ve dış açıkları giderecek biçimde birbirleriyle uyumlu olmasına dikkat edilmesi gerekir. Diğer taraftan çalışmanın, kırılğan beşli olarak kabul edilen ülkelerdeki cari açık seviyelerinin politika belirleyicilerin harcamaları ve bütçelerini biçimlendirmelerine ve kaynaklarını daha etkin tahsis etmelerine yardımcı olacağı düşünülmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Acaravci, A., & Öztürk, I. (2008). Twin deficits phenomenon: Empirical evidence from the ARDL bound test approach for Turkey. *Bulletin of Statistics and Economics*, 2(A08), 57-64.
- Altunöz, U. (2014). İkiz Açık Hipotezinin Geçerliliğinin Sınır Yöntemiyle Sınanması: Türkiye Örneği. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (17), 425-446.
- Aydın, B., & Afsal, M. Ş. (2018). Türkiye'de İkiz Açık Hipotezi: Toda-Yamamoto Nedensellik Yaklaşımı. *Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi*, 2(2), 231-240.
- Bakarr, T. A. (2014). Fiscal Deficits and Current Account Imbalances: Evidence from Sierra Leone, *International Journal of Business and Social Sciences*, 5 (8/1), 256-269.
- Barro, R. J., (1989). The Ricardian Approach to Budget Deficits. *Journal of Economic Perspectives*, 3(2), 37-54.
- Bayrak, M., & Esen. Ö. (2012). Bütçe açıklarının cari işlemler dengesi üzerine etkileri: İkiz açıklar hipotezinin Türkiye açısından değerlendirilmesi. *Ekonomik Yaklaşım*, 23(82), 23-49.
- Chang, J. C., & Hsu, Z. (2009). Causality relationships between the twin deficits in the regional economy. Department of Economics, National Chi Nan University, (04/06).

- Corsetti, G. & Müller, G. J. (2006). Twin Deficits: Squaring Theory, Evidence and Common Sense, *Economic Policy*, 21 (48): 597-638.
- Çavdar, Ş. Ç. (2011). Türkiye İçin İkiz Açık Hipotezinin Testi, *e-Journal of New World Scinces Academy - Social Sciences*, 6 (4), 422-431.
- Çelik, S., Deniz, P. ve Eken, S. (2008). Eşbütünleşme Analiziyle Altı Gelişmekte Olan Ülke İçin İkiz Açıklar Hipotezi, 2. Ulusal İktisat Kongresi (20-22 Şubat 2008) Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, İzmir.
- Darrat, A. F. (1988). Have large budget deficits caused rising trade deficits?. *Southern Economic Journal*, 54(4), 879-887.
- Erceg, C. J., Guerrieri, L., & Gust, C. (2005). Expansionary Fiscal Shocks and the US Trade Deficit, *International Finance*, 8(3), 363-397.
- Garcia, A. & J. Ramajo (2004). Budget Deficit and Interest Rates: Empirical Evidence for Spain, *Applied Economics Letters*, 11(11), 715-18.
- İyidoğan, V. P. (2013). The Twin Deficits Phenomenon in Turkey: An Empirical Investigation, *Journal of Business, Economics & Finance*, 2 (3), 36-42.
- İyidoğan, P. V. (2014). The Analysis of the Causal Relationship Between Budget Balance and Current Account Balance by MGARCH Methodology: Turkey Experience. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 71-80.
- İyidoğan, V. P. & Erkam, S. (2013). İkiz Açıklar Hipotezi: Türkiye İçin Ampirik Bir İnceleme (1987-2005), *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 39-48
- J. A. Hausman, Specification Tests in Econometrics, *Econometrica*, Volüm: 46, No: 6 , November 1978, 1251-1271.
- Kalou, S. & Paleologou, S. M. (2012). The Twin Deficits Hypothesis: Revisiting an EMU Country, *Journal of Policy Modelling*, 34, 230-241.
- Kaygısız, A. D., Kaya, D. G., & Kösekahyaoglu, L. (2016). Test Of 'Twin Deficit Hypothesis' for Turkey: An Analysis for 2001-2014 Period. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(4), 211-228.
- Kearney, C., & Monadjemi, M. (1990). Fiscal policy and current account performance: International evidence on the twin deficits. *Journal of Macroeconomics*, 12(2), 197-219.
- Kim, C. H., & Kim, D., (2006). Does Korea have twin deficits?. *Applied Economics Letters*, 13(10), 675-680.
- Özçalık, M. Ve Erataş, F. (2014). İkiz Açıklar Hipotezinin Geçerliliği: Yükselen Piyasa Ekonomileri İçin Bir Örnek. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. Sayı. 22
- Pesaran, H., Smith, Y. ve Shin, R. (2004). Pooled Mean Group Estimation Of Dynamic Heterogeneous Panels, *Journal of the American Statistical Association* 94(446).
- Pesaran, M.H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. *Cambridge Working Papers in Economics*, No:435.
- Pesaran, M.H.,(2007). A Simple Panel Unit Root Test In The Presence of Cross-Section Dependence, *J. Appl. Econ.* 22: 265-312.
- Pesaran, M.H. ve Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142(1):50-93.
- Pesaran, M.H., Ullah, A. ve Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *Econometrics Journal*, 11(1):105-127.
- Piersanti, G. (2000). Current account dynamics and expected future budget deficits: some international evidence. *Journal of international Money and Finance*, 19(2), 255-271.
- Rosensweig, Jeffrey A., & Tallman, Ellis W. (1993). Fiscal Policy And Trade Adjustment: Are The Deficits Really Twins?, *Economic Inquiry*, 31(4), 580-594.
- Salvatore, D. (2006). Twin Deficits in The G-7 Countries and Global Structural Imbalances. *Journal of Policy Modeling*, 28(6), 701-712.
- Sever, E., & Demir, M. (2007). Türkiye'de bütçe açığı ile cari açık arasındaki ilişkilerin VAR analizi ile incelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(1), 47-63.
- Summers, L. H. (1988). Tax policy and international competitiveness. In *International aspects of fiscal policies*, University of Chicago Press. 349-386.
- Tatoğlu, Y. F. (2013). İleri Panel Veri Analizi, İstanbul.

- Uğur, A. A., & Karatay, P. (2009). İkiz Açıklar Hipotezi: Teorik Çerçeve ve Hipoteze Yönelik Yaklaşımlar. *Sosyo-Ekonomi*, 5(9), 102-122.
- Van Bon, N. (2014). Current Account and Fiscal Deficits-Evidence of Twin Divergence from Selected Developing Economies of Asia. *Southeast Asian journal of economics*, 2(2), 33-48.
- Westerlund, Joakim (2007), Testing for Error Correction in Panel Data, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69, 6 0305-9049.

## **SUMMARY**

The twin deficit, which expresses the situation where the current account deficit and budget deficit are observed, poses an important problem for both developed and developing economies. Foreign currency deficit arises from the foreign exchange income/expense balance as a result of the transfer of goods, services and capital with other countries, has negative results depending on the financing method. Financing current account deficit through short-term speculative flows increases the vulnerability in developing country. Likewise, if the requirement for foreign currency to balance the current account deficit causes borrowing deficiency for public finance, it will create a burden on the budget in the long term.) The method of financing budget deficit will increase the indebtedness levels of countries, especially of interest rates. For these reasons, the emergence of twin deficit causes more fragile economies.

The literature examining the twin deficits is handled within the framework of four different theoretical approaches. These are as follows; Traditional or Keynesian Approach, Ricardian Equivalence Approach, Monetarist Approach and Current Account Targeting Approach. When empirical studies are analyzed, it is observed that the data of budget deficit and current account deficit in different countries are tested by different methods. Although consensus has not been achieved yet, the twin deficit still continues to be a problem for many economies. Particularly, the fragile five countries (Brazil, Indonesia, South Africa, India and Turkey), which have been on the agenda with their economic weaknesses, are experiencing high current account deficit, budget deficit and foreign indebtedness due to international capital flows.

In the study, the validity of the twin deficit hypothesis was investigated for Fragile Five (Brazil, Indonesia, South Africa, India and Turkey). In the analysis, annual data for the period of 2000-2017 is taken, panel data methods were used. In this framework, first the cross-sectional dependence is evaluated. Horizontal cross-section dependence; Berusch-Pagan (1980) CDLM1, Pesaran et al. (2004) CDLM2, Pesaran et al. (2004) CDLM test and Pesaran et al. (2008) was examined by the deviation corrected LMadj test (Adjusted Lagrange Multiplier). The results showed that there is a horizontal cross-section dependency in Fragile Five countries. Accordingly, an event that affects one of these countries, would affect the other ones as well, this shows that they are acting together.) The homogeneity of the constant and slope parameters was determined with the help of the Swamy test developed by Pesaran and Yamagata (2008). Accordingly, it is concluded that the constant term and slope coefficients are heterogeneous in the cointegration equation. Therefore, the results are directed to use unit root tests that take account



both the coefficient heterogeneity and the horizontal cross-section dependency into account. Two unit root tests were applied, SURADF and CADF. The results of the two tests were similar, and stagnation was not achieved for all countries and variables. For this reason, Westerland Error Correction Model Panel Cointegration test was used, which takes unit root into consideration. The results showed that, as expected, the current account deficit and budget deficit acted together. In the last stage, how and in which directions the current account deficit and budget deficit are moving in the short and long term are demonstrated by the Pooled Average Group-Unit estimator. According to the results, the error correction parameter was found -0.27 negative and statistical values were found significant. The long-term parameter of the budget deficit is 0.34 meaningful and positive. The short run parameter -0.39 is statistically significant. While there is a positive relationship between the budget deficit and the current deficit in the long term, the direction of the relationship is negative in the short term. In the long run, 1% increase in budget deficit increases current account deficit by 0.34%. When each Fragile Five Country is examined one by one, the 1% increase in the budget deficit in Brazil in the short term reduces the current account deficit by 37%, 22% in India, 21% in Indonesia and 50% in South Africa. The study findings support the Traditional Keynesian Approach, which suggests that budget deficits will lead to current deficits.

