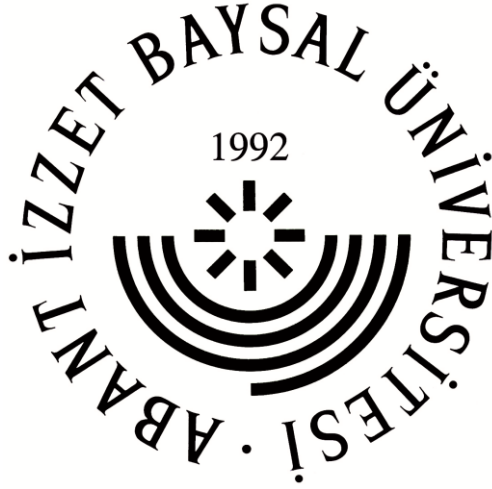


ISSN: 1303 – 0035

ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ DERGİSİ
Journal of Social Sciences



Cilt/Volume: 15 Yıl /Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt/Volume: 15 Yıl/Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

ISSN: 1303 – 0035

<http://www.sbedergi.ibu.edu.tr>

Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
Journal of Social Sciences

İmtiyaz Sahibi / Published By

Doç. Dr. Erol ÖZTÜRK
Müdür / Manager

Editor / Editor

Doç. Dr. Erol ÖZTÜRK

Editör Yardımcısı / Vice Editor

Doç. Dr. Fatih KONUR

Dergi Yayın Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Hamit COŞKUN, Prof. Dr. Mustafa GENCER, Prof. Dr. Çağfer KARADAŞ,
Prof. Dr. Şahabettin GÜNEŞ, Doç. Dr. Fatih KONUR, Doç. Dr. Rahmi YÜCEL,
Doç. Dr. Ömer METİN, Yrd. Doç. Dr. Ömer YAĞMUR

Dergi Sekreteri / Secretary

Arş. Gör. İlhan KESKİN

Yazışma Adresi

Doç. Dr. Erol ÖZTÜRK
Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
14280 Gölköy / BOLU

Submission Address

Assoc. Prof. Dr. Erol ÖZTÜRK
Abant İzzet Baysal University
Graduate School of Social Sciences
Journal of Social Sciences
14280 Bolu / TURKEY

Tel: (0374) 154 10 00 – 1497 – 1484 **Faks:** (0374) 153 49 65

E-posta: sbedergi@ibu.edu.tr

Sayfa Düzenleme: Muharrem ŞENGÜL

Basım Yeri ve Tarihi: AİBÜ Basımevi – 2015

Dergimiz TÜBİTAK ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veritabanı, Ebscohost, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus, Contemporary Science Association, Modern Language Association (MLA), Open Academic Journals Index, Citefactor ve Asos İndeks tarafından taranmaktadır.

Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt/Volume: 15 Yıl /Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

- * AİBÜ-Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsünce yayımlanan hakemli bir dergidir.
- * Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar, belirtilen kurallara uygun olarak hazırlanmalıdır.
- * Dergide yayımlanan yazılarda belirtilen görüşler yazara ait olup, AİBÜ-Sosyal Bilimler Enstitüsünü bağlamaz.
- * AİBÜ-Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisinde yer alan yazılardan kaynak gösterilerek aktarma ve alıntı yapılabilir.

Abant İzzet Baysal University
Graduate School of Social Sciences
Journal of Social Sciences

- * The Journal of Social Sciences (ASBED) is a journal published by Abant İzzet Baysal University Graduate School of Social Sciences. ASBED publishes peer-reviewed studies in the fields of social sciences.
- * Submitted articles should strictly follow the format of the author guidelines at the end of this journal.
- * If you have any questions regarding the submission process please send an email to **sbedergi@ibu.edu.tr** to contact the editorial office.
- * The journal is indexed by TUBITAK-ULAKBİM Social and Human Sciences Database, Ebscohost, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus, Contemporary Science Association, Modern Language Association (MLA), Open Academic Journals Index, Citefactor and Asos Index.

Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt/Volume: 15 Yıl/Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

2015 Yılı'nın Bilimsel Danışma Kurulu

- Prof. Dr. Tahir AKGEMCİ, Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Gökтуğ Cenk AKKAYA, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet BEŞKAYA, Bülent Ecevit Üniversitesi
Prof. Dr. A. Deniz BOZER, Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Murat ÇEMREK, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. İsmet ÇETİN, Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Hüseyin ÇEVİK, Karabük Üniversitesi
Prof. Dr. Meral ÇİLELİ, Ortadoğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Şaban Ali DÜZGÜN, Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet EVSİLE, Amasya Üniversitesi
Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ, Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Turhan KORKMAZ, Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. Seyit KÖSE, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. Nuri KÖSTÜKLÜ, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Prof. Dr. Müslüme NARİN, Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Ferhat Başkan ÖZGEN, Adnan Menderes Üniversitesi
Prof. Dr. Şevket TÜYLÜOĞLU, Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Hakan ULUKAN, Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. Soner AKKOÇ, Dumlupınar Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Sait ALBAYRAK, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Doç. Dr. Nurullah ALTUN, Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Halil APAYDIN, Amasya Üniversitesi
Doç. Dr. Ümmühan ASLAN, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Suphi ASLANOĞLU, Kırıkkale Üniversitesi
Doç. Dr. Ezeli AZARKAN, Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. Cemal BALTACI, Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Alparslan A. BAŞARAN, Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Zeliha Nurdan BAYSAL, Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Adnan BOYACI, Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Emre Güneşer BOZDAĞ, Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Muammer CENGİL, Hitit Üniversitesi
Doç. Dr. Abdullah ÇELİK, Harran Üniversitesi
Doç. Dr. İdris DEMİR, İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Doç. Dr. Kamile DEMİR, Mehmet Akif Üniversitesi
Doç. Dr. Tolga DEMİRBAŞ, Uludağ Üniversitesi

Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt/Volume: 15 Yıl/Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

2015 Yılı'nın Bilimsel Danışma Kurulu

- Doç. Dr. Murat DEMİRKOL, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Doç. Dr. Osman DOLU, Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç. Dr. Adnan DÖNMEZ, Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. İlhan EGE, Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet ERYİĞİT, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Serdar GÜLENER, Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Kenan GÜLLÜ, Erciyes Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Fatih GÜNER, Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Öznur İŞÇİ GÜNERİ, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Doç. Dr. Abdullah KARAMAN, Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Yavuz KARTALLIOĞLU, Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Ferudun KAYA, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Murat KAYIKÇI, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi
Doç. Dr. Şafak KAYPAK, Mustafa Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Nahide KONAK, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Fatih KONUR, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Hacı KURT, Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Nihal MAMATOĞLU, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Metin MERİÇ, Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Erol ÖZTÜRK, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Özcan SEZER, Bülent Ecevit Üniversitesi
Doç. Dr. Murat ŞİMŞEK, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Nihan ÖZGÜVEN TAYFUN, Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Oğuz TÜRKAY, Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Koray TÜRÜNCÜ, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Ömer Faruk ÜNAL, Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU, Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Bülent YAVUZ, Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Ercan YILMAZ, Necmettin Erbakan Üniversitesi
Doç. Dr. Rahmi YÜCEL, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Aylin AKAOĞLU, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Türkan ACAR, Uşak Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Utku ALTUNÖZ, Sinop Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ayşe ARAT, Selçuk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Sıddık ARSLAN, Gazi Üniversitesi

Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt/Volume: 15 Yıl/Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

2015 Yılı'nın Bilimsel Danışma Kurulu

- Yrd. Doç. Dr. Bülent ATALAY, Trakya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Yaşar AYYILDIZ, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Öznur AZİZOĞLU, Hacettepe Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Orhan BOZKURT, Uludağ Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Galip ÇAĞ, Çankırı Karatekin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ebubekir ÇAKMAK, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Aysun Çetin, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehdi ÇİFTÇİ, Dumlupınar Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Süleyman ELİK, İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Göknil ERBAŞ, Mersin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Evrim ERDOĞAN, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Esra ERENLER TEKMEK, Çankırı Karatekin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Hakkı FINDIK, Kırklareli Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ülkü GÜNEY, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehmet GÜNLÜK, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Eda GÜREL, Bilkent Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Didar BÜYÜKER İŞLER, Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Cahid KARA, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Barış KAVCAR, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Yunus DEMİRLİ, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Muhammed KIZILGEÇİT, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Erdoğan KOTİL, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Meltem KÖSTERELİOĞLU, Amasya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ali Bülent KUTVAN, Nişantaşı Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Hüsniye MAYADAĞLI, Amasya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Marziye MEMMEDLİ, Karabük Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Atiye NAZLI, Hitit Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Emrah ÖZKUL, Düzce Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ebru ÇOBAN ÖZTÜRK, Çankaya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İ. Erdem SEÇİLMİŞ, Hacettepe Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ayşem SEVAL, İstanbul Kültür Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Fatih ŞENTÜRK, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Gökhan TELATAR, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Senem KURT TOPUZ, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Yusuf Volkan TOPUZ, Abant İzzet Baysal Üniversitesi

**Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**

Cilt/Volume: 15 Yıl/Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

2015 Yılıının Bilimsel Danışma Kurulu

Yrd. Doç. Dr. Esra TURHAN, Anadolu Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ömer YAĞMUR, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Özlem UZUN YENİLMEZ, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Cengizhan YILDIRIM, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Muharrem YILDIZ, Süleyman Demirel Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mustafa YİĞİTOĞLU, Karabük Üniversitesi

Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt/Volume: 15 Yıl/Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

ISSN: 1303 – 0035
<http://www.sbedergi.ibu.edu.tr>

İÇİNDEKİLER

- Satınalma Gücü Paritesi Teorisinin Döviz Kuru Belirleme Modeli Olabilirliği Üzerine Ampirik Bir İnceleme: Türkiye Örneği 1
- An Emprical Analysis on as to Whether Purchasing Power Parity Theory is an Exchange Rate Determination Model: The Case of Turkey
Halil TUNALI - Ahmet GÜNEY
- Üniversitelerin Bölgesel Kalkınmada -Değişen- Rolü ve Girişimci Üniversite Kavramı 35
- The -Changing- Role of Universities in Regional Development and the Entrepreneurial University Concept
Onur SUNGUR
- Kişilik Özellikleri, Kültürel Değerler ve Kariyer Engelleri Arasındaki Etkileşim: Lisans ve Ön Lisans Öğrencilerinin Karşılaştırılması Üzerine Bir Araştırma 63
- The Interaction among Personality Traits, Cultural Values and Career Barriers: An Investigation on Comparison of High School and Vocational School Students
Ufuk ORHAN
- Ar-Ge Harcamalarının Firmaların Net Kâr Değişimi ve Hisse Başına Kârlılığına İnovatif Etkisi: BİST Teknoloji Yazılım ve Bilişim Sektöründe Bir Uygulama 87
- The Innovative Effect of R&D Expenses on Firms Changes in Net Profit and Earning Per Share: The Case of BIST Technology Software and Information Sector
Rahmi YÜCEL - Kayhan AHMETOĞULLARI

Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi

Cilt/Volume: 15 Yıl /Year: 15 Sayı/Issue: 4 Kış 2015

ISSN: 1303 – 0035
<http://www.sbedergi.ibu.edu.tr>

İÇİNDEKİLER

| | |
|--|-----|
| Televizyon Reklamlarına İlişkin Algının Marka Hassasiyeti Üzerine Etkisi | 105 |
| The Effect of Perception in Television Advertising on Brand Sensitivity Polat CAN - İlker ÇETİN | |
| Suçun Belirleyicileri Olarak Başlıca Ekonomik Risk Faktörleri | 125 |
| Major Economic Risk Factors as Determinants of Crime Caner ÇAKMAK | |
| Kamu Hizmet Arzında Değişim Temelinde Kamu Özel Sektör İşbirlikleri ve Yolsuzluk | 185 |
| Public Private Partnerships on the Basis of Supply Change of Public Services and Corruption Burcu GEDİZ ORAL | |
| Türkçe’de Yön-İstikamet Kavramının İfadesi | 227 |
| The Expression of Way-Direction Concept in Turkish Kamil Veli NERİMANOĞLU | |
| Kitap İncelemesi | |
| Yunan Harfli Türkçe Bir Dergi Angeliatoros Çocuklar İçin (1872) Giriş-İnceleme-Metin-Dizin | 245 |
| Book Review Ayhan CİHAN | |
| Katılım Şartları - Genel İlkeler..... | 247 |

Gönderim Tarihi: 08.11.2015 Kabul Tarihi: 28.12.2015

SATINALMA GÜCÜ PARİTESİ TEORİSİNİN DÖVİZ KURU BELİRLEME MODELİ OLABİLİRLİĞİ ÜZERİNE AMPİRİK BİR İNCELEME: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Ahmet GÜNEY*
Halil TUNALI**

AN EMPRICAL ANALYSIS ON AS TO WHETHER PURCHASING POWER PARITY THEORY IS AN EXCHANGE RATE DETERMINATION MODEL: THE CASE OF TURKEY

Öz

Bu çalışmada, 1990:01-2014:12 dönemi USD/TL döviz kuru için satınalma gücü paritesi teorisinin geçerliliği test edilmiştir. Çalışmanın iki temel amacı bulunmaktadır. İlk olarak, Türkiye'de PPP'nin geçerli bir döviz kuru belirleme modeli olup olmadığını tespit etmek. İkinci olarak ise, fiyat endeks tercihlerinin ve kullanılan ekonometrik yöntemlerin PPP'nin geçerliliğini etkileyip etkilemediğini ortaya koymaktır. Bu kapsamda, Tüketici ve Üretici Fiyat Endeksine dayalı reel döviz kuru için; ADF, DF-GLS ve PP birim kök testleri ve nominal döviz kuru ve ülkeler arası fiyat farkı değişkenleri için Engle-Granger (1987) ve Johansen (1988) koenteegrasyon testleri uygulanmıştır. Birim kök test sonuçları (sabitli+trendli), Türkiye'de PPP'nin hem üretici fiyat endeksine göre geçersiz bir yaklaşım olduğunu göstermiştir. Diğer taraftan koenteegrasyon ve birim kök testleri (sabitli) ise, sadece PPI'a dayalı analizlerin PPP lehine sonuçlar verdiğini göstermiştir. Bu sonuçlar altında PPP'nin, her ne kadar kısa dönemli sapmalar gösterse de uzun dönemde USD/TL döviz kuru için geçerli bir teori olduğu diğer bir ifadeyle kur hareketleri için genel bir eğilim sunduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Birim Kök Testleri, Satınalma Gücü Paritesi, Döviz Kuru, Koenteegrasyon

* Yrd. Doç. Dr., Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, e-posta: aguney@karatekin.edu.tr

** Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, e-posta: gmhtunali@gmail.com

Abstract

In this study, validity of Purchasing Power Parity (PPP) theory for the USD/TL exchange rates is tested for the period of 1990:01-2014:12. The study has two main objectives. Firstly, to exhibit whether the PPP is a valid exchange rate determination model in Turkey. And secondly, to demonstrate whether or not price index preferences and used econometric methods affect the validity of PPP. In this context, for the Consumer Price Index (CPI) - Based Real Exchange Rate and Producer Price Index (PPI) - Based Real Exchange Rate ADF, DF-GLS and PP unit root tests, and for the nominal exchange rate and intercountry price differences Engel-Grange (1987) and Johansen (1988) cointegration tests are applied. Results of unit root tests (with constant+trend) indicate that PPP is not a valid approach for either the CPI or the PPI. On the other hand, cointegration and unit root tests (with constant) results show that only PPI-based analyses are in favour of PPP. Considering the results, although it displays short-term fluctuations PPP is a valid theory for USD/TL exchange rates in the long-run, in other words, it presents a general tendency for exchange rate movements.

Keywords: Unit Root Tests, Purchasing Power Parity (PPP), Exchange Rate, Cointegration.

1. Giriş

Döviz kurlarının belirleyicileri üzerine yapılan teorik çalışmaların ilkleri arasında gösterilen “satın alma gücü paritesi (PPP)”, birinci dünya savaşı sonrasında işlerliğini kaybeden, hızla çöküşe doğru ilerleyen finansal sistemin eksikliklerinin onarılması ve yeniden işlerlik kazandırılması amacıyla yapılan yoğun iktisadi tartışmaların neticesinde ortaya çıkmıştır. Savaş öncesinde ülkelerin önemli bir kısmı ulusal paralarını sabit bir pariteden altına bağlamışlardı. Altın standardı sistemi olarak adlandırılan bu uygulamanın savaş sonrasında sürdürülmesine rağmen, ülkeler yoksun kaldıkları senyoraaj geliri elde etmek için sık sık ulusal paralarını devalüe etme girişiminde bulunmuşlardır. Finansal sistemde yaşanan istikrarsızlık durumundan kar sağlama amacıyla hareket eden spekülâtorlerin aşırı spekülâtif davranışları, altın standardının mevcut ülkeler tarafından terk edilmesini hızlandırmıştır. Savaş sonrasında ise ülkeler, içinde buldukları fiyatlar genel düzeyindeki istikrarsızlık olgusuyla nasıl mücadele edecekleri sorunsalı, ekonomi yönetimlerini ve iktisatçıları yeni politika arayışlarına zorlamıştır. Söz konusu yıllarda, iktisatçıları tarafından altın standardının yeniden inşası üzerine birçok çalışma yapıldığı görülmüştür. Cassel (1921,1922) tarafından “satılma gücü paritesi” üzerine yapılan çalışmalar o dönemde öne çıkmayı başaramamıştır. Günümüzde bile birçok uluslararası iktisat teorisinin

temel bileşeni konumunda olan “satın alma gücü paritesi”, savaş sonrası dönemde nispi altın paritesi ayarlamaları için ülkelerin ekonomi yönetimlerine önerilmektedir (Rogoff, 1996: 648).

PPP özellikle ülkelerin ekonomi politikalarını belirleyen ve uygulayan kurum ve kişiler tarafından önemli görülmektedir. Para otoriteleri döviz kurlarını PPP ile tutarlı bir düzeye taşımaları sırasında, PPP para otoritelerine yol gösterici olmaktadır (Zhou, 1997: 450). Holmes (2001) ve Sarno (2005)'ya göre PPP politika yapıcılar açısından 4 nedenden ötürü önemsenmektedir. İlk olarak, özellikle yurtiçi enflasyon ile yurt dışı enflasyon farkının yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerde döviz kuru tahmini sırasında ve döviz kurunun aşırı veya eksik değerli olup olmadığının tespitinde önemli görülmektedir. İkinci olarak, birçok döviz kuru belirleyicileri teorilerinin temelinde PPP kullanılmaktadır. Bu durum PPP'in geçerliliğini, PPP'ye uyum sağlamış gelişmekte olan ülkelerde önemli bir noktaya taşımaktadır. Üçüncü olarak, PPP uzun dönem uluslararası parite koşullarında geçerli olmaması, uzun dönem PPP varsayımına dayalı açık ekonomi makro değişkenlerinin tahminini teorik olarak sıkıntıya sokmaktadır. Açık ekonomi dinamik modellerinin uygulamaları reel döviz kurlarında birim kökün varlığına ve yokluğuna duyarlı olmaları durumun önemini artırmaktadır. Son olarak, nominal döviz kurunun denge durumundan sapma derecesinin ve bu duruma karşılık uygun politikaların tespiti, döviz kuru ayarlamaları, ulusal gelir seviyelerinin uluslararası karşılaştırmaları gibi uygulamaya yönelik durumlarda sık sık kullanılmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinin 1990:01-2014:12 dönemi için PPP'nin geçerliliği test edilmektedir. Teorinin testi için iki farklı yöntem kullanılmaktadır. İlk olarak Geliştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) (1981), Dickey-Fuller Genelleştirilmiş En Küçük Karalar (DF-GLS (ERS)) (1996) ve Phillips-Perron (PP) (1988) birim kök testleri ile, ikinci olarak ise Engle-Granger (EG) ve Johansen (1988) koentegrasyon testleri ile PPP sınanmaktadır. Çalışmada tüketici (CPI) ve üretici fiyat (PPI) endeksine dayalı oluşturulan reel döviz kuru hareketlerinin incelenmesi ile, farklı fiyat endeks tercihlerinin PPP'nin geçerliliğini etkileyip etkilemediği araştırılmak istenmektedir.

2. Satınalma Gücü Paritesi Teorisi

Satınalma gücü paritesine ait olan bütün alternatif yaklaşımların çıkış noktasını "tek fiyat yasası (law of one price, LOOP)" oluşturmaktadır. Bu yasa iki ülkenin varlığının kabul edildiği bir dünyada, taşıma

maliyetlerinin olmadığı, piyasada alım satıma konu olan malların kalite ve fiyatları hakkında tam bilginin olduğu, iki ülkede fiyat farklılığına yol açması düşünülen dış ticarete kota ve tarife, gibi engellerin olmadığı gibi şartların geçerli olduğu bir durumda, homojen malların her iki ülkede de aynı fiyattan satılacağını ifade etmektedir (Thirlwall ve Gibson, 1992: 61). Tek fiyat yasasının "homojen malların her iki ülkede de aynı fiyattan satılacağı" şeklindeki ifadesi, belirtilen engellerin olmadığı bir ekonomik düzende tam ve hızlı bir şekilde işleyen mal arbitrajı aracılığıyla gerçekleşmektedir (Taylor ve Taylor, 2004: 137). Bu durum matematiksel olarak şu şekilde ifade edilmektedir.

$$P_t^i = S_t P_t^{i*} \quad i = 1, 2, \dots, n$$

Denklemden yer alan P_t^i , homojen " i " malının yurtiçi fiyatını, P_t^{i*} homojen " i " malının yurtdışı fiyatını ve S_t nominal döviz kurunu göstermektedir. Bu ifadeyi, her bir ülkede üretilen homojen " n " mallı bir ekonomide genel fiyat düzeyinin ölçümü için genelleştirildiğinde yurt içi fiyat düzeyi;

$$P_t = \sum_{i=1}^n \alpha^i P_t^i$$

şeklinde elde edilirken, yurt dışı fiyat düzeyi;

$$P_t^* = \sum_{i=1}^n \alpha^i P_t^{i*}, \quad \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$$

şeklinde ifade edilmektedir. Denklemlerde yer alan α^i yurt içi ve yurt dışı ekonomilerde " i " malının oluşturulan mal sepetleri içindeki paylarını göstermektedir. Burada her bir " i " malının fiyatının, bulunduğu ülkenin mal sepeti içindeki ağırlıklarının aynı olduğu ve matematiksel olarak ağırlıkların toplamı bire eşit olduğu kabul edilmektedir.

Mutlak PPP'ye (APPP) göre ülkelerin paralarının mal karşılığındaki değerleri yani alım güçlerinin tespiti, piyasada yer alan sayısız her bir mal için ayrı ayrı döviz kuru tespit edilerek bulmanın imkansız olmasından ötürü, nominal döviz kurunun iki ülkenin fiyat endekslerinin bir birlerine oranı şeklinde hesaplanabileceğini ifade etmektedir. Bu bağlamda nominal döviz kuru;

$$\sum_{i=1}^n \alpha^i P_t^i = S \sum_{i=1}^n \alpha^i P_t^{i*}$$

eşitliğinin sonucu olarak yurtiçi fiyat düzeyinin yurt dışı fiyat düzeyine oranı

$$S_t = \frac{p_t}{p_t^*} \text{ şeklinde hesaplanmaktadır.}$$

Bu eşitlik logaritmik formda ifade edildiğinde,

$$s_t = p_t - p_t^*$$

nominal döviz kuru ülkelerin fiyat düzeylerinin logaritmik değerlerinin farkına dönüşmektedir. Denklemden yer alan s_t, p_t, p_t^* sırasıyla nominal döviz kuru, yurtiçi fiyat düzeyi ve yurtdışı fiyat düzeyinin logaritmik değerlerinin ifade etmektedir. Bu gösterim, nispeten daha yüksek (düşük) fiyat düzeyine sahip olan ülkenin parası (enflasyonist ülke), ticaret partnerinin para birimi karşısında değer kaybedeceği (kazanacağı) şeklinde yorumlanmaktadır. Diğer taraftan, reel döviz kuru formülünden hareketle mutlak satın alma gücü paritesi;

$$Q_t = \frac{s_t p_t^*}{p_t} = 1,$$

şeklinde de ifade edilebilmektedir. Denklemden reel döviz kurunun (Q_t) APPP'ye göre bire eşit olduğu, logaritması alındığı takdirde;

$$q_t = s_t - p_t + p_t^* = \ln \left(\frac{s_t p_t^*}{p_t} \right) = 0,$$

sıfıra eşit olduğu görülmektedir. Denklemden " q_t " reel döviz kurunun logaritmik değerini göstermektedir. Analizleri kolaylaştırmak adına bir takım varsayımların yapıldığı başlangıçta açıklanmıştır. Örneğin, " i " malının her iki ülkede aynı kalite ve şekilde (homojenlik) üretildiğinden " i " malının her iki ülkede de tam ikamesinin olduğu ön kabulü bulunmaktadır. Çok uluslu şirket statüsündeki bir şirket, bir ürünü iki farklı ülkede de aynı koşullarda üretmesi mümkün değildir. Bu nedenle tam ikame varsayımı gerçekten uzak bir varsayım olarak görülmektedir. Diğer taraftan, dünya üzerinde ekonomik faaliyette bulunan bütün ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri farklılık gösterdiğinde, " i " malının her ülkenin belirlenen mal sepetindeki ağırlığı aynı olmamaktadır. Bu modelin varsayımlarından en önemlisi olarak görülen "*taşıma maliyetlerinin sıfıra eşit*" (MacDonald, 2007: 41-42) olduğu varsayımı, gerçek hayatta karşılaşılması imkansız yakın bir olasılık olarak görülmektedir.

Yukarıda ifade edilen taşıma maliyetleri ve diğer engellerin sabit kaldığı varsayımı altında denklemi;

$$s_t = \pi + p_t - p_t^*$$

şeklinde yeniden düzenlendiğinde, “ π ” ticareti yapılan malların ev sahibi ülkeye taşıma maliyetlerini göstermektedir. Bazı maliyetlerin ev sahibi ve yabancı ülkeler arasındaki imkanların simetrik olduğu kabulü üzerine, reel döviz kurunun logaritmik değeri sıfır hariç bu aralıkta bulunması beklenilmektedir.

$$-\pi \leq q_t \leq \pi$$

Uluslararası ticarete engel olacak maliyetlerin olmadığı varsayımı altında, nominal döviz kuru denklemi yeniden düzenlendiğinde,

$$q = \pi$$

ifadesi elde edilmektedir. Ortaya çıkan bu durum, APPP reel döviz kurunun logaritmik değerinin (q) pozitif ve sabit bir değer olduğunu göstermektedir. PPP'nin alternatif bir şekli olan Nispi PPP'ye (RPPP) göre bu durumu sistematize edildiğinde;

$$\Delta q_t = \Delta s_t + \Delta p_t^* - \Delta p_t$$

denklemi elde edilmektedir. Burada Δ birinci fark operatörünü göstermektedir. Bir serinin logaritmik birinci farkının alınması bu değişkenin büyüme oranını vermektedir. RPPP'nin geçerli olması durumunda, belirtilen ifade sıfıra eşit olmaktadır.

RPPP, ülkelerdeki enflasyon oranları ile döviz kurları arasında bir ilişki kurmaktadır. Enflasyon oranı yüksek olan ülkelerin ulusal paralarının ticaret partneri olan ülkenin parası karşısında değer kaybedeceği ifade edilmektedir. Özetle, enflasyon ülkelerin paralarının nispi olarak değer kaybetmesinin nedeni olarak görülmektedir.

RPPP'ye göre ülkelerin para birimleri arasındaki ilişki,

$$\frac{\sum P_{it}}{\sum P_{it-1}} = \left(\frac{E_t}{E_{t-1}} \right) \left(\frac{\sum P_{it}^*}{\sum P_{it-1}^*} \right)$$

şeklinde hesaplanabilmektedir. RPPP, ulusal ve yabancı ülke fiyat endeksleri arasındaki büyüme farklılıklarını dengeleyen bir döviz kuru değişimini sağlamaktadır (Rogoff, 1996: 650).

3. Satınalma Gücü Paritesini Sınama Yöntemleri ve Sapmalar

1920’li yıllarda ortaya çıkan PPP teorisinin döviz kurlarının oluşumunu ne düzeyde açıklayabildiği tartışmaları günümüze kadar devam etmektedir. Bu tartışmalar ekonometri biliminin gelişimiyle, piyasaların büyüklüğüyle, yaşanan içsel ve dışsal gelişmelerle ve ortaya çıkan yeni iktisadi olgularla paralellik arz etmektedir.

Froot ve Rogoff (1994), PPP’nin geçerliliğini araştıran çalışmaları incelediği makalesinde PPP sınamalarında temelde dört farklı yaklaşımın kullanıldığını tespit etmişlerdir. Ancak 1970’li yıllardan itibaren ekonometri biliminin gelişmesiyle üç farklı yöntemin ön plana çıktığı görülmektedir.

Teorinin ortaya çıkışını takip eden yıllarda karşılaştırmalı istatistikler yöntemi ile PPP’nin geçerliliği araştırılmıştır. Yapılan bu çalışmalarda, ulusal ve yurt dışı fiyatların nispi oranının nominal döviz kuruna yakınsaması veya ıraksaması PPP’nin geçerliliği için kriter kabul edilmiştir. Farklı ülkelerin nispi fiyat düzeylerinin döviz kuruna yakınsaması PPP’nin geçerli bir teori olduğu düşüncesini desteklemektedir (Dornbush,1985: 2). Bu yöntem, Bretton Woods sisteminin çöküşüne kadar uygulanmıştır. Bu çöküşten sonra ayarlanabilir sabit kur sisteminin terk edilmesi, ülkelerde yaşanan yüksek düzeyli enflasyon oranları döviz kurlarında yaşanan dalgalanmaların artmasına neden olmuştur. Bu noktada teorinin kurucusu olarak kabul edilen Cassel (1922)’in “PPP’nin geçici dalgalanmalara maruz kalabileceğini ancak bu dalgalanmaların döviz kurunun merkezden sapmasına neden olamayacağı düşüncesi”nin geçerliliği büyük ölçüde kaybolmuştur. Bu yıllardan sonra, Froot ve Rogoff (1994)’un birinci aşama olarak nitelendirdiği ve Frenkel (1980,1981), Krugman (1978)’in kullandığı regresyon denkleminin tahmin edilmesi yöntemi kullanılmaya başlandı.

$$s_t = \beta_0 + \beta_1(p_t - p_t^*) + \varepsilon_t$$

Denkleminde yer alan; s_t , Nominal döviz kurunun logaritması, β_0 , sabit terim, p_t , yurt içi fiyat düzeyinin logaritması, p_t^* , yurt dışı fiyat düzeyinin logaritması, ε_t , hata terimini sembolize etmektedir. Burada hata teriminin durağan olması şartıyla $\beta_0 = 0$, $\beta_1=1$ olması beklenilmektedir. Bu şartı sağlayan bir tahmin denkleminde PPP’nin döviz kurunun belirlenmesi yönünde güçlü bir yapıya sahip olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. β_1 ’in birden uzaklaşma oranı, PPP’nin zayıflığına işaret etmektedir. Frenkel (1981) gelişmiş ülkeler üzerinde yapmış olduğu ampirik çalışmada β_1

katsayısının bazı ülkelerde negatif değer aldığı diğer ülkelerde ise 2 değerini aştığını tespit ederek, PPP'nin gelişmiş ülkeler açısından başarısız olduğu kanısına varmıştır. PPP'nin en küçük kareler (OLS) yöntemi ile tahmininde ortaya çıkan bu başarısız sonuca karşı Krugman (1978), esnek fiyatlı bir model teklifinde bulunmuştur. Krugman ulusal para otoritelerinin reel şoklara karşı parasal genişlemeyle tepki vermesinin yol açtığı fiyat yükselişlerinin, tahmin denkleminde içsellik probleminde yol açtığını ve bu nedenle regresyon denkleminin araç değişkenler kullanılarak yeniden tahmin edilmesinin daha sağlıklı sonuçlar verebileceğini belirtmiştir.

Froot ve Rogoff (1994) PPP'nin geçerliliğini sınamaya aşamalarından birincisi olarak nitelendirdiği yöntemin başarısız sonuçlar vermesi alternatif bir yaklaşımın gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. İkinci aşama olarak adlandırılan bu yaklaşımda reel döviz kurunun logaritmik formunu ifade eden;

$$q_t = s_t - p_t + p_t^*$$

denklemini için boş hipotez test edilmektedir.

$H_n = q_t$ tesadüfi bir yürüyüş izlemekte (RW), birim kök vardır, durağan değildir, uzun dönemde geçerli değildir.

Bu yaklaşımda, eğer reel döviz kuru belli bir ortalama etrafında dalgalandığı ve uzun dönem denge değerine yakınsadığı (mean reverting) durumda, diğer bir ifadeyle reel döviz kuru durağan olduğunda PPP'nin geçerlilik koşulunun sağlanmış olduğu kabul edilmektedir. Eğer H_n hipotezi reddedilemediği takdirde diğer bir ifadeyle reel döviz kurunun durağan olmadığı durumlarda, PPP teorisinin döviz kuru hareketlerini açıklayamadığı, geçersiz olduğu anlaşılmaktadır.

PPP'nin geçerliliğini test eden üçüncü bir yöntem ise Engle-Granger (1987) ve Johansen (1988) gibi koentezasyon analizleridir. İkinci aşama testinde oluşturulan boş hipotezde (H_n) reel döviz kurunun durağanlığını (q_t) test edilirken, koentezasyon testlerinde μ ve μ^* katsayıları için;

$$s_t - \mu p_t + \mu^* p_t^*$$

ifadesinin durağanlığı araştırılmaktadır. Bu yaklaşımda ($\mu = \mu^* = 1$) ile simetri ($\mu = -\mu^*$) kısıtlamaları esnetildiğinden, PPP lehine zayıf da olsa kanıtlar bulunabilmektedir (Froot ve Rogoff, 1994: 4 - 18).

Fakat, burada incelenen araştırma yöntemlerinin temelinde döviz kurunun doğrusal karakterde ve yapısal kırılmaların olduğu varsayımı kabul edilmektedir. Ancak piyasaların küreselleşmesi, yeni politika araçları, kurumlar, ticaret birlikteliklerinin ortaya çıkması gibi yeni durumlarla karşılaşılması döviz kurunun doğrusal olmayan bir karaktere bürünmesine neden olmaktadır. Bu durum, söz konusu testlerin başarısız olmasına, doğrusal olmayan ve yapısal kırılmalara izin veren; ESTAR, ST-TAR (Sollis, 2004), Leybourne-Newbold-Vougas-LNV (1998) modellerin kullanımına neden olmuştur.

PPP'den sapmalar birçok kaynaklı olabilmektedir. Literatürde sapmaların nedenleri üzerine birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmaların bir kısmı sapma nedenlerinin yapısal olduğunu bir kısmı ise geçici karakterli olduğunu düşünmektedir. Yapısal değişikliklere örnek olarak ülkeler arasındaki verimlilik artış oranlarındaki farklılıklar gösterilmektedir. Bu görüşe göre, ülkelerin verimlilikteki artışları ulusal paralarını reel olarak diğer ülkeye oranla daha değerli konuma getireceği düşünülmektedir. Diğer taraftan zevk ve tercihlerdeki değişim, teknolojiye yaşanan radikal gelişmeler, ticaret politikalarındaki değişiklikler ulusal verimliliği değiştirmekte ve reel döviz kuru üzerinde değişime neden olabilmektedir. Geçici sapmaların nedenleri olarak ise daha çok, ekonomide yaşanan dalgalanmalara karşı varlık ve mal piyasalarının uyum hızlarının farklı olması, para ve mali otoritelerin piyasaya müdahalesi, sermaye akımları gösterilmektedir (Khan ve Qayyum, 2007: 187).

Teorinin kurucusu Cassel, PPP'nin döviz kurlarının belirlenmesinde yeterli bir teori olduğunu düşünmektedir. Ancak PPP'den sapmaların ortaya çıkabileceğini ve bu durumun yedi¹ maddede özetlediği koşulların varlığında gerçekleşebileceğini ifade etmektedir. Cassel; her ne sebeple olursa olsun diğer fiyatlarla ilişkili olan yurt içi fiyatlarda aşağı ve yukarı yönlü dalgalanmalar, taşıma maliyetlerinde ve tarifelerde engelleyici değişiklikler, uluslararası ticarete engeller, ulusal paralarda yaşanan ani devalüasyonlar, döviz karşı yapılan spekülasyon hareketleri, hükümetlerin döviz piyasasına müdahalesi gibi durumlarda PPP'den sapmaların yaşanabileceğini belirtmiştir (Bunting, 1939: 283-284, Officer, 1976: 9). Cassel söz konusu şartların oluşmadığı durumlarda PPP'nin geçerli bir teori olduğunu düşünmektedir.

Literatürde bu konuda yapılmış epeyce çalışmanın olduğu ancak PPP'nin döviz kurunun tahmini için iyi bir model olmadığını ancak genel bir eğilim göstermesi adına kullanılabilir bir teori olduğu düşünülmektedir.

¹Officer (1976), Cassel'in görüşlerini 6 maddede toplamıştır.

Terborgh makalesinin sonunda yer verdiği şu ifadeler, PPP için düşüncelerini net bir şekilde özetlemektedir.

"Gerçek yaşamın bütün çeşitliliği ve karmaşıklığı altında, döviz kurları olgusunu hesaplama kabiliyetine sahip tek bir formül bulunmamaktadır. Döviz kurları için tatmin edici bir teori, problemde yer alan bütün önemli etmenleri içermesi gerekmektedir. Satınalma gücü paritesi bu amacı gerçekleştirmedi. Döviz kuru olgusunun kendine özgü ve bağımsız açıklamasına rağmen, yok denecek kadarda olsa göze çarpmaya hak kazandı." (1926: 208).

4. Satınalma Gücü Paritesi Yaklaşımını Sınayan Çalışmalar

Hodgson ve Phelps (1975)'in çalışmalarında, ülkelerin fiyat düzeylerinde gerçekleşen sapmaların dalgalı döviz kuru üzerindeki dağılımlı etkileri araştırılmaktadır. Uzun dönemli bir teori olarak bilinen PPP'nin kısa dönemli etkilerinin de olabileceği bu çalışma ile gösterilmek istenmektedir. Bu doğrultuda, standart PPP denklemi; ABD'nin 1919-1925 dönemi² aylık dalgalı döviz kurları ile 14 gelişmiş ülkenin aylık fiyat düzeyi ve döviz kurları veri seti kullanılarak OLS yöntemi ile tahmin edilmektedir. Tahmin sonuçları, 14 ülkenin 11'inde döviz kurlarında gerçekleşen aylık sapmaların %90'dan daha büyük bir kısmının gecikmeli fiyat düzeyi hareketlerinden kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Diğer taraftan, 14 ülkenin tamamında gözlemlenen önemli bir tespit daha yapılmaktadır. Bu ülkelerde fiyat düzeyinde gerçekleşen sapmaların döviz kuru hareketleri üzerindeki en büyük etkileri, ilk dalgalanmanın gerçekleştiği ayı takip eden 3 aylık dönemde ortaya çıktığı görülmektedir. Yazarlar PPP teorisini söz konusu ülkelerde kısa dönemli döviz kuru hareketlerini açıklamada başarılı bir yaklaşım olarak değerlendirmektedir.

Hakkio (1982)'nin çalışmasında, PPP yaklaşımı sistematik bir analize tabi tutulmaktadır. Önceki çalışmalardan farklı olarak çoklu ülke ve dönem boyutuyla ele aldığı çalışmasında, 1920'li yıllarda iyi bir performans sergileyen PPP'nin neden 1970'li yıllarda kötü bir performans sergilediği sorgulanmaktadır. Bu amaçla; UK Fransa, İtalya, İsviçre ve Japonya ülkelerinin 1921:1-1924:4 dönemine ait fiyat ve döviz kuru verileri kullanılarak, 1920'li yıllarda PPP'nin geçerliliği aylık ve çeyrek verilerle

²Her bir ülkenin veri seti farklı başlangıç ve bitiş dönemlerini kapsamaktadır. Ancak en geniş dönem olarak 1919:3-1925 kullanılmaktadır.

sınanmaktadır. Diğer taraftan, Almanya³ ve Kanada ülkeleriyle birlikte toplam 7 ülkenin 1973:6-1979:12 dönemi ayrıca incelenmektedir. Çalışmada, PPP ilişkisinde 1920'li ve 1970'li yıllar açısından değişen bir durumun olup olmadığı araştırılmaktadır. Bu amaca yönelik yapılan tek denklemlerli model tahminleri, PPP'nin 1920'li yıllarda daha başarılı sonuçlar vermekte olduğunu ancak 1970'li yıllarda kendisinden beklenen başarıyı sağlamadığını göstermektedir⁴. Diğer taraftan modelin çoklu ülke tahminlerinde (çeyrek verili), her ne kadar 1970'li yıllarda PPP'den sapmalara rastlanılsa da, genel olarak PPP ilişkisinin sağlandığı görülmektedir. 1970'li yılların aylık verileri ile yapılan çoklu tahminler ise PPP ilişkisinin sağlanmadığını ortaya koymaktadır. Dönemler arasındaki bu farklılığın nedeni olarak, dünya ekonomisinin aradan geçen bu süre zarfında birbirine daha bağımlı bir yapıya dönüşmesi gösterilmektedir. 1970'li yıllarda ülkeler arasındaki sermaye hareketlerinde yaşanan artışların, PPP'nin bu yıllarda tesadüfi yürüyüş sergilemesine yol açtığı ifade edilmektedir. Öyleki, çalışmada, 1970'li yıllarda söz konusu bütün döviz kurlarının RW izlediği kanıtlanmaktadır. Hakkio (1982), "PPP'den sapmalar kalıcı eğilim gösterse de PPP'nin uzun dönemli analizler için geçerli bir yaklaşım" olduğunu düşünmektedir.

Baillie ve Slover (1987)'in çalışmalarında, parasal döviz kuru belirleme modellerinden; Frenkel (1976) ve Bilson (1978) esnek fiyatlı parasal modeli (FLMA), Dornbusch (1976)'un katı fiyatlı parasal modeli (SPMA) ile Frankel (1979)'in reel faiz farklılığı modeli (RIDA)'nın ampirik geçerliliği sorgulanmaktadır. Söz konusu parasal modellerin testi sırasında, modellerin temel hareket noktasını oluşturan PPP'nin uzun dönemde geçerliliği araştırılmaktadır. Yöntem olarak EG koentegrasyon analizi kullanılmaktadır. 1973:3-1983:12 dönemi; Kanada, Fransa, Japonya, UK, Batı Almanya para birimlerinin USD bazlı döviz kurları ve nispi fiyatları arasında koentegrasyon ilişkisi sadece Fransa için tespit edilmektedir. Diğer 4 ülke için herhangi bir koentegrasyon ilişkisi tespit edilememektedir. Bu sonuçlar altında, PPP'nin uzun dönem konseptine uygun bir hipotez olamayacağı belirtilmektedir.

³1920'li yılların analizi sırasında Almanya'nın örneklem dışında yer almasının nedeni, o yıllarda ülkede yaşanan hiperenflasyon gösterilmektedir.

⁴PPP'nin tek ülkeli tahmin denkleminde, 1920'li yıllar için hem aylık hem de çeyrek dönem için İtalya dışında bütün ülkelerde PPP lehine kanıtlar bulunmuştur. İtalya da finansal sisteminin o yıllarda gelişmemiş olması, PPP'nin başarısızlık nedeni olarak gösterilmektedir (Hakkio akt Einzig 1937). Bunun yanında, aynı denklemin 1970'li yıllar için tahmininde hem aylık hem de çeyrek dönem için başarısız sonuçlar alınmıştır.

Taylor ve McMahon (1988)'un çalışmalarında, yakın zamanda geliştirilen koentegrasyon analizi ile PPP'nin uzun dönem denge koşulunu sağlayıp sağlamadığı araştırılmaktadır. Çalışmada, 1921:2-1925:5 dönemi USD, UK'in paund'u, Fransız frank'ının ikili döviz kurları ile 1921:2-1923:8 dönemi DM döviz kurları ve toptan eşya fiyat endeksi (WPI) kullanılmaktadır. EG (1987) koentegrasyon yöntemi kullanılan çalışmanın sonuçları, PPP'nin uzun dönem denge koşulunu sağladığına yönelik çıkmaktadır.

Kim (1990)'in çalışmasında, Kanada, US, Fransa, İtalya, Japonya ve UK gibi 5 gelişmiş ülkenin uzun dönem ikili döviz kuru-fiyat ilişkisi PPP koşulu açısından değerlendirilmektedir. Ekonometrik yöntem olarak koentegrasyon analizi kullanılmaktadır. Ayrıca, fiyat düzeyini temsilen kullanılan CPI ve WPI modelde ayrı ayrı kullanılmaktadır. Farklı fiyat endekslerinin ayrı ayrı kullanılması ile fiyat endeks seçiminin PPP testlerinde sonuçlarını etkileyip etkilemediği görülmektedir. Çalışmada, WPI analizi sırasında 1900-1987 dönemi, CPI analizi için 1914-1987 dönemi ele alınmaktadır. Analizler, 3 farklı yöntem ile yapılmaktadır. İlk olarak, EG koentegrasyon analizi, ikinci olarak, reel döviz kurunun RW takip edip etmediği ve son olarak hata düzeltme modelleri ile (ECM) tahminleri yapılmaktadır. Ayrıca, bu üç testin sonuçları ise önceki çalışmaların sonuçlarıyla karşılaştırılmaktadır. İlk aşamada yapılan koentegrasyon analizi sonucunda, ülkelerin çoğunda döviz kurları ve her iki fiyat endeks türünün koentegre olduğu görülmektedir. Ancak, WPI'ya dayalı analizlerin CPI'ya dayalı analize oranla, PPP lehine daha güçlü kanıtlar ortaya koyduğu anlaşılmaktadır. İkinci aşamada, reel döviz kurunun RW sergileyip sergilemediği diğer bir ifadeyle reel döviz kurunun uzun dönem denge değerine dönüşünün gerçekleşip gerçekleşmediği araştırılmaktadır. RW boş hipotezine uygulanan PP birim kök testi sonucunda, CPI'ya dayalı reel döviz kuru; Kanada doları, yen ve paund dışında tüm döviz kurları için reddedilmektedir. Bu aşamada, reel döviz kurunun RW sergilemediği görülmektedir. Üçüncü aşamada ise, döviz kurları ve fiyat endekslerinin koentegre olduğu tüm durumlarda, PPP'den sapmaların döviz kurlarını önemli derecede etkilediği hata düzeltme modeli ile ortaya konmaktadır. Kim (1990), bu bulgular ışığında PPP'nin genel olarak sağlandığını düşünmektedir.

MacDonald (1993)'ün çalışmasında, PPP'nin zayıf ve güçlü formu, yakın zamanda dalgalı kur deneyimi yaşayan ülkelerin ikili para birimleri açısından test edilmektedir. Bu doğrultuda ülkelerin döviz kurları ile nispi fiyatları arasındaki uzun dönem ilişki, Johansen çok değişkenli koentegrasyon yöntemi ile test edilmektedir. 1974:01-1990:06 dönemine

ait USD'nin; Kanada doları, Frank, Yen, Paund, Mark cinsinden ikili döviz kurları ile WPI ve CPI analiz edilmektedir. Analiz sonuçları, PPP'nin güçlü formu için herhangi bir kanıtla rastlanılmadığını fakat zayıf PPP lehine güçlü kanıtların olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, uzun dönem nominal döviz kuru hareketlerinin, nispi fiyatlar tarafından belirlendiği anlamına gelmektedir.

Mahdavi ve Zhou (1994)'nin çalışmalarında, Türkiye'nin de içinde bulunduğu yüksek enflasyona sahip 13 ülkede, uzun dönem APPP ve RPPP'nin geçerliliği test edilmektedir. Hemen hemen her ülke için farklı başlangıç ve bitiş dönemlerine ait çeyrek verilerin kullanıldığı çalışmada, Johansen koentegrasyon analizi ve ECM ekonometrik yöntemleri kullanılmaktadır. Yazarın "modern dalgalanma dönemi" olarak adlandırdığı bu dönemde, nominal döviz kurlarının en önemli belirleyicisinin, iki ülkedeki fiyat düzeylerindeki değişme olup olmadığı test edilmektedir. Çalışmada fiyat endeksi olarak daha çok WPI tercih edilirken, bu endekse ulaşamadığı durumlarda CPI kullanılmaktadır. Analiz sonuçları, RPPP'nin; Brezilya, Peru, Yugoslavya, İsrail ve Meksika'da, APPP'nin; Arjantin, Uruguay ve Güney Afrika için geçerli olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan Zaire, Türkiye, Nijerya, Portekiz, Yunanistan için hem APPP hem de RPPP lehine kanıtlara rastlanılmamaktadır.

Telatar ve Kazdağlı (1998)'nin çalışmalarında, Türkiye için uzun dönem PPP hipotezi koentegrasyon analizi ile test edilmektedir. Türkiye ekonomisinin yapısı, eşine az rastlanılan iktisadi koşullara sahip olması⁵ nedeniyle, çalışmada örnek ülke olarak tercih edilmektedir. Türkiye'nin en önemli ticaret partnerleri olan Fransa, Almanya, UK ve US ülkelerinin ikili döviz kuru ve CPI değerleri veri seti olarak kullanılmaktadır. PP (1988) ve ADF (1979,1981) testleri ile yapılan koentegrasyon analizi sonuçları PPP aleyhine sonuçlanmaktadır. Öyleki, dört ülkeye ait bütün veri seti için boş hipotez %5 anlamlılık düzeyinde reddedilememektedir. Ancak, serilerin birinci farkı alındığında, boş hipotez reddedilebilmektedir. Koentegrasyon analizi sonuçları ise, ikili döviz kurları ve CPI'nin koentegre olmadığını açıklıkla ortaya koymaktadır. Bu sonuçlar ışığında, söz konusu tüm ülkelerde uzun dönem PPP hipotezi geçerli olmamaktadır. Yazarlar bu çalışmanın literatürde genel kabul

⁵Türkiye ekonomisi, özellikle 1980 yılından sonra yüksek enflasyonla, zevk ve teknolojiye yaşanan yapısal değişimlerle eşanlı olarak karşılaşmıştır. Dünyada yaşanan petrol krizi ve Türkiye'nin o yıllarda içinde bulunduğu siyasi istikrarsızlık, ekonomide yüksek enflasyonlu yılların başlamasına neden olmuştur (Telatar ve Kazdağlı, 1998:51).

gören durumun tersine sonuçlandığını belirtmektedirler. Şöyle ki, nispi olarak yüksek enflasyona sahip ülkelerde uzun dönem PPP lehine sonuçların çıkması beklenirken, Türkiye gibi nispi olarak yüksek enflasyonun yanında yapısal değişikliklerin ve reel şokların yaşandığı ülkelerde, farklı sonuçların çıkması olası görülmektedir.

Xu (1999)'in çalışmasında, US ve Japonya ülkeleri arasında uzun dönem PPP ilişkisinin geçerliliği araştırılmaktadır. 1974:Q1-1994:Q4 dönemine ait ikili döviz kuru ve CPI-WPI verilerinin kullanıldığı çalışmada, Engle-Granger ve Johansen koentegrasyon yöntemi kullanılmaktadır. Yazar, kendisinden önce yapılan çalışmaların sonuçlarının aksine, her iki yöntemin sonuçlarının PPP lehine olduğunu belirtmektedir. Bu farklılığın nedeni olarak, fiyat endekslerindeki ölçüm hataları gösterilmektedir. Bu hataları gözeten modellerin, daha doğru koentegrasyon katsayılarına ulaşabileceği ifade edilmektedir.

Temurlenk (1999)'in çalışmasında, PPP hipotezinin zayıf ve güçlü formları Türkiye ve Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı beş ülke için test edilmektedir. Türkiye ekonomisinin, 1970'li yıllarda sabit döviz kuru sistemini, 1980'li yılların başından itibaren ise dalgalı kur sistemini benimsemiş olması incelenilen 1973:01-1996:12 döneminin iki alt döneme ayrılmasını zorunlu kılmıştır. Bu nedenle söz konusu tüm dönem, sabit kur sisteminin uygulandığı 1973:01-1981:4 dönem ve esnek kur sisteminin uygulandığı 1981:05-1996:12 dönem şeklinde iki alt gruba ayrılmaktadır. Her iki döneme yönelik, PPP'nin zayıf ve güçlü formları test edilmektedir. Ekonometrik yöntem olarak ise, o yıllarda popüler olan Phillips-Ouliaris (1990) tam modifiyeli en küçük kareler (FMOLS), KPSS (1992) ve Phillips-Hansen (1990) koentegrasyon testleri kullanılmaktadır. Testlerin sonucunda, PPP'nin zayıf formu sabit kur döneminde (1973:01-1981:4) geçerli olurken, dalgalı kur döneminde (1981:05-1996:12) geçerli olmamaktadır. Ancak, Almanya ve Fransa ülkelerinin tüm dönem (1973-1996) için sonuçları, PPP'nin zayıf formunu destekler nitelikte çıkmaktadır. Diğer taraftan, PPP güçlü formu lehine yeterli hiç bir kanıt rastlanılmamaktadır. Yazar kendi sonuçlarının Genberg (1978)'in sonuçları ile örtüştüğünü ayrıca belirtmektedir. Kısacası Genberg (1978), sabit döviz kuru sisteminde PPP'den sapmaların dalgalı kur dönemine oranla daha küçük boyutlarda olacağını belirtmektedir.

Shively (2001a)'in çalışmasında, PPP'nin döviz kuru belirleme modellerinden biri olup olamayacağı ve reel döviz kuru dalgalanmalarının uzun dönem denge değerine yaklaşma özelliğine sahip olup olmadığı incelenmektedir. Fransa, İtalya, Japonya, İsviçre, US ve UK'e ait,USD

bazlı 1900-1997 dönemi yıllık döviz kurları ve CPI⁶-WPI değerleri kullanılmaktadır. Çalışmada, kendisinin 2001 yılında geliştirdiği MPI (most powerful invariant; Shively:2001b) birim kök testi kullanılmaktadır. MPI testi sonuçlarına göre, WPI bazlı 21 reel döviz kurunun 17'sinde ve CPI bazlı 15 reel döviz kurunun 10'unda PPP lehine sonuçlar bulunmaktadır. Çalışmanın ağırlıklı sonuçları, uzun dönem PPP lehine görünmektedir.

Kargbo (2003)'nun çalışmasında, 1960-1997 dönemine ait yıllık nominal döviz kuru ve CPI verileri arasında PPP ilişkisinin varlığı 30 Afrika ülkesi için test edilmektedir. Yöntem olarak, Johansen koentegrasyon ve döviz kuru mekanizması (ERM) kullanılmaktadır. Afrika ülkelerinde, son yirmi yıldır uygulanan ekonomik reformlara rağmen hala resmi ve karaborsa döviz kurları arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Diğer taraftan, Afrika ekonomi yönetimlerinin döviz kuru politikalarında hala PPP'nin geçerliliğine önem atfetmesi, bu ön kabulün yazar tarafından yeniden sorgulanmasını gündeme getirmiştir. Analiz sonuçları, PPP lehine güçlü kanıtlar sunmaktadır. Bu nedenle, Afrika ekonomi yönetimlerinin döviz kuruna yönelik karar aşamalarında PPP'yi göz önünde bulundurmaları, kendileri için faydalı bulunmaktadır. Özetle, PPP'nin Afrika ülkeleri için döviz kuru belirleme modeli olabileceği belirtilmektedir.

Erlat (2003)'in çalışmasında, Türk reel döviz kurundaki kalıcılık (persistence) araştırılmaktadır. 1984:01-2000:09 dönemine ait USD ve DM döviz kuru ile CPI ve WPI (1987=100) değerleri kullanılarak 4 farklı reel döviz kuru hesaplanmaktadır. Ekonometrik yöntem olarak, ADF durağanlık testi ve ARFIMA modeli kullanılmaktadır. Her iki yöntemin sonuçları, neredeyse bütün serilerin durağan olduğu yönünde çıkmaktadır. Bulgular neticesinde, APPP'nin Türkiye için geçerli olduğu belirtilmektedir.

Sideris (2004)'in çalışmasında, USD, DM ve JY arasında uzun dönem PPP ilişkisinin varlığı bir sistem çerçevesinde sorgulanmaktadır. Bu çalışma, öncekilerden farklı olarak üç ülkenin fiyat ve döviz kurlarının belirlenmesinde olası etkileşimleri gözetten bir yöntem kullanılmaktadır. Dalgalı kur sisteminin benimsendiği 1973:Q1-2002:Q4 dönemine ait USD/DM ve USD/JY nominal döviz kuru ve CPI serisinin kullanıldığı çalışmada, Johansen koentegrasyon sürecinin işletildiği VAR analizi yapılmaktadır. Çalışmanın bulgularına göre, USD/DM ve USD/JY arasında zayıf PPP ilişkisine rastlanılmaktadır.

⁶1917-1997.

Alba ve Park (2005)'in çalışmalarında, Avrupa Birliğine aday ülke konumunda olan Türkiye ile Almanya arasında PPP'nin geçerliliği test edilmektedir. Yazar, AB'ye girmesi durumunda yaşanabilecek sıkıntıları belirttikten sonra, Türkiye ve Almanya arasında PPP'nin önemli olduğunun altını çizmektedir. İki ülke arasında PPP'nin geçersiz oluşu, döviz kurunun hatalı belirlendiğine işaret etmektedir. Şöyle ki, döviz kurları iki ülke arasındaki fiyat farklılığına uyum sağlayacak değişimi göstermediği takdirde, AB için hayati sıkıntılara neden olabilmektedir. Türk lirasının aşırı veya eksik değerlendirilmesi ile sonuçlanacak bu durum, her iki ülkenin cari işlemler dengesini ve makroekonomik istikrarını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu bağlamda, Almanya'nın gerek AB'nin ve Euro bölgesinin en büyük ekonomisi olması gerekse de Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olması, iki para birimi arasındaki PPP ilişkisinin önemini artırmaktadır. 1973:01-2004:10 dönemi DM-TL döviz kuru ve CPI endeksine dayalı reel döviz kuru serisinin durağanlığı ADF ve TAR⁷ yöntemi ile sınanmaktadır. Durağan ve lineer olmama durumlarını aynı anda gözeten TAR çözümleri sonucunda, DM ve TL arasında PPP ilişkisinin varlığı sadece tek eşik rejiminde tespit edilebilmektedir.

Taştan (2005)'nin çalışmasında, Türk ekonomisinden seçilmiş dört önemli reel döviz kuru için uzun dönem PPP'nin geçerliliği test edilmektedir. 1982:01-2003:12⁸ dönemi, Türk ekonomisinin en önemli ticaret ortakları olan Almanya, US, UK ve İtalya'nın CPI ve WPI'e dayalı reel döviz kurları⁹ hesaplanmaktadır. Hesaplanan dört farklı reel döviz kuruna beş farklı birim kök testinin uygulandığı çalışmada farklı sonuçlar elde edilmektedir. DM ve İtalyan lirası cinsinden tanımlanmış reel döviz kurlarının durağanlığı için karışık sonuçlar bulunurken¹⁰, UK paundu ve US dolarının hem WPI hemde CPI cinsinden hesaplanmış reel döviz kurları için, uzun dönem PPP hipotezi güçlü şekilde kanıtlanmaktadır.

⁷ Caner ve Hansen (2001) tarafından geliştirilen, serilerdeki lineer olmama ve durağan olmama durumlarını göz önünde bulunduran birim kök testidir.

⁸Yazar Türk ekonomisinin bu dönemde radikal değişimler yaşadığını özellikle belirtmektedir. 1980 yılından önce uygulanan sabit döviz kuru sisteminin terk edilmesi, ihracata dönük büyüme stratejisinin benimsenmesi, finansal ve mal piyasalarında kademeli serbestleşmenin başlaması, sermaye akışının önündeki engellerin kaldırılması, Türk lirasının konvertibilite para oluşunun başlaması bu 1980-90 döneminin önemli değişimleri olarak belirtilmektedir (Taştan: 2043).

⁹ Alman Markı ve İtalyan lirası için 1982:01-2001:12 dönemi kullanılmaktadır.

¹⁰ Hem CPI hemde WPI'e dayalı Alman markı ve İtalyan lirası için trendli çözümleri, ADF dışında bütün testlerde durağan çıkmaktadır. Bunun dışındaki çözümlerinde PPP aleyhine sonuçlarla karşılaşmaktadır.

Çalışmada özetle, PPP hipotezinin Türkiye için geçerli olduğu belirtilmektedir.

Hsing (2009)'in çalışmasında, Kosta Rika'nın USD bazlı döviz kuru üzerine literatürde yer alan döviz kuru belirleme modelleri test edilmektedir. Çalışmada; PPP, UIRP, M-F ve parasal modelin Dornbush (1976), Frenkel (1976), Bilson (1978) ve Frankel (1979) versiyonları sınanmakta ve sonuçları karşılaştırılmaktadır. PPP modeli için 1981:01-2007:09 dönemine ait nominal döviz kuru ile CPI ve WPI verileri kullanılmaktadır. Çalışmada yapılan, Elliott-Rothenberg-Stock (ERS) birim kök testine dayalı durağanlık analizi ve koentegrasyon analiz sonuçları PPP lehine sonuçlanmaktadır. Ayrıca çalışmada, döviz kurlarının tahmininde parasal modellerin diğer modellere oranla daha yüksek açıklayıcılık gücüne sahip olduğu belirtilmektedir.

Abumustafa ve Feridun (2010)'nun çalışmalarında, Mısır, Ürdün ve Türkiye gibi 3 gelişmekte olan ortadoğu ülkesinde ikili döviz kurları için uzun dönem PPP test edilmektedir. 1976:01-2000:01 dönemine ait USD bazlı nominal döviz kurları ve CPI kullanılmaktadır. ADF, PP, KPSS birim kök testlerinin kullanıldığı çalışmada, ADF ve PP testleri üç ülkede de PPP'nin başarısız olduğunu gösterirken, KPSS sadece trendli çözümünde her üç ülke için başarılı olduğunu göstermektedir. Bu durum, PPP sonuçlarının ülkelere göre değil, tercih edilen yöntemle göre değişiklik gösterdiğini ortaya koymaktadır.

Öge, Telatar ve Hasanov (2012)'un çalışmalarında, Doğanlar vd. (2009) ve Chang vd. (2010) çalışmalarını temel alarak 10 gelişmekte olan ülke¹¹ ve 15 Afrika ülkesi¹² için uzun dönem PPP yeniden test edilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler için 1995:01-2010:2, Afrika ülkeleri için 1994:12-2009:5 dönemine USD bazlı döviz kuru ve CPI kullanıldığı çalışmada, veri yaratma süreçlerindeki yapısal kırılmalara ve lineer olmayan yapılara müsaade eden yeni birim kök testleri kullanılmaktadır. Çalışmada geleneksel ADF birim kök testi yanında, lineer olmayan yapıya müsaade eden Kapetanios vd. (2003) ESTAR modeli ve kademeli yapısal kırılmaları içeren Sollis (2004) ST-TAR modelleride kullanılmaktadır. Lineer ADF çözümleri, bir kaç ülke için PPP lehine kanıtlar sunarken, lineer olmama ve yapısal kırılmalara müsaade eden yöntemler, ülkelerin

¹¹Brezilya, Hindistan, Endonezya, Kore, Meksika, Pakistan, Peru, Filipinler ve Türkiye.

¹²Bostwana, Burundi, Mısır, Etiyopya, Kenya, Madagaskar, Malavi, Morityus, Mozambik, Şeyssel Adaları, Güney Afrika, Sudan, Taanzanya, Uganda, Zambiya.

önemli kısmında PPP lehine kanıtlar sunmaktadır¹³. Yazarlar bu sonucun, gelişmekte olan ülkelerin reel döviz kuru serilerinde lineer olmama ve yapısal kırılmalara izin veren uygun modellerin kullanımının önemli olduğunu vurgulamaktadır.

Su, Cheung ve Roca (2014)'un, literatürde bugüne kadar PPP'nin geçerliliği üzerine yapılan onca çalışmanın olduğunu ancak bu çalışmaların dayandığı birim kök testlerinin, serilerdeki değişen varyans (heteroskedasticity) sorununa ne kadar duyarlı olduğunu bilmemektedir. Koşullu veya koşulsuz değişen varyansın varlığı durumunda, birim kök testlerinde önemli öngörü problemleriyle karşılaşıldığı belirtilmektedir. Bu amaçla, değişen varyans sorununu duyarlı yeni bir yöntemle PPP'nin geçerliliği test edilmektedir. 61 ülke için 1994:01:2012:12 dönemi reel efektif döviz kuru verileri¹⁴ kullanılarak wild-bootsrapped KSS (2003) lineer olmayan durağanlık testi yapılmaktadır. Lineer olmayan yapıyı ve değişen varyansı gözetmeyen ADF test sonuçları, 61 ülkenin büyük çoğunluğunda REER durağan çıkmamaktadır. Ancak, söz konusu her iki problemi gözetilen wild-bootstrapped KSS sonuçları PPP lehine güçlü kanıtlar sunmaktadır.

Bu çalışmalara ilave olarak; Enders (1988), Cheung ve Lai (1994), Salehizadeh ve Taylor (1999), Taylor, Peel ve Sarno (2001), Francis, Hasan ve Lothian (2001), Nusair (2003), Alba ve Park (2003), Koukouritakis (2009), Chortareas ve Kapetanios (2009), Arize, Malindretos ve Nam (2010), He ve Chang (2013), He, Ranjbar ve Chang (2013)'in çalışmaları PPP lehine, Corbae ve Ouliaris (1988), Enders (1989), Fisher ve Park (1991), Ardeni ve Lubian (1991), Hung ve Jan (2002)'in çalışmaları PPP aleyhine kanıtlar bulmuştur.

¹³Doğanlar vd. (2009), 10 gelişmekte olan ülke için PPP'nin geçerliliğini sorguladığı koentegrasyon yöntemi sonucunda, sadece Meksika ve Peru için olumlu sonuçlar almıştır. Chang vd. (2010) ise, SURADF testi sonuçları itibariyle, sadece Botswana, Madakaskar ve Malavi de PPP hipotezinin geçerli olmaktadır (Güney vd., 2012:144).

¹⁴Reel efektif döviz kuru; 3 yıllık ortalama ticaret hacmine dayalı oluşturulan zamana bağlı ağırlıklandırma yöntemi ile hesaplanmıştır. Bu yöntemle, 20 yıllık dönem içinde dünya ticaret düzenindeki hızlı değişimin görülmesi amaçlanmıştır. Ayrıca dünya üzerinde, 1997 Asya finansal krizi, 1998 Rusya Krizi, 2008 küresel finansal kriz gibi bir çok büyük ve diğer küçük ekonomik krizlerin yaşanması, reel efektif döviz kuru serisinde önemli değişen varyansların oluşmasına neden olmaktadır.

5. Veri Seti ve Yöntem

Çalışmada, Türkiye ve ABD ülkelerinin 1990:01-2014:12 dönemine ait aylık; USD/TL nominal döviz kuru (s_t), tüketici fiyat endeksi ($P_t^{Tr_{cpi}(1987:100)}$, $P_t^{USA_{cpi}(1982-84=100)}$), üretici fiyat endeksi ($P_t^{Tr_{ppi}(2003=100)}$, $P_t^{USA_{ppi}(1982-84=100)}$) ve bu iki farklı fiyat endekse dayalı hesaplanmış reel döviz kuru (q_t^{cpi} , q_t^{ppi}) kullanılmıştır. Türkiye'ye ait veriler TÜİK'ten, Amerika Birleşik Devletlerine ait veriler ise FED'den temin edilmiştir. Bütün değişkenler logaritmik formda kullanılmıştır.

Çalışma, temelde iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada, yukarıda oluşturulan bütün değişkenlere ait seriler farklı birim kök testlerine tabi tutulmaktadır. Burada, farklı fiyat endekslerine dayalı reel döviz kurunun (q_t^{cpi} , q_t^{ppi}) durağanlığı ortaya konarak, PPP'nin uzun dönemde geçerliliği tespit edilecektir. İkinci aşamada ise, nominal döviz kuru (s_t) ve ülkeler arası fiyat farkı serileri [$(P_t^{Tr_{cpi}} - P_t^{USA_{cpi}})$, $(P_t^{Tr_{ppi}} - P_t^{USA_{ppi}})$] arasında koentegrasyon ilişkisinin varlığı sorgulanacaktır. Aynı derecede durağan olan seriler için, EG (1987) ve Johansen (1988) koentegrasyon testleri uygulanacaktır.

PPP teorisi, ülkeler arasındaki ulusal fiyat düzeyleri ve döviz kurları arasında bir ilişki kurmakta ve ülkeler arasındaki enflasyon farkının paranın değer kaybına neden olacağını ifade etmektedir. Döviz kurunun s_t , ulusal fiyatların p_t ve yabancı fiyatların p_t^* ile gösterildiği bir durumda, PPP teorisi

$$s_t = p_t - p_t^* + d_t$$

eşitliğinin sağlanacağını ifade etmektedir. Denklemden yer alan d_t , PPP' den kısa dönemli sapmaların olabileceği göstermektedir. Burada d_t 'nin durağan olması, PPP'nin geçerli bir döviz kuru belirleme modeli olabileceği anlamına gelmektedir. Çünkü PPP teorisi kalıcı sapmalara izin vermemektedir. Ancak bu yaklaşımın önemi kaybetmesi neticesinde ve daha popüler olan yeni bir yaklaşım geliştirilmiştir. Reel döviz kuru (q_t) cinsinden yeniden ifade edilen bu yaklaşımda (Enders,2015:211),

$$q_t = s_t + p_t^* - p_t$$

$H_n = q_t$ tesadüfi bir yürüyüş izlemekte (RW), birim kök vardır, durağan değildir, uzun dönemde geçerli değildir.

hipotezi test edilerek, doğrudan reel döviz kurunun durağanlığı araştırılmaktadır. Boş hipotezin reddedilememesi durumunda uzun dönem PPP'nin geçersiz olduğu kabul edilmektedir. Diğer bir ifadeyle şoklar

karşısında reel döviz kurunun denge seviyesine veya ortalamaya geri dönmediği anlaşılmaktadır. Bu kapsamda ilk olarak H_n ; CPI ve PPI'a dayalı reel döviz kuru için; ADF, DF-GLS ve PP birim kök testleri ile test edilecektir. Analizlerde, sabitli ve sabitli+trendli modeller tahmin edilecektir.

ADF birim kök testi için oluşturulan denklemlerde;

$$\Delta s_t = \alpha_0 + \gamma s_{t-1} + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta s_{t-i+1} + \varepsilon_t$$

$$\Delta s_t = \alpha_0 + \gamma s_{t-1} + \alpha_2 t + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta s_{t-i+1} + \varepsilon_t$$

$\gamma=0$ ise, PPP teorisi geçersiz olmaktadır. İstatistiksel olarak anlamlı ve sıfırdan farklı ise PPP teorisinin geçerli olduğu anlaşılmaktadır.

Elliott, Rothenberg ve Stock (1996) tarafından geliştirilen DF-GLS testi ise serilerde deterministik trendin veya kesmenin olması durumlarında uygulanmaktadır. Df-GLS birim kök testi, serilerin trendden arındırıldıktan sonra seriye sıradan ADF testi uygulanmasına dayanmaktadır (Sevüktekin ve Nargeleşkenler,2005:304-305). DF-GLS testi, serileri trendden arındırarak ADF birim kök testinin gücünü optimize etmektedir (Harris ve Sollis, 2003:58).

DF-GLS birim kök test denklemi aşağıdaki gibi olmaktadır.

$$\Delta s_t^d = \alpha_0 + \gamma s_{t-1}^d + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta s_{t-i+1}^d + \varepsilon_t$$

$$\Delta s_t^d = \alpha_0 + \gamma s_{t-1}^d + \alpha_2 t + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta s_{t-i+1}^d + \varepsilon_t$$

Phillips (1987)'in önerdiği Perron (1988)'un geliştirdiği ve literatürde Phillips-Perron (1988) testi olarak bilinen birim kök testi, geliştirdikleri Z testi ile DF testlerinin uygulanma koşulları olan; hata terimlerinin bağımsız ve sabit varyansa sahip olma şartlarına gerek olmadan serilerdeki birim kökün varlığı araştırılmaktadır. Parametrik olmayan PP testine ait denklem (Harris ve Sollis,2003:50);

$$Z(\tau_{\mu}) = \left(\frac{S_u}{S_{T1}} \right) \tau_{\mu} - 1/2(S_{T1}^2 - S_u^2) \left\{ S_{T1} \left[T^2 \sum_{t=2}^T (y_{t-1} - y_{-1})^2 \right]^{1/2} \right\}^{-1}$$

şeklinde olmaktadır. Burada da, hesaplanan Z istatistiğinin değerinin kritik değerden büyük olması durumunda PPP teorisinin geçerli olduğu ifade edilmektedir.

Çalışmada birim kök testlerinden sonra ise, EG ve Johansen koentegrasyon analizleri yapılacaktır. Birim kök testleri sonunda, değişkenlerin seviyesinde durağan olmadığı ancak aynı dereceden durağan oldukları anlaşılırsa koentegrasyon analizi ile PPP'yi test etmek mümkün görünmektedir. Koentegrasyon analizi ile değişkenler arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin varlığı araştırılacaktır.

EG koentegrasyon analizinde ilk olarak;

$$s_t = \beta_0 + \beta_1(p_t - p_t^*) + \varepsilon_t$$

regresyon denklemi OLS ile tahmin edilmektedir. Sonrasında bu regresyon denkleminde hesaplanan hata terimleri için durağanlık analizi yapılmaktadır.

$$\Delta \hat{\varepsilon}_t = a_1 \hat{\varepsilon}_{t-1} + \sum_{i=1}^p a_{i+1} \Delta \hat{\varepsilon}_{t-i} + e_t$$

Denklemin tahmini sonucunda eğer $H_n = a_1 = 0$ hipotezini reddedebilirsek, hata terimlerinin durağan olduğu diğer bir ifadeyle değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri, aralarında doğrusal bir kombinasyon olduğu, koentegre oldukları sonucuna varırız. Bu durumda serilerin aralarındaki bu uzun dönemli ilişkiden sapması geçici olmaktadır. Bu sonuç PPP'nin geçerliliğine işaret etmektedir.

Johansen (1988) koentegrasyon testi ise serilerin durağanlaştırılması adına yapılan fark alma işlemlerinin neden olduğu serilerdeki bilgi kaybına yol açmadan, durağan olmayan seriler arasında birlikte hareketlilik yapısının varlığı araştırmaktadır. Seriler arasındaki uzun dönemli denge ilişkilerini araştıran bir analizdir. VAR analizine dayanan Johansen (1988) koentegrasyon testinde, koentegrasyon vektör sayıları hesaplanan İz (trace) ve maksimum Eigen istatistiği ile belirlenmektedir. Johansen (1988) denklem sistemi (Harris and Sollis,2003110);

$$z_t = A_1 z_{t-1} + \dots + A_k z_{t-k} + u_t \quad u_t \sim IN(0, \Sigma)$$

$$\Delta z_t = \Gamma_1 \Delta z_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta z_{t-k+1} + \Pi z_{t-k} + u_t$$

$$\Gamma_i = -(I - A_1 - \dots - A_i) \quad i = 1, \dots, k-1 \text{ ve } \Pi = (-I - A_1 - \dots - A_k)$$

şeklinde yazılmaktadır. Bu denklemde karakteristik köklerin sıfırdan farklı olup olmadığı araştırılmaktadır. Bu kapsamda iki farklı test geliştirilmiştir. İz ve Maksimum Eigen istatistik;

$$\lambda_{iz} = -T \sum_{i=r+1}^n \log(1 - \hat{\lambda}_i) \quad r = 0, 1, 2, \dots, n-2, n-1$$
$$\lambda_{max} = -T \log(1 - \hat{\lambda}_{r+1}) \quad r = 0, 1, 2, \dots, n-2, n-1$$

değerleri tablo kritik değerlerinden büyük olması durumunda boş hipotez reddedilmektedir. İz testinde; $H_n: \Gamma=0$ alternatif hipotez $\Gamma>0$, ve H_n reddedilirse, bir koentegrasyon vektörünün olduğu; $H_n: \Gamma \leq 1$ alternatif hipotez $\Gamma>1$ ve H_n reddedilirse, 2 koentegrasyon vektörü olmaktadır. Maksimum Eigen testinde ise; $H_n: \Gamma=0$ alternatif hipotez $\Gamma=1$ ve H_n reddedilirse bir koentegrasyon vektörü, $H_n: \Gamma=1$ alternatif hipotez $\Gamma=2$ ve H_n reddedilirse 2 koentegrasyon vektörü olmaktadır.

6. Bulgular

Burada CPI ve PPI'a dayalı olarak hesaplanmış reel döviz kuru, nominal döviz kuru ve ülkeler arası fiyat farkı serilerinin seviyelerinde ve birinci farklarında olmak üzere, her biri için; sabitli ve sabitli+trendli olarak durağanlık analiz sonuçları verilmektedir. Reel döviz kuru serilerinin seviyelerinde durağan olması durumunda, PPP'nin belirtilen dönem içinde Türkiye'de geçerli olduğu söylenebilmektedir.

Tablo 1'de ADF ve Tablo 2'de DF-GLS durağanlık analiz sonuçları verilmiştir. ADF sonuçlarına bakıldığında, serilerin tamamının sabitli modeller için seviyesinde durağan olduğu görülürken sabitli+trendli modeller için $(p_t - p_t^*)_{cpi}$ serisi hariç serilerin tamamı birinci farkında durağan olmaktadır. DF-GLS test sonuçlarına bakıldığında ise, sabitli modeller için q_{ppi} ve s_t serileri seviyesinde durağan olurken, sabitli+trendli modeller için serilerin hiçbiri seviyesinde durağan olmadığı

ancak $(p_t - p_t^*)_{cpi}$ serisi hariç bütün serilerin birinci farkında durağan olduğu anlaşılmıştır.

Tablo 1. ADF Durağanlık Test Sonuçları

| Değişkenler | Sabitli | | Sabitli+Trendli | |
|-----------------------|-----------|----------|-----------------|----------|
| | Seviye | 1.Farkı | Seviye | 1.Farkı |
| q_{cpi87} | -5.2080 | -8.8985 | -0.8210 | -10.8253 |
| q_{ppi} | -4.6599 | -9.0991 | -0.7978 | -10.6291 |
| s_t | -4.3558 | -10.2806 | -1.0304 | -10.7390 |
| $(p_t - p_t^*)_{cpi}$ | -2.9556 | -1.0149 | -1.8361 | -2.5113 |
| $(p_t - p_t^*)_{ppi}$ | -5.0030 | -7.9114 | -0.4448 | -9.9395 |
| %1 | [-3.4521] | | [-3.9891] | |
| %5 | [-2.8710] | | [-3.4249] | |
| %10 | [-2.5718] | | [-3.1355] | |

Tablo 2. DF-GLS Durağanlık Test Sonuçları

| Değişkenler | Sabitli | | Sabitli+Trendli | |
|-----------------------|---------|----------|-----------------|----------|
| | Seviye | 1.Farkı | Seviye | 1.Farkı |
| q_{cpi87} | 0.7969 | -8.7858 | 0.5492 | -10.0248 |
| q_{ppi} | 2.2430 | -8.3741 | 0.4342 | -10.4279 |
| s_t | 2.1199 | -10.2910 | 0.1766 | -10.6104 |
| $(p_t - p_t^*)_{cpi}$ | -0.5246 | -0.5319 | -1.4848 | -1.8461 |
| $(p_t - p_t^*)_{ppi}$ | 0.9652 | -2.3767 | 0.5960 | -9.8707 |
| %1 | -2.5728 | | -3.4698 | |
| %5 | -1.9419 | | -2.9104 | |
| %10 | -1.6159 | | -2.6057 | |

Tablo 3'de ise, serilerin PP durağanlık test sonuçları verilmektedir. PP test sonuçları, serilerin tamamının sabitli modeller için seviyesinde durağan olduğunu, sabitli+trendli modeller için ise serilerin tamamının birinci

farkında durağan olduğunu göstermiştir. Burada PP birim kök test sonuçları ile ADF test sonuçları önemli ölçüde örtüşmektedir.