# Investigation of The Relationship Between Migration, Unemployment and Growth in the OECD Countries with Panel ARDL Technique

Serdar ÖZTÜRK\* Sevil ÖZDİL\*\*

## ABSTRACT

*Economic growth is typically accompanied by migration. Both factors are great important in the growth process. This study empirically examines the interaction between migration and economic conditions of the target country.*

*In the period of 1990-2016, the panel data was analyzed by panel ARDL technique by using the annual data set in 19 OECD countries. Short and long term results were obtained. The long-term results show that migration flows contribute to the economic growth of host countries. Short-term results showed that migration flows had a negative impact on growth. On the other hand, as expected, in the long run, while the increases in employment increase the GDP per capita, each increase in unemployment rate decreases GDP per capita. It is also possible to say that the migration is affected by the economic conditions of the host countries.*

**Key Words:** International Migration, Growth, Unemployment, Panel ARDL, OECD

**JEL Classification:** F22, O47, B22, C33, O50

## OECD Ülkelerinde Göç, İşsizlik ve Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel ARDL Tekniği ile İncelenmesi

### ÖZ

*Ekonomik büyümeye tipik olarak göç de eşlik etmektedir. Büyüme sürecinde her iki faktör de büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmada, hedef ülkenin göç ve ekonomik koşulları arasındaki etkileşimini ampirik olarak incelemektedir.*

*Bu doğrultuda çalışma, 1990-2016 dönemi 19 OECD ülkesi için panel ARDL tekniği ile incelenmiştir. Kısa ve uzun dönem olmak üzere iki sonuç elde edilmiştir. Sonuçlar, göç akışlarının uzun dönemde ev sahibi ülkelerin ekonomik büyümesine katkısının olduğunu göstermiştir. Kısa dönem sonuçları ise, göç akışlarının büyümeyi olumsuz etkilediğini göstermiştir. Diğer yandan beklenildiği üzere uzun dönemde, istihdamdaki artışlar kişi başı GSYH'yi artırırken işsizlik oranlarındaki her bir artış kişi başı GSYH'yi azaltmaktadır. Ayrıca göçün, ev sahibi ülkelerin ekonomik koşullarından etkilendiğini de söylemek mümkündür.*

**Anahtar Kelimeler:** Uluslararası Göç, Büyüme, İşsizlik, Panel ARDL, OECD

**JEL Sınıflandırması:** F22, O47, B22, C33, O50

## INTRODUCTION

Migrants are the main source of population growth in OECD countries. In recent years, they have contributed more than natural population growth, especially

\*Prof. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü. serdarozturk@nevsehir.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0003-0650-0244

\*\*Doktora Öğrencisi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü. sevilozdl@gmail.com, ORCID Bilgisi: 0000-0002-4321-4899

in European countries. Given the aging population and the declining working-age population, migrations are likely to continue at an increasing rate in the coming years (Bouptane et al., 2011: 2).

It is possible to say that the reason for the migration flows have changed a few decades ago. In this process, relatively real wages and employment are some of the main drivers of international migration. Again, the effects of different welfare regime of states is one of these elements. Social services, high levels of benefit and high tax levels are common features of many OECD countries. Hence, states' welfare levels may play an important role in the decision of immigrants (Ruyssen et al., 2012: 176-177). First of all, migrants acting for familial reasons constitute the largest group of immigrants to the OECD region and represent three quarters of annual entries in some countries (OECD, 2017). In terms of composition, migration from Central and Eastern Europe to Western Europe has been seen to be accumulated in the European Union (Pedersen et al., 2008: 1161). In case the host country presents an the appropriate institutional system, migrants and refugees can transfer their talents, skills and capital in a way that contributes to in the long run economic growth. On the other hand, there is evidence that international migration promotes economic growth in host countries through various channels such as innovation, capital accumulation, human capital, foreign trade and domestic demand. Therefore, this situation brings the acceleration of economic growth in the countries receiving immigration. On the other hand, in cases where unemployment is high in the target country, immigrants and refugees entering the labor market may also increase the unemployment rate and lower the average wage level. In such cases, informal employment in the target country tends to increase (Gur, 2017: 7-12).

This article aims to see the economic impact of migrants in host countries. In particular, it is closely related to the aforementioned studies on the internal interaction between migration and the economic conditions of the host country. The paper, contributes to the current literature on the internal interactions between migration and the economic conditions of the host country by using a panel Autoregressive Distributed Lag (ARDL) approach. These analyze are based on a country group framework. Some countries were not included due to insufficient data. In this context, the aim of this study is to examine the dynamics between migration, unemployment and growth for 19 OECD countries in the period 1990–2016. Panel ARDL approach is a very effective method in terms of showing short and long term parameters. GDP per capita was taken to examine whether migration would contribute to economic growth in the host country. In addition, different employment parameters were used in the host country. First, to examine the interactions between migration and unemployment, the total unemployment rate; secondly, the total employment rate was used instead of the total unemployment rate to control the impact of migrants on labor force participation.

This article is divided into three sections and arranged as follows. The first section provides information on the theoretical framework. In the second section,

there is a summary of the literature. The third chapter includes data and results used in empirical research. Finally, the fourth section describes the empirical results and interpretations.

## **I.THEORETICAL FRAMEWORK**

Although there is no formal definition of international migrants, most experts consider an international immigrant independent of immigration or legal status as the person who has changed his or her usual place of residence in his country (refugeesmigrants.un.org). On the other hand, UNESCO of immigration the term, "is a person who is temporarily or permanently living in a country where he is not born and has acquired important social bonds to this country" in the form of. However, according to the policies of some states, this can be a very narrow definition given that a person can be considered an immigrant even when he is born in the country. The definition of a wider immigrant is as follows;

*"According to Article 1.1 (a) of the Human Rights Commission Act 1997/15, it is to be understood that the decision to migrate covers all cases taken freely by the person concerned without personal compliance and without interference by an external compelling factor"*(www.unesco.org). In this respect, it indicates that the person is an immigrant. It does not refer to other shoes that force or force refugees, displaced or abandoned homes. Migrants are those who make choices about when to leave and where to go; these choices can sometimes be extremely restricted (www.unesco.org). Differentiated variations, definitions of an objective migration are made. Dominant forms of migration are related to these meaning motives; economic, family reunification, refugees, or legal status; such as irregular migration, corrupt migration, free migration. In terms of migration types that express a widespread categorization of exposed international migrants:

- Internal migration; To move within a state, country or continent
- International migration; Moving to a different state, country or continent
- Seasonal migration; Act in response to all seasons or labor or climatic conditions (www.nationalgeographic.org)
- Temporary workers migrants; It is also known as guest workers or overseas contracted employees. They represent people who migrate for a limited period of time to employ and send money to the source country.
- Highly skilled and commercial immigrants; It represents people with managers, managers, professionals, technicians or similar qualifications seeking employment through transnational labor markets for transnational companies and international organizations' skills in moving or scarce internal labor markets. Many countries welcome these immigrants and have special 'talent and work migration' programs to encourage them to come.
- Irregular migrants or undocumented - illegal immigrants; Persons entering a country without the necessary documents and permits, usually seeking employment.
- Forced migration; More broadly, this includes not only refugees and asylum seekers, but also those who have to act because of external factors such

as environmental disasters or development projects. This migration form has similar characteristics to displacement.

- Family members (or family reunification migrants); People who share family ties participate in people who have entered an immigrant country in one of the categories mentioned above. Many countries in principle recognize the right to family reunification for legal immigrants. Other countries, particularly those with contracted labor systems, deny the right to family reunification.
- Return migrants; They represent people who returned to their own country after a while from another country (<http://www.unesco.org>).

The number of international migrants has increased significantly in the last 45 years. According to International Organization for Migration (IOM) there are 244 million people who migrated to another country in 2015. This means that one out of thirty people is an immigrant. It was 153 million in 1990 and 84 million in 1970 ([www.iom.int](http://www.iom.int), 2018). Migration flows has increased, as seen in a few decades. Given the large demographic and economic imbalances, the likelihood of a fall in these migration flows is unlikely.

According to the OECD migration report, 5 million migrants in 2016 while 4,7 million people entered the OECD countries in 2015. Approximately 1,6 million people applied for asylum in 2016 and 1,5 million of these applications were accepted. Thus, the number of foreign-based populations in Europe increased to about 124 million. In 2016, the maximum number of these asylum applications were made to Germany by 722 thousand people, followed by Italy with 261 thousand people and Italy with 122 thousand people. Again, when looked at the 2016 asylum applications lodged in Turkey decreased by 42% compared to the previous year was reported to be 78 thousand people. The report also thinking of migrants in Turkey as well as the post-war return of the majority is specified (<https://www.gocvakfi.org/>, 2017). In 2017, around 258 million people worldwide live outside their home country, and about half of all migrants are in OECD countries. These migration flows increased from 82 million in 1990 to 127 million in 2010. In 2017, more than 5 million people were permanently located in OECD countries. In addition, more than 4 million temporary foreign employees were registered in OECD countries in 2016 in order to overcome their deficiencies and more than 3 million international students enrolled in higher education institutions in one OECD country (OECD, 2017). The OECD report also states that approximately two-thirds of migrants in OECD countries contribute to the steady improvement of the labor market as a business owner. In 2016, the unemployment rate of workers born abroad was 8.3% among all OECD countries and 12.4% in European countries. These data are 1.8 and 4.3 points higher than the locals (<https://www.gocvakfi.org/>, 2017).

## **II. LITERATURE**

In order to examine the impact of migration on the host economy, some empirical articles address the problem of internalities by using instrumental variable methods, since economic conditions in the target countries may affect migration.

In general, empirical studies using the spatial correlation approach use earlier information as an instrumental variable about immigrant settlement (Boubtane et al., 2013a: 400). Indeed, Withers and the Pope (1985) used both causality and traditional models to investigate the relationship between immigration and unemployment in the post-war period in Australia. Accordingly, they have found strong evidence of a significant impact on immigration in Australia, but they have not found any causal link from immigration to unemployment. Pope and Withers (1985) examined for Australia, Marr and Siklos (1994) and Islam (2007) investigated Canada. These studies have found evidence that migration does not lead to higher unemployment, but that unemployment in the host country adversely affects migration.

Bencivenga and Smith (1997) have examined how rural-urban migration affects the process of underemployment and capital formation. Accordingly, they emphasized that rural urban migration and underemployment could be source of development and could lead to growth. Pischke and Velling (1997), by using data sets at the country level in the late 1980s, examined the impact of immigrants in Germany on entry into the local labor market and stated that migration had no detrimental effect. Ortega (2000) provides a theoretical justification for the positive effect of migration on labor. In general, empirical studies on the labor market impact of migration in host countries conclude that migration flows do not diminish the expectations of the indigenous labor market.