Tablo 3. PP Durağanlık Test Sonuçları

| | Sabitli | | Sabitli+Trendli | |
|-----------------------|-----------|----------|-----------------|----------|
| | Seviye | 1.Farkı | Seviye | 1.Farkı |
| $q_{cpi_{87}}$ | -5.7920 | -9.2436 | -0.7007 | -10.7993 |
| q_{ppi} | -5.2368 | -9.3858 | -0.7068 | -10.6115 |
| s_t | -4.6036 | -10.2051 | -0.9210 | -11.0312 |
| $(p_t - p_t^*)_cpi$ | -7.0836 | -6.8686 | -0.3365 | -10.1305 |
| $(p_t - p_t^*)_{ppi}$ | -5.7799 | -7.9502 | -0.4130 | -9.9402 |
| % 1 | [-3.4520] | | [-3.9890] | |
| % 5 | [-2.8709] | | [-3.4249] | |
| % 10 | [-2.5718] | | [-3.1355] | |

Sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'de PPP teorisinin geçerliliği birim kök test türüne ve testlerin sabitli ve sabitli+trendli model çözümlerine göre farklılık göstermektedir. ADF ve PP birim kök testi sabitli model sonuçlarına göre; hem tüketici hem de üretici fiyat endeksine dayalı hesaplanan reel döviz kuru serisi seviyesinde durağan olduğu için, Türkiye'de PPP teorisinin fiyat endeks tercihine bağlı olmaksızın geçerli olduğu söylenebilmektedir. DF-GLS birim kök testi sabitli model sonuçları ise üretici fiyat endeksine dayalı reel döviz kurunun seviyesinde durağan olduğunu diğer bir ifadeyle PPP teorisinin fiyat tercihine bağlı olarak geçerli olduğunu ifade etmektedir. ADF, DF-GLS ve PP birim kök testlerinin sabitli+trendli model sonuçları ise gerek tüketici gerekse üretici fiyat endeksine dayalı oluşturulan reel döviz kurunun seviyesinde durağan olmadığını göstermiştir. Bu ortak sonuç, PPP'nin sabitli+trendli model tercihi durumunda geçersiz olduğunu ortaya koymuştur.

Diğer taraftan sabitli+trendli modele dayalı test sonuçlarına bakıldığında seriler arasında koentegrasyonun varlık izlerine rastlanılmıştır. ADF, DF-GLS ve PP sabitli+trendli model test sonuçları, nominal döviz kuru ve PPI'ya dayalı ülkeler arası fiyat farkı serilerinin birinci farklarında (aynı

dereceden) durağan olduğunu göstermiştir. Seviyelerinde durağan olmayan ancak birinci farklarında durağan olan bu iki değişkenin koente gre olma durumu bulunmaktadır. Koente grasyon için ilk şartı sağlayan bu durum, PPP'nin geçerliliğini sı nayan ikinci bir yöntem e yani koente grasyon analizlerini kullanabilmemizin önünü açmaktadır. Bununla birlikte, ADF ve DF-GLS sabitli+trendli model test sonuçları, nominal döviz kuru ve CPI' a dayalı ö lkeler arası fiyat farkı serilerinin aynı seviyede (birinci farkında) durağan olmadıklarını göstermiştir. Bu seri sadece PP testinde birinci farkında durağan olmaktadır. Bu nedenle bu iki seri arasında koente grasyonun varlığı araştırılmamıştır.

Bu kapsamda aşağıda sı rasıyla EG ve Johansen koente grasyon test sonuçları verilmiştir.

EG koente grasyon analizinde;

$$s_t = \beta_0 + \beta_1(p_t - p_t^*)_{ppp} + \varepsilon_t$$

denklemi OLS ile tahmin edilmiştir. Sonrasında ise hesaplanan hata terimleri için ADF birim kök testine dayalı durağanlık analizi yapılmıştır.

$$\Delta \hat{\varepsilon}_t = a_1 \hat{\varepsilon}_{t-1} + \sum_{i=1}^p a_{i+1} \Delta \hat{\varepsilon}_{t-i} + e_t$$

Tablo 4'de sunulan sonuçlara bakıldığında, hata terimlerinin seviyesinde durağan olduğu anlaşılmıştır. Diğer bir ifadeyle değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettiği, koente gre oldukları söylenebilir. Bu bulgular, Türkiye'de PPP teorisinin döviz kuru hareketlerini açıklama gücüne uzun dönemde sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Tablo 4. Hata Terimlerin ADF Durağanlık Testi

| | Sabitli | Sabitli+Trendli | Sabitsiz+Trendsiz |
|-----------------------|---|---|---|
| $\hat{\varepsilon}_t$ | -11.3931 [-3.4521] [-2.8710] [-2.5718] | -11.4745 [-3.9891] [-3.4249] [-3.1355] | -11.4123 [-2.5727] [-1.9419] [-1.6159] |

Johansen koentegrasyon testine başlamadan önce yapılması gerekenlerin başında uygun gecikme uzunluğunun (k) belirlenmesi gelmektedir. Tablo 5’de yapılan optimal gecikme uzunluğu sonuçlarına yer verilmiştir. LR test istatistiği, son tahmin hata (FPE) ve Akaike bilgi kriteri (AIC) optimal gecikme uzunluğunu 4, Schwarz ve Hannan-Quinn kriteri 2 olarak belirlemiştir. Çalışma da ise, gecikme uzunluğu 4 olarak kullanılmıştır.

Tablo 5. Optimal Gecikme Uzunluğu

| Gecikme | LR | FPE | AIC | SC | HQ |
|----------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | 3540.680 | 5.31e-07 | -8.772129 | -8.696200 | -8.741708 |
| 2 | 91.97734 | 3.96e-07 | -9.067270 | -8.940722* | -9.016569* |
| 3 | 7.887048 | 3.95e-07 | -9.067553 | -8.890386 | -8.996571 |
| 4 | 9.628927* | 3.93e-07* | 9.074234* | -8.846448 | -8.982971 |
| 5 | 7.509183 | 3.93e-07 | -9.073562 | -8.795157 | -8.962019 |
| 6 | 1.284418 | 4.02e-07 | -9.050613 | -8.721589 | -8.918789 |
| 7 | 7.014086 | 4.03e-07 | -9.048532 | -8.592559 | -8.896428 |
| 8 | 0.511769 | 4.14e-07 | -9.022821 | -8.534093 | -8.850436 |

Optimal gecikme uzunluğunun $k = 4$ olması, dördüncü dönem gecikmenin modeldeki denklemlerin en az birinde anlamlı olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Harris ve Sollis,2003:116). Dört gecikme uzunluğuna göre Johansen (1988) denklemi yeniden düzenlendiğinde;

$$\Delta z_t = \Gamma_1 \Delta z_{t-1} + \Gamma_2 \Delta z_{t-2} + \Gamma_3 \Delta z_{t-3} + \Pi z_{t-4} + u_t$$

denklemleri elde edilmektedir.

Ayrıca bu gecikme uzunluğu için yapılan otokorelasyon test sonuçları da beklentileri karşılamıştır. LM istatistiklerinin yer aldığı Tablo 6’ya bakıldığında, “serilerde otokorelasyon yoktur” boş hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilememektedir.

Tablo 6. Otokorelasyon LM Test Sonuçları

| Gecikmeler | LM İstatistiği | Olasılık Değeri |
|------------|----------------|-----------------|
| 1 | 7.033928 | 0.1341 |
| 2 | 3.302207 | 0.5086 |
| 3 | 8.692724 | 0.0693 |
| 4 | 5.967464 | 0.2016 |
| 5 | 4.175536 | 0.3828 |
| 6 | 4.144084 | 0.3869 |
| 7 | 0.767935 | 0.9427 |
| 8 | 4.887710 | 0.2990 |

Nominal döviz kuru ve ülkeler arası fiyat farkı değişkenleri arasında koentegrasyon için; koentegrasyon ilişkisi yoktur boş hipotezi test edilmektedir. Test sonuçlarının yer aldığı Tablo 7'ye bakıldığında, hem iz istatistikleri hem de maksimum Eigen değerleri %1 kritik değerinden büyük çıkmıştır. Bu sonuç iki değişken arasında koentegrasyonun varlığına işaret etmektedir.

Tablo 7. Johansen Koentegrasyon (üretici fiyat bazlı) Test Sonuçları

| İstatistik | Boş Hipotez | Alternatif Hipotez | Eigen Value | Test İstatistik Değeri | %5 Kritik Değeri | %1 Kritik Değeri | %10 Kritik Değer | H_0 |
|-----------------|-------------------------------|------------------------------|------------------|------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------|
| λ_{iz} | $\Gamma=0$ $\Gamma \leq 1$ | $\Gamma > 0$ $\Gamma > 1$ | 0.2032 0.0191 | 72.7407 5.7012 | 20.2618 9.1645 | 25.0781 12.7607 | 17.9803 7.5567 | Red Kabul |
| λ_{Max} | $\Gamma=0$ $\Gamma=1$ | $\Gamma=1$ $\Gamma=2$ | 0.2032 0.0191 | 67.0394 5.7012 | 15.8921 9.1645 | 20.1612 12.7607 | 13.9059 7.5567 | Red Kabul |

r : Koentegrasyon Vektör Sayısı
Optimal gecikme uzunluğu FPE ve AIC kriterlerine göre 4 alınmıştır.

Hem EG hemde Johansen test sonuçları, Türkiye'de PPP'nin uzun dönemde geçerli bir döviz kuru teorisi olduğunu kanıtlamıştır. Ancak burada fiyat endeks seçimlerinin sonuçlar üzerinde etkisi olduğu ayrıca görülmüştür. Çalışmanın bulgularını özetlendiğinde; birim kök testlerinin sabitli+trendli modelleri PPP aleyhine sonuçlar, sabitli modelli birim kök testleri ve koentegrasyon test sonuçları (PPI'a dayalı) ise PPP lehine kanıtlar sunduğu anlaşılmıştır. Bu durum, kullanılan ekonometrik yöntemlerin ve tercih edilen fiyat endekslerinin PPP'nin geçerliliğini etkilediği anlamı taşımaktadır.

7. Sonuç

PPP teorisinin Türkiye'de döviz kuru hareketlerini açıklayabilme kabiliyetinin sınındığı bu çalışmada iki önemli bulguyla karşılaşılmıştır. İlk olarak, birim kök testlerine dayalı olarak yapılan analiz sonuçları sabitli ve sabitli+trendli model tahminine göre farklılık göstermektedir. Sabitli model çözümleri dikkate alındığında ADF ve PP test sonuçları, hem tüketici hem de üretici fiyat endeksine dayalı hesaplanan reel döviz kuru serilerinin seviyesinde durağan olduğu, DF-GLS test sonucu ise sadece üretici fiyat endeksine dayalı reel döviz kurunun durağan olduğu tespit edilmiştir. Burada ADF ve PP testleri her iki fiyat endeksine göre PPP lehine, ADF, PP ve DF-GLS testlerinin ortak sonucu ise PPI'a dayalı tahminlerin tamamı PPP lehine sonuçlar vermektedir. Diğer taraftan, sabitli+trendli model tahmin sonuçlarına bakıldığında ise PPP'nin başarısız bir model olduğu anlaşılmaktadır. İkinci olarak ise hem EG hemde Johansen koentegrasyon test sonuçları, Türkiye de PPP'nin geçerli bir teori olduğunu ancak fiyat endeks tercihlerinin sonuçları etkilediğini göstermiştir. Öyleki, PPI'a dayalı koentegrasyon analizleri bizlere USD/TL döviz kurunun ABD ve Türkiye deki fiyat düzeylerinden etkilendiğini ortaya koymuştur. Gerek birim kök testlerinde gerekse koentegrasyon analizlerinde PPI'a dayalı PPP testlerinin teorinin lehine sonuçlandığı anlaşılmıştır. Burada, PPP analizlerinin kullanılan ekonometrik yöntem ve değişkenlere göre farklı sonuçlar verebileceği görülmüştür. Burada, PPP'nin her ne kadar kısa dönemde uzun dönem dengeden sapmalar gösterse de, uzun dönemli analizler için Türkiye'de geçerli bir döviz kuru belirleme modeli olabileceği ve karar birimlerine döviz kuru hareketleri için genel bir eğilim verebileceği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Abumustafa, Naser I. ve Mete Feridun (2010). "Explaining The Long-Term Real Equilibrium Exchange Rates Through Purchasing Power Parity: An Emprical Investigation on Egypt, Jordan and Turkey". *African Journal of Business Management* 4 (7): 1260-1265.
- Alba, Joseph Dennis ve Donghyun Park (2003). "Purchasing Power Parity in Developing Countries: Multi-Period Evidence Under The Current Float". *World Development* 31: 2049-2060.
- Alba, Joseph Dennis ve Donghyun Park (2005). "An Emprical Investigation of Purchasing Power Parity (PPP) for Turkey". *Journal of Policy Modeling* 27: 989-1000.

- Ardeni, Pier Giorgio ve Diego Lubian (1991). "Is There Trend Reversion in Purchasing Power Parity?". *European Economic Review* 35: 1035-1055.
- Arize, Augustine C., John Malindretos ve Kiseok Nam (2010). "Cointegration, Dynamic Structure, and The Validity of Purchasing Power Parity in African Countries". *International Review of Economics and Finance* 19: 755-768.
- Baillie, Richard ve David D. Selover (1987). "Cointegration and Models of Exchange Rate Determination". *International Journal of Forecasting* 3: 43-51.
- Bilson, John F.O. (1978). "The Monetary Approach To The Exchange Rate: Some Empirical Evidence". *International Monetary Fund* 25(1): 48-75.
- Bunting, Frederick H. (1939). "The Purchasing Power Parity Theory Reexamined". *Southern Economic Journal* 5(3): 282-301.
- Caner, Mehmet ve Bruce E. Hansen (2001). "Threshold Autoregression With a Unit Root". *Econometrica* 69(6): 1555-1596.
- Cassel, Gustav (1921). *The World's Monetary Problems*. London: Constable & Co.
- Cassel, Gustav (1922). *Money and Foreign Exchange After 1914*. New York: MacMillan.
- Chang, Tsangyao, De-Piao Tang, Wen-Chi Liu ve Chia-Hao Lee (2010). "Purchasing Power Parity for 15 COMESA and SADC Countries: Evidence Based on Panel SURADF Tests". *Applied Economics Letters* 17: 1721-1727.
- Cheung, Yin-Wong ve Kon S. Lai (1994). "Mean Reversion in Real Exchange Rates". *Economics Letters* 46: 251-256.
- Chortareas, Georgios ve George Kapetanios (2009). "Getting PPP Right: Identifying Mean-Reverting Real Exchange Rates in Panels". *Journal of Banking & Finance* 33: 390-404.
- Corbae, Dean ve Sam Ouliaris (1988). "Cointegration and Tests of Purchasing Power Parity". *The Review of Economics and Statistics* 70(3): 508-511.
- Doğanlar, Murat, Harun Bal ve Mehmet Özmen (2009). "Testing Long-Run Validity of Purchasing Power Parity for Selected Emerging Market Economies". *Applied Economic Letters* 16: 1443-1448.
- Dornbusch, Rudiger (1976). "Expectations and Exchange Rate Dynamics". *Journal of Political Economy*, 84(6): 1161-1176.

- Dornbusch, Rudiger (1985). "Purchasing Power Parity". *NBER Working Papers* 1591.
- Einzig, Paul (1937). *The Theory of Forward Exchange*. London: Macmillan.
- Elliott, Graham, Rothenberg Thomas J. ve Stock James H. (1996). "Efficient Tests For An Autoregressive Unit Root". *Econometrica* 64(4): 813-836.
- Enders, Walter (1988). "ARIMA and Cointegration Tests of PPP Under Fixed and Flexible Exchange Rate Regime". *The Review of Economics and Statistics* 70(3): 504-508.
- Enders, Walter (1989). "Unit Roots and The Real Exchange Rate Before World War I: The Case of Britain and The USA". *Journal of International Money and Finance* 8: 59-73.
- Enders, Walter (2015). *Applied Econometric Time Series*. Hoboken, USA: John Wiley & Sons, Fourth Edition.
- Engel, Charles ve Granger Clive W. (1987). "Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing". *Econometrica* 55: 251-276.
- Erlat, Haluk (2003). "The Nature of Persistence In Turkish Real Exchange Rates". *Emerging Markets Finance & Trade* 39(2): 70-97.
- Fisher, Eric O'N ve Joon Y. Park (1991). "Testing Purchasing Power Parity Under The Null Hypothesis of Co-Integration". *The Economic Journal* 101(409): 1476-1484.
- Francis, Bill, Iftexhar Hasan ve James R. Lothian (2001). "The Monetary Approach to Exchange Rates and The Behavior of The Canadian Dollar over The Long Run". *Applied Financial Economics* 11(5): 475-481.
- Frankel, Jeffrey A. (1979). "On The Mark: A Theory of Floating Exchange Rates on Real Interest Differentials". *American Economic Review* 69(4): 610-622.
- Frenkel, Jacob A, (1980). "Exchange Rates, Pices, and Money: Lessons from The 1920's". *The American Economic Review* 70(2): 235 – 242.
- Frenkel, Jacob A. (1976). "A Monetary Approach to The Exchange Rate: Doctrinal Aspects and Emprical Evidence". *The Scandinavian Journal of Economics* 78(2): 200-224.
- Frenkel, Jacob A. (1981). "The Collapse of purchasing power Parities During The 1970's", *European Economic Review* 16: 145 – 165.

- Froot, Kenneth ve Kenneth Rogoff (1994). "Perspectives On PPP And Long-Run Real Exchange Rates". *NBER Working Paper Series* 4952.
- Genberg, Hans (1978). "Purchasing Power Parity Under Fixed and Flexible Exchange Rates". *Journal of International Economics* 8: 247-276.
- Güney, Ahmet (2015). *Döviz Kuru Teorileri ve Türkiye'de Döviz Kurunun Belirleyicileri*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hakkio, Craig S. (1982). "A Reexamination of Purchasing Power Parity: A Multi-Country and Multi-Period Study". *NBER Working Paper* 865.
- Harris, Richard, Sollis, Robert (2003). *Applied Time Series Modelling And Forecasting*. West Sussex, England: Wiley.
- He, Huizhen ve Tsangyao Chang (2013). "Purchasing Power Parity in Transition Countries: Sequential Panel Selection Method". *Economic Modelling* 35: 604-609.
- He, Huizhen, Omid Ranjbar ve Tsangyao Chang (2013). "Purchasing Power Parity in Transition Countries: Old wine With New Bottle". *Japan and The World Economy* 28: 24-32.
- Hodgson, John S., Patricia Phelp (1975). "The Distributed Impact of Price-Level Variation on Floating Exchange Rates". *The Review of Economics and Statistics* 57(1): 58-64.
- Holmes, James Mark (2001). "New Evidence on Real Exchange Rate Stationary and Purchasing Power Parity in Less Developed Countries". *Journal of Macroeconomics* 23(4): 601-614.
- Hsing, Yu (2009). "The Determination of The Costa Rica Colon/USD Exchange Rate". *The International Journal of Business and Finance Research*, 3(1): 79-87.
- Hung, Mao-Wei ve Yin-Ching Jan (2002). "Use of Deviations of Purchasing Power Parity to Clarify The 1997 Asian Financial Crisis". *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies* 5(2): 195-218.
- Johansen, Soren (1988). "Statistical Analysis of Cointegrating Factors". *Journal of Economic Dynamics and Control* 12: 231-254.
- Kapetanios, G, Yongcheol Shin ve Andy Snell (2003). "Testing For A Unit Root In The Nonlinear STAR Framework". *Journal of Econometrics* 112(2): 359-379.

- Kargbo, Joseph M. (2003). "Cointegration Tests of Purchasing Power Parity In Africa". *World Development* 31(10): 1673-1685.
- Khan, Muhammad Arshad ve Abdul Qayyum (2007). "Exchange Rate Determination in Pakistan: Evidence Based on Purchasing Power Parity Theory". *Pakistan Economic and Social Review* 45(2): 181-202.
- Kim, Yoonbai (1990). "Purchasing Power Parity in The Long Run: A Cointegration Approach". *Journal of Money, Credit and Banking* 22(4): 491-503.
- Koukouritakis, Minoas (2009). "Testing The Purchasing Power Parity: Evidence From The New EU Countries". *Applied Economics Letters* 16(1): 39-44.
- Krugman, Paul R. (1978). "Purchasing Power Parity And Exchange Rates, Another Look at The Evidence". *Journal of International Economics* 8(3): 397-407.
- Leybourne, Stephen, Paul Newbold ve Dimitrios Vougas (1998). "Unit Roots and Smooth Transtions". *Journal of Time Series Analysis* 19: 83-97.
- MacDonald, Ronald (2007). *Exchange Rate Economics*. London and New York: Routledge, Taylor & Francis Group.
- MacDonald, Ronald ve Mark P. Taylor (1993). "The Monetary Approach To The Exchange Rate: Rational Expectations, Long-Run Equilibrium and Forecasting". *International Monetary Fund* 40(1): 89-107.
- Mahdavi, Saeid ve Su Zhou (1994). "Purchasing Power PARity in High-Inflation Countries: Further Evidence". *Journal of Macroeconomics* 16(3): 403-422.
- Nusair, Salah A. (2003). "Testing The Validity of Purchasing Power Parity For Asian Countries During The Current Float". *Journal of Economic Development* 28(2): 129-147.
- Officer, Lawrance H. (1976). "The Purchasing Power Parity Theory of Exchange Rates: A Review Article". *International Monetary Fund Staff Papers* 23: 1-60.
- Phillips, Peter C.B. ve Perron Pierre (1988). "Testing For A Unit Root In Time Series Regression", *Biometrika* 75(2):335-346.
- Rogoff, Kenneth (1996). "The Purchasing Power Parity Puzzle". *Journal of Economic Literature* 34(2): 647-668.

- Salehizadeh, Mehdi ve Robert Taylor (1999). "A Test of Purchasing Power Parity for Emerging Economies". *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money* 9: 183-193.
- Sarno, Lucio (2005). "Towards A Solution to The Puzzles in Exchange Rate Economics: Where do We Stand". *The Canadian Journal of Economics* 38(3): 673-708.
- Sevüktekin, Mustafa ve Nargeleçekenler, Mehmet (2005). *Zaman Serileri Analizi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Shively, Philip (2001a). "A Test of Long-Run Purchasing Power Parity". *Economics Letters* 73: 201-205.
- Shively, Philip (2001b). "Trend-Stationary GNP: Evidence From a New Exact Pointwise Most Powerful Invariant Unit Root Test". *Journal of Applied Econometrics* 16(4): 537-551.
- Sideris, Dimitrios (2004). "Testing For Long-Run PPP In A System Context: Evidence For The US, Germany and Japan". *Bank of Greece Working Paper* 19.
- Sollis, Robert (2004). "Asymmetric Adjustment and Smooth Transitions: A Combination of Some Unit Root Tests". *Journal of Time Series Analysis* 25: 409-417.
- Su, Jen-Je, Adrian Cheung ve Eduardo Roca (2014). "Does Purchasing Power Parity Hold? New Evidence From Wild-Bootstrapped Non Linear Unit Root Tests in The Presence of Heteroskedasticity". *Economic Modelling* 34: 161-171.
- Taştan, Hüseyin (2005). "Do Real Exchange Rates Contain A Unit Root? Evidence From Turkish Data". *Applied Economics* 37: 2037-2053.
- Taylor, Alan M ve Mark P. Taylor (2004). "The Purchasing Power Parity Debate", *Journal of Economic Perspectives* 18(4): 135-158.
- Taylor, Mark P, David A. Peel ve Lucio Sarno (2001). "Nonlinear Mean-Reversion in Real Exchange Rates:Toward A Solution to The Purchasing Power Parity Puzzles". *International Economic Review* 42(4): 1015-1042.
- Taylor, Mark P. ve Patrick C. McMahon (1988). "Long-Run Purchasing Power Parity in The 1920s". *European Economic Review* 32: 179-197.
- Telatar, Erdiñç ve Kazdağlı Hasan (1998). "Re-Examine The Long Run Purchasing Power Parity Hypothesis for A High Inflation Country: The Case of Turkey 1980-93". *Applied Economics Letters* 5: 51-53.

- Temurlenk, Sinan (1999). "Weak and Strong Form Tests For Purchasing Power Parity: Evidence From Turkey". *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 13(1): 197-206.
- Terborgh, G. W. (1926). "The Purchasing Power Parity Theory". *Journal of Political Economy* 34(2): 197-208.
- Thirlwall, Anthony P. ve Heather D. Gibson (1992). *Balance of Payments Theory and United Kingdon Experience*, London: MacMillan, Fourth Edition.
- Xu, Zhenhui (1999). "The Exchange Rate and Long-Run Price Movements in The US and Japan". *Applied Economics Letters* 6: 227-230.
- Zhou, Su (1997). "Purchasing Power Parity in High-Inflation Countries: A Cointegration Analysis of Integrated Variables With Trend Breaks". *Southern Economic Journal* 64(2): 450-467.

Gönderim Tarihi: 25.08.2015 Kabul Tarihi: 28.12.2015

ÜNİVERSİTELERİN BÖLGESEL KALKINMADA -DEĞİŞEN- ROLÜ VE GİRİŞİMCİ ÜNİVERSİTE KAVRAMI

Onur SUNGUR*

THE -CHANGING- ROLE OF UNIVERSITIES IN REGIONAL DEVELOPMENT AND THE ENTREPREURIAL UNIVERSITY CONCEPT

Öz

Üniversiteler ekonomik kalkınmada oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Ne var ki bu rol iyi açıklanabilmiş ya da anlaşılabilir değildir. Bu çalışmada, bölgesel kalkınma teorisi ve uygulamasında değişen anlayışın bir sonucu olarak, üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki artan önemi ve değişen rolleri ele alınmaktadır. Üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde; bölgesel kalkınmada teori-politikalarında yaşanan dönüşüm ve yeni bölge(sel)cilik anlayışına değinilmektedir. İkinci bölümde; bölgesel kalkınmada dönüşüme paralel olarak üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki geleneksel ve değişen rolleri ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde ise “girişimci üniversite” kavramının tanımı ve unsurları ortaya koyulmaktadır. Çalışma; üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rollerinin arttırılmasına yönelik neler yapılabileceğine dair sonuç ve önerilerle son bulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Üniversite, Bölgesel Kalkınma, Girişimci Üniversite

Abstract

Universities play an important role in economic development. However, this role has not been well explained or understood. In this study, as a result of the changing understanding in regional development theory and practice, the increased importance and the changing role of universities in regional development are considered. Study consists of three sections. In the first section, the transformation of regional development theory and policy and the new regionalism approach are discussed. In the second section; the traditional and changing roles of universities in regional development in parallel with the transformation of regional development policies are considered. Lastly, the “entrepreneurial university” concept and its elements are put forth. Study ends

* Yrd. Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, e-posta: onursungur@mehmetakif.edu.tr

with assessment and suggestion about what can be done to increase the role of universities in regional development.

Keywords: University, Regional Development, Entrepreneurial University

1. Giriş

Üniversiteler hem bölgesel hem de ulusal ekonomik kalkınmada oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Ancak üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rolleri iyi açıklanabilmiş ya da tam olarak anlaşılabilmiş değildir. Ancak son zamanlarda, üniversitelerin ekonomik gelişmedeki -değişen- rolleri ile birlikte, ekonomik zenginliklerini arttırmayı amaçlayan ülkeler, iktisadi gelişmeye daha fazla katkı sağlamaları için üniversitelere dönmektedir.

Üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rollerine ilişkin olarak iktisat literatürü zengin bir teorik çerçeveye sahiptir. Bölgesel kalkınma ile ilgili pek çok teorik yaklaşımda “bilgi”ye vurgu yapılmakta ve bu anlamda üniversiteler, bilgi yaratıcısı kuruluşlar olarak bölgesel kalkınmanın önemli bir aktörü olarak yer almaktadır. Bununla birlikte, üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rolleri de değişmekte ve bölgesel kalkınma konusunda üniversitelerden beklenen roller de çeşitlenmektedir. Günümüzde üniversiteler, yalnızca eğitim ve araştırma faaliyetleri yürüten kurumlar olarak değil, bölgesel kalkınmanın sağlanmasında çok çeşitli roller üstlenen önemli aktörler olarak görülmektedir.

Bu çalışmada, bölgesel kalkınma teorisinde ve uygulamasında değişen anlayış ile birlikte üniversitelerin artan önemi ve üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki değişen rolleri ele alınmaktadır. Üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde; bölgesel kalkınmada teori-politikalarında yaşanan dönüşüm ve yeni bölge(sel)cilik anlayışına değinilmektedir. İkinci bölümde; bölgesel kalkınmada dönüşüme paralel olarak üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki geleneksel ve değişen rolleri ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde ise “girişimci/girişimsel üniversite” (*entrepreneurial university*) kavramının tanımı ve unsurları ortaya koyulmaktadır. Çalışma; üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rollerinin artırılmasına yönelik neler yapılabileceğine dair sonuç ve değerlendirmelerle son bulmaktadır.

2. Bölgesel Kalkınmada Dönüşüm ve Yeni Bölgeselcilik

Üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki değişen rolü, geniş bir perspektifte, küreselleşme süreci ile birlikte ele alınabilir. Bu süreçte; ekonomik ve

politik faaliyetler için bölgelerin önemli bir ölçek olduğunun farkına varılması, bölgenin yeniden güçlenmesi ve özellikle yeni bölgesel kalkınma yaklaşımıyla vurgunun somut varlıklardan ziyade soyut (bilgi, yetenekler, kültür, kurumlar gibi) varlıklara kayması üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki önemini arttırmaktadır (Chatterton ve Goddard 2000: 478).

Paradoksal bir şekilde; küreselleşme ile birlikte, yenilik temelli ekonomik büyümenin kritik noktası olarak bölgelerin önemi giderek artmaktadır. Yeni nesil bölgesel kalkınma anlayışında bölgeler, öğrenme, bilgi yaratımı ve yenilik konusunda temel nokta olarak görülmektedir (Florida 1995: 528). Bölgesel politikaların yeniden gözden geçirilmesi ve yeni nesil bölgesel politikaların giderek önem kazanmasında, küresel ekonomide ulusal rekabetçiliğin kaynağı olarak bölgesel ekonomilerin önem kazanmasının ve başarılı örneklerin gün geçtikçe artmasının büyük rolü bulunmaktadır. Ohmae (1995), günümüz küresel dünyasında ulus devletin artık önemini yitirdiğini, ekonomik faaliyetlerde bölgelerin odak noktası haline geldiğini öne sürmektedir. Gerçekten; ekonomi politikalarının koordinasyonunda bölgeler oldukça önemli bir düzey olarak karşımıza çıkmaktadır. Özellikle coğrafi olarak büyük ülkeler açısından, ulusal sistemin altında yer alan ve merkezi olmayan (*decentralized*) bir alt-sistem yapılanması, ülkenin ekonomik kalkınmasında daha faydalı ve işlevsel olabilmektedir (Yılmaz 2001: 26-27).

Bölgelerin ekonomik açıdan farklı performans sergilemesinin -çoğunlukla bölgeye özgü- pek çok nedeni bulunmaktadır. Coğrafi, demografik yapı, uzmanlaşma, verimlilik, fiziki ve beşeri sermaye, altyapı ve yenilikçilik kapasitesi gibi pek çok faktör, bölgelerin ekonomik performansını etkilemektedir. Bu faktörler bazen birbirini güçlendirirken bazı durumlarda da birbirine zıt hareket edebilmektedir (OECD 2009: 3). “Yeni Ekonomik Coğrafya” (Krugman 1991) olarak adlandırılan teori; ekonomik faaliyetlerin neden bazı bölgelerde yoğunlaştığı, bazılarında ise yoğunlaşmadığı sorusuna vurgu yapmaktadır (kapsamlı bir literatür taraması için bakınız: Scott 2000: 28-44; Feldman 2000: 373-394). Buna göre; ekonomik yoğunlaşma ile ekonomik etkinlik birbiriyle eşdeğerdir, bir başka ifadeyle, yüksek sürdürülebilir büyüme oranları ancak ekonominin yüksek düzeyde yoğunlaştığı alanlarda ortaya çıkmaktadır. Ulusal düzeyde ise büyümenin 3 temel belirleyicisi bulunmaktadır. Bunlar; (1) makro ekonomik faaliyetler, (2) kurumlar ve (3) politikalarıdır. Son iki faktörün bölgesel boyutu ağır basmaktadır. Çünkü her bölgenin farklı bir üretim kapasitesi, karşılaştırmalı üstünlükleri, coğrafi karakteristikleri, kurumları, politikaları ve değerleri vardır (OECD 2009:

2). Bu hususun farkına varılması sonucunda bölgeler, ekonomik gelişme ve küresel rekabetçiliğin kaynağı olarak görülmeye başlanmış ve küreselleşme sürecinde bölgelerin önemi giderek artmaya başlamıştır.

Özellikle 1980’li yıllarda iktisatçıların, bazı bölgelerin yenilikçi faaliyetler konusunda oldukça başarılı olduklarını fark etmesi ve bu bölgelerdeki kuruluşların yenilikçiliğini tetikleyen unsurları araştırmasıyla birlikte, ekonomik faaliyetlerin koordinasyonu açısından bölgelerin uygun bir düzey olabildiğinin farkına varılmıştır. Yenilik araştırmaları ile ekonomik coğrafya araştırmalarının yakınlaşması sonucunda; ekonomik coğrafya evrimci iktisadın (Nelson ve Winter 1982) öğrenme, yenilik ve kurumların bölgesel kalkınma konularındaki açıklamasını, bunun yanında yenilik araştırmacıları da teknolojik değişimin mekansal boyutunu dikkate almaya başlamış ve bunun sonucunda “bölge” yeni bir önem ve görünüm kazanmıştır.

Yeni bölgeselcilik kavramı, geri kalmış bölgelerin kalkındırılması konusunda büyük ölçekli devlet yardımlarının ve devlet eliyle yürütülen politikaların başarısız olması sonucunda ortaya çıkmıştır. Bir önceki nesil (geçmiş) bölgesel gelişme politikaları, bölgelerin kalkındırılması konusunda büyük ölçekli altyapı geliştirme ve bölgeye yatırım çekme gibi yöntemlerle bölgesel gelişme hedeflerine ulaşmayı amaçlamaktaydı. Büyük ölçüde kamusal fon tahsisine rağmen, geri kalmış bölgelerin diğerlerini yakalaması ve bölgesel farklılıkların azaltılması konusunda geçmiş politikaların başarısız olması, yeni bir yaklaşım ihtiyacının farkına varılmasını sağlamıştır.

Geleneksel anlayışta bölge; yan yana gelmiş yerel birimlerin mekansal bütünlüğü ile oluşan, ulus devletin denetiminde sınırları çizilmiş ve ulus devlet dışına kapalı bir birim olarak görülmektedir. Küreselleşmenin etkisiyle şekillenen yeni bölgeselcilik anlayışı ise bölgeyi; ilişki ağı ile belirlenen, mekansal süreklilik şartı olmayan yerellerin oluşturduğu ve uluslararası ilişkilere doğrudan açılan sınırları değişken bir birim olarak ele almaktadır (DPT 2000: 7). Dolayısıyla ekonomik kalkınmanın ve bölgesel kalkınmanın itici gücü olarak yerel dinamikler ön plana çıkmaktadır. Yeni Bölgeselcilik akımı, bölgeleri sadece refah ve öğrenme yaratan alanlar olarak değerlendirmemektedir. Yeni bölgeselcilik akımı, bu alanları Neo-Klasik iktisattan ve geleneksel Keynesyen önlemlerden daha fazlasını içererek, sosyo-kültürel ve kurumsal çerçeveleri de dikkate alarak değerlendirmektedir. Bu perspektifte yeni bölgeselcilik, belirli bölgelerin başarı faktörlerini incelemekte ve üretim faktörlerinin hareketliliğinin arttığı bir dönemde, söz konusu bölgelerin diğerlerinden nasıl daha üstün bir performans sergilediği üzerinde durmaktadır. Bunun

temel nedeni ise üretim faktörlerine ve piyasalara dayanan geleneksel yaklaşımların, bu bölgelerin başarı performanslarını açıklamakta yetersiz kalmasıdır. Bu bölgelerin başarısının sadece ekonomik niteliklerinden değil, çok çeşitli faktörlerin birleşiminin bir sonucu olarak ortaya çıktığı görülmektedir (Okçu vd. 2005: 2-4).

Tablo 1. Geleneksel Bölgesel Kalkınma Anlayışı ve Yeni Bölgeselcilik

| Özellikler | Geleneksel Bölgesel Politikalar | Yeni Bölgesel Politikalar |
|---------------------------------------|--|---|
| Amaçlar | -Bölgesel eşitlik -Ulusal ekonomik büyüme -Yatırımlar az gelişmiş bölgelere yönelmesi -Altyapının geliştirilmesi | -Bölgesel rekabet gücünün geliştirilmesi -Bölgesel ekonomilerin kapasitelerinin artırılması -İçsel büyüme dinamiklerinin desteklenmesi |
| Karar verme-uygulama sürecinin yapısı | -Ulusal ölçekte genel politikalar ve bazı özel bölgelerin seçimi -Merkezi hükümetlerin takdir yetkisine bağlı seçim -Kademeli yapı | -Bölgesel ve yerel hükümetlerin birlikte karar verme süreci -Bölgesel-yerel karar yetkisi -Yönetişim ağırlıklı karar süreci -Kademeli olmayan örgütlenme biçimleri |
| Politika araçları | -Kamu finansal desteği -Ağırlıklı olarak kamu kaynaklarına bağımlılık -Tanımlanmış bölgesel birimler için bağlayıcı kararlar -Bürokratik düzenlemeler | -Kamu finansal desteği -Koşullara bağımlı örgütlenme -Gönüllü ve koşullu bilgilendirme -Kamunun sağladığı danışma hizmetleri |
| Siyasi ortam | -Ulusal politikaların öne çıktığı bir siyasal ortam | -Ulusal politikalar ile bölgesel ve yerel politikaların ağırlık kazanması |
| Siyasi sorumluluk | -Karar verme sorumluluğu olan merkezi hükümet -Taşra teşkilatına verilen uygulama sorumluluğu | -Ulusal hükümet ve bölgesel ve yerel örgütler (hükümetlerin) doğrudan politika uygulamalarına yönelimi |
| Uygulamacı kurumlar | -Merkezi hükümet -Merkezi hükümetin taşra teşkilatları -Bürokratik ilişkiler | -Bölgesel birimler -Yarı özerk birimler -Bürokrasi yerine, işletme yönetimi |

Kaynak: Eraydın 2004: 137'den aktaran Akiş 2011: 243.

Geleneksel bölgesel kalkınma anlayışı ile yeni bölgesel kalkınma anlayışı arasındaki farklılıklar ortaya koyulacak olursa; ilk farklılık, bölgesel kalkınmanın doğasında ortaya çıkmaktadır. Geleneksel bölgesel kalkınma anlayışının temel hedefi “bölgesel gelişme” iken bu anlayış yeni bölgesel kalkınmada yerini bölgesel yeniliğe bırakmaktadır. Bir diğer önemli farklılık ise; temel mekanizmada göze çarpmaktadır. Geleneksel bölgesel kalkınmada temel kaynak olarak “bölgeler arası yeniden dağıtım” kullanılırken, yeni bölgesel kalkınma anlayışı öncelikli olarak “yerel ve bölgesel kaynakların harekete geçirilmesi”ne odaklanmaktadır. Diğer bir ifadeyle; yeni yaklaşımda bölgeler, onların büyümelerini sağlamak için verilen ulusal transferlere ve teşviklere bağlı olmaktan ziyade kendi yerel varlık ve kaynaklarını harekete geçirmek ve böylece kendilerine özgü (spesifik) karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanmak suretiyle kendi büyümelerine yatırım yapmalıdır (OECD 2009: 1). Yerel farkındalık ile şekillenen bu yaklaşım, oldukça önem arz etmekte ve geleneksel bölgesel kalkınma ile yeni bölgesel kalkınma anlayışları arasındaki önemli bir farklılık olmaktadır. Bunun dışında, yeni bölgesel kalkınma anlayışının, bilgiye ve bilgi üretimine yönelik kaynaklara ve yenilikçiliğe vurgu yaptığı da bir diğer fark olarak belirtilebilir. Bu yeni yaklaşımda bölgelerin büyüme kaynağı olarak; bilgi üretme kapasitesi, yenilikçilik kapasitesi, iyi eğitilmiş nüfus yaratabilme yeteneği, küresel piyasalara bağlanabilirliği, iş-dostu bir çevre ve altyapı sistemine sahip olma ve iyi işleyen bir emek piyasasına sahip olması gibi faktörler sayılmaktadır (OECD 2009: 2). Dolayısıyla, yeni yaklaşımda; bilgi üretme, yenilikçilik ve iyi eğitilmiş nüfus yaratma açısından üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rolleri daha da artmaktadır.

3. Üniversitelerin Bölgesel Kalkınmada (Değişen) Rolü

Üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rolleri üzerine literatürde çok fazla çalışma bulunmaktadır (Karlsson ve Zhang 2001; Feldman ve Desrochers 2003; Goldstein ve Renault 2004; Kitagawa 2004; Drucker ve Goldstein 2007; Huggins vd. 2008; Power ve Malmberg 2008; Lendel 2010; Albuлесcu ve Albuлесcu 2014). Yapılan çalışmalarda da vurgulandığı üzere; bölgesel ekonomilerin refahı ile sahip oldukları üniversitelerin gücü arasında bir bağlantı bulunmaktadır. Şüphesiz, yüksek öğrenim kurumları, bölgesel ekonomilerde giderek daha fazla rol oynamaktadır. Üniversiteler, giderek artan bir şekilde bölgesel ve ulusal ekonomiler için önemli bir üretim faktörü haline gelmekte ve bilgi üretici kuruluşlar olarak inovasyon ve bölgesel gelişmede temel rol oynamaktadır (Huggins vd. 2008: 321).

Ekonominin değişmesiyle ve “bölgesel inovasyon sistemleri”nin ortaya çıkmasıyla birlikte, üniversiteler bölgesel ekonominin önemli bir bileşeni haline gelmiştir (Mayer 2006: 294; ayrıca bakınız: Gunasekara 2006a; 2006b). Üniversitelerin bölgesel kalkınma üzerindeki rolü konusunda ekonomik coğrafya ve bölge bilimi literatüründe konuyla ilişkili pek çok teorik çerçeve bulunmaktadır. Bunlar arasında özellikle kalkınma kutupları (Perroux 1950; Myrdal 1957; Hirschmann 1958), öğrenen bölgeler (Florida 1995; Morgan 1997), sosyal sermaye (Putnam 1993) ve içsel bölgesel gelişme (Coffey ve Polese 1984; Martin ve Sunle, 1998) yaklaşımları, üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki önemi ile ilişkili teorik tartışmaları oluşturmaktadır.

Tüm bu teorik çerçevelerde, bölgelerin başarılı bir şekilde gelişmesinin kaynağı olarak “bilgi” önemli bir unsur olarak görülmektedir. Bu bakımdan, üniversiteler de söz konusu teorilerde “bilgi kaynağı” olarak merkezi bir öneme sahip olmaktadır. Dolayısıyla üniversiteler, yeni bilgi yaratan, mevcut bilgiyi kullanılabilir hale getiren, eğitim fonksiyonu sayesinde bu bilgiyi aktaran ve bilginin transferini kolaylaştırarak bilgiye dayalı, rekabetçi ve yenilikçi bölgesel gelişmenin temel unsuru olmaktadır. Bölge bilimi çerçevesinden bakıldığında, bölgesel inovasyon sisteminde ve bölgesel bilgi sistemi içerisinde bir üniversitenin olup olmadığı ve bu üniversitenin söz konusu sistemlere nasıl (ve ne düzeyde) dahil olduğu oldukça önemli bir konu olmaktadır.

Akademik kuruluşlar çeşitli yollarla bilginin ticarileştirilmesi ve üretim faktörüne dönüştürülmesini sağlamaktadır. Üniversiteler, sosyal ve entelektüel olduğu kadar, beşeri sermaye yaratma suretiyle ekonomik gelişmeye katkı sağladıkça, giderek artan bir şekilde toplumun temel kurumları haline gelmektedir (Etzkowitz 2001: 19). Bölgesel düzeyde rekabet edebilirlik açısından, bilgi ve yeteneklerin bölgesel olarak bulunabilirliği, fiziksel altyapı kadar önemli olmaktadır. Dolayısıyla; bulunduğu bölge ile entegre olmuş yüksek öğrenim kurumları bölgesel ekonomik gelişmede anahtar unsurlar olmaktadır (Chatterton ve Goddard 2000: 475).

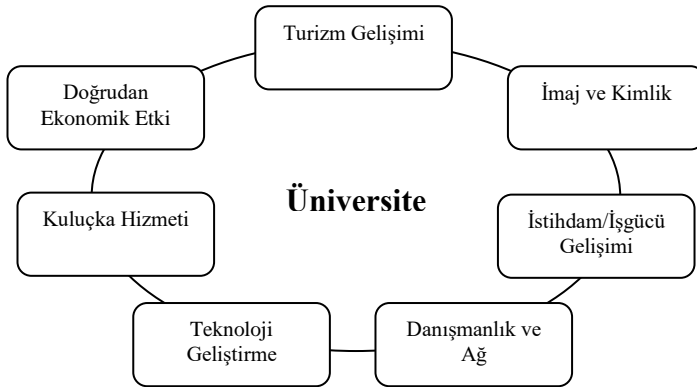
Garlick (1998), üniversitelerin bölgesel gelişmede oldukça önemli rol oynadıklarını belirtmektedir. Üniversitelerin bölgesel gelişmedeki rolleri şunlardır:

- İstihdam ve mal/hizmet alımlarının temel kaynağıdır.
- Kültürel, sportif ve fiziksel altyapı sağlayıcısıdır.
- Yerel endüstri ve devlet ile beraber bölgesel gelişmede topluluk liderliği üstlenmektedir.

Üniversiteler giderek artan bir şekilde yerel ve bölgesel gelişme sürecinin asli unsurları olarak görülmektedir. Üniversiteler, özellikle bilgiye dayalı endüstrilerde yerel endüstrinin gelişmesine ve genişlemesine çeşitli yollarla katkı sağlayabilmektedir. Bunlar (Bramwell ve Wolfe 2008: 1177);

- (1) yetenekli mezunlar sağlanması,
- (2) bilim temeline katkı sağlayan uzun dönemli temel araştırma yürütülmesi,
- (3) belirli projeler üzerinde endüstri ile doğrudan işbirliği kurulması,
- (4) yeni teknolojiler için sına ortami (*test beds*) olarak hizmet verilmesi,
- (5) yeni işletmelerin oluşmasını sağlayan yeni girişimler (*start-ups*) için çekirdek görevi görülmesidir.

Bunlara ilaveten, üniversiteler farklı şekillerde de bölgesel ekonomik gelişmeye katkıda bulunabilirler. Örneğin; bölge ile ilgili sorunların çözümünde ve önemli konularda sürdürülebilir bilgi paylaşımı ağlarının gelişiminde aracı rol üstlenebilirler. Bölgeye yetenekli genç işgücü sağlanmasına odaklanabilirler ve sosyal mobilitenin genişlemesine katkıda bulunabilirler. Uzmanlaşmış deneyimleri ve araştırma alanları aracılığıyla bölgeye belli sektörlerden yatırım çekilmesinde önemli rol oynayabilirler. Kısacası, üniversiteler bölge kültürünün gelişiminde pek açıdan merkezi bir rol oynayabilirler (Gibb, Haskins ve Robertson 2013: 20).



Şekil 1. Üniversitelerin Bölgesel Ekonomideki Rollerini

Üniversiteler, geniş kapsamlı bölgesel ekonomik gelişme hedeflerine ulaşma konusunda her biri oldukça önemli çeşitli yöntemlerle ekonomik gelişmeye katkı sağlayabilir (Walshok 1997: 20). Temel olarak yüksek öğrenim kurumları, bölgesel ekonomik gelişmeye şu şekilde katkıda bulunabilir:

Doğrudan Ekonomik Etki: Üniversitelerin bölgesel ekonomik üzerindeki doğrudan finansal etkisi, bir yandan üniversitelerin ekonomik faaliyetleri sonucunda, bir yandan da çalışanların, öğrencilerin ve konferanslar aracılığıyla bölgeye gelen kişilerin yaptıkları harcamalar sonucunda ortaya çıkmaktadır (Strauf ve Scherer 2008). Üniversitelerin söz konusu doğrudan harcamaları ve çarpan etkisi aracılığıyla bölgesel ekonomi üzerindeki etkisine yönelik pek çok çalışma bulunmaktadır.

Turizm Gelişimi: Üniversiteler tarafından düzenlenen kongreler, konferanslar, ticaret fuarları gibi etkinlikler sayesinde turizm de olumlu şekilde etkilenebilir. Katılımcıların bölgede konaklaması sayesinde gecelik konaklama sayısı ve turizm harcamalarına katkı sağlanabilir.

İmaj ve Kimlik: Bir bölgede üniversitenin varlığı, o bölgenin nasıl algılandığı üzerinde de etkide bulunmaktadır. Üniversiteler, bölgelere sağladıkları pek çok katkı sayesinde bölgenin lokasyon kalitesini ve imajını etkileyen önemli bir lokasyon faktörü haline gelmektedir. Üniversiteler, yalnızca deneyimli, yetenekli ve uzman insanların “yetiştiricileri” değil, aynı zamanda “çekicileridir”. Bölgede üniversite varlığı, bölgeye yetenekli insanların çekilmesini kolaylaştırabilmektedir. Florida (2002), deneyimli yöneticilerin, diğer yüksek kalifiye insanların olduğu yerlere yönelme eğiliminde oldukları sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde üniversiteler, şöhretleri ve uzmanlaşmış deneyimleri sayesinde bölgeye yatırım çekilmesinde de önemli rol oynayabilir (Arnaut 2010: 142). Üniversiteler, bölgeler hakkındaki izlenimi (imajı) etkilemektedir. Yerel, ulusal ve uluslararası medya ve basın raporları aracılığıyla üniversiteler, yaptıkları etkinlikleri, araştırmaları, projeleri ve çalışmalarını duyurarak bölgenin modern ve yenilikçi bir bölge olduğu imajının oluşmasını sağlayabilir (Strauf ve Scherer 2008).

İstihdam: Üniversiteler, bizzat kendileri önemli bir istihdam sağlayıcı ve dolaylı iş yaratıcısı olarak bölgede önemli istihdam katkıları sağlamaktadır (Arnaut 2010: 142). Örneğin; ABD’nde üniversitelerdeki ve kolejlerdeki istihdamın yalnızca üçte biri öğretim üyeleri olup, geriye kalan üçte ikisi idari ve destek hizmetleri çalışanlarından oluşmaktadır. Bu açıdan, üniversiteler, bölgede iş arayanlara istihdam ve yetiştirme imkanı

sağlayabilir ve böylece bölge halkının yaşam standardının yükselmesine katkıda bulunabilir (Porter 2007: 43).

İşgücü Gelişimi: Üniversiteler, öğrencilerin eğitilmesi suretiyle yarının işgücününün geliştirilmesi açısından da önemli katkılar sağlamaktadır. Ancak üniversitelerin işgücü yetiştirme rolü, geleneksel akademik programların ötesine geçebilir/geçmelidir. Örneğin; üniversiteler, yaşam boyu eğitim programları geliştirebilir, mevcut önlisans ve lisans programlarını yerel işletmelerin istihdam ihtiyaçlarının olduğu alanlara uygun olarak daha iyi bir şekilde ayarlayabilir. İhtiyaç duyulan alanların tanımlanması ve tamamlanabilmesi için kurumlar, hükümet ve sanayi arasında ortaklıkları kolaylaştırarak ekonomik gelişmeyi ve yerel istihdamın büyümesini geliştirebilir (Porter 2007: 43-44).

Teknoloji Geliştirme: Hızlı teknolojik inovasyon ve bunun ticarileştirilmesi, günümüzde ekonomik rekabetçiliğin ve büyümenin ayırt edici unsurudur. Üniversiteler, teknoloji geliştirilmesinde ve bunun ticarileştirilmesinde kolaylaştırıcı bir role sahiptir (Porter 2007: 44). Üniversite mezunları veya çalışanları tarafından kurulan şirketler (*spin-offs*) bu konuda önemli rol oynamaktadır (Strauf ve Scherer 2008). Temel araştırmaya ek olarak teknolojinin ticarileştirilmesinde yatırım yapan üniversiteler yeni sanayilerin oluşmasına ve böylelikle bölgede iş ve istihdam olanaklarının yaratılmasına oldukça önemli katkıda bulunmaktadır (Walshok 1997: 21).

Kuluçka: Üniversiteler, kuluçka programları oluşturulması ve yürütülmesinde de rol oynayabilir. Üniversitelere bağlı kuluçkalar aracılığıyla üniversiteler, araştırmaların ticarileştirilmesine ve yeni işletmelerin kurulmasına katkı sağlayabilir. Üniversiteler aynı zamanda hükümetler, araştırma merkezleri, büyük işletmeler, topluluk kuruluşları ve girişim sermayesi şirketleri ile ortaklıklar aracılığıyla da kuluçka firmalarının, ihtiyaç duydukları bilgi ve kaynaklara erişmesine de yardımcı olabilir (Porter 2007: 44).

Gelişmiş ekonomilerde, yüksek öğrenim kurumlarındaki eğitim ve araştırma faaliyetlerinin, doğrudan belli ekonomik ve sosyal amaçlara ulaşılmasında yeterli olmayacağına dair genel bir endişe bulunmaktadır. Bu “belirli” ekonomik amaçlardan birisi de bölgesel gelişmedir. Bölgelerde yer alan üniversitelerin, buldukları bölgelerin ekonomik gelişmesine “aktif” olarak katkıda bulunacak yeni bölgesel aktörler olması beklenmektedir (Chatterton ve Goddard 2000: 475).

Üniversiteler, giderek artan bir şekilde ekonomik kalkınmadaki rollerini arttırmanın yeni yollarını aramaktadır. Bu da üç temel şekilde olmaktadır:

(1) ekonomik kalkınmada “pasif” rolden “aktif” role doğru geçiş, (2) stratejik planlamaya daha fazla vurgu ve (3) üniversite-sanayi ortaklıklarının güçlendirilmesidir (Smith vd. 1987: 10). Bu değişim/dönüşüm, hem üniversitelerin içsel yapısındaki birtakım gelişmelerden hem de bilgiye-dayalı ekonominin yükselişiyle bağlantılı olarak ortaya çıkan akademik yapı üzerindeki dışsal etkilerden kaynaklanmaktadır (Etzkowitz vd. 2000: 313).

Üniversiteler, buldukları bölgenin gelişmesi için kendilerini sorumlu hissetmekte ve pasif rolden aktif role geçiş yapmaktadır (Strauf ve Scherer 2008). Üniversitelerin geleneksel eğitim ve araştırma faaliyetlerinin bölgesel ekonomik büyüme üzerinde temel etkili faktör olduğu görüşü artık terk edilmekte ve bu faaliyetler artık “pasif” faaliyetler olarak tanımlanmaktadır. Benzer şekilde, üniversitelerin bölgede istihdam sağlaması ve yerel ekonomiler için doğrudan bir harcama yaratması gibi etkileri de “pasif” olarak tanımlanmaktadır. Bramwell ve Wolfe (2008: 1178), üniversitelerin gelir yaratıcı etkisini “pasif” ve “basit ticari” etki olarak değerlendirmektedir. Çünkü bu etkiler belirli bir ekonomik gelişme stratejisi içermemekte, bir diğer ifadeyle herhangi bir ekonomik gelişme stratejisinin bir parçası (veya sonucu) olarak ortaya çıkmamaktadır (Smith vd. 1987: 11). Üniversiteler, geleneksel fonksiyonları (eğitim ve araştırma) ile özel sektör arasında bağlantılar kurma suretiyle ekonomik gelişmeye direkt olarak katkı sağlayacak yeni faaliyetler geliştirmektedir. Üniversiteler artık sadece eğitim faaliyetleri ile değil aynı zamanda bölge için strateji üretebilen konumda olmalarıyla farklılaşmaktadır (Özer 2011: 86).

Bilginin ticarileştirilmesi, 19 yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başında yaşanan ve üniversitenin temel akademik görevinin araştırma olduğunun kabul edildiği “birinci akademik devrim” ile kıyaslandığında üniversitenin toplumdaki rolünün değiştiğine işaret etmektedir. Etzkowitz vd., (2000: 313) ve Chatterton ve Goddard (2000: 475) tarafından yapılan çalışmalarda üniversitelerin, araştırma ve eğitim faaliyetlerine ilaveten bölgesel gelişmedeki “üçüncü rolü”, bir diğer ifadeyle “ekonomik gelişme için yeni bilginin ticarileştirilmesi” ve “bilgi, deneyim ve uzmanlıkların karşılıklı yarara dayalı araştırılması, uygulanması ve paylaşılması aracılığıyla dışsal destek grupları ve topluluklarla doğrudan etkileşimi” (Holland 2001: 10-11) vurgulanmaktadır. Üniversiteler artık melez/karma (*hybrid*) yapılar haline gelmekte ve çeşitli kombinasyonlarla eğitim, araştırma ve ekonomik gelişme görevlerini bir araya getirmektedir (Etzkowitz 2001: 28). Bu bakımdan, “ikinci akademik devrim” olarak adlandırılan yeni bir dönüşüm yaşanmakta ve bu dönüşüm ile birlikte

üniversiteler eğitim ve araştırma faaliyetlerini teknoloji transferi ile birleştirmekte ve böylelikle ekonomide daha merkezi bir rol oynamaktadır. Üniversitelerin geleneksel -pasif- rollerinden giderek aktif rollere geçmesi ve bilgiye dayalı ekonominin ve bilgiye dayalı girişimsel faaliyetlerin yaratıcısı haline gelmesi “ikinci akademik devrim” olarak adlandırılmaktadır (Etzkowitz 2001: 19).

Üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki rollerine ilişkin önemli bir husus da bölgesel ekonomilerde yaşanan dönüşümle ilgilidir. Geleneksel endüstrilerde yaşanan düşüş ve yeni endüstrilerin ortaya çıkışı, üniversiteler için yeni bir meydan okuma yaratmaktadır. Burada asıl önemli olan; bölgedeki üniversitelerin bölgesel ekonomik dönüşüme nasıl cevap vereceği ve bu dönüşümde nasıl rol alacağıdır. Bu konuda, bazı üniversiteler tarım gibi geleneksel endüstrilerin performansını arttırmak için bu alanlarda ileri teknoloji geliştirmenin yollarını ararken (tarımda nanoteknoloji uygulamaları gibi), bazıları da tamamen yeni endüstrilere odaklanmayı tercih edebilmektedir. Bu bakımdan, bölgesel ekonomik dönüşüm açısından geleneksel endüstrilerden yeni endüstrilere geçiş aşamasında üniversitelere büyük roller düşmektedir. Ancak bu da sanıldığı kadar kolay değildir. Üniversitelerin yeni alanlara yönelmesi ve yeni alanlarda araştırma uzmanlığı oluşturulması uzun süreli bir planlama ufku gerektirmektedir (Smith vd. 1987: 17).

Üniversitelerin bölgesel gelişmedeki rollerine ilişkin olarak en fazla vurgu yapılan konu bilgi transferi konusudur (Boucher vd. 2003; Charles 2003; 2006; Arbo ve Benneworth 2008). Üniversitelerin inovasyona katkısı ve inovasyonun bölgesel gelişmeye katkısı arasında potansiyel bir bağlantı bulunmaktadır (Smith 2007). Bu bağlamda, bir sonraki bölümde ele alınacak olan “girişimci üniversite” kavramı; yaygın bir şekilde üniversitenin bölgesel inovasyon sistemlerindeki köprü görevi ile ilişkilendirilmektedir. Başarılı bir inovasyonun, üniversiteler, sanayi ve hükümet arasındaki -üçlü sarmal olarak adlandırılan- etkileşimli bir süreci gerekli kıldığı genel olarak kabul görmektedir (Benner ve Sandstrom 2000; Shinn 2002; Leydesdorff ve Meyer 2003).

4. Girişimci Üniversite Kavramı

Üniversitelerin bölgedeki ekonomik gelişmeye potansiyel ve gerçek katkıları literatürde uzun zamandan beri tartışılmaktadır ve bu konuda özellikle “girişimci üniversite” (Etzkowitz 1983; Clark 1998) konusu başta olmak üzere çok sayıda çalışma yapılmıştır.

Üniversitelerin bölgesel kalkınma üzerindeki rollerine ilişkin tartışmalarda, bilgiye dayalı ekonomilerde üniversitelerin rolü ve “girişimci üniversite”lerin önemi vurgulanmaktadır (Lazzeretti ve Tavoletti 2005). Ulusal ve bölgesel inovasyon sistemlerinde de öngörüldüğü üzere, rekabet üstünlüğünün kaynağı olarak bilgi-teknoloji-inovasyonun öneminin artmasının bir sonucu olarak ortaya çıkan “girişimci üniversite” kavramı, üniversitelerin hem bilginin hem de teknolojinin hem yaratıcısı hem de önemli bir transferi aracı olduğunu vurgulamaktadır (Etzkowitz vd. 2000: 313). Genel olarak, girişimci üniversite; girişimsel faaliyetleri aracılığıyla ekonomi için (1) araştırma, (2) eğitim ve (3) hizmet üretme amaçları olan üniversite olarak tanımlanmaktadır (Etzkowitz 2003). Girişimci üniversiteler, üniversitelerin toplumdaki “geleneksel” rollerini, temel ve uygulamalı araştırmalar aracılığıyla bilgi yaratıcısı, bilgi transferi sağlayıcısı, yenilikçi ve ekonomik gelişmenin destekleyici aktörleri olarak yeniden tanımlanmaktadır. Bölgede sürdürülebilir bir ekonomik gelişme sağlanabilmesi için girişimci üniversiteler yaratılması oldukça önemli bir unsur olarak görülmektedir (Arnaut 2010: 135).

Hangi üniversitelerin “girişimci üniversite” olarak tanımlanabileceğine ilişkin olarak oldukça zengin bir literatür bulunmaktadır (Jacob vd. 2003; Kirby 2006; Lazzeroni ve Piccaluga 2003; Mohrman vd. 2008; Lehrer, Nell ve Garber 2009; Audretsch 2014; Etzkowitz 2014; Pinhero ve Stensaker 2014; Williams ve Kluev 2014; Kalar ve Antoncic 2015). Girişimci üniversite üzerine yapılan çalışmalarda farklı konulara odaklanıldığı ve hangi üniversitenin “girişimci” olarak tanımlanacağına (veya “girişimci” kavramının neyi ifade ettiğine) dair aşağıdaki hususlara vurgu yapıldığı görülmektedir (Gibb, Haskins ve Robertson 2013: 10):

- Üniversite teknik bilgisinin ticarileştirilmesi
- Teknoloji transferi ve paylaşımı süreci
- Üniversitenin sanayi ve tüm -bölgesel- paydaşlar ile yakın işbirlikçi ilişkileri ve “üçlü sarmal” modeli
- Mezunların istihdam edilebilirliği, yeteneklerinin geliştirilmesi ve küresel emek piyasaları için hazırlanması
- Üniversitelerin uluslararasılaşması ve küresel rekabet ile başa çıkma stratejileri

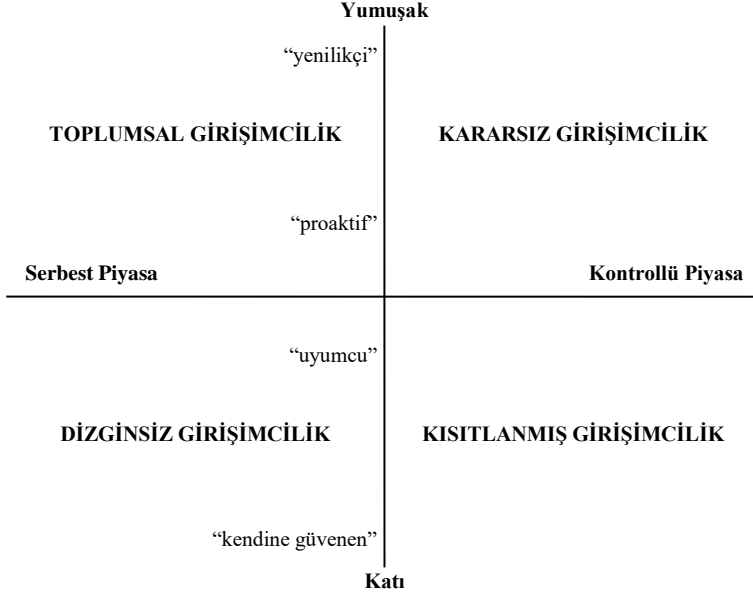
- Üniversitelerin ekonomik ve yerel-bölgesel gelişme sorunlarına cevap verebilmesi gerektiği konusunda üniversiteler üzerindeki baskılar

Benzer şekilde Röpke (1998'den aktaran Arnaut 2010: 149), girişimci üniversite kavramının üç durumu tanımlayabileceğini belirtmektedir. Bunlar:

- Bir organizasyon olarak üniversitenin kendisi girişimsel olabilir.
- Üniversitenin üyeleri (öğretim üyeleri, öğrenciler, çalışanlar) kendilerini bir şekilde girişimcilere dönüştürebilir.
- Üniversitenin çevresiyle etkileşimi, üniversite ile bölge arasındaki yapısal bağlantılar ve eşleşmeler, girişimsel bir yönelim izleyebilir.

Ancak yukarıdaki durumlardan ikincisine ulaşılabilmesi için üniversitenin öncelikle birinci aşamayı tamamlaması gerekmektedir. Benzer şekilde, üçüncü aşamanın gerçekleşebilmesi için de ikinci aşama gerekli olmaktadır. Tüm bu üç durum, bir üniversitenin “girişimci” olması için gerek ve yeter şartlar olarak tanımlanmaktadır.

Barnett (2005: 57) tarafından yapılan çalışmada girişimci üniversiteler dört ayrı gruba ayrılmıştır. Buna göre; yüksek öğrenimde girişimciliğin boyutunu tanımlamak amacıyla, açık piyasalar – kontrollü piyasalar ve yumuşak-katı girişimcilik eksenlerinde olmak üzere dört farklı girişimci üniversite tanımlaması yapılmaktadır. Bunlar; (a) toplumsal (*civic*) girişimci, (b) kararsız (*hesitant*) girişimci, (c) kısıtlanmış (*curtailed*) girişimci ve (d) dizginsiz (*unbridled*) girişimci üniversite modelleridir.



Şekil 2. Girişimci Üniversite Türleri

Kaynak: Barnett, 2005: 57.

Yokayama (2006’den aktaran Sakinç ve Aybarç Bursalıoğlu 2012: 95) tarafından yapılan çalışmada ise girişimci üniversiteler; (a) örnek tip üniversite, (b) girişim odaklı üniversite, (c) acemi girişimci üniversite, (d) uyumlu girişimci üniversite ve (e) ideal üniversite modeli olarak beş gruba ayrılmıştır. Bunlardan girişim odaklı üniversite; geniş girişimci faaliyetler, piyasa odaklı kurumsal politikalar, akademik ve girişimci değerler arasında çatışma ve işletmecilik kavramları ile açıklanmaktadır. Acemi girişimci üniversite; kamu kaynaklarına sınırlı bağımlılık, girişimci bir üniversite kimliği ve bölgesel ekonomiye katkı ile tanımlanırken, uyumlu girişimci üniversite ise kurumsal gelecek vizyonu, yabancı fon kaynakları, piyasa odaklı yönetim ve işletme, girişimci ve akademik kültür ile tanımlanmaktadır.

Schulte (2004: 188) tarafından yapılan çalışmada, girişimci üniversitelerin amaçları genel olarak;

- (1) mezunların sadece iş arayan bireyler olmaması, aynı zamanda iş yaratıcısına dönüştürülmesi,

- (2) girişimciliğin disiplinlerarası bir araştırma konusu haline getirilmesi,
- (3) yapılan araştırmaların sadece akademik yayın olarak değil aynı zamanda inovasyonların kaynağı olması ve yeni işletmeler için iş fikirleri sağlaması şeklinde sıralanmıştır.

Girişimci üniversiteler, bilgiyi fikri mülkiyete ve inovasyona dönüştürerek akademik görünümü yeniden şekillendirmektedir. Fakülte üyeleri ve mezun öğrenciler, araştırmalarının entelektüel olduğu kadar ticari potansiyelini de değerlendirmeyi öğrenmektedir. Üniversite, yeni firmaların kurulması ve teknoloji transferi faaliyetlerine daha çok dahil oldukça, yeni bir “girişimsel” kimlik kazanmaktadır. Geçtiğimiz son 20 yıl boyunca, başta MIT ve Stanford Üniversitesi olmak üzere çok sayıda üniversite, araştırma kaynaklarını kar elde etme amacıyla kullanmaktadır. Örneğin; Rockefeller Üniversitesi, obeziteye yol açan bir genin keşfine ilişkin patent lisansını bir biyoteknoloji firmasına satışı sonucunda 20 milyon dolar gelir elde ettiğini açıklamıştır (Etzkowitz 2001: 18-19).

Girişimci üniversite kavramı konusunda literatürde oldukça fazla çalışma olmasına rağmen, bu alanda Türkiye’de yapılmış çalışma sayısı oldukça azdır. Bu alanda Türkiye’de Odabaşı (2005; 2006; 2007; 2008), Yücebaş (2007), Çetin (2007), Aslan (2010), Özer (2011), Sakınç ve Aybarç Bursalıoğlu (2012) tarafından yapılan çalışmalar yer almaktadır. Odabaşı (2006) tarafından yapılan çalışmada, küresel bilgi çağına uyum sağlama çabaları sonucunda ortaya çıkan girişimci üniversite olgusu ele alınmıştır. Bu kapsamda, üniversitelerde yaşanan dönüşüm ve üniversiteleri değişime zorlayan etkenler ortaya koyulmuş ve bu dönüşüm sürecinde ortaya çıkan girişimci üniversite kavramı ve ayırt edici özellikleri ele alınmıştır. Çalışmada ayrıca girişimci üniversite için karma model önerisi ortaya koyulmuştur. Yücebaş (2007) tarafından yapılan çalışmada, günümüz üniversitelerinin oluşum süreçleri göz önünde bulundurularak, girişimci üniversite algısının ortaya çıkışı, gelişimi ve niteliklerine değinilmiş, Türkiye’de girişimci üniversite olgusunun gelişimi ve bir reklam imgesi olarak girişimci üniversite olgusu ele alınmıştır. Çetin (2007) tarafından yapılan çalışmada, girişimci üniversiteler ile bölgesel kalkınma arasındaki ilişki değerlendirilmiştir. Çalışmada, üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki önemi, girişimci üniversite olgusu ve nitelikleri ele alınmış ve Amerikan ve Avrupa üniversitelerinden örnekler verilerek bölgesel kalkınmaya olan etkileri değerlendirilmiştir. Aslan (2010) tarafından yapılan çalışmada, öğretim üyelerinin girişimci üniversite kavramına ilişkin görüşleri araştırılmıştır. Ankara’daki devlet üniversitelerinde (Ankara, Gazi, Hacettepe, ODTÜ) görev yapan 36 öğretim üyesi ile

yürütülen çalışma sonucunda, öğretim üyelerinin büyük çoğunluğunun Türkiye’de girişimci üniversite anlayışının yükseköğretimde yerleşmeye başladığını düşündüğü sonucuna ulaşılmıştır. Özer (2011) tarafından yapılan çalışmada, girişimci üniversite kavramı yanında bu modelin temel özellikleri otaya koyulmuş ve Türkiye’de girişimci üniversite açısından durum değerlendirmesi yapılmıştır. Sakınç ve Aybarç Bursalıoğlu (2012) tarafından yapılan çalışmada, girişimci üniversite kavramı, üreselleşme süreci ile birlikte yükseköğretimde yaşanan değişim kapsamında ele alınmıştır. Çalışma kapsamında, girişimci üniversite modelinin gelişiminde rol oynayan temel etkenler ve girişimci üniversite modelleri ortaya koyulmuştur.

5. Girişimci Üniversiteler İçin Politika Önerileri

Üniversiteler; hükümetler, topluluk kuruluşları ve işletmeler ile ortaklaşa olarak yerel ekonomik büyümeyi tetikleme potansiyeline sahiptir. Stratejik bir yaklaşım ile üniversiteler, çok büyük miktarlarda yeni finansman (veya yatırım) gereksiz bölgesel ekonomik canlanma (*revitalization*) üzerinde çok büyük etkiler yaratabilir (Porter 2007: 44).

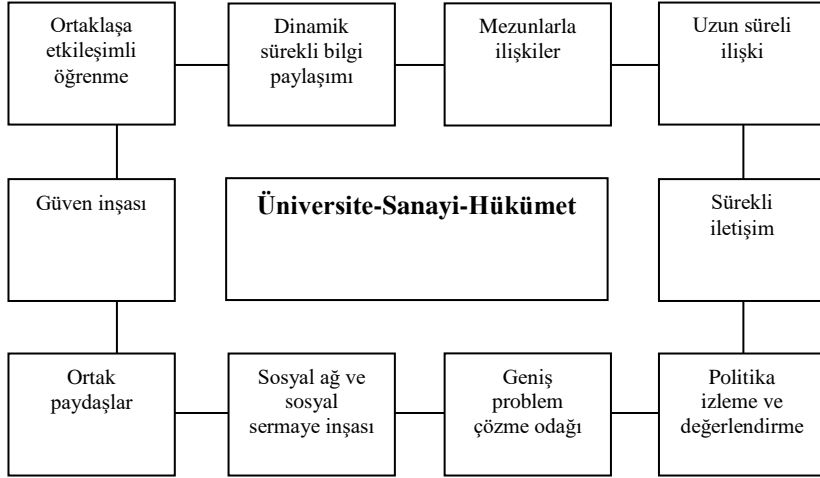
Üniversitelerin bölgesel kalkınmadaki değişen rollerine ilişkin olarak şu önerilerde bulunulabilir:

(1) Üniversitelerin kendi rekabetçi pozisyonlarını geliştirebilmek için çevrelerindeki ekonomiyi tam bir şekilde geliştirebilmesi ve bu konudaki rollerini en iyi şekilde yönetebilmeleri için, üniversite liderlerinin, bölgesel ekonominin bileşenleri ve buna hangi konularda ve nasıl katkı yapabileceklerini anlamaları gerekmektedir. Yüksek öğrenim kurumlarının aynı zamanda, bölgenin zayıflıklarını, kısıtlarını vurgulayan -ve bunları gidermenin yollarını arayan- bölgesel ekonomik planların geliştirilmesi ve yürütülmesi konusunda kamu-özel ortaklıkların sağlanmasında da öncü rol üstlenmeleri gerekmektedir (Porter 2007: 41-43).

(2) Birden fazla (merkezde ve kırsalda) kampusu olan üniversitelerde kentsel ve kırsal problemlerle farklı şekillerde mücadele edebilme imkanı bulunmaktadır. Kentsel bölgelerde yer alan kampuslerde, kampusu çevreleyen kentsel bölgenin ihtiyaçlarını karşılayacak ve sorunlarını çözecek programlar uygulanırken, kırsal alanlarda da kırsal sorunlara odaklanan programlar uygulamaya koyulabilir (Smith vd. 1987: 18).

(3) Üniversite-sanayi işbirliğinin yaygınlaştırılması oldukça önem arz etmektedir. Günümüzde üniversitenin sanayi ile olan bağlantı

portföyü/araçları (sanayi işbirliği programları, teknoloji transfer merkezleri, kuluçka merkezleri vb.), geçmişteki üniversitelerden ayırt edici tanımlayıcı kurumsal karakteristikleri olmaktadır (Etzkowitz 2001: 21).



Kaynak: Gibb, Haskins ve Robertson 2013: 20.

(4) Üniversite-sanayi işbirliğine ilave olarak, üniversite-üniversite işbirliğinin geliştirilmesi bölgesel ekonomik gelişme açısından yararlı sonuçlar doğurabilir. Şöyle ki; üniversiteler arasında ortak işbirliği yapılması, bölgesel ekonomik kalkınma çabalarının tekrarını (duplikasyonunu) en aza indirebilir ve böylece hem zaman hem de kaynak israfını engelleyerek bu kaynakların yüksek öncelikli diğer alanlara da aktarılmasını sağlayabilir (Smith vd. 1987: 20).

(5) Üniversite ile sanayi arasındaki işbirliğinin en önemli amaçlarından birisi olan bilgi ve teknolojinin transferi ve ticarileştirilmesi için çeşitli kanallar geliştirilebilir. Üniversite ile sanayi arasındaki projeler veya şirkete-özgü ileri eğitim sayesinde bilgi ve inovasyonun transferi sağlanabilir. Üniversite-sanayi işbirliğinin sadece öğretim üyeleri aracılığıyla değil öğrenciler aracılığıyla da geliştirilebileceği unutulmamalıdır. Bu konuda; bir bütün olarak bölgenin veya bölgedeki belli firmaların veya endüstrilerin sorunlarına odaklanan yüksek lisans ve doktora tezleri veya seminerleri uygulanabilir (Strauf ve Scherer 2008).

Bölgedeki sanayicilerin ve iş adamlarının da bölgede üniversitelerinde dersler veya seminerler vermesi sağlanarak, bilginin sadece üniversiteden sanayiye değil, sanayiden üniversiteye aktarımı da sağlanabilir.

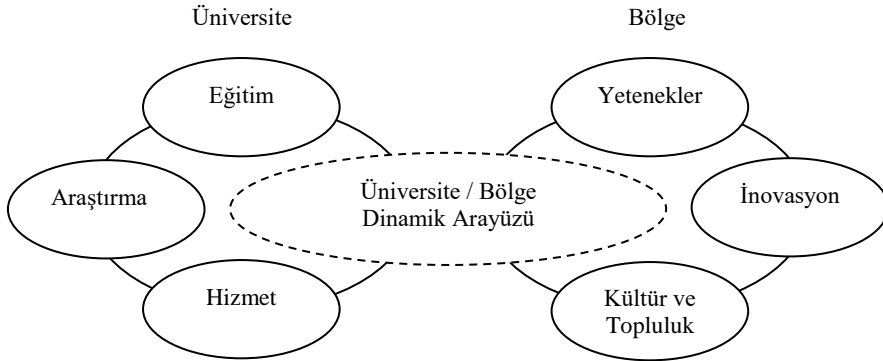
(6) Araştırma merkezleri uygulamaları, üniversitelerin değişen ekonomik gelişme stratejilerinin “merkezinde” yer almaktadır. Özellikle biyoteknoloji, optik iletişim, imalatta otomasyon tasarımı ve robotik alanlarındaki araştırma merkezleri özel sektöre teknoloji transferinde önemli rol oynamaktadır. Bu alanlarda yürütülen temel araştırma ve eğitim faaliyetlerinin desteklenmesi sayesinde de, üniversiteler, işgücünün bu alanlardaki yeteneklerinin/yetenliklerinin geliştirilmesini de sağlamaktadır (Smith vd. 1987: 15). Araştırma merkezleri, üniversite ile sanayi arasında köprü vazifesi görebilir. Esnek yapıları sayesinde araştırma merkezleri, girişimci üniversite kavramına ve işbirliğine dayalı yeni bir üniversite örgütlenmesine daha kolay uyum sağlayabilir. Araştırma merkezleri aynı zamanda üniversiteler açısından oldukça önemli bir mali kaynak olan araştırma ve geliştirme sonuçlarının ticarileştirilmesinde de katalizör görevi görebilir (Erdil vd. 2013: 112). Bu konuda, araştırma merkezleri ile üretici firmalar arasında araştırmacıların kısmi veya tam zamanlı olarak hareketliliği (mobilitesi) kolaylaştırılabilir. Böylelikle hem üniversiteden sanayiye hem de sanayiden üniversiteye - teorik ve pratik- bilgi akışı hızlandırılabilir (Bouhamed vd. 2010).

(7) Teknolojik ve teknik bilginin transferinde ve yayılmasında uygun ortamın sağlanması konusunda “teknokent” (veya teknopark) uygulamaları önemli uygulamalar olarak görülmektedir. Bu uygulamaların yaygınlaştırılması ve işlevselliğinin artırılması, bilgi ve teknoloji transferini hızlandıracaktır (Bouhamed vd. 2010).

(8) Ekonomik ve sosyal araştırmalar, bölgenin endüstri temeli, altyapısı, coğrafi ve hizmet yetkinlikleri konusunda stratejik varlıklarını ve önemli açıklarını tanımlamasını mümkün kılabilir. Bu konuda işletmelere ve yerel hükümetlere bölgesel yetkinlikleri ve fırsatları ortaya çıkararak ve etkileyen bölgesel odaklı sürekli araştırma, eğitim ve teknik asistanlık sağlayacak enstitüler ve programlar kurulabilir (Walshok 1997: 20).

(9) “Üniversite sistemi” ile “bölgesel sistem” arasında bir sinerji oluşturulabilirse hem üniversiteler hem de bölgeler için katma değer yaratılabilir (Bakınız: Şekil 3). Üniversitelerde sunulan eğitim/öğretim programları ve hizmetleri bölgelerin ihtiyaçlarını da kapsayacak şekilde geliştirilebilirse, bu, üniversite ile bölge arasında her iki tarafın da katma değer elde edeceği ve karşılıklı yarar sağlayacağı dinamik bir süreç oluşmasını sağlayabilir (Strauf ve Scherer 2008). Unutulmamalıdır ki,

bölgede öncü bir araştırma üniversitesinin varlığı bölgesel ekonomik gelişme açısından oldukça önemli bir değer iken, üniversitenin bölgesel gelişmeye asıl katkısı, yerel endüstrinin ilgi ve ihtiyaçlarına cevap verebilme fonksiyonudur.