On the other hand, panel-level studies also examine the impact of immigrants on growth. Angrist and Kugler (2003) used the panel for 18 European countries from 1983 to 1999 and found a negative impact on the labor market employment of migrants. Islam (2007) examined the relationship between unemployment and migration in Canada. There was no evidence that migration had a significant impact on unemployment. Co-integration tests show that there is no increase in total unemployment due to long-term migration. There is also a long-term positive relationship between GDP per capita, migrant rate and real wages. Ortega and Peri (2009), in the period of 1980-2005 in 14 OECD countries using the so-called-shot model of migration did not affect the per capita income. According to a panel data set consisting of 14 OECD countries between 1980 and 1995, Mayda (2010) found that income opportunities in the target country had a positive impact on migration flows. Jean and Jimenez (2011) evaluated the migration and unemployment in 18 OECD countries in the period 1984-2003 and stated that migration had no lasting effect. Boubtane et al. (2013b) empirically examines the interaction between migration and economic conditions of the host country. During the 1987-2009 period, 22 OECD countries used the panel VAR technique using the annual data. According to the findings, while migration movements have a positive effect on GDP per capita, it has been found to have a negative effect on unemployment. As a matter of fact, Bashier and Siam (2014) examined the impact of migrant workers on economic growth in Jordan for the period 1980-2012 using the FMOLS approach. According to the study, empirical findings showed that the variables of real capital and domestic workforce had positive and significant effects on

economic growth. It is determined that migrant workers have a positive but insignificant effect on economic growth. Dustmann, Frattini and Rosso (2015) analyzed the effect of emigration from Poland on Polish wages. The findings show that migration leads to a slight increase in wages for high- and medium-skilled workers with the highest immigration rates. Examining the contribution of migration to growth for Spain, Mihi-Ramírez et al. (2016) found that the impact of migration on development level was small but positive. Bove and Elia (2017), It has been determined that immigrants living outside their countries of origin generally have a positive impact on real GDP per capita and that the impact of diversity is more consistent in developing countries. Bove and Elia (2017) found that immigrants living outside the countries of origin generally have a positive effect on real GDP per capita, and the impact of diversity is more consistent in developing countries. Investigating the impact of migration on economic growth and human development in selected Sub-Saharan Africa (SSA) countries, Akanbi (2017) found that migration adversely affected human development and economic growth in the region. Škuflić and Vučković (2018), who wanted to analyze the impact of migrants on unemployment rates for the 9 selected EU countries, found that migration increased the unemployment rate in migrant countries. They argued that, in addition to the expected positive effects of unemployment, migration could negatively affect the labor markets of migrant countries. Investigating the known direct relationship between migration and growth, Borjas (2019) argued that migration only had a more beneficial effect on growth when it was made up of highly skilled workers. On the contrary, Esposito (2020), evaluated the impact of immigration on domestic unemployment in the short and long term for a sample of 15 EU countries between 1997-2016, and found that immigration reduces unemployment rates in both the long term and short term.

In the results, there is evidence that migration inputs contribute to the economic growth of the host countries. In most studies, migration has a significant impact on income and unemployment differences between origin and destination country. And the direction of the findings in both the sending and receiving countries is changing.

### **III. METHODOLOGY**

#### **A. Method and Data Set**

This study empirically examines the interaction between migration and economic conditions of the host country. Accordingly, Panel ARDL technique was used for 19 OECD countries. For this purpose, annual data covering 1990-2016 period were taken.  $g$ ; 2010 GDP per capita in fixed prices,  $m$ ; migration stocks,  $u$ ; 15-64 years of unemployment rate as percentage.  $e$ ; gives labor statistics. All variables were taken from the OECD database. In this article, panel ARDL model developed by Pesaran, Shin and Smith (1999) was used. Panel ARDL technique is an efficient model by modeling both short and long term at the same time and gives results of error correction mechanism which shows how long the deviations occurred between the variables will disappear. Another feature of the panel ARDL

is that it produces results by permitting the heterogeneity of the coefficients. The panel ARDL model for the relationship between migration, unemployment, per capita GDP and employment is as follows:

$$g_{it} = \alpha_i + \sum_{j=1}^p b_{1ij} g_{it-j} + \sum_{j=0}^p b_{2ij} m_{it-j} + \sum_{j=0}^p b_{3ij} u_{it-j} + \sum_{j=0}^p b_{3ij} e_{it-j} + v_{it}$$

Where  $i = 1,2,3$ , un, N refers to the number of sections and  $t = 1,2,3$ , 1s, t represents the time dimension. Long-term coefficients are present in this equation where the values of the variables are at the level. Long-term coefficients are obtained. This equation is shown in the figure below.

$$g_{it} = \alpha_i + \sum_{j=1}^{p-1} b_{1ij} \Delta g_{it-j} + \sum_{j=0}^p b_{2ij} \Delta m_{it-j} + \sum_{j=0}^p b_{3ij} \Delta u_{it-j} + \sum_{j=0}^p b_{3ij} \Delta e_{it-j} + \sigma_i g_{it-1} + \varphi_i m_{it} + \theta_i u_{it} + \phi_i E_{it} + v_{it}$$

This equation gives short term coefficients. The “ $\Delta$ ” sign in the equation refers to the first order difference processor,  $\sigma_i$  is the error correction factor. This error correction factor, which is statistically significant and negative, shows the long-term relationship between the variables and the economic performance of countries.

**B. Empirical Findings**

In this study, the first-generation unit root tests, Im, Pesaran & Shin (2003) panel unit root test is given. The IPS test is a test that takes into account the heterogeneity of the coefficients of the horizontal sectional units. According to the test, the null hypotheses show that the series contains unit roots. In this context, according to the unit root test results obtained in Table 1, it is determined that per capita GDP contains unit root in I(0) and it is not static; In this context, the cointegration relationship between variables, short and long term coefficient estimates can be obtained with the panel ARDL model.

**Table 1:** Im Pesaran Shin (2003) Unit Root Test

	Level	First Difference
<b>g</b>	3.4613* (0.999)	97.1703* (0.000)
<b>m</b>	-3.6007* (0.000)	-
<b>e</b>	-2.3311* (0.009)	-
<b>u</b>	-2.2542* (0.012)	-

**Note:** Optimum lag length is 2 according to Akaike information criterion. \* shows the statistical values of the series indicated by \*. Values in parentheses represent the probability values.

In the study, each economic indicator (per capita GDP, migration, employment, unemployment) shows the effects on the economic performance of these countries. Therefore, short and long term estimation results of Panel ARDL model are given in Table 2.



**Table 2.** Panel ARDL test results

Long-term coefficients	coefficients	t- statistics
<b>m</b>	-0.02147 (0.0000)	-9.763073
<b>e</b>	-2.61E-0 (0.0198)	-2.340915
<b>u</b>	0.00158 (0.0291)	2.190773
<b>Error Correction Factor</b>		
<b>ec</b>	-0.87824 (0.000)	-10.17363
Short Term Coefficients	coefficients	t- statistics
<b>m</b>	0.03135 (0.0002)	3.752052
<b>e</b>	-2.95E-0 (0.9161)	-0.105444
<b>u</b>	1.08861 (0.7777)	0.282485
<b>cons</b>	0.09773 (0.0000)	8.881599

Accordingly, the error correction mechanism works and the error correction factor corrects the short term imbalances by 0.8. It is observed that the coefficient is both statistically significant and negative. This shows that there is a cointegration relationship between the variables and the deviations in the short term come to equilibrium in the long run. According to the results of Panel ARDL estimation calculated for 19 OECD countries, each indicator has a long-term effect on GDP per capita. In the short term only the relationship between migration and income is significant. In the long run, a 1% increase in employment leads to a significant increase of 0.001% per capita GDP, while each 1% increase in migration and unemployment rates in the long term decreases GDP per capita by 0.02% and 2%, as expected. In this case, it is observed that the increase in the unemployment rate in the long-term has a great effect on GDP per capita. On the other hand, each increase in the migration flows negatively affects the per capita GDP of the host countries in the long term, whereas the 1% increase in the migration flows in the short term increases the per capita GDP by 0.03%. However, there is no significant relationship between economic performance and other variables in the short term.

## RESULT

This study empirically examines internal interactions between migration and economic conditions of the host country. Therefore, a panel ARDL approach was applied in the study based on the data of 19 OECD countries in the period of 1990-2016. According to the short and long-term effects, the long-term migration flow positively affects the host country's GDP, and in the short-term, migration flows affect the host country's GDP negatively. As studies have shown (Ortega and Peri, 2012; Dolado et al., 1994; Islam, 2007), migration, contributes to economic growth in the host country. In addition, increases in employment in the long term increase per capita income as expected. The results show that immigrants are mainly related to total unemployment, which is a better indication of employment opportunities in the host country. Evidence of a country's ability to receive foreign labor, that is to say, the effects of migration inflows, which are reflected in the GDP per capita growth and total unemployment rate, can be explained for the following reasons.

Excepting compulsory reasons in the host country, the decision to migrate, outweighs the possibility of income, employment opportunities and employment in

the host country. Migrants' immigration decisions will be more sensitive to economic conditions, because better economic conditions in the host country increase migrants' attempts to migrate. In particular, this will further encourage migration in host countries with less barriers to migration.

For future research, a number of recommendations are concluded. It is possible to say that more studies are needed to understand the micro foundations of total migration flows. In particular, it is necessary to better understand the nature of migration costs and how migration policies shape these costs. More research is needed to understand migration decisions in response to macroeconomic shocks, particularly between Europe and the regions receiving migration. To be able to produce more comprehensive and developed immigration policies with quantitative criteria; Also all attention and attention should be on the collection of large and homogeneous data at the individual level, coordinating efforts in almost all social sciences. In particular, there is no problem in Turkey, which is an OECD country's immigration policy data makes this even more important.

## REFERENCES

- Akanbi, O. A. (2017). Impact of migration on economic growth and human development. *International Journal of Social Economics*.
- Angrist JD, Kugler AD (2003), 'Protective or Counter-productive? Labour Market Institutions and the Effect of Immigration on EU Natives'. *Economic Journal*, 113: 302-331.
- Bencivenga VR, Smith BD (1997), 'Unemployment, Migration, and Growth'. *Journal of Political Economy*, 105-3: 582-608.
- Bashier A, Siam AJ (2014), 'Immigration and Economic Growth in Jordan: FMOLS Approach'. *International Journal of Humanities Social Sciences and Education (IJHSSE)*, 1(9): 85-92.
- Borjas G, (2019), 'Immigration and Economic Growth'. *National Bureau Of Economic Research*, Cambridge, MA 02138.
- Boubtane, E., Coulibaly, D., & Rault, C. (2013a). 'Immigration, unemployment and GDP in the host country: Bootstrap panel Granger causality analysis on OECD countries'. *Economic Modelling*, 33, 261-269.
- Boubtane E, Coulibaly D, Rault C (2013b), 'Immigration, growth and unemployment: Panel VAR evidence from OECD countries'. *Documents de Travail du Centre d'Economie de la Sorbonne*.
- Bove, V., & Elia, L. (2017). Migration, diversity, and economic growth. *World Development*, 89, 227-239.
- Butler, M. (2017). Investigating the Effects of Migration on Economic Growth in Aging OECD Countries from 1975-2015.
- Dolado J, Goría A, Ichino A (1994), 'Immigration, Human Capital and Growth in the Host Country: Evidence from Pooled Country Data'. *Journal of Population Economics*, 7: 193-215.
- Dustmann, C., Frattini, T., & Rosso, A. (2015). The effect of emigration from Poland on Polish wages. *The Scandinavian Journal of Economics*, 117(2), 522-564.
- Esposito, P., Collignon, S., & Scicchitano, S. (2020). The effect of immigration on unemployment in Europe: Does the core-periphery dualism matter?. *Economic Modelling*, 84, 249-258.
- GAV (2017), Göç Araştırmaları Vakfı, <http://gocvakfi.org/oecd-2017-goc-raporu-yayinlandi/> (28.10.2018).
- Gür N, (2017), ' Ülke Deneyimleri Işığında Uluslararası Göç Ekonomisi'. *Siyaset, Ekonomi Ve Toplum Araştırmaları Vakfı (Seta)*, Aralık, 224.
- Im KS, Pesaran MH, Shin Y (2003), 'Testing for unit roots in heterogeneous panels'. *Journal of Econometrics*, 115(1): 53-74.