Şekil 4. Üniversite - Bölge Katma Değer Süreci

Kaynak: Chatterton ve Goddard 2000: 482.

6. Sonuç

Günümüzde üniversiteler ile ilgili olarak sorulması gereken temel soru; “ne tür bir üniversiteye ihtiyacımız var” sorusudur. Bölgesel ekonomik gelişme açısından da bu soru(n); bölgede üniversite olmasının yeterli olmayacağı, bölgede girişimci, aktif ve proaktif bir üniversiteye ihtiyaç olduğu şeklinde yorumlanmalıdır. Bugün ihtiyaç duyulan üniversite; dinamik ve türbülanslı iş ve çalışma ortamının ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verebilen bir üniversitedir. Bölgesel (ve ulusal) ekonomik gelişmenin sağlanabilmesi ve söz konusu ihtiyaçların karşılanabilmesi için de bu üniversitenin “girişimci” olması zorunludur.

Üniversite ile bölge arasındaki uzun süreli ve başarı sağlayan -bir diğer ifadeyle bölgesel gelişmeyi mümkün kılan- bir ortaklığın kurulabilmesi için ise, üniversite kaynaklarının optimum kullanımını ve bölgesel gelişme sürecine aktarılmasını sağlayacak mekanizmaların ve süreçlerin geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Hem üniversiteler hem de bölgesel paydaşlar, iç değerlendirme (*self evaluation*) suretiyle bölgesel gelişmedeki rollerini değerlendirmeli ve ihtiyaçlara uyum sağlamalıdır. Bölgenin gelişmesi için mevcut bilgilerden yararlanma yeteneği ve öğrenme yeteneği, bölgenin uzun dönemli başarısını sağlayacak belirleyici

faktörlerdir. Bu süreçte de üniversiteler aktif bir rol oynayabilir ve bu anlamda bölgesel gelişmeye önemli katkılar sağlayabilir.

Kaynaklar

- Akiş, E. (2011). “Küreselleşme Sürecinde Bölgesel Kalkınma Yaklaşımındaki Gelişmeler ve Bölgesel Kalkınma Ajansları”, *Sosyoloji Konferansları Dergisi 44*: 237-256.
- Albulescu, I. ve M. Albulescu (2014). “The University in the Community. The University's Contribution to Local and Regional Development by Providing Educational Services for Adults”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences 142*: 5-11.
- Arbo P. ve P. Benneworth (2008). *Understanding the Regional Contribution of Higher Education Institutions: A Literature Review*, A Research Report Prepared for the OECD Institutional Management in Higher Education Programme, Paris: OECD.
- Arnaut, D. (2010). “Towards and Entrepreneurial University”, *International Journal of Euro-Mediterranean Studies 3(1)*: 135-152.
- Aslan, G. (2010). “Öğretim Üyelerinin ‘Girişimci Üniversite’ ve Üniversite Sanayi İşbirliği Kavramlarına İlişkin Görüşleri”, *Eğitim Bilim Toplum Dergisi 8(30)*: 7-22.
- Audretsch, D. (2014). “From the Entrepreneurial University to the University for the Entrepreneurial Society”, *Journal of Technology Transfer 39*: 313-321.
- barnett, R. (2005). “Convergence in Higher Education: The Strange Case of Entrepreneurialism”, *Higher Education Management and Policy 17(3)*: 43-58.
- Benner, M. ve U. Sandstrom (2000). “Institutionalizing the Triple Helix: Research Funding and Norms in the Academic System”, *Research Policy 29(2000)*: 291-301.
- Boucher, G., Conway, C., ve E. Van der Meer (2003). “Tiers of Engagement by Universities in Their Region’s Development”, *Regional Studies 37(9)*: 887-897.
- Bouhamed, A., Bouraoui, N. ve J. Chaabouni (2010). “The Role of Tunisian Universities in Regional Development”, Paper presented at the 8th Triple Helix Conference, 20-23 October, Madrid, Spain.

- Bramwell, A. ve D.A. Wolfe (2008). "Universities and Regional Economic Development: The Entrepreneurial University of Waterloo", *Research Policy* 37: 1175-1187.
- Charles, D. (2003). "Universities and Territorial Development: Reshaping the Regional Role of UK Universities", *Local Economy* 18(1): 7-20.
- Charles, D. (2006). "Universities as Key Knowledge Infrastructures in Regional Innovation Systems", *The European Journal of Social Science Research* 19(1): 117-130.
- Chatterton, P. ve J. Goddard (2000). "The Response of Higher Education Institutions to Regional Needs", *European Journal of Education* 35(4): 475-496.
- Clark, B.R. (1998). *Creating the Entrepreneurial University: Pathways to Transformation*, London: Oryx Press.
- Coffey, W.J. ve Polese, M. (1984). "The Concept of Local Development: A Stages Model of Endogenous Regional Growth", *Papers of the Regional Science Association* 55(1): 1-12.
- Çetin, M. (2007). "Bölgesel Kalkınma ve Girişimci Üniversiteler", *Ege Akademik Bakış* 7(1): 217-238.
- DPT (2000). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara.
- Drucker, J. ve H. Goldstein (2007). "Assessing the Regional Economic Development Impacts of Universities: A Review of Current Approaches", *International Regional Science Review* 30(1): 20-46.
- Eraydın, A. (2004). "Bölgesel Kalkınma Kavram, Kuram ve Politikalarında Yaşanan Değişimler", *Kentsel Ekonomik Araştırmalar Sempozyumu KEAS'04*, CİLT 1, Pamukkale Üniversitesi, 126-146.
- Erdil, E., Pamukçu, M.T., Akçomak, İ.S. ve Y. Erden (2013). "Değişen Üniversite-Sanayi İşbirliğinde Üniversite Örgütlenmesi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi* 68(2): 95-127.
- Etzkowitz, H. (1983). "Entrepreneurial Scientists and Entrepreneurial Universities in American Academic System", *Minerva* 21(2-3): 198-233.
- Etzkowitz, H. (2001). "The Second Academic Revolution and the Rise of the Entrepreneurial University", *IEEE Technology and Society Magazine* 20(2): 18-29.

- Etzkowitz, H. (2003). "Innovation in Innovation: The Triple Helix of University-Industry-Government Relation", *Social Science Information* 42(3): 293-338.
- Etzkowitz, H. (2014). "The Entrepreneurial University Wave: From Ivory Tower to Global Economic Engine", *Industry and Higher Education* 28(4): 223-232.
- Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C., Cantisano, T. ve R. Brance (2000). "The Future of the University and the University of the Future: Evolution of Ivory Tower to Entrepreneurial Paradigm" *Research Policy* 29(2): 313-330.
- Feldman, M. ve P. Desrochers (2003). "Research Universities and Local Economic Development: Lessons from the History of the Johns Hopkins University", *Industry and Innovation* 10(1): 5-24.
- Feldman, M.P. (2000). "Location and Innovation: the New Economic Geography of Innovation, Spillovers and Agglomeration", *The Oxford Handbook of Geography*, Ed. G. Clark, M. Feldman ve M. Gertler, Oxford University Press, 373-394.
- Florida, R. (1995). "Towards the Learning Region", *Futures* 27(5): 527-536.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York: Basic Books.
- Garlick, S. (1998). *Creative Associations in Special Places: Enhancing the Partnership Role of Universities in Building Competitive Regional Economies*, Department of Employment, Education, Training and Young Affairs, Canberra.
- Gibb, A., Haskins, G. ve I. Robertson (2013). "Leading the Entrepreneurial University: Meeting the Entrepreneurial Development Need of Higher Education Institutions", *Universities in Change*, Ed. A. Altmann ve B. Ebersberger, New York: Springer, 9-45.
- Goldstein, H. ve C. Renault (2004). "Contributions of Universities to REgional Economic Development: a Quasi-Experimental Approach", *Regional Studies* 38(7): 733-746.
- Gunasekara, C. (2006a). "Reframing the Role of Universities in the Development of Regional Innovation Systems", *Journal of Technology Transfer* 31: 101-113.
- Gunasekara, C. (2006b). "The Generative and Developmental Roles of Universities in Regional Innovation Systems", *Science and Public Policy* 33(2): 137-150.

- Hirschmann, A.O. (1958). *The Strategy of Economic Development*, New Haven: Yale University Press.
- Holland, B. (2001). “Exploring the Challenge of Documenting and Measuring Civic Engagement Endeavors of Colleges and Universities”, Paper presented at the Campus Compact, Advanced Institute on Classifications for Civic Engagement, 23 Mart.
- Huggins, R., A. Johnston ve R. Steffenson (2008). “Universities, Knowledge Networks and Regional Policy”, *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society 1*: 321-340.
- Jacob, M., Lundqvist M. ve H. Hellsmark (2003). “Entrepreneurial Transformations in the Swedish University System: the Case of Chalmers University of Technology”, *Research Policy 32(2003)*: 1555-1568.
- Kalar, B. ve B. Antoncic (2015). “The Entrepreneurial University, Academic Activities and Technology and Knowledge Transfer in Four European Countries”, *Technovation 36-37*: 1-11.
- Karlsson, C. ve W. Zhang (2001). “The Role of Universities in Regional Development: Endogenous Human Capital and Growth in a Two-Region Model”, *Annals of Regional Science 35*: 179-197.
- Kirby, D. (2006). “Creating Entrepreneurial Universities in the UK: Applying Entrepreneurship Theory in Practice”, *Journal of Technology Transfer 31*: 599-603.
- Kitagawa, F. (2004). “Universities and Regional Advantage: Higher Education and Innovation Policies in English Regions”, *European Planning Studies 12(6)*: 835-852.
- Krugman, P. (1991). “Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of Political Economy 99(3)*: 483-499.
- Lazzeretti, L. ve E. Tavoletti (2005). “Higher Education Excellence and Local Economic Development: The Case of Entrepreneurial University of Twente”, *European Planning Studies 13(3)*: 475-493.
- Lazzeroni, M. ve A. Piccaluga (2003). “Towards the Entrepreneurial University”, *Local Economy 18(1)*: 38-48.
- Lehrer, M., Nell, P. ve L. Gärber (2009). “A National Systems View of University Entrepreneurialism: Inferences from Comparison of the German and US Experience”, *Research Policy 38*: 268-280.
- Lendel, I. (2010)ç “The Impact of Research Universities on Regional Economies: The Concept of University Products”, *Economic Development Quarterly 24(3)*: 210-230.

- Leydesdorff, L. ve M. Meyer (2003). "The Triple Helix of University-Industry-Government Relations", *Scientometrics* 58(2): 191-203.
- Martin, R. ve Sunley, P. (1998). "Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development", *Economic Geography* 74(3): 201-227.
- Mayer, M. (2006). "What is the Role of Universities in High-Tech Development? The Case of Portland, Oregon and Washington DC", *Local Economy* 21(3): 292-315.
- Mohrman K., Wanhua, M. ve D. Baker (2008). "The Research University in Transition: the Emerging Global Model", *Higher Education Policy* 2008(21): 5-27.
- Morgan, K. (1997). "The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal", *Regional Studies* 31(5): 491-503.
- Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London: Duckworth.
- Nelson, R.R. ve S.G. Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press.
- Odabaşı, Y. (2005). "Girişimci Üniversitelere Doğru Stratejik Dönüşüm", *Üniversitelerde Stratejik Planlama Sempozyumu*, 3-4 Ekim, Akdeniz Üniversitesi, Antalya, 91-96.
- Odabaşı, Y. (2006). "Değişimin ve Dönüşümün Aracı Olarak Girişimci Üniversite", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* 1(1): 87-104.
- Odabaşı, Y. (2007). "21.Yüzyıl'ın Üniversite Modeli Olarak Girişimci Üniversiteler", *Değişim Çağında Yükseköğretim Global Trendler-Paradigmatal Yönelimler*, Ed. C.C. Aktan, İzmir: Yaşar Üniversitesi Yayını, 117-133.
- Odabaşı, Y. (2008). "Meslektaş Girişimci Üniversite ve Yönetimi, Türk Üniversiteleri İçin Bir Model Önerisi", 2. *Girişimcilik Kongresi*, 7-10 Mayıs, Manas Üniversitesi, Bışek, 370-378.
- OECD (2009). "How Regions Grow?", *Policy Brief*, Mart, 1-7.
- Ohmae, K. (1995). *The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies*, New York: Free Press.
- Okçu, M., Dulupçu, M.A. ve H. Gül (2005). "Türkiye'de Bölgeselleşme mi Bölgeselcilik mi? Ayrımlar ve Açılımlar", *KEAS'05: Kentsel Ekonomik Araştırmalar Sempozyumu - II*, 13-16 Haziran, Denizli.
- Özer, Y.E. (2011). "Girişimci Üniversite Modeli ve Türkiye", *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 30(2): 85-100.

- Perroux, F. (1950). "Economic Spaces: Theory and Application", *Quarterly Journal of Economics* 90: 90-97.
- Pinheiro , R. ve B. Stensaker (2014). "Designing the Entrepreneurial University: The Interpretation of a Global Idea", *Public Organization Review* 14(4): 497-516.
- Porter, M. (2007). "Colleges and Universities and Regional Economic Development: A Strategic Perspective", *Forum for the Future of Higher Education*, Cambridge.
- Power, D. ve A. Malmberg (2008). "The Contribution of Universities to Innovation and Economic Development: In What Sense a Regional Problem?", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 1: 233-245.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Röpke, J. (1998). "The Entrepreneurial University: Innovation, Academic Knowledge Creation and Regional Development in Globalized Economy", Working Paper, Philipps-Universität Marburg.
- Sakınç, S. ve S. Aybarç Bursalıoğlu (2012). "Yükseköğretimde Küresel Bir Değişim: Girişimci Üniversite Modeli", *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi* 2(2): 92-99.
- Schulte, P. (2004). "The Entrepreneurial University: A Strategy for Institutional Development", *Higher Education in Europe* 29(2): 187-191.
- Scott, A.J. (2000). "Economic Geography: The Great Half-Century" içinde *The Oxford Handbook of Geography* , Ed. G. Clark, M. Feldman ve M. Gertler, Oxford University Press, 18-44.
- Shinn, T. (2002). "The Triple Helix and New Production of Knowledge: Prepackaged Thinking on Science and Technology", *Social Studies of Science* 32(4): 599-614.
- Smith, T.R., Drabenstott, M. ve L. Gibson (1987). "The Role of Universities in Economic Development", *Economic Review* 72(9): 3-21.
- Strauf, S. ve R. Scherer (2008). "Universities and Their Contribution to Regional Development", *Transformations in Business & Economics* 7(1): 137-151.
- Walshok, M.L. (1997). "Expanding Roles for Research Universities in Regional Economic Development", *New Directions for Higher Education* 97: 17-26.

- Williams, D. ve A. Kluev (2014). “The Entrepreneurial University: Evidence of the Changing Role of Universities in Modern Russia”, *Industry and Higher Education* 28(4): 271-280.
- Yılmaz, A. (2001). *Regional Innovation Systems: Literature Review and the Picture for Turkey*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: ODTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yokoyama, K. (2006). “Entrepreneurialism in Japanes and UK Universities: Governance, Management, Leadership and Funding”, *Higher Education* 52(3): 523-555.
- Yücebaş, M. (2007). “İdeolojik Bir Süreç Olarak Operasyonel Üniversiteden Girişimci Üniversiteye: Yeni Üniversitenin Reklam İmgeleri”, *İletişim Araştırmaları* 5(1): 39-74.

Gönderim Tarihi: 02.06.2015 Kabul Tarihi: 07.12.2015

**KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ, KÜLTÜREL DEĞERLER VE
KARİYER ENGELLERİ ARASINDAKİ ETKİLEŞİM:
LİSANS VE ÖN LİSANS ÖĞRENCİLERİNİN
KARŞILAŞTIRILMASI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Ufuk ORHAN*

**THE INTERACTION AMONG PERSONALITY TRAITS,
CULTURAL VALUES AND CAREER BARRIERS: AN
INVESTIGATION ON COMPARISON OF HIGH SCHOOL
AND VOCATIONAL SCHOOL STUDENTS**

Öz

Çalışmanın amacı kişilik özellikleri ile kültürel değerlerin kariyer engelleri algısına etkisini ve bu etkinin ön lisans ile lisans öğrencileri arasında gösterdiği farklılığı ortaya koymaktır. Beş faktör kişilik modeli boyutları, dışadönüklük, sorumlu olma, geçimli olma, açık olma ve duygusal dengesizlik; kültürel değerler ölçeği boyutları, yatay ve dikey toplulukçuluk ile bireyciliktir. Algılanan kariyer engelleri ölçeği ise tek boyutta incelenmiştir. Araştırmanın örneklemini, Mersin Üniversitesi Erdemli Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu ve Erdemli Meslek Yüksekokulunda eğitim gören 187öğrenci oluşturmaktadır. Araştırmada elde edilen verilerin değerlendirilmesi için tanımlayıcı istatistiksel metodlar, değişkenler arası ilişki için Pearson Korelasyon, etkileşim için ise Stepwise Regresyon analizi yapılmıştır. Araştırmada duygusal dengesizlik düzeyinin, algılanan kariyer engeli düzeyini arttırdığı; geçimlilik düzeyinin ise algılanan kariyer engeli düzeyini azalttığı bulgulanmıştır. Ayrıca araştırmanın sonuçları arasında, farklı kişilik ve kültürel değer boyutları ile demografik özellikler arasında ilişkiler de yer almaktadır. Bulguların gelecekte yapılacak çalışmalar açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kişilik Özellikleri, Kültürel Değerler, Kariyer Engelleri, Üniversite.

Abstract

The purpose of this research is to determine the effects of both characteristics of personality and cultural values on the perception of career obstacles and the

* Yrd. Doç. Dr., Mersin Üniversitesi, Erdemli Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu, e-posta: ufukorhan@mersin.edu.tr

differentiation of such affection between associate degree students and undergraduates. The factors used in the dimensions of the model of personality are extraversion, conscientiousness, agreeableness, openness (to experience) and neuroticism; the dimensions of the scale of cultural values are horizontal and vertical individualism and collectivism. The scale of perceived career obstacles was analyzed in one dimension. The sample of the research consists of 187 students who study in the schools of Erdemli School of Applied Technology and Management and Vocational School of Mersin University in Erdemli. In analyzing process of the data, descriptive statistical methods, Pearson correlation for the correlation between the variables and the regression analyze of Stepwise for interactions were used. One of the results of the study is that the level of neuroticism may increase the level of the perceived career obstacle, whereas the level of compatibleness decreases it. Additionally, it has been determined that there are correlations between demographics and the dimensions of personality and cultural values. It is estimated that such findings might be useful for the studies in future.

Keywords: Personality Traits, Cultural Values, Career Barriers, University.

1. Introduction

Research on business management, administration, and organizational behavior has shifted their focus onto interdisciplinary field. One of the main reasons is that business management has difficulty in explaining many inputs and outputs by itself and thus needs the help of more fundamental fields of science. Though a lot of studies complain of prescriptivism and inference, the argument of this paper is that organizational inferences as well as psychological and sociological prescriptions are required by the fact that concepts outside organizational literature such as personality and culture lead to organizational outputs as input. Two subjects to which such psychological and sociological prescriptions point most are personality and culture. As is known, these are among the precursors of many different organizational diseases.

This study aims to investigate the possible influences of personality traits and cultural values on perceived career barriers. This is mainly because; relationships between career barriers and many concepts in organizational literature have been analyzed before. The prediction of this paper is that career barriers are more about individual and culture rather than organizational concepts. Personality and culture are very basic psychological and sociological concepts and confront us as the precursor and successor of a lot of interdisciplinary concepts besides career barriers. In organizational literature, career barriers have been associated with organizational concepts other than personality and culture more.

Therefore, this study attempts to make interdisciplinary inferences regarding the possible influences of personality and culture on career barriers.

2. Literature Review

2.1. Personality Traits

Personality, which is defined as distinct spiritual and mental characteristics unique to a person (tdk.gov.tr), is the precursor and successor of a lot of research in different disciplines. Many studies have been conducted on personality for more than fifty years, and one of their common results is that personality has quite little influence on job performance. In the last 35 years, many psychologists have agreed on that there are five factors of personality structure and content (Barrick and Mount, 1991:1-2). It is evident that there is a need for a classification to indicate what personality structures display what behaviors or cause what organizational problems. However, it should be noted that there is the problem of inferential approach to the content of personality models across the world. As a matter of fact, many personality models are criticized for that they fail to reflect all dimensions of personality. Among the most frequently encountered personality models in literature are Big Five, Big Six, and Big Two personality models.

The Five-Factor Personality Model is the most effective conceptual personality model. It deals with personal differences in five dimensions; extraversion, neuroticism, agreeableness, conscientiousness, and openness (to experience) (Kandler et al., 2014:232; Zacher, 2014: 23; Özyer et al., 2012:179-180). The Five-Factor Personality Model was designed by Goldberg in 1982 (Çınar, 2011:72) and is criticized for that it is not capable of dealing with all complexity and details of human personality accurately (Özyer et al., 2012:179-180). The factors on which people agreed in the 1990s are extraversion, conscientiousness, openness (to experience), agreeableness, and neuroticism (Gümüş, 2009:47). Thus, the dimensions of the model are as follows: (Şimşek and Aktaş, 2014:125):

Table 1. The Dimensions of The Five-Factor Personality Model

| Extraversion | Conscientiousness | Openness (To Experience) | Agreeableness | Neuroticism |
|--|--|---|---|---|
| Dominant; energetic; active; having a wide circle of friends; communicating with other people more | Strenuousness to achieve targets; willpower; discipline; based on plans; and perfectionism | Being curious about novelties and differences; adopting easily; creativity and innovativeness | Reliable; sympathetic; low egocentrism; and collaboration | Being neurotic; not being calm, coldblooded, and optimistic |

The Five-Factor Personality Model can predict some specific behaviors such as tobacco consumption and willing to share money as well as professional and familial outcomes and important vital outcomes like death (Kandler et al., 2014:232). The Five-Factor Personality Model was not found to be five-factor in some studies carried out in Italy, Hungary, Greece, and China. Come into existence for this and other similar reasons, the *Six-Factor Personality Model* (Big Six) has some technical and predictive advantages over the Five-Factor Personality Model in North America in terms of capability to interpret (Thalmayer and Saucier, 2014:2). The Six-Factor Personality Model (Big Six) includes the dimension of Humility besides the dimensions of the Five-Factor Personality Model and is also called the Hexaco Model (Milojev and Sibley, 2014:30; Thalmayer and Saucier, 2014:2). The Six-Factor Personality Model is reported to be better than the Big Five Model at distinguishing personality traits (Milojev and Sibley, 2014:30). There is also the Two-Factor Personality Model (*Big Two*). It was not introduced as an upper version of the Five-Factor Personality Model. It was developed through analysis of words from hundreds of natural languages. Dynamism, which is one of its factors, emerged as proportion against trends in personality. Self-regulation, which is the other factor of the model, was introduced to internalize social and cultural norms. This is more “cultural centrifuge” focused and is less biased against human culture, population, or species (Thalmayer and Saucier, 2014:2).

2.2. Cultural Values

Culture and individualism and collectivism, which are parts of it, are issues of frequent discussion in various disciplines and in our social life. It

is often said that individualism increases as one goes to the west and collectivism increases as one goes to the east in the world. These two structures are criticized because they are complicated and stereotyped and are called “cultural syndromes” (Özyer et al., 2012:178).

According to Triandis, culture affects information process because it allows classifying works and experiences. Similarly, culture also classifies the ways works are evaluated. Indeed, culture determines the framework of normative behavior and defines the roles of individuals within social structure. In fact, it is the prescription of basic values and principles of individuals in their lives. The most known and studied dimensions of culture are individualism and collectivism (Probst and Lawler, 2006:237). Individualism and collectivism are grouped vertically and horizontally, and their remarkable features are summarized below (Özyer et al., 2012:178-179):

Table 2. The Dimensions of Individualism and Collectivism and Their Main Attributes

| <i>Collectivism</i> | | <i>Individualism</i> | |
|--|------------------------------|--|--------------------------------------|
| It emerges in simple and surrounding communities | | It emerges when communities have high complexity and the scope of freedom is broadened. It increases when income per capita rises. | |
| <i>Horizontal Collectivism</i> | <i>Vertical Collectivism</i> | <i>Horizontal Individualism</i> | <i>Vertical Individualism</i> |
| Individual perceives himself as part of group | | | |
| Inequality seems normal to individuals | Equality is important | Universalism is featured | Success and competition are featured |
| Benevolence is featured | Power is featured | | |

Hofstede’s definitions and classifications about cultural characteristics as well as his attribution of different cultural values to different countries are frequently seen in literature. However, while a classification is being made, it should always be noted that cultural values do not remain stable in the course of time and a sample group has to represent all layers of society (Wasti and Eser Erdil, 2007: 40-41).

2.3. Perceived Career Barriers

The subject of career barriers involves the social cognitive career theory and disease studies. More precisely, the importance of preferences in making a decision about career is studied under the title of career barriers as an element of the social cognitive theory. The theory says that professional interests are shaped by self-efficacy beliefs, outcome expectations, and personal purposes (Beatty, 2012: 92 and 94). These three cognitive elements regulate decision-making about career. It is also reported that some external factors other than individual both support and hinder career (Lent et al., 1994). It is a discourse developed based on the Individual Career Life (Path) Model that decisions about career are affected by individual variables (individual characteristics and goals), non-individual variables (cultural values and discrimination), and contextual variables (labor market and migrants' tendencies). According to Lent et al., that is consistent with the social cognitive career theory (Shinnar, 2007:358-359). Career barriers are described by Swanson et al. as internal and external conditions making career development difficult (Beatty, 2012: 94) and by Crites as all factors that prevent the achievement of career goals. McWhirter presents career barriers in six factors: sex and ethnic discrimination in working life, lack of ability, lack of interest, family attitudes, lack of fit, and financial problems (Sürücü, 2011:23). Career barriers have been classified in some different ways, too. For example, to Swanson et al. designed the dimensions of career barriers as the issues of sex discrimination, racial discrimination, role conflict, disapproval and labor market. Martin et al. classified the career barriers encountered by individuals with AIDS as concern about benefits loss, work-related health, job skills, discrimination, personal health care, and workplace accommodation. Fabian et al. mentioned concerns about physical health, health insurance loss, and even transportation (moving) problems as career barriers (Beatty, 2012:94). When the results of a lot of studies across the world are examined, it can be said that sex (being a woman) is the most frequent career barrier in choice of profession. That is followed by ethnicity and low socio-economic level (Sürücü, 2011:38).

2.4. Related Studies

Review of literature on business management and administration shows that studies about personality focus on relationships between personality and life satisfaction, organizational silence, organizational commitment, professional interests, job satisfaction, ethics, and performance while

studies handling relationship between personality and career deal with career plans, career predictions, career success, and cognitive and emotional intelligence. Studies about culture generally focus on the comparison of horizontal and vertical individualism and collectivism on the basis of countries. Research on the relationship between culture and career mostly deals with career behaviors in different cultures, relationship between culture and commercial entrepreneurship, and relationship between culture and power and equality. Studies that are indirectly related to career barriers generally concentrate on mobbing, glass ceiling, discrimination, career inequalities for homosexuals, whistleblowing, fear, group thinking, and burnout. Career barriers are generally studied indirectly because their types are subject of research. Works on university students related to this matter generally focus on future expectations, career choices, sectoral employment, career development plans, factors influential on choice of profession, and concern about unemployment.

2.4.1. Studies About Personality

Bayram et al. (2012: 187) found out that females had higher scores than males in extraversion and conscientiousness, which are among personality traits. However, there is also research showing that males have higher scores than females in extraversion and conscientiousness. Females were seen to have higher scores than males in neuroticism and agreeableness in various studies. Focusing on the relationship between personality and organizational silence, Şimşek and Aktaş (2014: 133) indicated the types of silence on appearance of which personality types are determinant. Receptoğlu et al. (2013: 613) determined that personality traits are influential on the increase of the commitment of instructors. In their study about the Big Five Model, Aydın et al. (2013: 584) concluded that there is a negative relationship between learning skills and neuroticism while there is a positive relationship between learning skills and the other four dimensions. In a study on the relationship between the dimensions of the Big Five Model and career adaptation in the Netherlands and Brazil, career adaptation was found to have a positive relationship with openness (to experience), agreeableness, and conscientiousness and to have a negative relationship with neuroticism (Zacher, 2014: 22). In their study on the Big Six Model, Milojev and Sibley (2014: 34) revealed less extraversion and neuroticism stability among old people in comparison to young people. In a study focusing on the relationship between career success and personality traits, it was found out that there is a negative

relationship between neuroticism and salary, which is one of the criteria of career success. Some similar studies identified openness (to experience) as the negative precursor of career success (Garcia and Costa, 2014: 719-722).

2.4.2. Studies About Cultural Values

Abraham (1997) indicated that there is a significant positive relationship between horizontal individualism and entrepreneurship and between vertical collectivism and organizational commitment. Gouveia et al. (2003:43-63) conducted a study in Spain and showed that there is a significant negative relationship between the degree of friendship and vertical individualism and a significant positive relationship between horizontal individualism and collectivism. Özbek (2010:25) mentions that equality-oriented horizontal individualism and collectivism affect close friendship. The influences of cultural characteristics on career adaptation and success are recommended to be investigated in future studies (Zacher, 2014: 28).

2.4.3. Studies About Career Barriers

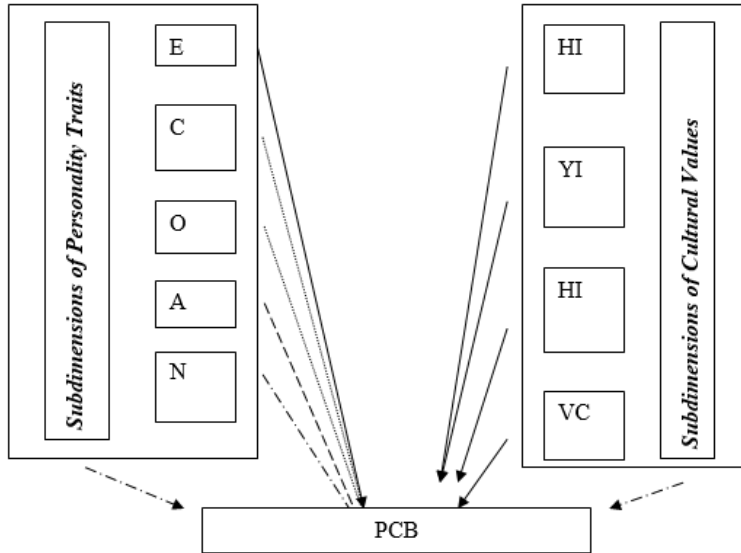
Literature contains research indicating that females are exposed to discrimination in workplace more in comparison to males (Cochran et al., 2013: 266). Zacher (2014: 22) reports that career adaptation has a positive relationship with employees' interest, general and professional happiness, and quality of life and has a negative relationship with perceived carrier barriers and job stress. It is also stated that high career barrier perception has a negative relationship with academic self-efficacy (Wright et al., 2014:42) and organizational participation (Briggs et al., 2011:941). In addition, it is said that there is a negative relationship between career barriers and professional wishes among females, and females have higher perceptions of career barriers in comparison to males (Watts et al., 2015:20).

Perceived career barriers negatively affect employees in an indirect way through organizational diseases such as glass ceiling, discrimination, mobbing, whistleblowing, fear, group thinking, and silence. Literature contains numerous studies on these diseases. Some studies about glass ceiling are Özyer and Orhan (2012), Boydak Özcan (2009), Anafarta et al. (2008), and Örucü et al. (2007). Özyer and Orhan found out that stereotypes, which are one of the dimensions of glass ceiling, are associated with different dimensions of fear. Similarly, discrimination on the basis of ethnicity, sex, and race deprives employees of career

opportunities. Among the most studied types of discrimination are sex discrimination, racial discrimination, and ethnic discrimination. Orhan (2015) determined that Turks living in Germany are exposed to racial discrimination, but that occurs as racism without races for universalism. Another frequently studied subject in literature is mobbing. Some of studies on this subject are Özyer and Orhan (2012) and Tınaz (2006). Another organizational disease is whistleblowing, which is regarded as one of the indirect career barriers encountered by employees. Some studies on whistleblowing are Eren and Orhan (2013) and Esen and Kaplan (2012). Eren and Orhan found out that whistleblowing, which is one of the dimensions of ethical responsibilities under corporate social responsibility, has a relationship with internal reporting and external reporting. With its several subdimensions, fear is also an important organizational disease in that it prevents both the adaptation of employees to organizational life and their career success. One of the most recent studies on fear is Özyer and Orhan (2012). Finally, among studies on silence are Eroğlu et al. (2011) and Özdemir and Sarıoğlu Uğur (2013). Group thinking is one of the least frequently studied career barriers. One of the most recent studies on group thinking is Orhan (2013). Orhan investigated the relationship of group thinking with fear and wrong decision-making.

Based on the foregoing, the model of the study was established as follows:

Figure 1. Model of Study



As it can be understood from the model, the effects of personality traits and their subdimensions and cultural values and their subdimensions on career barriers were examined. Thus, the following research questions were (RQ) were formed.

RQ 1: Do the personality traits of students influence their career barriers?

RQ 2: Does extraversion (E) influence their perceived career barriers (PCB)?

RQ 3: Does conscientiousness (C) influence their perceived career barriers?

RQ 4: Does openness (to experience) (O) influence their perceived career barriers?

RQ 5: Does agreeableness (A) influence their perceived career barriers?

RQ 6: Does neuroticism (N) influence their perceived career barriers?

RQ 7: Do cultural values influence their perceived career barriers?

RQ 8: Does horizontal individualism (HI) influence their perceived career barriers?

RQ 9: Does vertical individualism (VI) influence their perceived career barriers?

RQ 10: Does horizontal collectivism (HC) influence their perceived career barriers?

RQ 11: Does vertical collectivism (VC) influence their perceived career barriers?

RQ 12: Do the demographic characteristics of the students vary by variables?

3. METHOD

3.1. Aim, Significance, and the Limitations of the Study

Literature contains limited number of studies on the relationships of personality traits, cultural values, and perceived career barriers with different phenomena and no research on the interaction of these three concepts. The present study is significant because it aims to show those personality traits and cultural values (and their subdimensions) which lead to perceived career barriers. The aim of the study is to indicate the personality traits and cultural values of students which lead to perceived

career barriers. The study is limited to the students of Mersin University Erdemli School of Applied Technology and Management and Erdemli Vocational School due to time and cost constraints.

3.2. Research Reliability

Alpha coefficient (Cronbach's Alpha) was used in testing the reliability of the scale. Reliability coefficients concerning personality traits, cultural traits, career barriers, and relevant subdimensions found in the analyses are given below.

Table 3. Reliabilities of The Personality Traits, Cultural Values, Career Barriers, and Their Related Subdimensions

| Personality Traits and It's Subdimensions | Cronbach's Alpha |
|--|-------------------------|
| E | 0,771 |
| C | 0,680 |
| O | 0,720 |
| A | 0,659 |
| N | 0,637 |
| Personality Traits (General) | 0,754 |
| Cultural Values and It's Subdimensions | |
| HI | 0,741 |
| YI | 0,770 |
| HI | 0,778 |
| VC | 0,729 |
| Cultural Values (General) | 0,841 |
| PCB | 0,829 |

The survey reliability was decided to be satisfactory because the reliability of all factors was over 0.60.

3.3. Research Sample

The relationships between the personality traits and the cultural values held by the students of Mersin University Erdemli School of Applied Technology and Management and Erdemli Vocational School and their career barriers were examined in the study. In this regard, the scale questions were administered to 200 randomly chosen students, and 187 usable scale forms were obtained. There were a total of 1917 students in two schools. 93% of the scale forms were returned, and the rate of representation was 9%.

3.4. Data Collection Tools

Four scales were used. The first one is the career barriers scale developed and used by Surucu in his doctoral dissertation prepared in Gazi University in 2011 (Surucu, 2011: 132). This scale consists of 16 questions. The second scale is the Big Five Inventory developed by John, Donahue, and Kantle in 1991 and adapted to Turkish by Alkan in 2007 (Gümüş, 2009:346-347). This scale consists of a total of 5 subdimensions and 44 questions. These subdimensions are extraversion (8 questions), agreeableness (9 questions), conscientiousness (9 questions), openness (to experience) (10 question), and neuroticism (8 questions). The third scale is the Culture Orientation Scale developed by Singelis, Triandis, Bhawuk, and Gelfand in 1995 and translated into Turkish by Wasti and Erdil (Paşamehmetoğlu, 2009:63-64). This scale consists of four dimensions: horizontal individualism (8 questions), vertical individualism (7 questions), horizontal collectivism (9 questions), and vertical collectivism (8 questions). The last scale used in the study is five-question scale developed to determine the demographic characteristics of the participants. The items in the scale were rated through 5-point Likert-type rating.

3.5. Data Analysis

Descriptive statistics (number, percentage, mean, standard deviation) were used in analyzing the research data. In comparing the quantitative data, t-test was used for determining the difference between two groups; one-way Anova test was used for comparison of parameters between groups when there were more than two groups; and Scheffe's test was used for finding out the group causing the difference. The relationship between the research variables was tested via Pearson's correlation analysis and interaction between them was tested via regression analysis. The research findings were evaluated on the basis of reliability level of 95% and significance level of 5%.

3.6. Findings

The sample distribution in terms of demographic characteristics is as follows:

Table 4. Demographics of The Sample

| Demographic | n | Percentage (%) | |
|--------------------|---------------------------------|-----------------------|--------------|
| Sex | Female | 115 | 61,5 |
| | Male | 72 | 38,5 |
| | Total | 187 | 100,0 |
| Level of Education | Associate | 95 | 50,8 |
| | Undergraduate | 92 | 49,2 |
| | Total | 187 | 100,0 |
| Department | Banking and Insurance | 30 | 16,0 |
| | Accounting | 37 | 19,8 |
| | Business Information Management | 92 | 49,2 |
| | Computer Programming | 28 | 15,0 |
| | Total | 187 | 100,0 |
| Class | 1 st Class | 70 | 37,4 |
| | 2 nd Class | 65 | 34,8 |
| | 3 rd Class | 22 | 11,8 |
| | 4 th Class | 30 | 16,0 |
| | Total | 187 | 100,0 |

Of the research participants, 115 (61.5%) were female and 72 (38.5%) were male; 95 (50.8%) were associate students, and 92 (49.2%) were undergraduate students; 30 (16.0%) were banking and insurance students, 37 (19.8%) accounting students, 92 (49.2%) business information management students, and 28 (15.0%) computer programming students; and finally 70 (37.4%) were 1st grade students, 65 (34.8%) 2nd grade students, 22 (11.8%) 3rd grade students, and 30 (16.0%) 4th grade students.

Pearson's correlation analysis results regarding the relationships between the variables are as follows:

Table 5. Results of Correlation Analysis

| | | <i>HC</i> | <i>VC</i> | <i>HI</i> | <i>YI</i> | <i>Cultural Values (General)</i> | <i>E</i> | <i>C</i> | <i>O</i> | <i>A</i> | <i>N</i> | <i>Personality Traits (General)</i> | <i>PCB</i> |
|---|---|-----------|-----------|-----------|-----------|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|---|------------|
| <i>HC</i> | r | 1,000 | | | | | | | | | | | |
| | p | 0,000 | | | | | | | | | | | |
| <i>VC</i> | r | 0,548** | 1,000 | | | | | | | | | | |
| | p | 0,000 | 0,000 | | | | | | | | | | |
| <i>HI</i> | r | 0,229** | 0,310** | 1,000 | | | | | | | | | |
| | p | 0,002 | 0,000 | 0,000 | | | | | | | | | |
| <i>YI</i> | r | 0,078 | 0,229** | 0,308** | 1,000 | | | | | | | | |
| | p | 0,289 | 0,002 | 0,000 | 0,000 | | | | | | | | |
| <i>Cultural Values (General)</i> | r | 0,696** | 0,757** | 0,650** | 0,614** | 1,000 | | | | | | | |
| | p | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | | | | | | |
| <i>E</i> | r | 0,087 | 0,058 | 0,085 | 0,134 | 0,137 | 1,000 | | | | | | |
| | p | 0,234 | 0,430 | 0,248 | 0,067 | 0,062 | 0,000 | | | | | | |
| <i>C</i> | r | 0,089 | 0,269** | 0,233** | 0,245** | 0,303** | 0,130 | 1,000 | | | | | |
| | p | 0,227 | 0,000 | 0,001 | 0,001 | 0,000 | 0,076 | 0,000 | | | | | |
| <i>O</i> | r | 0,233** | 0,179* | 0,386** | 0,216** | 0,369** | 0,239** | 0,226** | 1,000 | | | | |
| | p | 0,001 | 0,014 | 0,000 | 0,003 | 0,000 | 0,001 | 0,002 | 0,000 | | | | |
| <i>A</i> | r | 0,261** | 0,270** | 0,286** | -0,013 | 0,286** | 0,099 | 0,429** | 0,378** | 1,000 | | | |
| | p | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,865 | 0,000 | 0,178 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | | |
| <i>N</i> | r | 0,076 | 0,161* | 0,147* | 0,076 | 0,164* | -0,322** | -0,050 | 0,039 | -0,017 | 1,000 | | |
| | p | 0,304 | 0,028 | 0,044 | 0,303 | 0,025 | 0,000 | 0,498 | 0,597 | 0,820 | 0,000 | | |
| <i>Personality Traits (General)</i> | r | 0,274** | 0,342** | 0,418** | 0,247** | 0,464** | 0,456** | 0,636** | 0,703** | 0,685** | 0,221** | 1,000 | |
| | p | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,001 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,002 | 0,000 | |
| <i>PCB</i> | r | 0,096 | 0,028 | -0,032 | 0,121 | 0,086 | -0,120 | -0,163* | 0,030 | -0,159* | 0,242** | -0,065 | 1,000 |
| | p | 0,192 | 0,699 | 0,661 | 0,099 | 0,239 | 0,102 | 0,026 | 0,680 | 0,029 | 0,001 | 0,374 | 0,000 |

*correlation is significant at the 0,05 level ** correlation is significant at the 0,01 level

The correlation table shows the following:

There is a significant medium positive relationship between vertical collectivism and horizontal collectivism; there is a very weak positive relationship between horizontal individualism and horizontal collectivism; there is a significant weak positive relationship between horizontal individualism and vertical collectivism; there is a significant very weak positive relationship between vertical individualism and vertical collectivism; there is a significant weak positive relationship between vertical collectivism and horizontal individualism;

There is a significant positive relationship between general culture score and horizontal collectivism; there is a significant strong positive relationship between general culture score and vertical collectivism; there is a significant medium positive relationship between general culture score and horizontal individualism; there is a significant medium positive relationship between general culture score and vertical individualism;

There is a significant weak positive relationship between conscientiousness and vertical collectivism; there is a significant very weak positive relationship between conscientiousness and horizontal individualism; there is a significant very weak positive relationship between conscientiousness and vertical individualism; there is a significant weak positive relationship between conscientiousness and general culture score;

There is a significant very weak positive relationship between openness (to experience) and horizontal collectivism; there is a significant very weak positive relationship between openness (to experience) and vertical collectivism; there is a significant weak positive relationship between openness (to experience) and horizontal individualism; there is a significant very weak positive relationship between openness (to experience) and vertical individualism; there is a significant weak positive relationship between openness (to experience) and general culture score; there is a significant very weak positive relationship between openness (to experience) and extraversion; there is a significant very weak positive relationship between openness (to experience) and conscientiousness;

There is a significant weak positive relationship between agreeableness and horizontal collectivism; there is a significant weak positive relationship between agreeableness and vertical collectivism; there is a significant weak positive relationship between agreeableness and horizontal individualism; there is a significant weak positive relationship

between agreeableness and general culture score; there is a significant weak positive relationship between agreeableness and openness (to experience);

There is a significant very weak positive relationship between neuroticism and vertical collectivism; there is a significant very weak positive relationship between neuroticism and horizontal individualism; there is a significant very weak positive relationship between neuroticism and general culture score; there is a significant weak negative relationship between neuroticism and extraversion;

There is a significant weak positive relationship between general personality score and horizontal collectivism; there is a significant weak positive relationship between general personality score and vertical collectivism; there is a significant weak positive relationship between general personality score and horizontal individualism; there is a significant very weak positive relationship between general personality score and vertical individualism; there is a significant weak positive relationship between general personality score and general culture score; there is a significant weak positive relationship between general personality score and extraversion; there is a significant medium positive relationship between general personality score and conscientiousness; there is a significant strong positive relationship between general personality score and openness (to experience); there is a significant medium positive relationship between general personality score and agreeableness; there is a significant very weak positive relationship between general personality score and neuroticism;

There is a significant very weak negative relationship between perceived career barrier and conscientiousness; there is a significant very weak negative relationship between perceived career barrier and agreeableness; there is a significant very weak positive relationship between perceived career barrier and neuroticism;

There is no statistically significant relationship between other variables.

Regression analysis results regarding the relationships between the variables are as follows:

Table 6. Results of Regression Analysis (Stepwise)

| Dependent Variable | Independent Variable | β | t | p | F | (p) | R² |
|---------------------------|-----------------------------|----------|----------|----------|----------|------------|----------------------|
| PCB | Constant | 2,936 | 6,872 | 0,000 | | | |
| | N | 0,261 | 3,384 | 0,001 | 8,273 | 0,000 | 0,073 |
| | A | -0,195 | -2,201 | 0,029 | | | |

Stepwise regression analysis which was made in order to identify the relationship between neuroticism, agreeableness, and perceived career barrier showed that the relationship between them was statistically significant ($F=8.273$; $p=0.000<0.05$). Neuroticism, one of the determinants of perceived career barrier, was seen to have a weak relationship with agreeableness ($R^2=0.073$). Level of neuroticism increased the level of perceived career barrier ($\beta=0.261$) while level of agreeableness decreased it ($\beta=-0.195$).

Table 7. Mean Values of Research Sample According to Variables

| <i>Dimensions</i> | <i>Group</i> | <i>n</i> | <i>Mean</i> | <i>Std. Dev.</i> | <i>F</i> | <i>p</i> | <i>Result</i> |
|-------------------|-----------------------|----------|-------------|------------------|----------|--------------|---|
| VC | 1 st Class | 70 | 4,039 | 0,646 | 2,724 | 0,046 | 2 > 4 3 > 4 |
| | 2 nd Class | 65 | 4,108 | 0,495 | | | |
| | 3 rd Class | 22 | 4,233 | 0,487 | | | |
| | 4 th Class | 30 | 3,824 | 0,465 | | | |
| HI | 1 st Class | 70 | 4,264 | 0,533 | 3,635 | 0,014 | 1 > 4 2 > 4 |
| | 2 nd Class | 65 | 4,196 | 0,487 | | | |
| | 3 rd Class | 22 | 4,114 | 0,523 | | | |
| | 4 th Class | 30 | 3,896 | 0,573 | | | |
| YI | 1 st Class | 70 | 3,645 | 0,698 | 3,993 | 0,009 | 1 > 2 1 > 4 |
| | 2 nd Class | 65 | 3,330 | 0,704 | | | |
| | 3 rd Class | 22 | 3,422 | 0,827 | | | |
| | 4 th Class | 30 | 3,138 | 0,803 | | | |
| C | 1 st Class | 70 | 3,743 | 0,491 | 3,470 | 0,017 | 1 > 4 2 > 4 3 > 4 |
| | 2 nd Class | 65 | 3,634 | 0,574 | | | |
| | 3 rd Class | 22 | 3,808 | 0,602 | | | |
| | 4 th Class | 30 | 3,389 | 0,619 | | | |
| A | | | t | | 2,066 | 0,040 | B> E |
| | Female | 115 | 3,929 | 0,515 | | | |
| N | | | t | | 2,197 | 0,029 | B> E |
| | Female | 115 | 3,272 | 0,567 | | | |
| | Male | 72 | 3,068 | 0,691 | | | |

One-way analysis of variance which was carried out in order to determine whether or not there was a significant difference between the vertical collectivism scores of the participants indicated that the difference between the group averages was statistically significant. Descriptive post-hoc analysis was made to determine the sources of the differences. The 2nd and the 3rd grade students were found to have higher vertical collectivism scores in comparison to the 4th grade students. The 1st and the 2nd grade students were found to have higher horizontal individualism scores in comparison to the 4th grade students. The 1st grade students were found to have higher vertical individualism scores in comparison to the 2nd and the 4th grade students. The 1st, the 2nd, and the 3rd grade students were found to have higher conscientiousness scores in comparison to the 4th grade students. Finally, the females were found to have higher agreeableness and neuroticism scores in comparison to the males.

4. Conclusion and Discussion

According to the findings of the research, significant reciprocity was found in the fifth, sixth and twelfth questions of the research. In other words, it was found out that the level of neuroticism increases the level of perceived career barrier while the level of agreeableness decreases the level of perceived career barrier. Some relationships were found between the subdimensions of personality traits and cultural values and demographic characteristics. The 4th grade students were found to have the lowest conscientiousness score and lower vertical collectivism score in comparison to the 2nd and the 3rd grade students and lower horizontal individualism score in comparison to the 1st and the 2nd grade students. On the other hand, the 1st grade students were found to have lower vertical individualism score in comparison to the 2nd and the 4th grade students. In addition, the females were found to have higher agreeableness and neuroticism scores in comparison to the males.

The fact that the level of neuroticism was found to increase the level of perceived career barrier while the level of agreeableness was found to increase the level of perceived career barrier may be attributed to the following view common among Turkish people: “*IF YOU ARE OKAY, EVERYONE IS OKAY*”. It is a fact familiar to everyone that people generously criticize everything and everybody other than themselves while they are so ungenerous in criticizing themselves. Thus, it should be noted that personality is very important in an individual’s overcoming his/her perception of career barrier, but his/her thought that s/he may

overcome his/her negative characteristics is more important, and solution to this issue is the individual himself/herself again.

In addition, lower level of vertical collectivism among the 4th grade students (in comparison to the 2nd and the 3rd grade students) and lower level of horizontal individualism among the 4th grade students (in comparison to the 1st and the 2nd grade students) may be attributed to farness from equality and universalism due to increasing career concerns due to coming graduation. The fact that the 4th grade students were found to have the lowest level of conscientiousness may be attributed to lack of targets. The fact that the 1st grade students had higher level of vertical individualism in comparison to the 2nd and the 4th grade students may be attributed to their enthusiasm to succeed and compete in the early years of university education. The fact that the females were found to have higher levels of agreeableness and neuroticism in comparison to the males may be attributed to that, as stated by Gümüş (2009:49), agreeableness, neuroticism, and conscientiousness are about social life while extraversion and openness (to experience) are about self-realization and personal development. Thus, it is possible to say that females may attach more importance to social values than personal values. In addition, it is something understandable that females are more sympathetic, forgiving, unselfish, and cooperative than males with their feminine emotions (in terms of agreeableness). However, higher level of neuroticism among females in comparison to males (i.e. they fail to be calm, coldblooded, and optimistic) may be attributed to that working life masculinizes females (Yılmaz and Orhan, 2014:78).

Based on the research findings, the following recommendations are put forward:

1. Emotional intelligence, which is considered another factor influential on perceived career barriers like personality, may be included in analyses on this subject as an intermediate factor.
2. Universities should fulfill their duties related to vision. In other words, universities should inform students of what qualities they need to have and what different sectors demand from them. Career orientation should be based on that. If that is achieved, it is hoped that students' career preparation and qualification will not decrease in years as seen in the present study, but increase.
3. It is a frequently observed fact that females masculinize in working life (even in schools). However, it is thought that the shaping of males' career

perceptions with feminine emotions will affect working life conditions and employees positively.

It should also be noted that among indirect career barriers which students are thought to be unlikely to face initially when they are the employees of an organization are organizational diseases such as glass ceiling, mobbing, and whistleblowing. However, future work may investigate whether or not students are subjected to indirect career barriers such as discrimination, group thinking and silence.

References

- Abraham, R. (1997). "The Relationship of Vertical and Horizontal Individualism and Collectivism to Intrapreneurship and Organizational Commitment", *Leadership & Organization Development Journal*, 18 (4): 179–186.
- Anafarta, Nilgün, Fulya, Sarvan and Nuray, Yapici. (2008). Perception of Glass Ceiling of Female Managers in The Hospitality Enterprises: A Survey in The City of Antalya. *Akdeniz University Journal of Economics and Administrative Sciences*. 8 (15): 111-137.
- Aydin, Mehmet Kemal. Bavli, Bunyamin and Alci, Bülent. (2013). Examining the Effects of Pre-service Teachers' Personality Traits on Their Teaching Competencies. *International Online Journal of Educational Sciences*. 5 (3): 575-586.
- Barrick, Murray R. and Mount, Michael K. (1991). The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta-Analysis. *Personnel Psychology*. 44: 1-26.
- Bayram, Nuran. Gursakal, Sevda and Aytac, Serpil. (2012). The Influence of Personality on Students' Career Values. *Anadolu University Journal of Social Sciences*. 12 (2): 181-190.
- Beatty, Joy E. (2012). Career Barriers Experienced by People with Chronic Illness: A U.S. Study. *Employ Respons Rights J.* (24): 91-110.
- Boydak Özcan, Mukadder. (2009). An Example of Female Managers in An Island Where Glass Ceiling Syndrome is Not Seen: Northern Cyprus. *Electronic Journal of Social Sciences* 8 (29): 15-33.
- Briggs, Elten. Jaramillo, Fernando and Weeks, William A. (2011). Perceived Barriers to Career Advancement and Organizational Commitment in Sales. *Journal of Business Research*. (65): 937-943.

- Cohran, Amalia. Hauschild, Tricia. Elder, William B. Neumayer, Leigh A. Brasel, Karen J. and Crandall, Marie L. (2013). Perceived Gender-Based Barriers to Careers in Academic Surgery. *The American Journal of Surgery*. (206): 263-268.
- Cinar, Hulya. (2011). The Use of The Internet in Education and Internet Ethics: A Study on Office Management and Secretaryship Programmes With The Five-Factor Model of Personality. *International Journal of Economics and Administrative Studies*. 3 (6): 67-82.
- De Haro Garcia, Jose Manuel and Costa, Juan Castejon. (2014). Does Trait Emotional Intelligence Predict Unique Variance in Early Career Success Beyond IQ and Personality? *Journal of Career Assessment*. 22 (4): 715-725.
- Eren, Veysel and Orhan, Ufuk. (2013) An Ampirical Study About Effect of The Corporate Social Responsibility on Level of Employers' Whistleblowing. *The Journal of Academic Social Science Studies*. 6 (2): 455-468.
- Eroğlu, A. H. and Adigüzel, O. Öztürk, U. C. (2011). Dilemma Of Silence Vortex And Commitment: Relationship Between Employee Silence And Organizational Commitment. Süleyman Demirel University The Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences, 16(2): 97-124.
- Esen, Emel and Kaplan, Hasan Ali. (2012). Whistleblowing in Organizations. Dokuz Eylül University The Journal of Graduate School of Social Sciences. 14 (2): 33-52.
- Gouveia, V. V., Clemente, M. and Espinosa, P. (2003). "The Horizontal and Vertical Attributes of Individualism and Collectivism in A Spanish Population", *The Journal Of Social Psychology*, 143 (1): 43-63.
- Gumus, Ozlem D. (2009). The Relationships Among Culture, Values, Personality and Political Ideology: A Crosscultural Comparison (Turkey-USA). Unpublished Doctoral Thesis. Ankara University Institute of Social Sciences. Department of Psychology (Social Psychology). Ankara.
- Kandler, Christian. Zimmermann, Julia and Mcadams, Dan P. (2014). Core and Surface Characteristics for the Description and Theory of Personality Differences and Development. *European Journal of Personality, Eur. J. Pers.*(28): 231-243.

- Lent, R. W., Brown, S. D. and Hackett, G. (1994). Toward a Unifying Social Cognitive Theory of Career and Academic Interest, Choice, and Performance. *Journal of Vocational Behavior*, (45): 79-122.
- Milojev, Petar and Sibley, Chris G. (2014). The Stability of Adult Personality Varies Across Age: Evidence From a Two-Year Longitudinal Sample of Adult New Zealanders. *Journal of Research in Personality*. (51): 29-37.
- Orhan, Ufuk. (2013). Effect of Fear and Groupthink on Defective Decision Making: An Investigation on Health Sector. Unpublished Doctoral Thesis. Gaziosmanpasa University. Institute of Social Sciences. Department of Business. Tokat.
- Orhan, Ufuk. (2015). Social Reality or Perception? A Study on Experiences of Racial Discrimination at Workplace of Turks in Germany. *Firat University Journal of Social Science*. 25 (1): 175-183.
- Orhan, Ufuk and Ozyer, Kubilay. (2013). An Ampirical Study About Relationship Between Fear And Defective Decision Making in Health Sector. *The Journal of Academic Social Science Studies*. 6 (8): 719-736.
- Orücü, E., Kilic, R. and Kilic, T. (2007). Glass Ceiling Syndrome and the Obstacles Facing Women's Advancement to Senior Management Positions: Evidence From Balikesir. *Journal of Management and Economics*. 14 (2): 117-135.
- Ozbek, M. F. (2010). The Relationships of Horizontal and Vertical Individualism & Collectivism and Money Ethic: A Comparative Study of Turkish And Kyrgyz University Students.
- Ozdemir, L. and Sarıoğlu Uğur, S. (2013). He Evaluation Employees' "Organizational Voice And Silence" Perceptions In Terms of Demographic Characteristics: A Study In Public And Private Sector. *Journal Of Economics And Administrative Sciences*. 27 (1): 257-281.
- Ozyer, Kubilay and Orhan, Ufuk. (2009). An Ampirical Study of the Mobbing Applied to Academicians. *Ege Academic Review*. 12 (4): 511-518.
- Ozyer, Kubilay and Orhan, Ufuk. (2012) Does Glass Ceiling Has Effect on Employers' Fear Level? An Ampirical Study on Education Sector. *The Journal of Academic Social Science Studies*. 5 (8): 971-987.
- Ozyer, Kubilay. Orhan, Ufuk and Dönmez Orhan, Demet. (2012). A Study of Demographic Traits, Personality Traits And Cultural

- Values of Workers in Health Sector. Mustafa Kemal University Journal of Graduate School of Social Sciences. 9 (19): 177-189.
- Pasamehmetoglu, Aysin. (2010). Effects of Change in Cultural Values on Social Capital: An Investigation in Ankara Siteler and Ostim. Unpublished Doktora Tezi. Başkent University. Institute of Social Sciences. Department of Business. Ankara.
- Probst, Tahira M. and Lawler, John. (2006). Cultural Values as Moderators of Employee Reactions to Job Insecurity: The Role of Individualism and Collectivism. *Applied Psychology: An International Review*. 55 (2): 234-254.
- Recepoglu, Ergun. Kilinc, Ali Çagatay. Sahin, Fatih and Er, Emre. (2013). The Relationship Between Instructors' Personality Traits And Organizational Commitment. *Turkish Studies*. 8 (6): 603-617.
- Shinnar, Rachel Sheli. (2007). A Qualitative Examination of Mexican Immigrants' Career Development: Perceived Barriers and Motivators. *Journal of Career Development*. 33 (4): 338-375.
- Surucu, Mustafa. (2011). Testing a Model on the Prediction of Career Choice Goals Through Career Barriers and Social Cognitive Variables. Unpublished Doctoral Thesis. Gazi University Institute of Education Sciences. Department of Education Sciences. Ankara.
- Simsek, Eylem and Aktas, Hakki. (2014). The Interactions of Organizational Science with Personality and Life Satisfaction: A Research on Public Sector. *Anadolu University Journal of Social Sciences*. 14 (2):121-136.
- Tdk,http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.54f6a601f2ebc2.24481370. (Date of Connection: 04.03.2015).
- Thalmayer, Amber Gayle and Saucier, Gerard. (2014). The Questionnaire Big Six in 26 Nations: Developing Cross-Culturally Applicable Big Six, Big Five and Big Two Inventories. *European Journal of Personality, Eur. J. Pers.:* 8 (5): 482-496.
- Tinaz, P. (2006) Mobbing at Workplace. *Labour and Society*. 26 (4):13-28.
- Wasti, A. and Erdil, E. S. (2007). "Measurement of Individualism And Collectivism: Validation of Self Construal Scale And Indcol in Turkish". *Journal of Management Research*, 7 (1-2), 39-66.
- Watts, Logan L. Frame, Mark C. Moffett, Richard G. Van Hein, Judith L. and Heln, Michael. (2015). The Relationship Between Gender,

Perceived Career Barriers, and Occupational Aspirations. *Journal of Applied Social Psychology*. 45:10-22.

Wright, Stephen L. Perrone-McGovern, Kristin M. Boo, Jenelle N. and White, Aarika Vannatter. (2014). Influential Factors in Academic and Career Self-Efficacy: Attachment, Supports, and Career Barriers. *Journal of Counseling & Development*. 92: 36-46.

Yilmaz, Nihal and Orhan, Ufuk. (2014). A Study on Unethical Behaviours of Woman Leaders in Organizations. *Cukurova University Journal of Economics and Administrative Sciences*. 18 (2): 75-94.

Zacher, Hannes. (2014). Career Adaptability Predicts Subjective Career Success Above and Beyond Personality Traits and Core Self-Evaluations. *Journal of Vocational Behavior*. 84:21-30.

Gönderim Tarihi: 16.10.2015 Kabul Tarihi: 29.12.2015

AR-GE HARCAMALARININ FİRMALARIN NET KÂR DEĞİŞİMİ VE HİSSE BAŞINA KÂRLILIĞINA İNOVATİF ETKİSİ: BİST TEKNOLOJİ YAZILIM VE BİLİŞİM SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA

Rahmi YÜCEL*
Kayhan AHMETOĞULLARI**

THE INNOVATIVE EFFECT OF R&D EXPENSES ON FIRMS CHANGES IN NET PROFIT AND EARNING PER SHARE: THE CASE OF BIST TECHNOLOGY SOFTWARE AND INFORMATION SECTOR

Öz

Bu çalışmanın amacı, BİST'e kayıtlı teknoloji, yazılım ve bilişim sektöründeki firmaların Ar-Ge giderlerinin net kâr değişimi ve hisse başına kâr değerlerine olan etkisini incelemektir. Bu amaçla çalışma kapsamında BİST'da işlem gören teknoloji, yazılım ve bilişim sektöründeki 135 adet firmanın 2000-2014 yıllarını kapsayan mali tablolarından elde edilen veriler kademeli regresyon analizi kullanılarak SPSS programında incelenmiştir. Çalışma sonucunda; firmaların 14 yıllık dönemde Ar-Ge harcamalarında önemli şekilde artış olduğu, Ar-Ge harcamalarındaki değişimle aynı döneme ait net kâr değişimi arasında eş dönemli pozitif bir ilişkinin varlığı ve Ar-Ge giderlerinin hisse başına kâra olan etkisinin üç dönem gecikmeli olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ar-Ge Harcamaları, Net Kâr Değişimi, Hisse Başına Kâr, İnovasyon

Abstract

The study aims to analyse the effects of R&D expenses on firms' changes in net profit and earnings per share in technology, software and information sectors in BIST. For this purpose, the sample consists of 135 firm cases in technology, software and information sectors in BIST between the years 2000-2014. The data

* Doç. Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, e-posta: yuce_l_r@ibu.edu.tr

** Doktora Öğrencisi, Düzce Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Doktora Programı

compiled by the financial statement of firms and were analysed with stepwise regression in SPSS software. In the result of this study, while determining the existence of a positive relationship between the changes in R&D expenses and net profit regarding the same period, the effect of R&D expenses on earnings per share was observed three periods delayed. Moreover, a significant increase in R&D expenses was observed in mentioned sector in 14 years.

Keywords: R&D expenses, Changes in Net Profit, Earnings Per Share, Innovation.

1. Giriş

Ülkeler ve şirketler, ürün, hizmet ve süreçlerde hatta fikirlerde de farklılık oluşturacak yenilikleri ortaya koymak ve rekabet yoğunluğunun hayli fazla olduğu bu yarışta bir adım önde olacak uygulamaları, politikaları ve stratejileri geliştirmeye çalışmaktadırlar. En ufak katma değer bile büyük farklılık oluşturacak kazanımlar sağlayacağı açıktır. Bu farklılık ve katma değer elde edilmesi için ise en önemli iki kavram Ar-Ge ve inovasyondur (Erkek, 2011:3). Bir diğer önemli nokta ise, rakiplerin her geçen gün arttığı, uluslararası sınırların kalmadığı, ticaretin sanal âlemde yaygınlaştığı günümüzde, uzun dönemde firmaların ayakta kalması ve sürdürülebilir bir avantaj elde etmesi için yoğun araştırma ve geliştirme çabalarının neticesinde elde edilen her türlü inovasyon modelinin kritik öneme sahip olmasıdır. Yeni ekonomi diye adlandırılan hali hazırdaki bilgi toplumu, geleneksel ekonomiden çok farklı niteliklere sahiptir. Yeni ekonomik düzen, bilgi ve teknoloji üretme temellidir. Var olan bilgiyi ve teknolojiyi geliştiren, yeni fikirler ve teknikler ortaya koyan, sürekli gelişmeyi esas alan, tüketici istek ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayan ve rakiplere kıyasla farklılığı daha hızlı yakalayan firma stratejisine sahip olmak ayakta kalabilmek için şarttır. Bu nedenle, günümüzün devasa ekonomilerine sahip olanlar, güçlerini yürüttükleri Ar-Ge faaliyetlerinden kazanmaktadır (Ünal ve Seçilmiş, 2014:203).

Ar-Ge ve inovasyon günümüz tüketicilerinin sorunlarını tanımlama ve ihtiyaçlarını iyi tanımlama sağlayarak uygun yeni ürün, hizmet ya da süreçleri oluşturmayı hedefler. Ar-Ge ve inovasyon, daha önce pazarda bulunmayan bir ürün/hizmet ortaya çıkarma ya da mevcut ürünlere farklı anlamlar ve yetenekler katma sürecidir (Erkek, 2011:3). Ar-Ge geniş anlamda, gerek bilimsel gerekse teknik bilgi birikimini artırmak için sistematik bir temele dayalı olarak yürütülen, üretken çaba ve bu bilgi birikiminin yeni uygulamalarda kullanılmasıdır. Dar anlamda ise, işletmelerde yeni mamul ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasına

dönük yapılan sistematik ve üretken çalışmalar bütünüdür (Barutçugil, 1981. Aktaran, Ünal ve Seçilmiş, 2014:203). İşletmeler için Ar-Ge faaliyetleri ile yeni ürün geliştirmek, üretilen mamullerin kalite standartlarını artırmak ve maliyet avantajı sağlayarak rekabet üstünlüğünü ele geçirmek gibi birçok amaçlar güdülmektedir. Ülke ekonomisi açısından ise Ar-Ge, kaynakları etkin şekilde kullanmak, bilgi birikimini sürekli artırmak ve yerli teknolojiler üretebilmek amaçlarına dönüktür (Büyükdığan, 2012. Aktaran, Ünal ve Seçilmiş, 2014:203).

Gelişmiş ülke ekonomilerinde sağlam bir zemine oturmuş olan Ar-Ge faaliyetleri Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için hala gelişmiş ülkelere kıyasla niteliksel ve niceliksel olarak geride kalan bir kavramdır. Ülkemiz ekonomisindeki firmalar, her ne kadar son zamanlarda artsa da, yeniliğe ulaşmak için Ar-Ge faaliyetlerine yeterli zaman ve fon ayırmamaktadır. Dolayısıyla sanayi toplumunun sermayenin yanında bilginin önemine odaklanması girişimci, yenilikçi, müşteri odaklı, düşük maliyetli, yüksek verimliliğe sahip ve yeni mamulleri (mallar/hizmetler) hızlıca pazara sunabilmek işletmelerin birinci hedefleri olmuştur. Bu hedeflere ulaşabilmek ise, sürdürülebilir ve sistemli gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetleri ile mümkün olacaktır (Ünal ve Seçilmiş, 2014:203).

Türkiye’de Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme ve finansal performans arasındaki ilişkiyi inceleyen farklı çalışmalar vardır (Korkmaz, 2010; Kocamış ve Güngör, 2014; Karakaş ve Adak, 2015; Gülmez ve Akpolat, 2014). Benzer şekilde KOBİ’lerin de Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme ve bunun yanı sıra inovasyonla ilişkisini inceleyen farklı çalışmalar da mevcuttur (Çalçıncı ve Baç, 2007). Ancak yapılmış olan çalışmalarda sektör ve firma düzeyinde Ar-Ge harcamalarındaki değişimle bunun net kâr veya hisse başına kâr gibi yatırımcı açısından önemli görülen ve piyasa değerinin belirlenmesinde temel alınan değerlerle ilişkisi esas alan yeterli ve kapsamlı çalışmaların olmadığı gözlenmektedir. Oysa Ar-Ge harcamaları temel olarak firmaların mevcut ve gelecekteki nakit akımlarının sürekliliğini sağlamak amacıyla yeni ürün ve/veya hizmetler geliştirmek, inovasyon ve bunun sürekliliğini sağlamak için katlandıkları harcamalardır. Bu tür harcamaların firmalara mevcut ve takip eden dönemlerde net kâr artışı ve yatırımcılara da hisse başına kâr olarak geri dönmesi beklenir. Oysa özellikle ülkemiz literatürü dikkate alındığında bu gecikmeli etkileri inceleyen çalışmalara rastlanmamıştır.

Bu noktadan hareketle bu çalışmada, “Ar-Ge harcamaları ve bunun yenilikçiliğe dönük stratejik sonuçları hisse başına kâr ve net kâr değişimi ile gözlenebilir mi? Ar-Ge harcamaları kaç yılda kendini amorte eder? Ar-

Ge harcamaları hisse başına kâr ve net kâr değişimi üzerinde etkisini kaç yılda gösterir?" gibi soruların cevapları aranmaktadır. Bu doğrultuda, Borsa İstanbul'a kayıtlı teknoloji, yazılım ve bilişim sektöründeki firmaların Ar-Ge giderlerindeki değişimle temel finansal performansları olarak net kâr değişimi ve hisse başına kâr arasındaki ilişkiler incelenmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

Araştırma ve geliştirme ve inovasyon denilince ilk akla gelen kelime 'Yeni'dir. Ar-Ge, yeni bir fikir, metod, ürün, hizmet, süreç ve herhangi bir farklılık katma faaliyetlerinden oluşan bileşenler toplamıdır. Başka bir ifadeyle var olan ürün/hizmetin daha etkin ve ucuz, daha kaliteli ve farklı üretilmesi ya da henüz üretilmemiş ancak ileride üretilmesi planlanan, pazarda öncü olmayı gerektiren ve uzun vadeli stratejiler geliştirmeye yarayan araştırmalara kaynak ayırma faaliyetidir (Aktaran, Erkek, 2011:5). Bu araştırma ve geliştirme faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ürün/hizmet ya da herhangi bir farklı sonuç yenilik olarak adlandırılabilir. Ar-Ge, ürün ve süreç yeniliğine ya da artan bilimsel bilgiye yönelik organize edilmiş düzenli çabalardır (Zerenler, Türker ve Şahin, 2007:658).

OECD'ye göre Ar-Ge üç farklı uygulamayı bünyesinde bulundurur. Bunlardan ilkinde, belirli özgün bir kullanım veya uygulama düşünüldüğünden, kuramsal ve deneysel çalışmalarla olguların ve gözlemlenebilir durumların temelindeki yeni bilgi edinme olarak temel araştırma aşaması vardır. İkinci olarak, özgün bilgi üretmeye yönelik, özgün ve pratik bir amaç içeren uygulamalı araştırma gerçekleştirilir. Son aşama olarak ise, araştırma veya pratik deneyimden elde edilmiş ve halen var olan bilginin üzerinde yükselen, ancak yeni materyaller, ürünler, devreler üretmeye; yeni süreçler, sistemler hizmetler oluşturmaya veya bunları iyileştirmeyi içeren deneysel araştırmalar gerçekleştirilir (OECD, Aktaran, Erkek, 2011:5).

Altın ve Kaya (2009) Türkiye'de Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Çalışmada, Ar-Ge harcamaları ve ekonomik büyüme arasında kısa dönemde herhangi bir ilişki bulunamazken, uzun dönemde Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olacağı doğrulanmıştır.

1996-2011 yılları arasında 21 OECD ülkesi üzerinde Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeye etkisini inceleyen bir diğer çalışmada, Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyümeyi güçlü bir şekilde

etkilediği ve bu etkinin sabit sermaye oluşumu ve iş gücü artış oranından daha yüksek olduğu ve Ar-Ge harcamalarındaki bir birimlik artışın ekonomik büyümeyi 3,4 birim arttırdığı ortaya konmuştur (Altıntaş ve Mercan, 2015).

Türkiye’de 1970-2012 yılları arasında Ar-Ge, patent ve ekonomik büyüme ilişkisinin incelendiği bir diğer çalışmada, Ar-Ge yatırımları ve Ar-Ge’de istihdam edilen personel sayısının arttığı ortaya konmuştur. Ayrıca, patent başvurularının artması ile ekonomik büyümenin artacağı gözlenmiştir (Karakaş ve Adak, 2015).

2.1. İnovasyon

İnovasyon, müşterilerin daha önce fark edilmeyen ihtiyaçlarını tespit etme ya da müşteriye özel değer oluşturmayı sağlayan yeni fikir ya da icatların tümüdür*. Başka bir tanıma göre, inovasyon sadece ürün ve teknoloji yeniliğini içermekle kalmaz aynı zamanda iş modeli inovasyonu (Chrestensen, Johnson ve Kagermann 2008; Govindarajan ve Trimble, 2005), süreç inovasyonu (Hammer, 2004) gibi farklı boyutları da içerir. İnovasyon sadece yeni ürün geliştirmek demek değildir. Bazı örgütler yeni ürün üretme konusuna o kadar odaklanmışlardır ki diğer alanlarda nasıl inovasyon yapılacağını düşünmezler. Örneğin Microsoft son yılların en yenilikçi şirketi olmasına rağmen 2010 yılında ürettiği yeni akıllı telefonunu altı hafta sonunda piyasadan çekmek zorunda kaldı. Bu kadar yenilikçi bir firma nasıl oldu da yeni ürününde bu kadar hızlı başarısızlığa uğradı. Günümüzün yoğun rekabetçi koşulları diğer firmalarında böyle bir sonuçla karşılaşmasına sebep olabilir.

Çoğu kuruluş kısa vadeli inovatif ürünler için çalışıyor, çoğu ürün kısa bir sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olabiliyor ve hiç kâr bırakmıyor. Bunun nedeni yeni ürünün çok hızlı taklit edilebilmesidir. Sonuç, ürün geliştirme için dönüşü olmayan ciddi yatırım harcamaları. Sürdürülebilir büyüme elde etmek için şirketler daha iyi bir iş planı, süreç ve hizmet inovasyonu yapmalı ve bunları ürün inovasyonu ile entegre şekilde sürdürmeliler. Bir şirketin dönüşebilmesi için ticari değeri olan fikirleri amaca has bir süreç içerisinde eritmesi gerekir. Organizasyonel yetenekleri kısa vadede amaca ulaşacak şekilde yönlendirmek önemlidir (Govindarajan ve Desai, 2013). Örgütlerin inovasyon niyetini belirlemek için bazı göstergelerden faydalanılabilir. İnovasyon uzun vadeli büyüme ve başarı için net bir farklılaştırıcı olarak kabul edilmelidir. İnovasyona

*<http://www.businessdictionary.com/definition/innovation.html> 23 April 2015.

stratejik vizyon ve değer ölçütünün bir parçası olarak bakılmalıdır. Ancak böyle bir durumda herkes bu işin bir parçası olmak ister. Üst yöneticiler inovasyon ve stratejik yatırımlar için her zaman destek verirler. İnovasyon niyeti, yenilik düşüncesinin örgütte kök salması için organizasyondaki herkes için net ve açık olmalıdır. Bu göstergeler örgütte inovasyon için zeminin hazır olduğuna işaretir (Govindarajan ve Desai, 2013).

2.2. Araştırma Geliştirme Kavramı ve Önemi

Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) temel ve uygulamalı araştırmaları sistematik olarak birleştirmeyi ve sorunlara çözüm bulmalarını ya da yeni mal ve bilginin oluşturulmasını hedeflemektedir. Patent gibi fikri mülkiyete de sebep olabilen Ar-Ge, maliyetlerin artmasına sebep olabilir ancak uzun dönemde uygulamalı ve araştırmaya dayanan yeniliklerle kârlılık artırılabilir[†].

İçsel büyüme modellerinden olan Romer'in modeli, Ar-Ge faaliyetleri ve yenilikler üzerine inşa edilmiştir. Romer'e göre uzun dönem ekonomik büyümenin yolu teknolojik yeniliklerdir ve bir ekonomide teknolojik yenilik Ar-Ge faaliyetleri sonucu ortaya çıkmaktadır. Romer çalışmalarında, Ar-Ge sektörü, ara mal sektörü ve nihai mal sektörü olmak üzere üç sektörlü modelle teknolojinin içselliğini vurgulamıştır. Modele göre, Ar-Ge sektörünün girdileri nitelikli emek ve bilgi iken çıktısı alınan patentlerdir. Ar-Ge faaliyetleri sonucu bir icat yapıldığında icadın patenti alınmakta ve alınan patentler aramalı sektöründe faaliyet gösteren monopolcü bir firmaya satılmaktadır. Bu monopolcü firma patenti alınmış olan malı üreterek (İnovasyon-yenilik) nihai mal sektöründe satışa sunmaktadır (Aktaran, Gülmez ve Akpolat, 2014:5). Romer'in yeniliklerin ortaya çıkması modelinin temel mantığı kapsamında çalışmamızda AR-Ge yatırımları sonucu yeni icatların ortaya çıkması bu yeniliklerinde gelecek dönem kârlarında büyümeye yani finansal performans artışına yol açması anlamına gelir.

2.2.1. Türkiye'de Ar-Ge harcamaları ve Teşvikleri

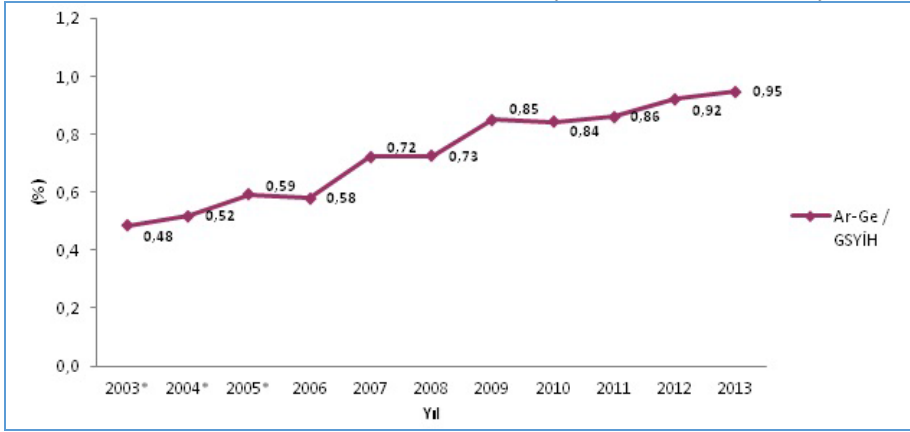
Türkiye'de yıllar itibariyle Ar-Ge harcamalarının Gayri safi yurt içi hasıla (GSYH) içindeki payı istikrarlı bir artış göstermektedir. Bu noktada devlet teşviklerinin de aynı paralellikte arttığını söyleyebiliriz. Ar-Ge Faaliyetleri

[†]<http://www.businessdictionary.com/definition/research-and-development-R-D.html> 05.05.2015.

Araştırması kapsamında kamu kuruluşları, vakıf üniversiteleri ve özel sektördeki anket sonuçları ile devlet üniversitelerinin bütçe ve personel dökümlerine dayalı olarak yapılan hesaplamalara göre Türkiye’de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge Harcaması 2013 yılında bir önceki yıla göre %13,4 artarak 14 milyar 807 milyon TL olarak hesaplanmıştır.

Bir önceki yıl %0,92 olan Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı 2013 yılında %0,95’e yükselmiştir.

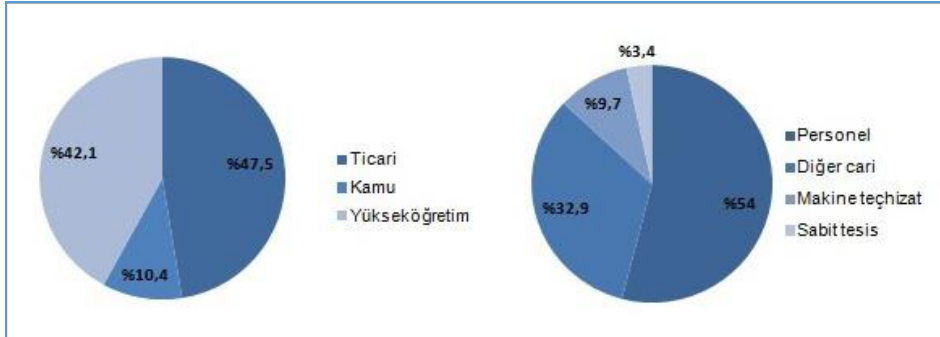
Şekil 1. Ar-Ge Harcamalarının Yıllar İtibariyle GSYH İçindeki Payı[‡]



Sektörlere göre Ar-Ge harcamalarında da özel sektör payı artış göstermiştir. Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamalarında özel sektör %47,5 ile en büyük paya sahipken bunu %42,1 ile yükseköğretim kesimi ve %10,4 ile kamu kesimi takip etmektedir. Bir önceki yıl ticari kesim %45,1 ile yine ilk sırada yer alırken, bunu %43,9 ile yükseköğretim, %11 ile kamu kesimi takip etmiştir.