- Islam A (2007), 'Immigration and Unemployment Relationship: Evidence from Canada', *Australian Economic Papers*, 46: 52–66.
- Jean S, Jimenez M (2011), 'The Unemployment Impact of Immigration in OECD Countries'. *European Journal of Political Economy*, 27: 241–256.
- Marr W, Siklos P (1994), 'The Link between Immigration and Unemployment in Canada', *Journal of Policy Modeling*, 16: 1–26.
- Mayda AM (2010), 'International Migration: A Panel Data Analysis of the Determinants of Bilateral Flows', *Journal of Population Economics*, 23: 1249–1274.
- Mihi-Ramírez, A., Ojeda-González, S., Miranda-Martel, M. J., & Agoh, E. (2016). The contribution of migration to economics growth. Evidence from Spain. *Open Economics*, 1(1), 124-130.
- OECD, (2017), 'A portrait of family migration in OECD countries'. International Migration Outlook 2017.
- Ortega F (2000), 'Pareto Improving Immigration in an Economy with Equilibrium Unemployment'. *Economic Journal*, 110: 92–112.
- Ortega F, Peri G (2012), 'The Effect of Income and Immigration Policies on International Migration'. *Migration Studies*, 1(1), Oxford University Press.
- Pedersen PJ, Pytlíkova M, Smith N (2008), 'Selection and network effects—Migration flows into OECD countries 1990–2000'. *European Economic Review*, 52(7): 1160-1186.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. P. (1999). Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94(446), 621-634.
- Pope D, Withers G (1985), 'Immigration and Unemployment', *Economic Record*, 61: 554–563.
- Pischke JS, Velling J (1997), 'Employment Effects of Immigration to Germany: An Analysis Based on Local Labor Markets'. *Review of Economics and Statistics*, 79(4): 594-604.
- Ojeda-Gonzalez, S., Mihi-Ramirez, A., Arteaga Ortiz, J., & Cuenca-Garcia, E. (2018). Spain trade in view of some migratory and economic considerations. *Inžinerinė ekonomika*.
- Ruyssen I, Everaert G, Rayp G (2012), 'Determinants and dynamics of migration to OECD countries in a three-dimensional panel framework'. *Empirical Economics*, 46(1):175-197.
- Škufljić, L., & Vučković, V. (2018). The effect of emigration on unemployment rates: the case of EU emigrant countries. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 31(1), 1826-1836.
- Withers G, Pope, D. (1985), 'Immigration And Unemployment'. *Economic Record*, 61(173):554-63.
- World Migration Report 2018, <https://www.iom.int/wmr/world-migration-report-2018>.
- <https://refugeesmigrants.un.org/definitions> (11.11.2018).
- <http://www.unesco.org/new/en/social-and-human-sciences/themes/international-migration/glossary/migrant/> (11.11.2018).
- <https://www.nationalgeographic.org/activity/introduction-human-migration/> (12.11.2018).

## The Relationship Between Country Branding Components and Competitive Advantage

Tevfik Şükrü YAPRAKLI\*

Ali ABSALAN\*\*

Musa ÜNALAN\*\*\*

### ABSTRACT

The goal of the current research work is examining the association between competitive advantage and country branding in view of citizens. Country branding is the core of managing which plays a vital role in managing the sustainable competitiveness of a nation. Country competitiveness is a concept which shows the degree to which a country can be differentiated from its rivals in the field of global competition. Data collected from Erzurum in Turkey and Urmia in Iran. Convenience sampling method was used in this study. Having determined the validity of data through excluding the missing inputs, 604 subjects were obtained to in order to conduct the considered analysis. Participants of the study involved 286 and 318 individuals from Turkey and Iran countries, respectively. Turkish citizens exhibited higher levels of emotional, physical, financial and social appeal than Iranian citizens. In addition, there was a significant positive correlation between physical, financial and leadership components and competitive advantage in both countries.

**Key Words:** Country Branding, Competitive Advantage, Turkey, Iran

**JEL Classification:** M30, M31, N30

### Ülke Markalama Bileşenleri ile Rekabetçi Avantaj Arasındaki İlişki

#### ÖZ

Bu çalışmanın amacı rekabet avantajı ile ülke markalaması arasındaki ilişkiyi vatandaşların algıları üzerinden incelemektir. Ülke markalaması, bir ulusun sürdürülebilir rekabet edebilirliğinin yönetilmesinde hayati bir rol oynayan yönetimin özüdür. Ülke rekabeti, bir ülkenin küresel rekabet alanındaki rakiplerinden ne kadar farklılaşabileceğini gösteren bir kavramdır. Anketler, Türkiye’de Erzurum ve İran’da ise Urmiye şehrinde yapılmıştır. Anketlerin uygulanmasında, kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Eksik girdiler hariç tutularak verilerin geçerliliği belirlenmiş olup, analizi yapmak için 604 katılımcı dikkate alınmıştır. Çalışmanın Türkiye’deki örneklemini 286, İran’dakini ise 318 kişi oluşturmaktadır. Çalışmanın sonucunda, Türk vatandaşlarının İran vatandaşlarına göre kendi ülkelerinin daha fazla duygusal, fiziksel, finansal ve sosyal çekiciliğe sahip olduğunu düşündükleri görülmüştür. Ayrıca her iki ülkede de fiziksel, finansal ve liderlik bileşenleri ile rekabet avantajı arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Ülke Markalama, Rekabetçi Avantaj, Türkiye, İran

**JEL Sınıflandırması:** M30, M31, N30

\*Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, sukruyaprakli@atauni.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-1756-1491

\*\*Yüksek Lisans Öğrencisi, Atatürk Üniversitesi, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı, ali.absalan69@gmail.com, ORCID Bilgisi: 0000-0002-6271-7790

\*\*\*Arş. Gör., Fırat Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, munalan@firat.edu.tr, ORCID Bilgisi: 0000-0002-1900-0815

(Makale Gönderim Tarihi: 18.03.2019 / Yayına Kabul Tarihi:02.03.2020)

Doi Number: 10.18657/yonveek.541332

Makale Türü: Araştırma Makalesi

## **INTRODUCTION**

The rapid development of globalization followed by the raise in competition across markets have encouraged the countries to reflect on themselves in terms of the role they play in the world. It is evident for countries that they are expected to assign an identity which represents their uniqueness from various perspectives. Such an identity would inevitably distinguish them from their counterparts on the global level. Thus, every country endeavor to realize the extent to which its identity can be acknowledged by the global market. To this end, countries around the world compete with one another to share the world's consumers through attracting, cultural events, international sporting and entrepreneurs, tourists, and the people of other countries (Gnoth, 2002: 273). Being acknowledged on the world scope has exerted incentive on the part of countries to specify and develop a brand for themselves which require special strategies to achieve this goal. Of the main targets followed by countries are attracting skilled workers, higher education students, tourists, boosting exports, foreign direct investment (Anholt 2007: 21). Therefore, branding is believed to share ways through adhering to which countries can export their potentials and attain sustainable profits. Consequently, construct a bolstered brand image is a well-known strategy to challenge for investment and trade.

Numerous scientist have examined country reputation in the subject of nation branding (Anholt, 2005, 2007; Kotler & Gertner, 2002), effective nation building (Taylor & Kent, 2006), and strategic public diplomacy (Kruckeberg & Vujnovic, 2005). Due to significance concerning the term branding, as perceived by most of the countries, both rich and even poor countries make maximum efforts to initiate branding strategies which pave the way for establishing cooperation and success (Hankinson, 2005: 29). Consequently, country branding is an umbrella term and a powerful instrument used to experience competitive advantage. Attaining a plausible level of competitive advantage bears the inference that country has performed successfully in attracting the people, tourists, products, and etc. which are good indicators of how it is distinguished from its rivals (Anholt, 2005: 298).

In the context of branding, one can mention the term differentiation as a crucial factor leading to successful brand identification which is also a measure of how a company is different from its competitors. Such a view has brought the incentive to governments and countries to draw their attention toward differentiating themselves from others with an aim to reach the competitive advantage goal. According to Szondi (2008: 12), "the core idea in nation branding is to identify the uniqueness of the country, its culture or its landscape to identify and draw on features that distinguish and differentiate us from them". Although the notion of country branding is a novel term, it has attracted the attentions as it enforces the companies, governments, and countries to experience and interaction with global competition. Techniques used for country branding can vary from relying on basic physical products to larger and diversified products which can guarantee the differentiation of that country. As it is the case with company's

market, a country demands to buyers its broad range of gain independently. The crucial thing is is to develop and market recognizable companies for accountable products that can be separated (Szondi, 2008).

There is limited research on the association between the components of country-branding and competitive advantage in developing countries especially in Turkey and Iran. Therefore, the goal pursued in this research work is addressing the competitive advantage and country branding in view of their citizens. The following three research questions are addressed:

- (1) What are the level of perceptions of Turkey in case of country-branding elements among Turkish citizens?
- (2) What are the level of perceptions of Iran in case of country-branding elements among Iranian citizens?
- (3) What is the association between the components of country-branding and competitive advantage in Turkey and Iran?

This paper has been divided into four parts. The first part addresses the literature and has two sub-sections – country branding and competitive advantage. The second part presents the methodology; the third part describes the outcomes of the research. The fourth and last part presents the conclusion.

## **I. LITERATURE REVIEW**

### **A. Country Branding**

In public diplomacy research, country images and crises has examined by the some scholars (Dai and Chen, 2014). Global institutions and universities observed and measured countries in order to their political stability, morality of their national and international politics, economic development, effectiveness and the appeal of country culture (Werron, 2014). Under these conditions a country's "favorable image and reputation around the world [...] have become more important than territory access, and raw materials" (Gilboa, 2008: 56).

Scientists suggested that country reputation can discuss as a brand image. The reputation of a place is the same as "the nation's image or brand" (Andéhn and Zenker, 2015). Bell (2016: 1) place reputation "can be understood in the context of a lack of a geographical understanding of the reputations of cities and regions". Lucarelli and Brorström (2013: 65) understand place branding "as the general phenomenon of marketing, branding, promoting, and regeneration of a particular city, region, and/or location".