[‡] 1998 bazlı revize edilmiş olan GSYH’ya göre.
<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16163> 05.05.2015.

Şekil 2. Ar-Ge Harcamalarının Sektörel Dağılımı
Sektöre Göre Ar-Ge Harcaması, 2013 Harcama Gruplarına Göre Ar-Ge Harcaması, 2013



Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) cinsinden 2013 yılında toplam 112.969 kişi Ar-Ge personeli olarak çalıştırılmıştır. Bir önceki yıla göre TZE cinsinden Ar-Ge personeli sayısındaki artış %7,5 olduğu görülmektedir. Ar-Ge personelinin sektörler itibarı ile dağılımına bakıldığında ise, TZE cinsinden toplam Ar-Ge personelinin 2013 yılında %51,7'si ticari kesimde, %37,7'si yükseköğretim kesiminde ve %10,6'sı kamu kesiminde yer almaktadır[§].

Çalışmamızın konusuyla alakalı olan bir diğer TÜİK verisi de bilim dallarına göre Ar-Ge harcamaları olup, burada özellikle mühendislik ve teknoloji bilim dalı incelediğimiz sektör açısından önemlidir.

OECD raporlarından alınan bilgilere göre, faaliyetlerine kattığı değer açısından sırasıyla Hindistan, Çin ve Türkiye en üst kısımlarda yer almaktadır. Faaliyetlerine değer katan en iyi üç ülkeden biri olan Türkiye son 14 yıllık verilerine göre tarım, ormancılık ve balıkçılıkta ortalama faaliyetlere katılan değer 9,65'tir. Bütün OECD ülkelerinin ortalamasından daha fazla olan bu sonuç bilişim, teknoloji ve yazılım sektörü gibi diğer sektörlerde de yükselmemiz için önemlidir**.

[§]<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=16163> 05.05.2015.

**<https://data.oecd.org/natincome/value-added-by-activity.htm> 14.03.2015.

Tablo 1. Bilim dalına ve harcama grubuna göre yükseköğretim Ar -Ge harcaması, 2013(TL)

| | Toplam | Cari Dönem Maliyetleri | | | Sermaye Maliyetleri | | |
|--------------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| | | Toplam Maliyet | İşçilik Maliyeti | Diğer Dönem Maliyetleri | Toplam Maliyet | Makine Teçhizat Maliyetleri | Bina ve Arsa Maliyetleri |
| Toplam | 6 232 309 394 | 5 428 567 209 | 3 591 802 502 | 1 836 764 707 | 803 742 185 | 582 375 358 | 221 366 828 |
| Fen Bilimleri | 543 035 932 | 470 424 861 | 326 189 059 | 144 235 802 | 72 611 071 | 51 867 617 | 20 743 453 |
| Mühendislik ve Teknoloji | 1 150 890 592 | 951 487 771 | 662 382 251 | 289 105 520 | 199 402 821 | 156 365 235 | 43 037 586 |
| Tıp | 1 982 300 709 | 1 764 189 479 | 1 081 147 194 | 683 042 285 | 218 111 230 | 159 132 008 | 58 979 222 |
| Tarım | 284 918 665 | 257 287 439 | 164 474 108 | 92 813 331 | 27 631 226 | 21 114 933 | 6 516 293 |
| Sosyal Bilim | 1 518 668 752 | 1 328 691 214 | 909 914 562 | 418 776 651 | 189 977 538 | 127 492 295 | 62 485 244 |
| İnsan Bilim | 752 494 744 | 656 486 445 | 447 695 328 | 208 791 117 | 96 008 299 | 66 403 270 | 29 605 029 |

3. Araştırmanın Çerçevesi ve Hipotezler

Ar-Ge harcamalarının inovasyon ve bunu uygulayacak girişimci yeteneğini artırdığı, devlet teşviklerinin de Ar-Ge yatırımlarını özendirdiği ve bunlarında doğrudan ya da dolaylı olarak uzun vadede firmaların performansını artıran bir etkisi olduğu birçok çalışmada tespit edilmiştir (Ulku, 2004; Altın ve Kaya, 2009; Göçer vd, 2014; Gülmez ve Akpolat, 2014).

Samimi ve Alerasoul (2009) gelişmekte olan 30 ülkenin 2000-2006 dönemini kapsayan Ar-Ge harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi panel veri yöntemi ile analiz etmiştir. Çalışmanın sonucunda panel genelinde negatif ve anlamsız ilişki bulmuşlardır. Ar-Ge harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde herhangi bir pozitif etkisi olmadığı gözlenmesine rağmen Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin daha yüksek bir ekonomik büyüme oranına ulaşmaları için Ar-Ge faaliyetlerini yükseltmeleri gereği vurgulanmaktadır (Samimi ve Alerasoul, 2009).

Şirketlerin inovasyon yeteneklerinin Ar-Ge harcamalarıyla ilişkili olduğu birçok çalışmayla tespit edilmiştir (Lin, 2007:32; Mercan, Göktaş ve Gömleksiz, 2011:40). Ar-Ge harcamalarının pek çok sektör için firmalara çok kısa vadede geri dönmesi beklenmez. Firma performansının temel göstergesi olan firma kârları mevcut dönemde faaliyet sonuçlarını gösterir. Ar-Ge ile ortaya çıkan yeni ürün/hizmet ve bunların satışı ile elde edilecek satış gelirlerinin artışı ve sürekliliği kârların sürekliliği ile doğrudan ilişkilidir (Kocamış ve Güngör, 2014:135). Bu noktada teknoloji, yazılım ve bilişim sektörü ürün geliştirme sıklığı ve ürün ömürleri dikkate alındığında nispeten hızlı geri dönüşlerin olması beklenen bir sektör olarak ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle Ar-Ge giderlerinin temel finansal performans göstergeleri olan hisse başına kâr ve net kâr değişimine olan etkilerinin analizi için bu sektör tercih edilmiştir. Ar-Ge giderlerinin temel amacı şirketlerin gelecekteki nakit akımlarının sürekliliğini sağlayacak yeni ürün ve hizmetler geliştirerek, kârlılıklarını artırmak ve sürekli kılmaktır (Ünal ve Seçilmiş, 2014:209). İnovasyon ise, yenileme ve yenilenme çabalarının ürün ya da süreç olarak bir yenilik sonucu ile beraber, bu yeniliğin ticarileştirilmesini ifade eder (Mercan, Göktaş ve Gömleksiz, 2011). Bu nedenle cari dönemde yapılan bir Ar-Ge harcamasının gelecek bir veya birkaç dönem içerisinde firmanın önceki döneme göre net kâr değişiminde (H_{1a}) ve hisse başına kâr oranında (H_{1b}) artışa sebep olması beklenir.

3.1.1. Araştırma Yöntemi ve Örneklem

Bu çalışmada Türkiye gibi önemli bir gelişmekte olan ülkenin yerli savunma, yerli yazılım ve yerli üretim çalışmaları için teknoloji, yazılım ve bilişim sektörüne yaptığı Ar-Ge yatırımlarının 2000-2014 yılları arasındaki gelişimini ve Ar-Ge giderlerinin şirket kârları üzerinde etkisinin olup olmadığı araştırılmaktadır. Günümüz şartlarında ülkelerin en önemli gücü olan bu sektöre yatırımın artması ve özellikle milli üretim için Ar-Ge harcamaları uzun vadede sürdürülebilir bir rekabet avantajı oluşturacaktır. Bu noktadan hareketle araştırma kapsamında BİST’de işlem gören teknoloji, yazılım ve bilişim sektörü firmaları üzerinde cari dönem Ar-Ge giderlerinin takip eden dönemlerde hisse başına kâr ve net kâr değişimi üzerindeki etkileri incelenmiştir.

Bu nedenle incelenen sektörde yer alan firmaların araştırma dönemi içerisinde gelir tablosunda yer alan Ar-Ge giderleri ile aynı dönem net kâr ve hisse başına kâr değerleri esas alınarak yıllık değişim oranları hesaplanmıştır. Ayrıca Ar-Ge giderlerinin gecikmeli etkilerinin analizi için bir yıldan beş yıla kadar Ar-Ge giderlerindeki değişim oranları ayrı

ayrı hesaplanmıştır. Çalışmada ilişkilerin analizi için kademeli regresyon analizinden yararlanılmış, veriler Finnet 2000'den sağlanmıştır.

3.1.2. Değişkenlerin Ölçümü ve Analiz Modeli

Araştırma kapsamında Ar-Ge harcamalarındaki değişim oranı ile firmaların net kârlarındaki değişim oranı ve hisse başına kâr değerleri arasındaki ilişkilerin incelenmesinde kademeli regresyon analizinden yararlanılmış olup ilişkilerin incelenmesinde aşağıdaki analiz modelleri kullanılmıştır.

$$NKDO = B_0 + B_1 \times ARGE_1 + B_2 \times ARGE_2 + B_3 \times ARGE_3 + B_4 \times ARGE_4 + B_5 \times ARGE_5 + e \quad (\text{Model 1})$$

$$HBK = B_0 + B_1 \times ARGE_1 + B_2 \times ARGE_2 + B_3 \times ARGE_3 + B_4 \times ARGE_4 + B_5 \times ARGE_5 + e \quad (\text{Model 2})$$

NKDO: Net kârın bir önceki yıla göre değişim oranı

HBK: İlgili dönemin hisse başına kârı

$ARGE_1$: Ar-Ge giderlerinin bir yıl öncesine göre değişim oranı

$ARGE_2$: Ar-Ge giderlerinin iki yıl öncesine göre değişim oranı

$ARGE_3$: Ar-Ge giderlerinin üç yıl öncesine göre değişim oranı

$ARGE_4$: Ar-Ge giderlerinin dört yıl öncesine göre değişim oranı

$ARGE_5$: Ar-Ge giderlerinin beş yıl öncesine göre değişim oranı

Araştırma modeli 1'de Ar-Ge giderleri ile net kâr arasındaki ilişkilerin analizinde net kâr yerine net kârdaki değişim oranı ile Ar-Ge giderlerindeki değişim oranları kıyaslanmıştır. Bu yöntemle, parasal değerlerin zaman ve firma büyüklüğü gibi firmalara ait nispi tutar farklılıklarından kaynaklanacak zımnî etkilerini ortadan kaldırmak amaçlanmıştır. Bu kapsamda değişkenlerin ölçümü aşağıdaki şekilde yapılmıştır.

$$NKDO = \left[\frac{Net\ Kâr_t}{Net\ Kâr_{t-1}} - 1 \right] * 100 \quad t = \text{yıl}$$
$$HBK = \left[\frac{Net\ Kâr_t}{Hisse\ Sayısı_t} \right]$$

$$ARGE_1 = \left[\frac{ARGE\ Gideri_t}{ARGE\ Gideri_{t-1}} - 1 \right] * 100 \quad t = \text{yıl}$$

$$ARGE_2 = \left[\frac{ARGE\ Gideri_t}{ARGE\ Gideri_{t-2}} - 1 \right] * 100 \quad t = \text{yıl}$$

$$ARGE_3 = \left[\frac{ARGE\ Gideri_t}{ARGE\ Gideri_{t-3}} - 1 \right] * 100 \quad t = \text{yıl}$$

$$ARGE_4 = \left[\frac{ARGE\ Gideri_t}{ARGE\ Gideri_{t-4}} - 1 \right] * 100 \quad t = \text{yıl}$$

$$ARGE_5 = \left[\frac{ARGE\ Gideri_t}{ARGE\ Gideri_{t-5}} - 1 \right] * 100 \quad t = \text{yıl}$$

3.1.3. Bulgular

Tanımlayıcı istatistikler ve regresyon analizi sonuçları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

| | N | Min. | Mak. | Ortalama | Std. Sapma |
|-------------------|-----|----------|---------|----------|------------|
| HBK | 135 | -2,96 | 3,83 | ,4607 | 1,00910 |
| NKDO | 102 | -2840,43 | 1420,74 | -16,5574 | 412,17944 |
| ARGE ₁ | 76 | -,77 | 6,79 | ,2602 | ,90314 |
| ARGE ₂ | 62 | -,77 | 3,00 | ,3528 | ,69347 |
| ARGE ₃ | 52 | -,90 | 5,05 | ,5428 | 1,06819 |
| ARGE ₄ | 43 | -,96 | 4,42 | ,7057 | 1,27451 |
| ARGE ₅ | 34 | -,98 | 2,97 | ,6924 | 1,26616 |

Tablo 2’de modeldeki değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri görülmektedir. 135 firma/yıl gözleminden oluşan veriden elde edilen sonuçların ortalamaları incelendiğinde ARGE giderlerinde yıllar itibari ile önceki dönemlere göre birikimli bir artışın olduğu gözlenmektedir. Aynı verilere göre ortalama düzeyde pozitif bir hisse başına kâr değeri gözlenirken net kârların dalgalı yapısı göze çarpmaktadır.

Model 1 için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 3’deki gibidir.

Tablo 3. ARGE Bağımsız Değişkenlerinin NKDO Bağımlı Değişkeni Üzerindeki Etkisi

| Bağımlı Değişken | Bağımsız Değişken | Standart olmayan Katsayı | | Hip. | Standart Katsayı | t Değeri/ Anlamlılık (P) | Uyarlanmış R ² | F Değeri/ Sig. | Sonuç |
|------------------|-------------------|--------------------------|--------|-----------------|------------------|--------------------------|---------------------------|----------------|-------|
| NKDO | (Sabit) | B ₀ | -19,25 | | | -0,472 | 0,217 | 5,16 0,039 | Kabul |
| | ARGE ₁ | B ₁ | 238,12 | H _{1a} | 0,52 | 2,273 0,039 | | | |

| Kademeli regresyonda dışarda kalan değişkenler ve etki düzeyleri | | | | | | |
|--|-------------------|---------|--------|------|--------------------|-------------------------|
| Model | | Beta In | t | Sig. | PartialCorrelation | Collinearity Statistics |
| | | | | | | Tolerance |
| 1 | ARGE ₂ | ,102a | ,210 | ,837 | ,058 | ,237 |
| | ARGE ₃ | -,180a | -,553 | ,590 | -,152 | ,518 |
| | ARGE ₄ | -,425a | -1,660 | ,121 | -,418 | ,706 |
| | ARGE ₅ | -,349a | -1,459 | ,168 | -,375 | ,844 |

Tablo 3 incelendiğinde, ARGE₁bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişim NKDO bağımlı değişkeni üzerinde 0,52 standart değerde değişime neden olduğu görülmektedir. Ayrıca istatistiksel olarak anlamlı olan modelde, ARGE1 değişkeninin NKDO değişkenini açıklama oranı %21,7'dir. P anlamlılık seviyesi %5 düzeyde anlamlıdır. Dolayısıyla H_{1a} desteklenmektedir. Buna göre Ar-Ge giderlerinin bir önceki döneme göre artışı net kârında bir önceki yıla göre artışına sebep olmaktadır.

Model 2 için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 4'teki gibidir.

Tablo 4. ARGE Bağımsız Değişkenlerinin HBK Bağımlı Değişkeni Üzerindeki Etkisi

| Bağımlı Değişken | Bağımsız Değişken | Standart olmayan Katsayı | | Hip. | Standart Katsayı | t Değeri/ Anlamlılık (P) | Uyarlanmış R ² | F Değeri/ Sig. | Sonuç |
|------------------|-------------------|--------------------------|-------|-----------------|------------------|--------------------------|---------------------------|-----------------|-------|
| HBK | (Sabit) | B ₀ | 0,169 | | | 2,712 | 0,539 | 22,006 0,000 | Kabul |
| | ARGE ₃ | B ₁ | 0,340 | H _{1b} | 0,75 | 4,691 0,000 | | | |

| Kademeli regresyonda dışarda kalan değişkenler ve etki düzeyleri | | | | | | |
|--|-------------------|---------|--------|------|--------------------|-------------------------|
| Model | | Beta In | T | Sig. | PartialCorrelation | Collinearity Statistics |
| | | | | | | Tolerance |
| 1 | ARGE ₂ | -,067a | -,259 | ,799 | -,065 | ,408 |
| | ARGE ₃ | -,590a | -1,595 | ,130 | -,370 | ,172 |
| | ARGE ₄ | ,247a | ,756 | ,461 | ,186 | ,246 |
| | ARGE ₅ | ,083a | ,340 | ,738 | ,085 | ,453 |

Tablo 4 incelendiğinde, ARGE3 bağımsız değişkenindeki bir birimlik değişim HBK bağımlı değişkeni üzerinde 0,75 standart değerde değişime yol açtığı gözlenmektedir. Ayrıca, istatistiksel olarak anlamlı olan modelde, ARGE3 değişkeninin HBK değişkenini açıklama oranı %53,9'dur. Model, %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısıyla, H_{1b} desteklenmektedir. Ar-Ge giderlerinde 3 dönem öncesine göre gözlenen dönemsel artışın hisse başına kâra 3.yılda yansıdığı görülmektedir.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Ülkelerin büyüme oranlarının artmasında etkili olan inovasyonların yapılması önemli ölçüde Ar-Ge yatırımlarına bağlıdır. Türkiye geliştirmekte olan ülkeler sınıfında Ar-Ge yatırımları gittikçe artan bir ülkedir. Yazılım ve teknoloji gibi önem arz eden sektörlerle yapılan Ar-Ge harcamalarının artması, katma değeri yüksek ürün, fikir ya da markaların ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Türkiye'nin Ar-Ge yatırımları her ne kadar OECD ortalamasının bir hayli altında olsa da, istikrarlı bir artış göstermesi gelecek için ümit vericidir. Ayrıca, tarım, balıkçılık ve ormancılık gibi sektörlerde, katma değeri yüksek ürünler ortaya koyması olumlu bir gelişmedir. Bu doğrultuda teknoloji, yazılım ve bilişim sektöründe Ar-Ge yatırımlarının arttığı ve yerli yazılım ve yerli teknolojide yeni adımlar- özellikle savunma sanayinde yerli yazılımlara sahip Atak Helikopteri, Altay Tankı, yerli otomobil- son zamanlarda Ar-Ge'ye yatırımın önemini bir kez daha ortaya koymuştur. Bu olumlu gelişmeler elbette ki yeterli değildir. Ancak ulusal açıdan bu gelişmeler ve uluslararası açıdan geliştirmekte olan Çin, Hindistan gibi küresel yeni devler, ülkemizi ve diğer geliştirmekte olan ülkeleri çok uluslu olma yönünde cesaretlendirmektedir. Bir ülkenin Ar-Ge çalışmaları sonucunda yeni ürün veya üretim teknikleri geliştirmeleri o ülkenin rekabet gücünün ve verimliliğini artırır ve sürdürülebilirlik sağlar. Verimliliğin artması, iş gücü ve sermayenin kullanımındaki etkinliği artırır. Üretim faktörlerinin de etkin bir şekilde kullanılması büyümeye pozitif bir etki sağlar.

Bu bağlamda Ar-Ge harcamalarının artması uzun dönemde firmalar içinde büyük önem taşır. Ülkeler ve firmaların ekonomik büyümesinde önemli bir artışa yol açar (Korkmaz, 2015:3328; Altın ve Kaya, 2009). Ancak kısa dönemde etkilerinin görülmediğini vurgulayan bazı çalışmalara (Altın ve Kaya, 2009) rağmen bu çalışmada aynı yıl için de Ar-Ge harcamalarındaki değişimin net kârdaki değişimle pozitif ilişkili olduğu gözlenmektedir. Hisse başına kârın ise üç yıl içinde Ar-Ge harcamalarından etkilendiği görülmektedir.

Mikro ölçekte firmaların Ar-Ge harcamalarının kısa dönemde de etkilerinin görülebileceğini ortaya koyan bu çalışma makro ölçekte Ar-Ge harcamalarının GSYİH'yi etkilediği sonucunun ortaya koyan çalışmalarla tutarlılık göstermektedir (Korkmaz, 2015:3328).

Ar-Ge yatırımlarının artması inovasyon stratejilerinin geliştirilmesinde önemli bir yere sahiptir (Örücü, Kılıç ve Savaş, 2011). Hisse başına kâr ve net kâr gibi finansal performans araçlarını artıran Ar-Ge harcamaları, bir taraftan yenilik yeteneğini artırırken diğer taraftan yeni ürünlerden elde edilen kârlardan Ar-Ge yatırımlarının devamlılığını sağlayacak kaynak ulaşılabilişliğini sağlar. Bu çalışmada Ar-Ge harcamalarının finansal performans araçlarından olan hisse başına kâr ve net kâr üzerindeki etkisinin teyit edilmesi, Ar-Ge harcamalarının hem firma bazında hem de ülke bazında büyüme ve kârlılığı tetikleyen bir araç olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar literatürü destekler niteliktedir (Altın ve Kaya, 2009; Altıntaş ve Mercan, 2015). Genel olarak gıda sektörünü içine alan KOBİ'ler üzerinde yapılan farklı bir çalışmada ise, Ar-Ge harcamalarının yenilik ile ilişkisi gözlenmemiştir. Bunun temel sebebi ise, KOBİ'lerin dış ortaklık gerektiren Ar-Ge yatırımları için yeterli sermayeye sahip olmamalarıdır (Çalıpınar ve Baç, 2007:455).

Sonuçlar göstermektedir ki teknoloji, yazılım ve bilişim sektöründe ürün tasarımı ve yaşam ömürlerine paralel olarak Ar-Ge giderlerindeki bir yıl öncesine göre değişim oranı aynı dönemde net kârlardaki değişim oranına pozitif yönde etki etmektedir. Ar-Ge giderlerindeki değişimin hisse başına kâra olan etkisi ise aynı dönemde olmayıp üç yıllık dönemi kapsamaktadır. Buna göre üç yıl öncesine göre Ar-Ge harcamalarındaki değişim oranı ile cari dönemin hisse başına kâr değeri arasında %53,9 gibi yüksek bir ortak korelasyon katsayısı ve 0,75 düzeyinde standardize edilmiş etki derecesinde ortak bir ilişki tespit edilmiştir. Bu durum ele alınan sektör açısından Ar-Ge giderlerinin finansman şekillerinin, satış ve tahsilat politikalarında incelenmesi gerekliliğini de ortaya koymaktadır. Ayrıca incelenen sektör açısından 14 yıllık dönemde Ar-Ge giderlerinin de önemli şekilde artış gösterdiği görülmektedir.

Türkiye'nin son 14 yıllık süreçte istikrarlı bir Ar-Ge yatırımı yapması ve değer katan inovatif mal ve hizmet üretiminde son yıllarda parlayan yıldız olması uzun dönemde farklılaşan ve sürdürülebilir rekabet avantajı ve küresel ölçekte bir rekabet kabiliyeti olması için önemli adımlardan bazılarıdır. Çalışma, birçok düşünürün farklı isimlerle (tutumlu inovasyon, ters inovasyon, yıkıcı inovasyon) ortaya koyduğu temel düşünce olan, gelişmekte olan ülkelerin inovasyon yeteneğinin arttığını ve küresel şirketlerin kendi evlerinde zorlayacağı gerçeğini de desteklemektedir.

Çalışmada, finansal performans göstergelerinden sadece iki finansal aracın kullanılması ve sektör sınırlaması genellenebilirlik ve kapsam açısından kısıtlamalara yol açmıştır. Bu tür çalışmalar, Ar-Ge harcamalarının inovasyona etkisini doğrudan ölçen ve daha fazla finansal kalemi içine alan araştırmalarla genişletilmelidir.

Kaynakça

- Altın, O., Ayşe, K. A., (2009). “Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişkinin Analizi”, Ege Akademik Bakış Dergisi, 9 (1), 251-259.
- Altıntaş, H., Mercan M., (2015). “Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Panel Eşbütünlük Analizi”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 70 (2), 345-376.
- Christensen, C., Kagermann, J., (2008). “İş Modelini Yeniden Düzenlemek”, Harvard Business Review, Çev. Gülfıdan İ., İstanbul : MESS, 2010.
- Çalıpınar, H., Baç, U., (2007). “KOBİ’lerde İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler ve Bir Alan Araştırması”, Ege Akademik Bakış, 7 (2), 445-458.
- Govindarajan, V., Trimble, C., (2005). “Yerleşik kuruluşlar içinde atılımcı işler kurmak”, Harvard Business Review, Çev. Gülfıdan İ., İstanbul : MESS, 2010.
- Govindarajan, V., Bagla, G., (2012 Ağustos). “How Big Companies Beat Local Competition in Emerging Markets”, Harvard Business Review, Erişim Tarihi :04.05.2015 <http://blogs.hbr.org/2012/08/leapfrog-local-competition-in/>
- Govindarajan, V., Desai, J., (2013, Eylül). “Innovation Isn’t Just About New Products”, Harvard Business Review, Erişim Tarihi :04.05.2015, <http://blogs.hbr.org/2013/09/innovation-isnt-just-about-new-products/>
- Govindarajan, V., Trimble, C., (2013). “Ters İnovasyon”, (H. Utku, Çev.) İstanbul: Modus
- Göçer, İ., Kutbay, H., Gerece, C., Aslan, R., (2014). “Vergi teşviklerinin Ar-Ge ve İnovasyona Etkisi: Panel Eşbütünlük ve Nedensellik Analizi”, Maliye Dergisi, 167, 163-183.
- Grossman, G. M., Helpman, E., (1990). “The New Growth Theory: Trade, Innovation, and Growth”, 80(2), 86-91. “Yeni Büyüme

- Teorisi: Ticaret, İnovasyon ve Büyüme”, (Çev. Seyhan B. 2015) Journal of Economics Library, 2 (1), 32-38.
- Gülçubuk, A., (2014). “Küreselleşme Sürecinde Yeni Ürün Geliştirme, İnovasyon Ve Stratejik İşbirliklerinin Artan Önemi Ve Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma”, AİBÜ Journal of Social Sciences, 14 (2), 19-35.
- Gülmez, A., Akpolat, A. G., (2014). “Ar-Ge &İnovasyon ve Ekonomik Büyüme: Türkiye ve AB Örneği için Dinamik Panel Veri Analizi”, AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14 (2), 1-17.
- Hammer, M., (2004). “Deep change; how operational innovation can transform your company”, Harvard Business Riview, 85-93.
- Karakaş, M., Adak, M., (2015), "Türkiye’de Ar-Ge, Patent ve Ekonomik Büyüme İlişkisi (1970-2012)." Yalova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 9, 127-145.
- Kocamış, U. T., Güngör, A., (2014). “Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Teknoloji Sektöründe Ar-Ge Giderlerinin Kârlılık Üzerine Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması”, Maliye Dergisi, 166, 127-138.
- Korkmaz, S., (2010), “Türkiye’de Ar-Ge Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Var Modeli İle Analizi”, Journal of Yaşar University, 20 (5), 3320-3330.
- Chieh-Yu, L., (2007). “Factors Affecting İnnovation in Logistics Technologies For Logistics Service Providers in China”, Journal of Technology Management in China, 2 (1), 22-37.
- Mercan, B., Göktaş, D., Gömleksiz, M., (2011). “Ar-Ge Faaliyetleri ve Girişimcilerin İnovasyon Üzerindeki Etkileri: Patent Verileri Üzerinde Bir Uygulama”, Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, 7 (2), 27-44.
- Örücü, E., Kılıç, R., Savaş, A., (2011), “KOBİ’lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı etkileyen Faktörler: Bir Uygulama”, Doğuş Üniversitesi Dergisi, 12 (1), 58-73.
- Ulku, H. (2004). “R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis”, IMF WorkingPaper, WP/04/185.
- Ünal, T., Seçilmiş, N., (2013). “Ar-Ge Göstergeleri Açısından Türkiye ve Gelişmiş Ülkelerle Kıyaslaması”, İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 1 (1), 12-25.
- Ünal, T., Seçilmiş, N., (2014). “Satış Hasılatı Atışında Ar-Ge’nin Rolü ve Kârlılığın Ar-Ge harcamalarına Etkisi: Gaziantep Örneği”, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, (22), 202-210.

- Zerenler, M., Necdet, T., Esen, Ş., (2007), “Küresel Teknoloji, Araştırma-Geliştirme (AR-GE) ve Yenilik İlişkisi”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17, 653-667.
- Zeschky, M., Widenmayer, B., Gassmann, O., (2011). “Frugal Innovation In Emerging Markets”, Industrial Research Institute, Inc., 38-45.

Gönderim Tarihi: 20.03.2015 Kabul Tarihi: 28.12.2015

TELEVİZYON REKLAMLARINA İLİŞKİN ALGININ MARKA HASSASİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ

Polat CAN*

THE EFFECT OF PERCEPTION IN TELEVISION ADVERTISING ON BRAND SENSITIVITY

Öz

Günümüzde işletmeler rakiplerinden önde olmak için güçlü bir markaya sahip olmaları ve markanın farkındalığını oluşturmaları gerekmektedir. Bu bağlamda reklam, tüketicilerin markaya olan farkındalıklarının oluşması için yapılan pazarlama iletişim faaliyetleri içerisinde büyük bir önem taşımaktadır. Ürünün tanıtımı için hazırlanan reklam uygulamalarının yoğunluğu markanın da fark edilmesinde önemli rol oynamaktadır. Bu amaç doğrultusunda yürütülen reklam uygulamaları arasında televizyon reklamları önemli bir yer tutmaktadır. Televizyon reklamları, tüketicilerin markanın ismini, logosunu ve işaretini hem görsel hem de işitsel olarak algılamalarında diğer reklam ortamlarından daha fazla etkilidir. Çünkü marka ismine verilen önem, marka hassasiyetini olumlu yönde etkileyen önemli unsurlardan birisidir. Marka hassasiyeti ise markaya olan bağlılığın oluşmasını etkilemektedir. Bu çalışmada televizyon reklamlarının marka hassasiyetine etkisini araştırmak amaçlanmıştır. Araştırma kapsamına, zamanlarının büyük bölümünü çalışarak geçiren ve belirli bir zaman diliminde televizyon izleyebilen çalışan kadınlar alınmıştır. Araştırma, Uşak il merkezinde yaşayan ve tam zamanlı çalışan kadınlar üzerinde uygulanmıştır. Verilerin analizinde ortalamalar, standart sapma, Kendall korelasyonu ve Çoklu Regresyon analizi kullanılmıştır. Yapılan bu analizlerin sonucunda televizyon reklamlarının marka hassasiyetini etkilediği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Marka, Marka Hassasiyeti, Reklam, Televizyon Reklamları

Abstract

Today, enterprises need to have a strong brand and are required to create the awareness of the brand in order to stay ahead of their competitors. In this context advertising, in order to create the consumers' awareness for the brand, is made of great importance in marketing communications activities. The density of

* Yrd. Doç. Dr., Uşak Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, e-posta: polat.can@usak.edu.tr

the prepared advertising practices for the promotion of products plays an important role in the recognition of the brand. For this purpose, among carried advertising practises television advertising plays a significant role. Television commercials are more effective in consumers both visually and aurally perception of brand's name, logo and sign when compared with other advertisement places. Because the importance given to the brand's name is one of the most important factors affecting brand sensitivity in the positive direction. Brand sensitivity affects the formation of brand loyalty. In this study, it was aimed to investigate television commercial's effect on brand sensitivity. In the study content working women ,who spent most of their time by working and watch tv in a certain period of time, were taken. The research was applied on full time working women that live in UŞAK city center. In the analysis of data averages, standard deviation, Kendall correlation and multiple Regression analysis were used. As a result of these analyses it was determined that television advertising influences the brand sensitivity.

Keywords: Brand, Brand Sensitivity, Advertising, Television Commercials

1. Giriş

Küreselleşme ile birlikte, yoğun rekabet koşulları işletmeleri rakiplerinden farklı olmaya zorlamaktadır. Bu farklılık ise, dikkat çeken sunuma ve rakiplerinden ayıran özelliğe sahip olmakla sağlanabilmektedir. Bunu sağlamak için kullanılan yöntemlerin başında ise marka gelmektedir. Çünkü pazarda birbirine benzeyen ve birbiri yerine ikame edilebilen çok fazla sayıda ürün bulunmaktadır. Bu ürünler arasından farklılaşmak ve tercih edilebilmek ancak güçlü bir marka olmakla sağlanabilir.

Marka kavramının önem kazanmasındaki bir diğer etken pazarlama iletişimi kavramının benimsenmesi ve önem kazanmasıdır. Bu bağlamda işletmeler ürün, hizmet ve marka bütünlüğü içerisinde, birbiriyle uyumlu ve destekleyici tutundurma faaliyetleri uygulamaktadır. Bu çalışmalar arasında reklam, hem tüketiciyle iletişimi sağlayabilme hem de onların satın alma kararlarını etkileyebilme açısından işletme farklılıklarını öne çıkaran tutundurma yöntemlerinden birisidir.

Reklam ortamları içerisinde etkinliğinin fazla olmasından dolayı daha fazla tercih edilen televizyon reklamlarıdır. Televizyon reklamlarının tercih edilmesinin sebebi, ekran başındaki izleyicinin reklamı fark etmesini sağlayacak özelliğe sahip olmasıdır. Bu durumun farkına varan izleyici, reklamın konusu olan ürünün markasına karşı ilgi duymaya başlar ve bu durumu markaya duyulan hassasiyetin artması takip eder. Son aşamada, izleyicinin o markaya bağlılığı sağlanır ve işletme yeni müşteri kazanır. Bu aşamaları başarılı şekilde gerçekleştirebilen reklam, ürünün

hedef pazarına ulaşır ve tüketicilerin marka hassasiyetinin oluşmasına katkı sağlar. Buradan hareketle bu çalışmada televizyon reklamlarının marka hassasiyetine etkisinin olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle reklam ve televizyon reklamları ile marka hassasiyeti konularında teorik bilgiye yer verilmekte, daha sonra konuya ilişkin olarak yapılan araştırmanın analiz ve bulguları sunulmaktadır.

2. Reklam ve Televizyon Reklamları

Günümüzde işletmelerin rakiplerinin bir adım önüne geçebilmek ve tüketicilerini etkilemek için uyguladığı çeşitli pazarlama iletişim stratejileri vardır. Bunlardan en önemlisi reklamdır. Çok farklı tanımı olan reklam kavramı Amerikan Pazarlama Birliği'nin tanımına göre; "Herhangi bir ürünün, hizmetin ya da düşüncenin bedeli ödenerek ve bedelin kim tarafından ödendiği anlaşılacak biçimde yapılan ve kişisel satışın dışında kalan tanıtım eylemleridir" (Odabaşı ve Oyman, 2013:98).

Bu tanım bağlamında reklam, satış politikasını destekleyen ve tüketicilerin ürün hakkında bilgilendirirken, zorlamaksızın ürünü satmaya çalışan ve bu amaç doğrultusunda kitle iletişim araçlarını kullanan etkileme yöntemidir. Reklam, ürün ya da hizmeti tanıtarak ona olan talebi artırmayı hedeflemekte, bunu yaparken de belirli bir takım etik kurallara uymak zorundadır (Öztürk ve Okumuş, 2013:141). Örneğin, tüketiciyi yanıltıcı reklamların yapılmaması, alkollü içecek ve sigara reklamının yapılmaması gibi. Bu bağlamda reklam, ürün veya hizmetin, belirli bir ücret karşılığında kitle iletişim araçlarının kullanımı ile hedef pazara duyurulması ve arzu edilen amaç doğrultusunda tutum ve davranışların oluşturulması sağlamaktadır (Sung ve diğ. 2009:264).

Reklama bakış açısı çoğunlukla üretici yönlüdür. Ancak reklam üretici ve tüketici temelli olarak iki bölümden oluşmaktadır. Çünkü işletmelerin reklamı hazırlama amacı ürünlerinin farkındalığını sağlamak ve bunun sonucunda satışlarını arttırmaktır. Reklam tüketici ve üretici boyutlarından ele alındığında;

Üretici Açısından Reklam: Firmalar pazardaki çetin rekabet koşullarında rakiplerinin gerisinde kalmamak için reklam faaliyetlerini düzenli olarak önem vermektedir. İşletmeler, dünyanın en güçlü markalarından birine sahip olsalar bile reklam aracılığıyla tüketici ile iletişim içerisinde olmak zorundadırlar. Bu yüzden üretici açısından reklam, eğer somut bir ürün için ise tüketicileri marka olan ilgisini arttırmak için yapılmalıdır. Ancak yapılan reklam hizmet ve kurumsal bir yapı için ise olumlu etki

bırakabilmek amacıyla iletişim araçları kullanılarak mesaj hedef kitleye ulaştırılması gerekmektedir (Tayfur, 2008:7).

Tüketici Açısından Reklam: Tüketiciler tarafından reklam çoğu zaman sıkıcı olarak görülür ve verilen mesaja fazla dikkat edilmez. Bu yüzden onların dikkatini çekebilecek reklamlar yapmak ve ürünler hakkında onlara gerekli bilgiyi ulaştırmak zordur. İşletmeler, tüketiciye ürün ve hizmetleri hakkında yeterli ve doğru bilgiyi iletmek için farklı reklam ortamları kullanmaları gerekmektedir (Tayfur, 2008:8).

Reklam ortamlarının en önemlilerinden biri olan televizyon, günümüzde toplumu oluşturan bireylerin yaşamında önemli yer almaktadır. Çünkü televizyon, bilgi elde etmek, gelişmeleri takip etmek, eğlenmek, boş vakti değerlendirmek gibi amaçlarla kullanılan kitle iletişim aracıdır (Martens ve diğ., 2004:161). Post-fordist döneme geçişle beraber insanlardan oluşturulan “boş zaman” kavramı ile birlikte bu boş zamanın giderilmesi için televizyon en etkili araç olmuştur. Televizyon boş zamanların değerlendirilmesi için kullanılırken asıl amaç tüketim kültürünü artırmaktır. Tüketimi artırmak için reklam televizyonun desteği ile birlikte bu dönemde üst seviyeye ulaşmıştır (Dağtaş ve Dağtaş, 2009:30).

Tüketicilerin kendi istekleri doğrultusunda en kolay şekilde ulaşabildikleri kitle iletişim aracı televizyondur. Bu yüzden televizyon reklamlarının nitelikli, hedef kitleye doğrudan etki yapacak şekilde hazırlanması gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda televizyon reklamı içeriğinde olması gerekenler; öncelikle tüketicilere ürünü satın almaları durumunda kazanacakları faydalar hakkında bilgi vermelidir (Adachi ve Ebina, 2012:102). Ayrıca, tüketiciler ürünü satın almalarının sebeplerini reklamda bulabilmelidir. Reklam, ürünün hedef pazarına uygun olmalı ve tüketiciye sıkıcı gelmemelidir. Bundan dolayı televizyon reklamlarında, içeriğin ilgi çekici olması, ürün görüntüsünün yer alması ve ürünü kullananlara reklamda yer verilmelidir (Ertike, 2009:112). Televizyon reklamları, işletmeye özgü olmalı ve rakiplerin ürün ve hizmetlerini çağrıştırmamalıdır. Reklamın özgünlüğünün yanında dikkat çekici olmalıdır. Bunun sonucunda tüketiciler reklama odaklanmalı ve verilmek istenen mesajı algılayabilmelidir (Yolcu, 2001:17).

Televizyon reklamlarının bazı avantaj ve dezavantajları vardır. Reklam aracı olarak televizyonun ilk önemli avantajı, kullanılan teknikler açısından hedef kitleye etkisi büyük olur. Daha sonra tüketici üzerinde yarattığı etkiyi test etme olanağına sahiptir. Son olarak, görme ve duyma duyularına hitap ettiği için daha fazla bireye ulaşma olasılığına sahiptir (Tayfur, 2008:105). Televizyon reklamlarının dezavantajları şu şekilde

sıralanabilir: Televizyon reklamı yapmak maliyetli bir süreçtir. Bu maliyetler iyi hesaplanmalı ve gereksiz maliyetlerden kaçınılmalıdır. İşletmeler, rakiplerinin gerisinde kalmamak için sürekli olarak reklam çalışması yapması gerekir. Ayrıca, tüketicilerin işletme hakkında olumsuz düşüncelerini bildirebileceği ortamlar yaratır. İzleyicilerin dikkatinin dağılması sorunundan dolayı sınırlı süre içerisinde istenilen mesajın verilmesi gerekir. İzleyici kanalda tutmak ve kanal değiştirmesini engellemek zordur (Tikveş, 2003:296).