It is a complicated task to estimate and evaluate country's brand since it concerns the image and reputation which are qualitative concepts. Consequently, to date, there has been no consensus over defining a common model for measuring the mechanism involved in country branding (Olins, 2002: 244).

Branding is a construct which bolsters the future of organization as it helps attaining the determined goals, and country branding seems to be basis for addressing and achieving the country competitiveness. Competitive pressure and expanding market opportunities are the two dimensions influenced by globalization (Kotabe & Helsen, 2000; Porter, 1998; Barney, 1991). "Globalization promotes locational advantage by removing artificial barriers to trade and investment, which

provides both the opportunity to boost national competitiveness and a threat to increasing or even maintaining it” (Porter, 1998: 25). It is strongly believed by researchers such as Anholt (2005: 230) that country branding is a powerful tool which rises an optimum level of competitive advantage within the country. It is also claimed by the same author that “Globalization leads to countries competing with each other for the attention, respect and trust of investors, tourists, consumers, donors, immigrants, the media, and the governments of other nations” (2005: 25).

The concept of country branding has a bi part to play for country competitiveness since poor performance, weakened products and services, and negative attitude in this domain can blur the reputation and its capability for competing on the global level. Therefore, one can demonstrate that a country can benefit from effective branding as it leads to the competitive advantage. Countries should compensate their poor performance through practicing those strategies which help them blossom in terms of maintaining unique features. In this respect, Anholt (2007: 16) asserts “far from maintaining such inequalities the practice of country branding presents a unique opportunity for underprivileged nations to benefit from a redistribution of wealth through contributing to the creation of successful local brands rather than merely acting as sources of cheap production for rich countries’ brands”. Consequently, country branding is viewed as “the basis through relying on which countries can gain access to sophisticated and lucrative developed markets” (Lodge, 2002: 71).

Countries understand the importance of reputation for their benefits. In the world, every country want to perceive a good country in people minds, because “national reputation is unquestionably an instrument of power” (Wang 2006: 91). Reputation is a soft power (Nye, 2004). Countries with a good names in the world have increased tourism revenues (Stock 2009; Kiambi 2017). If countries have favorable reputation, they can be as a place where direct foreign investment and talent people attract (Kotler and Gertner 2002). Also, it will increase companies products and services in international market (Stock 2009). Country reputation is defined as “perceptions of a country over time based on direct and indirect experiences with the country as compared with its competitors” (Kiambi 2017: 62).

One of the characteristics of successful branding is its strength to yield products and services which make them so outstanding that it is distinguished from other competitors (Aaker 1996: 102). In this regard, Kotler and Keller (2006: 15) emphasize “a country that manages its reputation organically and applies a seamless long term strategy in the way it is positioned, portrayed or represented can enjoy an enhanced international image and achieve its objectives in the global marketplace”.

Simon Anholt, the pioneering figure in studies of marketing, is taken into consideration as the sole reference of providing reliable and numerical data dealing with assumed brands. What is followed in evaluating the country branding is to categorize the components by the following items, namely, emotional, physical, financial, leadership, cultural, and social. What is pursued is to provide a complete measurement concerning the worldwide reputation of a nation based on which

upcoming endeavors are done. However, it is unclear if such a methodology can be practiced effectively on the global level (2005: 302).

Yang et al. (2008, 424-425) define each dimensions as follows:

1. Emotional appeal: What people think a country in terms of its respected, liked, and admired;
2. Physical appeal: What people think a country in terms of its health care, housing, roads, services, and communications;
3. Financial appeal: What people think a country in terms of its growth prospects, competitiveness, profitability, and risk of investment;
4. Leadership appeal: What people think a country as a leadership and communication;
5. Cultural appeal: What people think a country in terms of its culture and a history;
6. Social appeal: What people think a country in terms of its support to global community, environmental policies, good causes.

### **B. Competitive Advantage**

They key to country's prosperity is competitiveness which depends on the extent to which productivity exists in order to deliver and offer good and services. What guarantees a prosperous economy is not solely the existence of political, legal and social institutes which build up the macro dimension; rather, there are other elements which hare at work in this regard. Factors such as competitiveness are the essence of success in this domain which have roots in micro dimension of economy the sophistication of company operations and strategies and the quality of the microeconomic business context which involves companies' competition (Martinovi, 2002: 3019).

Country competitiveness is a concept which shows the degree to which a country can be differentiated from its rivals in the field of global competition (Porter, 1990; Kotler 1998; Gudjonsson, 2005; Gilmore, 2002). Researches have suggested various methods through the use of which ne can specify country's competitiveness. As an example in case, Porter developed his model based on the study he conducted among ten countries whose ultimate purpose was to attain competitive advantage dealing with several industry sectors. Gilmore (2002: 112) mentioned that "many industries, and especially in distinct segments of industries, competitors with true international competitive advantage are based in only a few countries and certain characteristics of the country make them the home base of these leading firms". This, it is the industry of a country which can be a good and reliable indicator of the extent to which the country has enjoyed competitive advantage. Enjoying competitive advantage in one sector is one way to ensure the same advantages in corresponding sectors as suggested by Porter (1990).

The ultimate purpose of competition among countries when it come to the global environment is to prepare themselves to establish markets, technology, environment and skills to increase the standards dealing with living. The extent to which a company is successful in achieving its leading targets is its share of competitiveness, but the quality of addressing and embarking on this notion is



under question. As put forth by Lee (2009: 64), “as branding is referred to as the starting point in creating a sustainable future for the organization, country branding can be considered to be the central concept in managing and managing the sustainable competitiveness of a nation”. So far, there has been no consensus over a unit and general definition on competitiveness; however, different researchers have raised their viewpoints toward this very concept (Pike, 2014: 217).

The first step toward competitiveness for countries is to reflect on their powers, talents, abilities, and skills which ensure attracting both human and physical capital from national and international scopes. What the notion of competitiveness delivers is the extent to which a country represents its capability to attain and develop resources as far as national or international needs are concerned with the purpose of reaching the competitive advantage (Mihailovich, 2006: 240). The outcome of competitiveness is not unilateral, i.e. it is based on a dynamic path which does not set boundaries into the process of competitiveness as suggested by Buckley, Pass, and Prescott (1988). The key for competitiveness is for the country to make its goods and services consistent with the international markets.

## **II. METHODOLOGY**

### **A. Research Model and Hypotheses**

The relations between the country branding dimensions and competitive advantage constructs are hypothesized in the model (Fig. 1).

**H<sub>1</sub>:** Emotional element of country-branding is positively related to competitive advantage.

**H<sub>2</sub>:** Physical element of country-branding is positively related to competitive advantage.

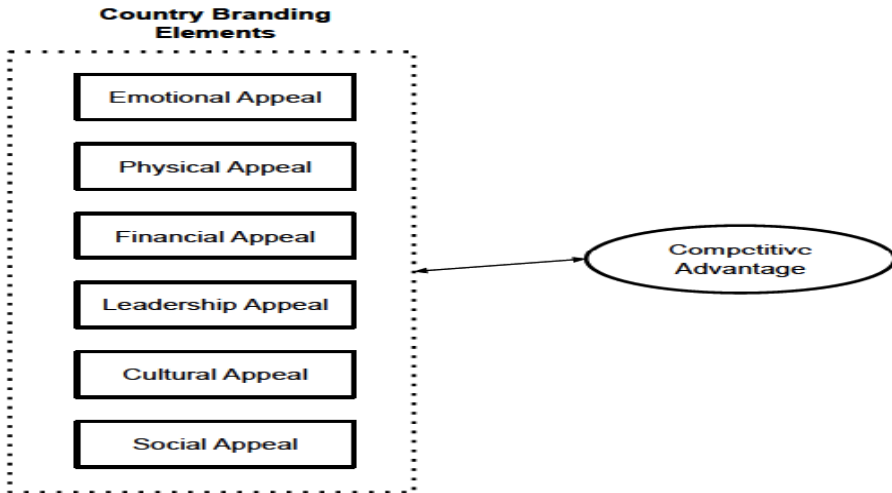
**H<sub>3</sub>:** Financial element of country-branding is positively related to competitive advantage.

**H<sub>4</sub>:** Leadership element of country-branding is positively related to competitive advantage.

**H<sub>5</sub>:** Cultural element of country-branding is positively related to competitive advantage.

**H<sub>6</sub>:** Social element of country-branding is positively related to competitive advantage.

**Figure 1. Research Model**



**B. Data Collection and Procedure**

We used convenience sampling method in this research. Data collected from Urmia in Iran and Erzurum in Turkey. The target population for the person administered survey was local people in these cities. Over a period of four weeks, participants intercepted at the Atatürk University, Urmia University and other places in cities. About 330 questionnaires were distributed each city and totally 648 completed questionnaires were received. Having determined the validity of data through excluding the missing inputs, 604 subjects were obtained to in order to conduct the considered analysis. Participants of the study involved 286 and 318 individuals from Turkey and Iran countries, respectively.

**C. Measures**

We observed the country-branding elements as follows: (1) emotional appeal was measured using three items from Passow, Fehlmann and Grahlow (2005). (2) We measured physical appeal by a three-item scale from Passow et al. (2005). (3) With respect to financial appeal, we used a four-item scale from Passow et al. (2005). (4) We measured leadership appeal using a four-item scale from Passow et al. (2005). (5) With the cultural appeal, we used a three-item scale from Passow et al. (2005). (6) Finally, for the social appeal, a three-item scale from Passow et al. (2005) were used. (7) Lastly, we measured competitive advantage by adapting eight scales from Gudjonsson (2005), Kotler and Gertner (2002), and Wee (1994). We employed five-point scales for all measures: ‘strongly disagree’, ‘disagree’, ‘...’, and ‘strongly agree’.

**D. Statistical Analysis**

Using the SPSS 22 statistical package, the study’s results include overall descriptive statistics results, correlation results, and hypothesis results for competitive advantage with country-branding elements.

### III. RESULTS

#### A. Sample Profile

A total of 604 responses were collected in Turkey and Iran. 286 complete responses were used as the Turkish sample for further analyses. For Iranian sample, a total of 318 completed questionnaires were used for the final data analyses. The samples also showed that respondents with heterogeneous profile participated in the survey (see Table 1 for details).

**Table 1.** Sample Profile

Variable	Category	Turkey (n=286)		Iran (n=318)	
		Number	Percent	Number	Percent
<b>Gender</b>	Male	152	53.1	145	45.6
	Female	134	46.9	173	54.4
<b>Education</b>	Primary education	4	1.7	1	0.3
	High school	7	2.4	12	3.8
	College	31	10.8	24	7.5
	Undergraduate	184	64.3	165	51.9
	Master and doctorate	60	20.9	116	36.5
<b>Income level</b>	Below 1000 Turkish Lira	146	51.0	105	33.0
	1001 - 2500	70	24.5	137	43.1
	2501 - 4000	37	12.9	61	19.2
	4001 - 5500	27	9.4	14	4.4
	Above 5501	6	2.1	1	0.3
<b>Age</b>	18-27	138	48.3	100	31.4
	28-37	82	28.7	119	37.4
	38-47	29	10.1	28	8.8
	48-57	18	6.3	43	13.5
	58 and over	19	6.6	28	8.8
<b>Job</b>	Student	156	54.5	77	24.2
	Worker	10	3.5	1	0.3
	Officer	33	11.5	38	11.9
	Self-employment	16	5.6	47	14.8
	Retired	30	10.5	60	18.9
	Private sector employee	34	11.9	72	22.6
	Housewife	4	2.4	23	7.2

Of the Turkish sample, 53 per cent of the respondents were male and 47 per cent were female. Highest level of education achieved was mostly 64.3 per cent Bachelor's degree. Income level ranged from less than 1000 Turkish Lira to more than above 5501 Turkish Lira, with a median income group below 1000 Turkish Lira. Age ranged from 18 to 58 and over years, with a median age of 18 to 27 years. The majority of respondents were students (54.5 per cent), followed by private sector employee (11.9 per cent). Of the Iranian sample, 45.6 per cent of the respondents were male and 54.4 per cent were female. Highest level of education achieved was mostly 51.9 per cent Bachelor's degree. Income level ranged from less than 1000 Turkish Lira to more than above 5501 Turkish Lira, with a median income group between 10001 and 2500 Turkish Lira. Age ranged from 18 to 58 and over years, with a median age of 28 to 37 years. The majority of respondents were students (24.2 per cent), followed by private sector employee (22.6 per cent).

Table 2 displays the perceptions of citizens in order to each of the variables for both countries.

**Table 2.** Means and Standard Deviations of Country Branding Elements and Competitive Advantage

	Turkey (n=286)		Iran (n=318)	
	Mean	Standard Deviation	Mean	Standard Deviation
<b>Emotional Appeal</b>	4.60	0.49	4.53	0.51
I respect Turkey/Iran	4.54	0.62	4.68	0.49
I like Turkey/Iran	4.77	0.46	4.58	0.56
I trust Turkey/Iran	4.50	0.75	4.34	0.78
<b>Physical Appeal</b>	4.14	0.50	4.11	0.58
Turkey/Iran is a beautiful place	4.67	0.50	4.70	0.58
Turkey/Iran has well-educated residents	3.89	0.82	4.08	0.73
Turkey/Iran has good infrastructure of roads, housing, services, healthcare, and communications	3.85	0.80	3.55	0.96
<b>Financial Appeal</b>	3.24	0.68	3.60	0.63
Turkey/Iran is an inviting place to do business	3.88	0.83	3.85	0.79
Turkey/Iran has a well-developed industrial sector	3.43	1.01	3.38	0.85
Turkey/Iran is a low tax country	2.03	0.93	3.61	0.81
Turkey/Iran is a safe place in which to invest	3.62	0.99	3.58	1.00
<b>Leadership Appeal</b>	3.59	0.88	3.36	0.70
Turkey/Iran has charismatic leaders	3.49	1.02	3.43	0.97
Turkey/Iran communicates and appealing vision of the country	3.77	0.93	3.50	0.90
Turkey/Iran is well-managed	3.48	1.12	3.13	0.86
Turkey/Iran upholds international laws	3.63	1.06	3.40	0.78
<b>Cultural Appeal</b>	4.33	0.42	4.26	0.44
Turkey/Iran is socially and culturally diverse	4.30	0.61	4.57	0.56
Turkey/Iran has a rich historical past	4.74	0.46	4.81	0.41
Turkey/Iran offers enjoyable entertainment activities	3.94	0.89	3.39	1.09
<b>Social Appeal</b>	3.70	0.69	3.63	0.76
Turkey/Iran supports good causes	3.82	0.79	3.67	0.94
Turkey/Iran is a responsible member of the global community	3.69	0.91	3.68	0.93
Turkey/Iran supports responsible environmental policies	3.58	0.89	3.54	0.93
<b>Competitive Advantage</b>	3.88	0.62	3.95	0.57
Turkey/Iran is capable in attracting tourists	4.22	0.74	4.13	0.83
Turkey/Iran has knowledgeable and skillful human capital	4.06	0.79	4.14	0.79
Turkey/Iran tends to outperform its competitors	3.85	0.85	3.75	0.78
Turkey/Iran is capable in generating harmony and stable society	3.60	0.95	3.77	0.82
Turkey/Iran is capable in maintaining political stability	3.50	1.06	3.99	0.94
Turkey/Iran is capable in producing world-class export brand	3.74	1.00	4.02	0.85
Turkey/Iran is capable in generating more wealth than its competitors in world	3.99	0.88	3.90	0.80
Turkey/Iran is capable in producing goods and services, which meet the standard of the international markets	4.05	0.88	3.93	0.77

The following are the means, and standard deviations for the emotional appeal dimension: Turkey ( $M = 4.60$ ,  $SD = 0.49$ ); Iran ( $M = 4.53$ ,  $SD = 0.51$ ), physical appeal dimension: Turkey ( $M = 4.14$ ,  $SD = 0.50$ ); Iran ( $M = 4.11$ ,  $SD = 0.58$ ), financial appeal dimension: Turkey ( $M = 3.24$ ,  $SD = 0.68$ ); Iran ( $M = 3.60$ ,

SD = 0.63), leadership appeal dimension: Turkey ( $M = 3.59$ ,  $SD = 0.88$ ); Iran ( $M = 3.36$ ,  $SD = 0.70$ ), cultural appeal dimension: Turkey ( $M = 4.33$ ,  $SD = 0.42$ ); Iran ( $M = 4.26$ ,  $SD = 0.44$ ), social appeal dimension: Turkey ( $M = 3.70$ ,  $SD = 0.69$ ); Iran ( $M = 3.63$ ,  $SD = 0.76$ ), competitive advantage variable: Turkey ( $M = 3.88$ ,  $SD = 0.69$ ); Iran ( $M = 3.95$ ,  $SD = 0.76$ ).

Inter-construct correlations for Turkish sample are presented in Table 3.

**Table 3.** Correlations of Competitive Advantage with Country Branding Elements: Turkish Citizens' View Towards Turkey

Competitive advantage (mean: 3.87) is correlated with	<i>r</i>	Sig.
Emotional appeal (mean: 4.60)	0.213**	0.000
Physical appeal (mean: 4.14)	0.269**	0.000
Financial appeal (mean: 3.24)	0.277**	0.000
Leadership appeal (mean: 3.59)	0.432**	0.000
Cultural appeal (mean: 4.33)	0.080	0.175
Social appeal (mean: 3.70)	0.371**	0.000

Notes: \*\*, \*\* Correlation is significant at the 0.05 and 0.01 levels (2-tailed), respectively

Correlation analyses indicated several significant relationships (see Table 1). Specifically, consistent with our predictions, competitive advantage was positively related with emotional ( $p < 0.01$ ,  $r = 0.213^{**}$ ), physical ( $p < 0.01$ ,  $r = 0.269^{**}$ ), financial ( $p < 0.01$ ,  $r = 0.277^{**}$ ), leadership ( $p < 0.01$ ,  $r = 0.432^{**}$ ), and social appeals ( $p < 0.01$ ,  $r = 0.371^{**}$ ). Therefore, H1, H2, H3, H4 and H6 are supported. Cultural appeal ( $p > 0.05$ ,  $r = 0.080$ ) does not significantly predict competitive advantage. Thus, H5 is not supported.

Inter-construct correlations for Iranian sample are presented in Table 4.

**Table 4.** Correlations of Competitive Advantage with Country Branding Elements: Iranian Citizens' View Towards Iran

Competitive advantage (mean: 4.02) is correlated with	<i>r</i>	Sig.
Emotional appeal (mean: 4.48)	0.075	0.181
Physical appeal (mean: 4.11)	0.178**	0.001
Financial appeal (mean: 3.60)	0.134*	0.017
Leadership appeal (mean: 3.36)	0.163**	0.004
Cultural appeal (mean: 4.26)	0.065	0.246
Social appeal (mean: 3.63)	0.070	0.214

Notes: \*, \*\* Correlation is significant at the 0.05 and 0.01 levels (2-tailed), respectively

Correlation analyses indicated several significant relationships (see Table 4). Specifically, consistent with our predictions, competitive advantage was positively related with physical ( $p < 0.01$ ,  $r = 0.178^{**}$ ), financial ( $p < 0.05$ ,  $r = 0.134^*$ ), and leadership ( $p < 0.01$ ,  $r = 0.163^{**}$ ). Thus, H2, H3 and H4 are supported. Emotional ( $p > 0.05$ ,  $r = 0.075$ ), cultural ( $p > 0.05$ ,  $r = 0.065$ ), and social appeals ( $p > 0.05$ ,  $r = 0.070$ ) do not significantly predict competitive advantage. Therefore, H1, H5 and H6 are not supported.

**Table 5.** Testing of Hypotheses

	Turkey		Iran	
	Sig. (2-tailed)	Result	Sig. (2-tailed)	Result
<b>H1</b>	0.000	Supported	0.181	Not supported
<b>H2</b>	0.000	Supported	0.001	Supported
<b>H3</b>	0.000	Supported	0.017	Supported
<b>H4</b>	0.000	Supported	0.004	Supported
<b>H5</b>	0.175	Not supported	0.246	Not supported
<b>H6</b>	0.000	Supported	0.214	Not supported

## **CONCLUSIONS**

The present study investigated the associations between the components of country-branding (emotional, physical, financial, leadership, cultural, social) and competitive advantage in Turkey and Iran. For Turkey, five of six hypotheses are accepted in our model (see Table 5). For Iran, three of six hypotheses are accepted in our model (see Table 5). Our study investigates elements of country branding from the point of view of Turkey and Iran citizens and test these elements against competitive advantage. Turkish citizens exhibited higher levels of emotional, physical, financial and social appeal than Iranian citizens. On the other hand, Iranian citizens performed higher levels of competitive advantage, leadership appeal and cultural appeal than Turkish citizens.

The Turkish citizens evaluated most favorable reputation in the dimension of “emotional appeal,” whereas least favorable reputation in the dimension of “financial appeal.” The survey respondents in Iran evaluated most favorable reputation in the dimension of “emotional appeal,” whereas least favorable reputation in the dimension of “leadership appeal.” It means that Turkey’s country reputation management should improve financial appeal, leadership appeal, and social appeal. Also, this study suggested that Iran’s country reputation management should increase leadership appeal, financial appeal, and social appeal because of least favorable dimensions. Yang et al. (2007) found that American citizens evaluated “leadership appeal” least favorably, “cultural appeal” most favorably for South Korea’s country reputation. Kiambi and Shafer (2018) revealed that American public evaluated least favorable dimensions as physical and financial in order to sub-Saharan African countries.

The results also showed that leadership appeal and social appeal were highly correlated with Turkey’s country competitive advantage. In Iran, physical appeal was highly correlated with country competitive advantage. The study results support in the literature (Che-Ha et al., 2016). The findings of this study suggest that governmental agencies measure the country image in the view of their citizens and other country’s people.

The results aim to help and guide Turkish and Iranian private and public organizations to increase their country image in the view of their citizens. Findings of this research can be useful in terms of nation branding especially in tourism sector. This study revealed useful results for the practice and study of country branding and public diplomacy. It also provides empirical evidence for government managers for campaigns. They also should measure the perceptions of all people in their countries to find best cues. Practitioners of public diplomacy using these findings to think the citizens perceptions of countries their country of interest.

In the future, researchers will examine country branding in the view of government leaders. One limitation of this study was measuring country branding by Turkish and Iranian public. This research cannot be representative of the Turkish and Iranian public demographically. Researchers should explore the relation between country branding and other variables such as intention to visit, buying products and brands in the perspective of country of origin.

The relationship between competitive advantage and country-branding elements should be investigated in future research with other variables such as political and religion subjects. Also, researchers can use new dimensions such as security, people, and sports appeal for country reputation (Kiambi and Shafer, 2018). They will examine the perceptions of tourists towards Turkey and Iran. And also, they will research the image of countries in the international media with using content analysis.

## REFERENCES

- Aaker, D. A. (1996). Measuring Brand Equity Across Products and Markets. *California Management Review*, Vol. 38, No. 3, 102.
- Andéhn, M., Zenker, S. (2015). Place Branding In Systems of Place – On The Interrelation of Nations and Supranational Places (Edited by Zenker, S. and Jacobsen B.P.). *Inter-Regional Place Branding*, Springer International Publishing, Cham, 25-37.
- Anholt S. (2005). Anholt Nation Brands Index: How Does The World See America. *Journal of Advertising Research*, Vol. 45, No. 3, 296–304.
- Anholt, S. (2007). Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions. Houndmills: Palgrave Macmillan.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, 99-120.
- Bell, F. (2016). Looking Beyond Place Branding: The Emergence of Place Reputation. *Journal of Place Management and Development*, Vol. 9, No. 3, 247-254.
- Che-Ha, N., Nguyen, B., Yahya, W. K., Melewar, T. C. and Chen, Y. P. (2016). Country Branding Emerging from Citizens' Emotions and the Perceptions of Competitive Advantage: The Case Of Malaysia. *Journal of Vacation Marketing*, Vol. 22, No. 1, 13-28.
- Dai, X. and Chen, G. M. (2014). The Construction of National Image in the Media and the Management of Intercultural Conflicts (Edited by R. S. Fortner & P. M. Fackler). *The Handbook of Media and Mass Communication Theory*. John Wiley & Sons, Inc., 708-725.
- Gilboa, E. (2008). Searching for a Theory of Public Diplomacy. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 616, No. 1, 55-77.
- Gilmore, F. (2002). A Country-Can It Be Repositioned? Spain - The Success Story of Country Branding. *Journal of Brand Management*, Vol. 9, No. 4/5, 281-293.
- Gnoth, J. (2002). Leveraging Export Brands Through A Tourism Destination Brand. *Journal of Brand Management*, Vol. 9(4), 262-280.
- Gudjonsson, H. (2005). Nation Branding. *Place Branding*, Vol. 1, No. 3, 283-298.
- Hankinson, G. (2005). Destination Brand Images: A Business Tourism Perspective. *Journal of Services Marketing*, Vol. 19, No. 1, 24-32.
- Keller, K. L. (2006). Strategic Brand Management: Building, Measuring and Management Brand Equity. New Jersey: Prentice-Hall.
- Kiambi, D. (2017). The Role of Familiarity In Shaping Country Reputation (Edited by J. Fullerton, and A. Kendrick). *In Shaping International Public Opinion: A Model For Nation Branding and Public Diplomacy*, New York: Peter Lang, 57-75.
- Kiambi, D. and Shafer, A. (2018). Country Reputation Management: Developing A Scale for Measuring the Reputation of Four African Countries in the United States. *Place Branding and Public Diplomacy*, Vol. 14, No. 3, 175-186.
- Kotabe, M. and Helsen, C. (2000). Global Marketing Management. John Wiley & Sons, New York, NY.
- Kotler, P. and Gertner, D. (2002). Country as Brand, Product, and Beyond: A Place Marketing and Brand Management Perspective. *Journal of Brand Management*, Vol. 9, No. 4/5, 249-262.
- Kruckeberg, D. and Vujnovic, M. (2005). Public Relations, Not Propaganda, for US Public Diplomacy in A Post-9/11 World: Challenges and Opportunities. *Journal of Communication Management*, Vol. 9, 296-304.

- Lee, K. M (2009). Nation Branding and Sustainable Competitive of Nations. PhD Dissertation.
- Lodge, C. (2002). Success And Failure: The Brand Stories of Two Countries. *Journal of Brand Management*, Vol. 9(4), 372-384.
- Lucarelli, A. Brorström, S. (2013). Problematising Place Branding Research. *The Marketing Review*, Vol. 13, No. 1, 65-81.
- Martinovi, S. (2002). Branding Hrvatska: A Mixed Blessing that Might Succeed: The Advantage of Being Unrecognizable. *Journal of Brand Management*, Vol. 9, No. 4, 315-322.
- Mihailovich, P. (2006). Place Branding Kinship Branding: A Concept of Holism and Evolution for the Nation Brand. *Journal of Brand Management*, Vol. 2, No. 3, 229-247.
- Morgan, N. J., Pritchard, A. and Pride, R. (2011). Destination Branding: Creating The Unique Destination Proposition. Oxford: Elsevier Limited.
- Nye Jr., J. S. (2004). Soft Power: The Means to Success in World Politics. New York: Public Affairs.
- Olins, S. (2002). Branding the Nation State, the Historical Context. *Journal of Brand Management*, Vol. 9, No. 4, 241-248
- Passow, T., Fehlmann, R. and Grahlow, H. (2005). Country Reputation – From Measurement to Management: The Case of Liechtenstein. *Corporate Reputation Review*, Vol. 7, No. 4, 309-326.
- Pike, S. and Page, S. J. (2014). Destination Marketing Organizations and Destination Marketing: A Narrative Analysis of the Literature. *Tourism Management*, Vol. 41, 202-227.
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. Cambridge: Harvard Business Review.
- Stock, F. (2009). Identity, Image and Brand: A Conceptual Framework. *Place Branding and Public Diplomacy*, Vol. 5, No. 2, 118-125.
- Sung-Un, Y., Hochang, S., Jong-Hyuk, Lee. and Brenda, W. (2008) Country Reputation in Multidimensions: Predictors, Effects, and Communication Channels. *Journal of Public Relations Research*, Vol. 20, No. 4, 421-440
- Szondil, G. (2008). Public Diplomacy and Nation Branding: Conceptual Similarities and Differences. The Hague: Netherlands Institute of International Relations.
- Taylor, M. and Kent, M. L. (2006). Nation-Building: Public Relations Theory and Practice (Edited by V. Hazelton & C. H. Botan). *Public Relations Theory II*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 341-360.
- Wang, J. (2006). Managing National Reputation and International Relations in the Global Era: Public Diplomacy Revisited. *Public Relations Review*, Vol. 32, 91-96.
- Wee, C. H. (1994). Nation Branding Strategies and Economic Development Implications for NIE and LDCs. *The International Executive*, Vol. 36, No. 2, 119-145.
- Werron, T. (2014). On Public Forms of Competition. *Cultural Studies-Critical Methodologies*, Vol. 14, No. 1, 62-76.
- Yang, S., H. Shin, J. L., and Wrigley, B. (2008). Country Reputation in Multidimensions: Predictors, Effects, and Communication Channels. *Journal of Public Relations*, Vol. 20, No. 4, 421-440.



**MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ  
BİLİMLER FAKÜLTESİ YÖNETİM VE EKONOMİ DERGİSİ  
(YAZIM KURALLARI VE YAYIN İLKELERİ)**

Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, kurulduğu 1995 yılından günümüze değin başta İktisat, İşletme ve Maliye olmak üzere Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler ile Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

“*Uluslararası hakemli dergi*” niteliğine sahip CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Mart, Ağustos ve Aralık aylarında olmak üzere yılda üç kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*”, “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*”, “*DOAJ Veri Tabanı*”, “*Index Copernicus*”, “*DergiPark*”, “*ProQuest*” ve “*SOBİAD*” veri tabanlarına kayıtlıdır. Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.

Dergimizin bundan sonraki sayılarında yayınlanması arzu edilen çalışmaların aşağıda belirtilen yazım kurallarına ve diğer koşullara uygun bir şekilde editörlüğümüze ulaştırılması gerekmektedir.

•Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi’ne aittir.

•Başlık makaleyi betimleyici olmalı, makalenin esas konularını teşkil etmelidir. Türkçe ve İngilizce başlıklar mümkünse 12 kelimeyi aşmamalıdır. Yazının başlığı büyük harflerle **15 punto ve koyu** olarak yazılmalı; Özet yerine “**Öz**” kavramı kullanılmalıdır. Öz makalenin ana bölümlerinin her birinin kısa özetini içermeli, okuyucunun makaleyi bütünüyle okumaya karar vermesini sağlayacak bilgileri içermelidir. Öz, özet dahil tüm ana başlıklar **11 punto büyük harflerle**, alt başlıklar ise **küçük harflerle, koyu ve 11 punto** olarak yazılmalıdır. Sayfanın altında makalenin türü, yazarların kurumları, iletişim bilgileri ve ORCID bilgileri yer almalıdır. Daha detaylı bir şekilde yayın etiği kurallarımızı incelemek için <https://dergipark.org.tr/tr/pub/yonveek/page/732> adresini ziyaret edebilirsiniz.

•Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 100-250 kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.

•Özet, makalenin **sonunda (İngilizce)** yer almalı, minimum 500 kelimedenden oluşmalı ve verilen bilgiler öz’e oranla daha geniş kapsamlı ifade edilmelidir. Araştırma metninde yer almayan herhangi bir bulgu veya sonuca yer

verilmemelidir. Metin içindeki bilgilere referansta bulunulmamalıdır.

•Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren *Journal of Economic Literature (JEL) Kodu* uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

<http://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php>

•Yazılar **en:17 cm boy:24 cm** ebatlı kağıda aşağıdaki biçimde yazılmalıdır. Makale kaynakça dahil; Sayfa sayısı olarak **25 sayfayı**, kelime sayısı olarak da **8000 kelimeyi** geçmemelidir.

**Üst : 2,8 cm Sol : 2,1 cm Alt : 1,3 cm Sağ : 2,1 cm**

**Karakter:** Times New Roman 11 punto, **Tablolar:** 8 punto (Tablo Başlığı: 9 punto)

**Satır Aralığı : 1.0**

•Makale, Dergipark üzerinden gönderilmelidir. Ayrıca yazar/ lar tarafından imzalı "Yayın Devir Hakkı Formu" nun da taranarak Dergipark sistemine yüklenilmesi gerekmektedir.

•Yazıda yer alan konu başlıkları I,II,III, ... gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise A,B,C, ...gibi büyük harflerle sıralanmalıdır. Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

•Tüm yazılar; Amerikan Psikologlar Derneği (American Psychological Association, **APA**) tarafından yayınlanan “ **The Publication manual of the American Psychological Association (6th edition), 2001** “ isimli kaynaktaki belirtilen yazım ilkelerine uygun bir biçimde yazılmalıdır. Apa'nın 6. Baskısı yazarların dikkate alacağı versiyon olmalıdır. Bahsedilen kaynağa ilişkin internet adresi ; <http://www.apastyle.org/> , [http://www.muhenberg.edu/library/reshelp/apa\\_example.pdf](http://www.muhenberg.edu/library/reshelp/apa_example.pdf) Kaynaklar latin alfabesi ile yazılmış olmalıdır.

•Dergilerin varsa **DOI** numaraları kaynağın sonuna eklenmelidir. Örneğin; *Silverson, B. E. (2011). Fundamental of Personal Initiative. Journal Of Management and Economics: General, 224, 202 – 253. Doi: 10.1037/0056-3245.134.2.248* Yoksa makaleye dair URL numaraları yazılır , <http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C22S12015/1-%202014.pdf>

• Klasik eserlerin (Adam Smith , Marx , Locke vb ) özgün tarihleri biliniyorsa kaynağın sonunda şu şekilde verilmektedir : (Özgün eser 1882 tarihlidir)

• Aynı soyadlı yazarlardan, yayını daha eski olsa bile adının ilk harfi alfabetik olarak önce gelen kaynakçada önce belirtilmektedir. Örneğin;

*Vasfi, E. (1998). Hukuki Terimler, Ankara: Vadi. Vasfi, L. (2007). Hukuk Reformları Sürecinde Türkiye'nin İnsan Hakları Sorunu. İnsan Hakları*

*Haberciliği, (derl.) Sevda Alankuş, İstanbul: STE Vakfı.*

• Kitap ve Raporların kaynakçada gösteriminde önce yayınlandığı yer ve sonra kitabevi, yayınevi adı “ kitabevi” “yayınevi” “yay” vb. **ekler** belirtilmeksizin verilir. Örneğin;

*Ankara: Dost İstanbul: Nesa İstanbul: Sabancı Vakfı New York, NY: McGreen – Hill*

• **Tek Yazarlı Kitap**

*Ansel, N. (2006). Sessiz Gün. İstanbul: Deki. Carlsen, S. (2009). Matrix: Ya da Sapkınlığın İki Yüzü. Bahadır Turan (Çev.). İstanbul: Encore.*

• **Çok Yazarlı Kitap** *Abisel, N., Arslan, U.T., Behçetoğulları, P., Karadoğan, A., Öztürk, S.R. & Ulusay, N. (2005). Çok Tuhaf Çok Tanıdık. İstanbul: Metis.*

• **Editörlü Kitap**

*Katip, M. (Ed.) (2007). Kamusal Fayda. Ankara: İmge.*

• **Editörlü Kitapta Bölüm**

*AKYOL, B. (2004). Saha Çalışmalarında Kamusal Alan Kavramı. Kemal Özbek (Ed.), Kamusal Alan Dahilinde (s. 689-713). Ankara: Dost.*

• **Birden Çok Baskısı Olan Kitap**

*Straight, W. Jr. & Walles, E. B. (2004). The Elements of World(7. Baskı). New York: Longman.*

• **Sadece Elektronik Basılı Kitap** *O'Keefe, E. (n.d.). Egoism & the cnsts in Western values. erişim <http://www.onlineoriginals.com/showitem .asp> litem I 135*

• **Kitabın Elektronik Versiyonu**

*Shelton, M. A (1989). Magazine addiction? A study of Social Life [DX Reader version]. Retrieved from <http://www.ebookstore.tandf.co.uk/html/index.asp>*

• **Elektronik Adresten Yararlanılan Kaynakta**

Kaynağın erişilebileceği URL verilir ,  
<http://www.antraktsinema.com/makale.php?id=729>

• **Elektronik Makaleler**

Bulunması durumunda digital object identifier (**DOI**) numarası belirtilmelidir. *Rousseau, S. C. (2009). What is Freedom ?. Knowledge Management Research & Practice. Advance online publication. doi: 1 0.1 057/palgrave.kmrp.8500141*

• **Elektronik Gazete Makaleleri**

*Seran, Ö. (2010, 21 Ocak). Televizyon alışkanlıklarımız ve çocuklar. [www.hurriyet.com.tr](http://www.hurriyet.com.tr)*

• **Daha Önceki Bir Baskının Yeni Basımı (Özellikle Klasik Eserlerde )**

*Smith, A. (1976). An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. E. Cannan (Ed.). Chicago: University of Chicago Press. (İlk baskı 1776). Metin İçinde Kullanımı :(Smith, 1776/1976)*

• **Kitaptan Çevrilmiş Bölüm**

**Kaynakçada:** *Hengel, M. (1958). The Best Quality. T. Prast (Çev.).*

Chicago: Charles Scribner's Son. (İlk baskı. 1912-1917).

•**Rapor ve Teknik Makaleler** Özer, H. (2008). *Mediscape Turkey 2000* (Report No. 2). Ankara: SERAUM

•**Dergi Tek Yazarlı Makale**

Cenah, Y. (2009). Geçmişin Sosyolojik Baskısı: Tarihsel ve Toplumsal Akla Doğru. *Toplum ve Bilim*, 12, 202-240.

•**Dergi Çok Yazarlı Makale**

Bilken, F. S., Çelik, P. (1998). Müzakere Yöntemleri. *Kültür ve İletişim*, 2 (1), 397-414.

•**Yazarı Belirsiz Editör Yazıları**

Editorial: "What is a Chaos" [Editorial]. (2006). *Journal of Management and Business*, 25, 8-10.

•**Yazarı Belirsiz Gazete Ve Dergi Yazıları İçin**

**Kaynakçada:** Türkiye ve Rusya İlişkileri Ne Yönde: Bir Tarih, İki Devlet. (2003, 13 Aralık). *Hürriyet*, 36. **Metin İçinde :** (Türkiye Rusya İlişkileri Ne Yönde, 2003)

•**Yazarı Belli Gazete ve Dergi Yazıları**

Öymen, F. (2013, 29 Aralık). *Siyaset ve Ekonomi*. Milliyet, s.21.

•**Basılmamış Tezler , Poster Yazılar , Tebliğler**

Eğer Yök'den indirilmiş ise Url adresi kaynağın sonuna yazılmalıdır. *Erkan, F. (2012). Politika ve Yansıması: Mardin'de Sosyolojik Altyapı. (Yayımlanmamış doktora tezi). Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.*

•**Ansiklopediler**

**Kaynakçada:** Ottomans: History. (1997). *Encyclopaedia Britannica* içinde (12. Baskı. Cilt. 14, s. 1170- 1188). Chicago: Encyclopaedia Britannica. **Metin İçinde:** (Ottomans: History, 1987)

•**Sözlükler**

**Kaynakçada:** Hellmender. (208). *Political Dictionary* (11. Baskı). Los Angeles, Longman. **Metin İçinde:** (Hellmender, 2008)

•**Görüşme**

Şenay, YILDIZ. (2012).Rusya Ukrayna'ya Girerse Çekoslovakya Gibi Olur. Cengiz SAĞAN ile söyleşi. Akşam. 28 Temmuz 2003.Erişim Tarihi 13 Ocak 2004, <http://www.aksam.com.tr/roportaj/rusya-ukraynaya-girerse-cekoslovakya-gibi-olur/haber-289039>

•**Televizyon Programı**

**Kaynakçada:** Long, T. (Yazar), ve Moore, S. D. (Yönetmen). (2002). Bart vs. Lisa vs. 3. Sınıf [Televizyon Dizisi]. B. Oakley ve J. Weinstein (Yapımcı), Simpsonlar içinde. Bölüm: 1403 F55079. Fox. **Metin İçinde Gösterimi:** (Simpsonlar, 2002)

•**Film Kaynakçada:** Micheal, K. (Yönetmen/Senaryo Yazarı).(2001).

*Economist*[Film]. U.S.: Warner Bros. **Metin İçinde Gösterimi:** (*Economist*, 2001)

•**Fotoğraf**

**Kaynakçada:** Ara, Güler. (1987). Ankara Milli Parkı [Fotoğraf]. Güzel Sanatlar Fakültesi, Ankara. **Metin İçinde Gösterimi :** (Ara, 1987)

**Makale yayımlama süreci şöyledir:** -Makale; “Hakem Kurulu” içerisinde belirlenecek hakemlerin değerlendirme sürecinden geçtikten sonra, eğer varsa, düzeltmeleri yapması için yazara geri gönderilecektir. Yazar, hakem tarafından istenen düzeltmeleri yaptıktan sonra, makaleyi, yazının düzeltme istenilen nüshası ile birlikte geri göndermelidir.

-Yazı ve makalesi yayımlanan her yazara derginin ilgili sayısından 1(Bir) adet gönderilir. Ayrıca telif ücreti ödenmez.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayımlamama hakkını saklı tutar.

**YAZIŞMA ADRESİ** Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (Yönetim ve Ekonomi Dergisi Editörü) Manisa Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140 Yunusemre - MANİSA- TÜRKİYE  
E-posta: iibf-dergi@cbu.edu.tr

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

CBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064/E-ISSN- 2458-8253) is a bi-annual, international, multi-disciplinary and peer reviewed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published thrice a year, March, August and December. Manuscripts in Turkish, English, German and French are welcomed.

**Guidelines for Submitting Articles**

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 2,8 cm, Bottom 1,3 cm, Left 2,1 cm, Right 2,1 cm.

- At the end of the page, the type of the article, the institutions of the authors, contact information and ORCID information should be given. You can visit <https://dergipark.org.tr/en/pub/yonveek/page/732> to review our publication ethics rules in more detail.

**CONTACT INFORMATION** Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ (*Editor of Journal of Management and Economics*) Manisa Celal Bayar University The Faculty of Economic and Administrative Sciences Şehit Prof. Dr. İlhan Varank Kampüsü 45140 - Yunusemre MANİSA - TURKEY  
E-mail: iibf-dergi@cbu.edu.tr