3. Marka ve Marka Hassasiyeti

3.1. Marka Kavram ve Tanımı

Pazarlama alanındaki gelişmelerin sonucunda marka kavramı günümüzün vazgeçilmez unsuru haline gelmiştir. Çünkü marka, tüketicinin kişiliğini yansıtmayı, ekonomik gücünü göstermesi, bireyi güçlü ve farklı kılmayı açısından önemli statü simgesi haline gelmiştir (Aaker, 1996:106). Markanın toplumda gücü temsil ettiği ve kullanan kişiye ayrıcalık sağladığı göz ardı edilemez. Bunun yanında, tüketici daha fazla para ödeyerek yıllarca kullanabileceği kaliteli ürünlere sahip olma isteği markanın önemini arttıran bir diğer unsurdur (Adaval ve Wyer, 2011:359).

Marka sadece tüketici açısından yararlı değildir. İşletmeler açısından, marka yaratma ve markalı ürüne sahip olma, rekabetin her geçen gün zorlaştığı pazarda önemi artan bir unsur haline gelmektedir. Ayrıca işletmeler, pazar payını arttırmak, tüketiciler tarafından vazgeçilmez olmak ve karını yükseltmek için markaya büyük yatırım yapmaktadır. Bu nedenle de, günümüzde artık ürün ve hizmet yerine markanın öneminin arttığı söylenebilir (Han ve diğ., 2010:18).

Pazarda birbirinin yerine ikame edilebilecek çok fazla sayıda ürün olmasına rağmen tüketicilerin sürekli aynı markayı tercih etmelerinin farklı nedenleri vardır. Tüketiciler, markaları satın alırken sadece onların kullanım kolaylığı, dayanıklılığı gibi sağladıkları rasyonel faydaları için değil, aynı zamanda markaların kişiliklerini yansıtmayı, prestij sağlaması gibi hedonik faydalara da önem verirler. Bu yüzden marka, rekabetçi anlamda tüketicilerin hangi ürünü satın alacağına, kullanacağına karar vermesinde yönlendirici ipucu olma özelliği taşımaktadır (Uztuğ, 2003: 22-23).

Marka kaynağı belli olan sunumdur. Bu yüzden tüketiciler, markasını bilmedikleri ya da marka adı taşımayan ürünleri satın almak

istememektedirler. Markası olmayan ürün, markalı ürüne oranla ucuz olması durumunda bile, tüketicinin markalı ürünü daha önce deneyerek, o ürüne karşı bir güven duymuş olması, tüketicinin satın alma kararı sırasında etkili olabilmektedir (Grewal ve diğ., 2004:91). Markanın güvenilir olması, tüketicinin marka konusundaki belirsizlikleri azaltmasını sağlayacak ve markayı tanımak için gayret göstermesine gerek kalmayacaktır. Bu sebeplerden dolayı kaliteli ürünler üreten ve tüketicileri üzerinde marka sadakatini yaratmayı başarmış işletme, rakiplerinden her zaman bir adım önde olacaktır (Erdem ve Swait, 2004:195).

Marka kavramı ile literatürde birçok tanım yapılmıştır. Örneğin; Marka, satıcının ürün ya da hizmetlerini tanımlayan ve bu ürün ve hizmetleri rakiplerinden farklılaştıran logo, işaret, paket dizaynı gibi ayırt edici isim veya semboldür. Marka bu bağlamda müşteriye ürünün kaynağını işaret eder ve hem müşteriye hem de üreticiyi pazarda rakiplerden korumaktadır (Elitok, 2003: 2). Başka bir tanıma göre marka, satıcının ürün ve hizmetlerinin belirlenmesini sağlayan ve rakiplerin mal ve hizmetlerinden ayıran isim, terim, işaret, sembol veya bunların bileşenidir (Ries ve Ries, 2004:12). Kapferer'e göre ise marka, ürün ve hizmetlerin simgelenmesinden veya adlandırılmasından daha fazla anlam taşımaktadır. Marka, ürünün geçmişi ve geleceğidir, ürüne kimlik ve anlam kazandırır ve işletme ile tüketici arasında bağ kurulmasını sağlar (Kapferer, 2008: 37).

Yukarıda yapılan tanımların ortak özelliği, markanın ait olduğu ürün ya da hizmeti rakip ürün veya hizmetlerden farklı olmasını sağlayan unsur olmasıdır. Bu açıdan ele alındığında markayı, işletmenin ürettiği ürün veya hizmetin, rakiplerinden farklı olmasını sağlayan, ürün veya hizmeti fark edilecek şekilde belirginleştiren isim, logo, sembol, slogan ve renk gibi unsurlar ile satın alana farklı kalite algısı sunan ve prestij sağlayan özellikler bütünü olarak tanımlamak mümkündür (Aaker ve diğ., 2012:192).

3.2. Marka Bağlılığı ve Marka Hassasiyeti

Hızla büyüyen pazarlar ve geçtikçe zorlaşan rekabet koşulları, işletmeleri tüketiciye daha fazla önem vermeye yönlendirmektedir. Çünkü ürünlerini satın alması için tüketicileri ikna etmek, eskisi kadar kolay olmamaktadır. Bu yüzden işletmeler, hem mevcut müşterilerini elde tutmak, hem de yeni müşteriler kazanmak için marka bağlılığı oluşturmak zorundadırlar (Matzler ve diğ., 2008:156).

Marka bağlılığı, işletmelerin yoğun olarak üzerinde durduğu, pazar payını korumada ve yüksek karlılık sağlamada önemli marka değeri

boyutlarından birisidir. Literatürde, marka bağlılığı, esasen tesadüfi ve determinist yaklaşımla ele alınmış, ayrıca farklı kavramlarla da marka bağlılığı ve marka hassasiyeti arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu kavramlardan bazıları, tüketici memnuniyeti, marka sermayesi, öğrenme, alışkanlık ve ilgilenimdir (Kervyn ve diğ., 2012:169). Bu kısımda marka bağlılığı, marka hassasiyeti ile ilişkilendirilerek açıklanacaktır.

Tesadüfi yaklaşımda bağlılık, bireyin davranışı olarak incelenmiş ve marka bağlılığının, bir markayı diğerlerine tercih etme ve aynı markayı tekrar satın alma olarak açıklanmıştır. Bu bağlamda markayı diğerine tercih etme sebepleri arasında teşvik, reklâm ve promosyonel faaliyetler olabileceği vurgulanmıştır. Bu yaklaşımda, belli bir süre içerisinde markanın tekrar satın alınmasının marka bağlılığının sonucu olduğu belirtilmiştir (Tiltay ve Torlak, 2011:97). Determinist yaklaşımda ise, markayı tekrar satın alma davranışının, tek başına marka bağlılığının ölçütü olamayacağı, psikolojik süreçle ilişki kurularak ele alınmasının gerekli olduğu belirtilmiştir (Sönmez, 2010:71). Bu yaklaşımlar doğrultuda marka bağlılığı, yeniden satın almak için duygusal bağlantı kurarak ürün ya da hizmeti ısrarla satın alma, bu sebeple, muhtemel davranışları değiştirmeye neden olan pazarlama çabaları ve durumsal faktörlere rağmen, aynı markayı satın alma davranışdır (Nelissen ve Meijers, 2011:345). Bu amaç doğrultusunda marka bağlılığı, tüketicinin aynı markaya olumlu hisler duyması, bağlı olduğu markayı diğerlerinden daha sık satın alması ve uzun süre aynı markayı alması ve kullanması olarak ifade edilebilir.

Bağlılık, hem olumlu hem de olumsuz tepkileri kapsayan çok yönlü bir olgudur. Marka bağlılığı, tekrar satın alınan ürünün markasına karşı olumlu tutum olduğu için davranışsal bir değişkendir. Bu bağlamda, markalar arasındaki farklılığa olan inanç marka hassasiyetinin önemli belirleyicilerinden biridir. Markaya olan hassasiyet seviyesinin yüksek olması marka bağlılığının sağlanmasına önemli katkı sağlamaktadır (Rucker ve Galinsky, 2008:259).

Sonuç olarak, marka hassasiyeti, tüketicilerin satın alma süreciyle ilgili olan psikolojik süreçtir. Tüketicinin markaya karşı tutumuyla ilgili olan bu süreç sonunda tüketici markaya yüksek ilgi duyar ise marka bağlılığı yüksek seviyede oluşmaktadır. Aksi durumda tüketici bilinçsiz bir şekilde aynı ürünü satın almamaktadır (Gürbüz ve Doğan, 2013:241). Tüketiciyi bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde aynı markayı tekrar satın almasını sağlayan faktör marka hassasiyettir. Buradan hareketle, marka hassasiyeti tüketicinin markaya olan bilinçli veya bilinçsiz tutumu, marka

bağlılığı ise bu tutumun sonucunda oluşan bilinçli şekilde tekrar eden satın alma davranışıdır (Sönmez, 2010:72).

4. Televizyon Reklamlarının Marka Hassasiyetine Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma

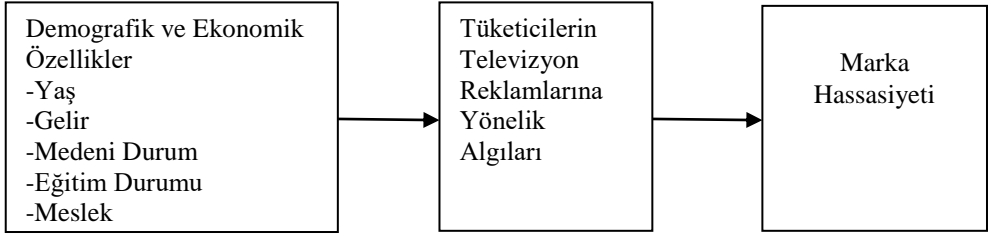
4.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

Bu araştırmanın amacını televizyon reklamlarının marka hassasiyeti üzerindeki etkisini incelemek oluşturmaktadır. Bu genel amaç doğrultusunda, marka hassasiyeti üzerinde etkili olan faktörler belirlenmeye çalışılmış ve daha sonra bu faktörlerin marka hassasiyeti üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın kapsamı, çalışan kadınların diğerlerine göre daha az televizyon izleme zamanları olduğu için onların algıları belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma Uşak il merkezindeki 17 yaş ve üzeri televizyon reklamlarını izleyen ve çalışan kadın tüketiciler ile sınırlandırılmıştır. Bu nedenle araştırmadan elde edilen sonuçlar diğer reklam ortamlarına ve tüm tüketicilere genellenemez.

4.2. Araştırmanın Modeli

Araştırmanın modeli Şekil 1’de gösterildiği gibidir.



Şekil 1: Araştırmanın Modeli

4.3. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amacı doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Demografik ve ekonomik özellikler ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1a: Yaş ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1b}: Meslek ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1c}: Gelir seviyesi ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1d}: Eğitim durumu ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1e}: Medeni durum ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: Televizyon reklamları marka hassasiyetini etkilemektedir.

4.4. Araştırmanın Metodolojisi

4.4.1. Ön Çalışma

Araştırma için kesin anket formu hazırlanıp veri toplamasına geçilmeden önce 20 kişi ile görüşülerek anket sorularının anlaşılıp anlaşılmadığı sorulmuş ve anket hakkındaki görüşleri alınmıştır. Sonra bu kişilerin değerlendirmelerine göre anket soruları yeniden düzenlenmiştir.

4.4.2. Örneklem Süreci

Araştırmanın ana kütesini Uşak Şehir Merkezinde yaşayan 17 ve üzeri çalışan bayan tüketiciler oluşturmuştur. Örneklem yöntemi olarak kolayda örneklem yöntemi benimsenmiştir. Araştırmanın örnek büyüklüğü, anakütle varyansının bilinmediği durumlarda gerekli olan minimum örnek hacminin (385) altında kalmamak için n=400 olarak belirlenmiştir. Olası cevaplama hataları dikkate alınarak 32 tane yanlış ve eksik doldurulan anket elenerek 368 anket değerlendirmeye alınmıştır.

4.4.3. Veri Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket tekniği uygulanmıştır. Tüketicilerin televizyon reklamlarını izlediğini tespit etmek için “Televizyonda reklam kuşağı başladığı zaman kanal değiştiriyormusunuz?” diye sorulmuş ve bu soruya “Hayır. Değiştirmiyorum.” şeklinde cevap verenlere anket uygulanmıştır. Anket formunda üç grup soru yer almıştır. Birinci grup sorular cevaplayıcıların demografik özelliklerini ve televizyon izleme alışkanlıklarını, ikinci grup televizyon reklamlarına karşı algılarını (Danaher ve Mawhirmey, 2001; Engeln-Maddox, 2005) ve üçüncü grup sorular ise marka hassasiyetini (Ailwadi vd., 2001) ölçmek için hazırlanmıştır. Birinci grup sorulara ilişkin cevapların alınmasında cevaplayıcılara muhtelif seçenekler sunulmuş, ikinci grup sorulara ilişkin cevapların alınmasında 5’li Likert

ölçeği (5= Tamamen katılıyorum; 1=Kesinlikle katılmıyorum) kullanılmıştır. Veriler SPSS 17,0 istatistik programları yardımıyla analiz edilmiştir. Verilerin analizinde, frekans dağılımları, ortalamalar, standart sapma, Kendall korelasyonu ve Çoklu Regresyon analizi kullanılmıştır.

4.5. Verilerin Analizi

4.5.1. Demografik ve Ekonomik Özellikler

Tablo 1’de araştırmaya katılan cevaplayıcıların demografik ve ekonomik özellikleri gösterilmiştir.

Tablo 1. Cevaplayıcıların Demografik ve Ekonomik Özellikleri

| Yaş | Frekans | Yüzde | Eğitim Durumu | Frekans | Yüzde |
|-------------------|------------|------------|----------------------|------------|------------|
| 17-25 | 79 | 21,6 | İlköğretim | 31 | 8,4 |
| 26-35 | 100 | 27,1 | Lise | 62 | 16,8 |
| 36-45 | 112 | 30,5 | Yüksek Okul | 46 | 12,5 |
| 46-55 | 68 | 18,4 | Üniversite | 201 | 54,6 |
| 56 ve üzeri | 9 | 2,4 | Lisansüstü | 28 | 7,7 |
| Gelir Düzeyi (TL) | Frekans | Yüzde | Meslek | Frekans | Yüzde |
| 0-1000 | 56 | 15,3 | Memur | 154 | 41,8 |
| 1001-2000 | 154 | 41,8 | İşçi | 42 | 11,4 |
| 2001-3000 | 149 | 40,4 | Esnaf | 51 | 13,9 |
| 3000 ve üzeri | 9 | 2,5 | Özel Sektör Çalışanı | 121 | 32,9 |
| Medeni Durum | | | | | |
| Evli | 242 | 65,8 | | | |
| Bekâr | 126 | 34,2 | | | |
| TOPLAM | 368 | 100 | TOPLAM | 368 | 100 |

Ankete katılanların; %57,6’sı 26-45 arası yaş grubunda ve %65,8’i evlidir. Cevaplayıcıların; %82,2’si 1001-3000 TL gelire sahip, %54,6’sı üniversite mezunu ve %41,8’i memurdur.

4.5.1. Cevaplayıcıları Televizyon İzleme Özellikleri

Cevaplayıcıların televizyon izleme özellikleri Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2. Cevaplayıcıların Televizyon Reklamı İzleme Özellikleri

| Televizyon İzleme Zamanı | Frekans | Yüzde | İzlenen Televizyon Programı Türü | Frekans | Yüzde |
|---------------------------------|------------|------------|---|----------------|--------------|
| 07:01-13:00 | 9 | 2,5 | Evlilik Programları | 17 | 4,7 |
| 13:01-18:00 | 20 | 5,4 | Yemek Programları | 44 | 11,9 |
| 18:01-23:00 | 334 | 90,8 | Yarışmalar | 73 | 19,8 |
| 23:01-04:00 | 5 | 1,3 | Diziler | 98 | 26,6 |
| 04:01-07:00 | - | - | Sinema | 46 | 12,5 |
| Televizyon İzleme Süresi | | | Spor Programları | 5 | 1,4 |
| 1 saat | 47 | 12,8 | Belgeseller | 24 | 6,5 |
| 2 saat | 140 | 38,0 | Haber Programları | 29 | 7,9 |
| 3 saat | 102 | 27,7 | Eğlence Programları | 32 | 8,7 |
| 4 saat | 41 | 11,2 | Reklam Kuşağındaki Hareket Şekli | Frekans | Yüzde |
| 5 saat | 33 | 8,9 | Reklamı İzleme | 199 | 54,2 |
| 6 saat | 5 | 1,4 | Başka Odaya Gitme | 46 | 12,5 |
| | | | Sesini Kısmı | 36 | 9,7 |
| | | | Sohbet Etme | 87 | 23,6 |
| TOPLAM | 368 | 100 | TOPLAM | 368 | 100 |

Cevaplayıcıların televizyon izleme alışkanlıklarına bakıldığında ise, %90,8'i 18:01-23:00 saatleri arasında ve %68,7'si 2-3 arası televizyon izlemektedirler. Ayrıca, %46,4'ü yarışma ve dizi programlarını takip etmektedirler. Reklam kuşağı başladığında ise cevaplayıcıların, %54,2'si reklamları izlediğini belirtmişlerdir.

4.5.3. Cevaplayıcıların Marka Hassasiyetine Yönelik Düşüncelerinin Belirlenmesi

Tablo 3'de görüleceği üzere, cevaplayıcıların marka hassasiyetine yönelik algılarının genel ortalaması 4,495'dir.

Tablo 3. Cevaplayıcıların Marka Hassasiyetine Yönelik Algı Ortalamaları

| Değişkenler ($\alpha=0,905$) | Aritmetik Ortalama* | Standart Sapma |
|---|---------------------|----------------|
| Satın aldığım ürünlerde tek marka tercih ederim. | 4,667 | 0,965 |
| Satın aldığım ürünlerde markaya dikkat ederim. | 4,285 | 0,767 |
| Alışverişlerimde sürekli kullandığım markayı bulabilmek için çaba gösteririm. | 4,428 | 0,906 |
| Favorim olan markaya, benzer markalardan daha fazla fiyat öderim. | 4,571 | 0,871 |
| Toplam | 4,495 | 0,882 |

* 5 = Tamamen Katılıyorum 1 = Kesinlikle Katılmıyorum

En yüksek ortalama 4,667 ile “Satın aldığım ürünlerde tek marka tercih ederim” ifadesinde gerçekleşmiştir. İkinci sırada 4,571 ortalama ile “Favorim olan markaya, benzer markalardan daha fazla fiyat öderim” ifadesi yer almaktadır. Marka hassasiyeti ifadelerinden en düşük değeri ise 4,285 ortalama ile “Alışverişlerimde sürekli kullandığım markayı bulabilmek için çaba gösteririm.” değişkeni almıştır. Ortalamalara göre cevaplayıcılarda marka hassasiyetinin önemli olduğu söylenebilir. Çalışmada 0,905 çıkan Cronbach’s alpha katsayısı, marka duyarlılığını ölçmede kullanılan ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

4.5.4. Televizyon Reklamları Faktörlerinin Belirlenmesi

Araştırmada televizyon reklamları faktörlerini belirlemek için 20 değişkenden oluşan ifadeler faktör analizine sokulmuştur. Yapılan ön çalışmada görüşülen cevaplayıcılardan alınan cevaplar doğrultusunda 6 değişkende anlaşılmayan hususlar anlaşılır hale getirilmiştir. Değişkenlere uygulanan güvenilirlik analizi sonucu 2 değişken elenmiş ve faktör analizine 18 değişken sokulmuştur. Kullanılan ölçeğin alpha katsayısı 0,863 olarak tespit edilmiştir. 18 değişkenin faktör analizine sokulması sonucu özdeğeri 1’den büyük 4 faktör elde edilmiştir. Değişkenlerin 0,40 ve üzeri faktör yükleri olanlar dikkate alınmıştır. Bu faktörler toplam varyansın % 70,77’sini açıklamaktadır (KMO örneklem yeterlilik ölçütü: %79,3, Barlett Küresellik testi: 674,286, $p < 0,000$). Tablo 4’de elde edilen televizyon reklamı faktörlerinin değişkenleri, faktör yükleri, varyans yüzdeleri ve özdeğerleri gösterilmektedir.

Elde edilen faktörler sırası ile şöyledir:

1. Faktör: Reklamın Tercihde Etkili Olması: Bu faktörde televizyon reklamlarını dikkate alırım, televizyon reklamlarına önem veririm, televizyon reklamları satın alma tercihimizi etkiler, televizyon reklamları ürünler hakkında bilgilendirme görevini iyi yapar ve televizyon reklamlarının ürün satın alımlarımda yönlendirici etkisi vardır değişkenleri yer almıştır.

2.Faktör Markaya değer sağlaması: Bu faktörde yer alan değişkenler; televizyon reklamları markayı daha iyi anlatır, marka değeri için televizyon reklamı yapmak gerekir, televizyon marka değeri yaratmada etkilidir ve iyi bir televizyon reklamı marka olmak için önemlidir.

Tablo 4. Televizyon Reklamı Faktörleri

| Değişkenler | Faktör yükleri | Varyans Yüzdeleri | Özdeğeri |
|--|----------------|-------------------|----------|
| Faktör 1: Reklamın tercihde etkili olması | | 34,393 | 8,480 |
| Televizyon reklamlarını dikkate alırım. | 0,824 | | |
| Televizyon reklamlarına önem veririm. | 0,820 | | |
| Televizyon reklamları satın alma tercihim etkiler. | 0,720 | | |
| Televizyon reklamları ürünler hakkında bilgilendirme görevini iyi yapar. | 0,688 | | |
| Televizyon reklamlarının ürün satın alımlarımda yönlendirici etkisi vardır. | 0,582 | | |
| Faktör 2:Markaya değer sağlama | | 17,511 | 4,317 |
| Televizyon reklamları markayı daha iyi anlatır. | 0,777 | | |
| Marka değeri için televizyon reklamı yapmak gerekir. | 0,760 | | |
| Televizyon marka değeri yaratmada etkilidir. | 0,641 | | |
| İyi bir televizyon reklamı marka olmak için önemlidir. | 0,557 | | |
| Faktör 3:Reklamın işletmeye katkısı | | 13,716 | 3,382 |
| Televizyon reklamı yapan şirketlerde her zaman kaliteli ürün bulunur. | 0,828 | | |
| Rakiplerin önüne geçmek için televizyon reklamı yapmak gerekir. | 0,708 | | |
| Televizyonda reklamı olan ürünler daha kalitelidir. | 0,669 | | |
| Televizyona reklam veren şirketler kaliteli ürün satar. | 0,575 | | |
| Faktör 4:Televizyon reklamının önemli olması | | 5,153 | 1,270 |
| Televizyon diğer reklam ortamlarından daha etkilidir. | 0,870 | | |
| Televizyonda reklamını gördüğüm markalar beklentilerimi tam olarak karşılar. | 0,762 | | |
| Televizyon reklamları diğer reklam ortamlarına göre daha akılda kalıcıdır. | 0,524 | | |

3.Faktör Reklamın işletmeye katkısı: Bu faktörde; Televizyon reklamı yapan şirketlerde her zaman kaliteli ürün bulunur, rakiplerin önüne geçmek için televizyon reklamı yapmak gerekir, televizyonda reklamı olan ürünler daha kalitelidir ve televizyona reklam veren şirketler kaliteli ürün satar değişkenleri yer almıştır.

4.Faktör Televizyon reklamının önemli olması: Bu faktörde; Televizyon diğer reklam ortamlarından daha etkilidir, televizyonda reklamını gördüğüm markalar beklentilerimi tam olarak karşılar ve televizyon reklamları diğer reklam ortamlarına göre daha akılda kalıcıdır değişkenleri yer almıştır.

4.5.5. Demografik ve Ekonomik Özellikler İle Televizyon Reklamları Faktörleri Arasındaki İlişkiler

Cevaplayıcıların demografik ve ekonomik özellikleri ile televizyon reklamları faktörleri arasındaki ilişki incelenmiş ve Tablo 5’de aralarındaki ilişkiler gösterilmiştir. Televizyon reklamları faktörleri sırasıyla ele alıp demografik ve ekonomik özelliklerle ilişkisine bakıldığında aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir;

Tablo 5. Demografik ve Ekonomik Özellikler ile Televizyon Reklamları Faktörleri Arasındaki İlişkiler

| Televizyon Reklamları Faktörleri | | Reklamın Tercihle Etkili Olması | Markaya Değer Sağlaması | Reklamın İşletmeye Katkısı | Televizyon Reklamının Önemli Olması |
|-----------------------------------|-------------------|---------------------------------|-------------------------|----------------------------|-------------------------------------|
| Demografik ve Ekonomik Özellikler | | | | | |
| Yaş | Kor.K. p. n | -0,526** 0,000 368 | -0,092 0,324 368 | -0,056 0,621 368 | -0,010 0,930 368 |
| Meslek | Kor.K. p. n | 0,021 0,806 368 | 0,082 0,474 368 | 0,017 0,878 368 | 0,125 0,342 368 |
| Gelir | Kor.K. p. n | 0,010 0,930 368 | 0,313** 0,005 368 | 0,201 0,011 368 | 0,437** 0,000 368 |
| Eğitim | Kor.K. p. n | 0,058 0,746 368 | 0,080 0,465 368 | 0,546** 0,000 368 | 0,475** 0,000 368 |
| Medeni Durum | Kor.K. p. n | 0,075 0,393 368 | 0,063 0,452 368 | 0,021 0,521 368 | 0,014 0,911 368 |

** p < 0,01 - * p < 0,05

Yaş ile televizyon reklamları algı faktörleri arasındaki ilişkiye bakıldığında yaş ile reklamın tercihte etkili olması (-0,526;p<0,01) ile negatif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Ancak yaş değişkeninin diğer faktörler ile arasında anlamlı ilişki olduğu tespit edilememiştir. Bu

durumda “Yaş ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı ilişki vardır.” olan H_{1a} red edilmiştir.

Gelir ile televizyon reklamları algı faktörleri arasındaki ilişki incelendiğinde markaya değer sağlaması (0,313:p<0,01) ve televizyon reklamlarının önemli olması (0,437:p<0,000) faktörleri ile gelir arasında pozitif yönde anlamlı ilişki olduğu görülmüştür. Buna göre gelir seviyesi yüksek olan bireylerin televizyon reklamlarının markaya değer sağladığına ve televizyon reklamının önemli olduğunu belirtmektedirler. Bu ilişkiye göre H_{1c} : “Gelir seviyesi ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” hipotezi kabul edilmiştir.

Cevaplayıcıların eğitim seviyesi ile televizyon reklamları algı faktörleri arasındaki ilişkiye bakıldığında reklamın işletmeye katkısı (0,546:p<0,000) ve televizyon reklamının önemli olması (0,475: p<0,000) pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Eğitim seviyesi yüksek bireylerin bilinçli tüketiciler olduğu yanı televizyon reklamlarının işletmeye katkı sağladığı ve önemli olduğunu bildikleri söylenebilir. çoğunluğunu eğitilmiş ve geliri yüksek bireyler oluşturmaktadır. Sonuçlardan görüldüğü üzere, H_{1d} : “Eğitim durumu ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi kabul edilmiştir.

Benzer şekilde Tablo 5 incelendiğinde meslek ve medeni durum demografik değişkenleri ile televizyon reklamlar faktörleri ile arasında anlamlı ilişki tespit edilememiştir. Bu durumda H_{1b} “Meslek ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” ve H_{1e} “Medeni durum ile televizyon reklamları faktörleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.” Hipotezleri de red edilmiştir.

4.5.6. Marka Hassasiyeti Üzerinde Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesi

Araştırma modelinin girdi değişkenleri olan reklamın tercihte etkili olması, markaya değer sağlaması, reklamın işletmeye katkısı ve televizyon reklamının önemli olmasının marka duyarlılığı üzerindeki etkilerini görmek amaçlanmıştır. Bu etkiyi görmek için çoklu regresyon analizi yapılmıştır.

Tablo 6. Marka Hassasiyeti Üzerinde Etkili Değişkenler

| R=0,668 p<0,000 Standart Hata=0,212 Bağımlı Değişken= Marka Hassasiyeti | | | | | |
|---|----------------------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------------|-------|
| | | R ² =0,446 | | Düzeltilmiş R ² =0,441 | |
| | | F= 68,408 | | Durbin Watson=1,715 | |
| Bağımsız Değişkenler | Standardize Edilmemiş Katsayılar | | Standardize Edilmiş Katsayılar | | |
| | B | Standart Hata | B | t | Sig. |
| Sabit | 2,355 | 0,709 | | 3,319 | 0,000 |
| Reklamın Tercihle Etkili Olması | 0,485 | 0,059 | 0,481 | 7,652 | 0,000 |
| Markaya Değer Sağlaması | 0,352 | 0,042 | 0,347 | 6,023 | 0,000 |
| Reklamın İşletmeye Katkısı | 0,421 | 0,051 | 0,452 | 7,001 | 0,000 |
| Televizyon Reklamının Önemli Olması | 0,367 | 0,044 | 0,354 | 6,054 | 0,000 |

Tablo 6’da görüldüğü gibi reklamın tercihte etkili olması, markaya değer sağlaması, reklamın işletmeye katkısı ve televizyon reklamının önemli olmasının marka duyarlılığı üzerinde yaklaşık olarak % 45 oranında açıklama gücü bulunmaktadır. F testi de bu etkinin $\alpha=0.00$ seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir. Reklamın tercihte etkili olması (0,485), markaya değer sağlaması (0,352), reklamın işletmeye katkısı (0,421) ve televizyon reklamının önemli olması (0,367) regresyon modelinde yer almış ve bu faktörlerin tamamı t testi sonuçlarına göre %1 düzeyinde anlamlı olduğu görülmüştür. Bu durumda;

H2: Televizyon reklamları marka hassasiyetini etkilemektedir, hipotezi kabul edilmiştir.

Sonuç

Televizyon reklamları faktörlerinin marka hassasiyeti üzerindeki etkilerinin incelendiği bu çalışmada aşağıda sıralanan sonuçlar elde edilmiştir.

Sonuçlardan anlaşıldığı gibi cevaplayıcılar; çoğunlukla 36-45 yaş grubunda, 1001-3000 TL aylık gelire sahip, üniversite mezunu, memur ve evli bayarlardan oluşmaktadır. Araştırmaya katılanların büyük çoğunluğu, 18:01-23:00 saatleri arasında ve günde ortalama 2-3 saat arasında

televizyon izlemektedirler. İzlenen programların çoğunluğu diziler ve yarışma programlarıdır. Cevaplayıcılar, televizyonda reklam kuşağı başladığında televizyon kanalını değiştirmemekte ve reklamları izlemektedirler.

Cevaplayıcıların marka hassasiyetine verdikleri önem düzeyleri yüksek ve satın aldıkları ürünlerde tek marka tercih ettiklerini belirtmektedirler. Ayrıca, favorileri olan markaya diğer markalardan daha fazla fiyat ödeceklerini ifade etmektedirler. Tüketiciler alışverişlerinde sürekli olarak kullandığı markayı bulabilmek için çaba gösterdiklerini ve satın aldıkları ürünlerde markaya dikkat ettiklerini düşünmektedirler.

Yaşı genç olan cevaplayıcıların reklamların tercihlerini etkilediği görülmektedir. Ayrıca gelir seviyesi yüksek olanların ise reklamların markaya değer kattığını ve televizyon reklamlarının önemli olduğunu söylemektedirler. Eğitim seviyesi yüksek olanlar televizyon reklamlarının önemli olmasına ilave olarak reklamların işletmeye değer kattığına inanmaktadırlar.

Yapılan regresyon analizi sonucunda, reklamın tercihte etkili olmasının, markaya değer sağlamanın, reklamın işletmeye katkısının ve televizyon reklamının önemli olmasının marka hassasiyetine etki ettiği belirlenmiştir.

Elde edilen sonuçlar doğrultusunda şu önerilerde bulunulabilir:

Tüketicilerin satın alma olgularının oluşmasında televizyon reklamlarının önemi gittikçe artmaktadır. Çünkü günümüzde televizyon her yaş grubu tarafından kolaylıkla ve sürekli takip edilmektedir. Ayrıca görsel ve işitsel mesajı aynı anda sunabilme özelliğinden dolayı izleyicileri daha fazla etkilemeye ve bundan dolayı büyük kitlelerle iletişim kurabilmektedir. İşletmeler, yürüttükleri reklam kampanyaları ile tüketicilerin marka tercihini belirlemeye çalışmalı ve böylece hedef pazarı ile iletişim kurmaları için pazarlama iletişim araçlarından reklamı yoğun olarak kullanmalıdırlar. Çünkü işletmelerin reklam faaliyetleri için televizyonu öncelikli olarak tercih etmeleri rekabet üstünlüğü sağlamalarında yararlı olabilir.

Televizyon izleme oranının yoğun olduğu (18.00-23.00) zaman diliminde reklamların çoğunluğunun genç tüketicilere yönelik olabilir. Çünkü gençler televizyon reklamlarına dikkate almakta ve önem vermektedirler. Çünkü bu önem onların satın alımlarını etkilemektedir. İşletmeler özellikle bu zaman dilimi içerisinde daha çok yeni ürünlerinin bilgilendirici ve tanıtıcı reklamlarını sunmaları farkındalık oluşturmada önemli olabilir. Ayrıca marka değerini öne çıkaran reklamlar, eğitim ve

gelir seviyesi yüksek olan yani marka satın alma gücü ve isteği olan tüketicileri etkileme ve yönlendirmede önemli olabilir.

Televizyon reklamları kısa süre içerisinde yayınlandığından dolayı tüketiciye marka değerini daha iyi anlatmak için etkili, görsel yönü dikkat çeken ve marka önemini öne çıkaran mesajlara yer verilmelidir. Bunun için televizyon reklamlarında tüketicinin elde edeceği kişisel fayda üzerinde durulmalıdır. Tüketiciler kişisel fayda sağlamak için marka değeri yüksek olan ürünleri tercih ederler. Bunun için ise, marka tercihini ön plana çıkaran güç, ayrıcalık ve eşsizlik gibi temalara önem verilmesi televizyon reklamlarının marka değerinin oluşmasında önemli katkı sağlayabilir.

Tüketicilerin reklamı olan ürüne güvenmeleri ve onu tercih etmeleri, markalı ürün tercih sürecinde reklamın önemine işaret eden önemli bulguların başında gelmektedir. Reklamlar tüketim alışkanlığını ve marka bağlılığını etkileyerek, tüketicilerin satın alma karar sürecini değiştirmektedir. Televizyon reklamları ürün seçeneklerinin değerlendirilmesi, kurumsal kimliğin öne çıkarılması, yeni marka stratejisinin uygulanması, ürün veya işletme hakkındaki çeşitli olumsuz görüş ve düşüncelerin silinmesi ve tüketicilerin ikna edilip marka tercihini etkilemede önemli rolü olabilir.

Kaynakça

- Aaker, David A. (1996), "Measuring Brand Equity Across Products and Markets", *California Management Review*, Vol.38, No.3, ss:102-120.
- Aaker, Jennifer L., Emily N. Garbinsky, ve Kathleen D. Vohs (2012), "Cultivating Admiration in Brands: Warmth, Competence, and Landing in the "Golden Quadrant"", *Journal of Consumer Psychology*, Vol.22, No.2, ss:191-194.
- Adachi, Takanori ve Takeshi Ebina (2012). "An Economic Analysis of Add-on Discounts", *Journal of Managerial and Decision Economics*, Vol. 33, No. 2, ss:99-107.
- Adaval, Rashmi ve Robert S. Wyer (2011), "Conscious and Nonconscious Comparisons with Price Anchors: Effects on Willingness to Pay for Related and Unrelated Products", *Journal of Marketing Research*, Vol.48, No. 2, ss:355-365.
- Ailawadi, Kusum, Neslin Scott ve Karen Gedenk (2001), "Pursuing The Value-

- Conscious Consumer: Store Brands Versus National Brand Promotions”, *Journal of Marketing*, Vol. 65, January, pp.71-89.
- Ar, A.A. (2004). *Marka ve Marka Stratejileri* (3.Baskı), Ankara:Detay Yayıncılık.
- Dağtaş, Banu ve Erdal Dağtaş (Der.), (2009). *Medya, Tüketim Kültürü ve Yaşam Tarzları*, Ankara:Ütopya Yayınevi.
- Danaher, P.J. ve Mawhirmey, D.(2001). Optimizing Television Program Schedules Using Choice MoàaYmg, *Journal of Marketing Research*, Vol.38, No.3, ss:298-312.
- Elitok, Bülent, (2003). *Hadi Markalaşalım*, İstanbul:Sistem Yayıncılık.
- Engeln-Maddox, R. (2005). Cognitive responses to idealized media images of women: The relationship of social comparison and critical processing to body image disturbance in college women. *Journal of Social and Clinical Psychology*, Vol.24, ss:1114-1138.
- Erdem, Tülin ve Joffre Swait (2004). “Brand Credibility, Brand Consideration and Choise”, *Journal of Consumer Research*, Vol: 31, No: 1, ss:191-198.
- Ertike, Aybike Serttaş (2009). *Televizyonda Görüntü Düzenlemesi*, Ankara:Detay Yayıncılık.
- Han, Young Jee, Joseph C. Nunes ve Xavier Drèze (2010), “Signaling Status with Luxury Goods: The Role of Brand Prominence”, *Journal of Marketing*, Vol.74, No.4, ss:15-30.
- Grewal, Dhruv, David M. Hardesty ve Gopalkrishnan R. Iyer (2004), “The Effects of Buyer Identification and Purchase Timing on Consumers' Perceptions of Trust, Price Fairness, and Repurchase Intentions”, *Journal of Interactive Marketing*, Vol.18, No.4, ss:87-100.
- Gürbüz, Ahmet ve Melek Doğan (2013). “Tüketicilerin Markaya Duyduğu Güven ve Marka Bağlılığı İlişkisi”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Cilt: 9, Sayı: 19, SS:239-258.
- Kapferer, Jean Noel (2008). *The New Strategic Brand Management (Creating and Sustaining Brand Equity Long Term)*, Philadelphia:Kogan Page Publications.
- Kervyn, Nicolas, Susan T. Fiske ve Chris Malone (2012). “Brands as Intentional Agents Framework: How Perceived Intentions and Ability Can Map Brand Perception”, *Journal of Consumer Psychology*, Vol.22, No.2, ss:166-176.

- Martens, Lydia, Dale Southerton ve Sue Scott (2004). "Bringing children (and Parents) Into The Sociology of Consumption", *Journal of Consumer Culture*, Vol. 4(2), ss:155-182.
- Matzler, K., Grabner-Krauter, S. ve Bıdmon, S. (2008). "Risk Aversion and Brand Loyalty: The Mediating Role of Brand Trust and Brand Affect", *Journal Of Product And Brand Management*, Vol.17, No.3, ss:154-162.
- Nelissen, Rob M. A. ve Marijn H. C. Meijers (2011). "Social Benefits of Luxury Brands as Costly Signals of Wealth and Status", *Evolution and Human Behavior*, Vol.32, No.5, ss:343-55.
- Odabaşı, Yavuz ve Mine Oyman, (2012). *Pazarlama İletişimi Yönetimi* (12. Baskı), İstanbul:MediaCat Yayıncılık.
- Öztürk, Selen ve Abdullah Okumuş, (2013). "Ürün Yerleştirmeye Yönelik Tüketici Tutumlarının Pazar Bölümlerine Göre İncelenmesi", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Vol. 9, No. 18, ss:133-155.
- Ries, Al ve Laura Ries, (2004). *Marka Yaratmanın 22 Kuralı, Çeviren:Atakan Özdemir*, İstanbul:MediaCat Yayınları.
- Rucker, Derek D. ve Adam D. Galinsky (2008). "Desire to Acquire: Powerlessness and Compensatory Consumption", *Journal of Consumer Research*, Vol.35, No.2, ss:257-267.
- Sönmez, Ebru (2010). "Giyimde Marka Bağlılığı ve Marka Duyarlılığı: Gençler Üzerine Bir Araştırma", *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı: 28 Yıl: 2010/1, ss:67-91.
- Sung, Yongjun, Federico de Gregorio ve Jung, Jong-Hyuok Jung, (2009). "Non-student consumer attitudes towards product placement", *International Journal of Advertising*, Vol. 28 Issue 2, ss: 257-285.
- Tayfur, Gıyasettin (2008). *Reklamcılık* (5.Baskı), Ankara:Nobel Yayın Dağıtım.
- Tikveş, Özkan (2003). *Halkla İlişkiler ve Reklamcılık* (2.Baskı), İstanbul:Beta Yayıncılık.
- Tiltay, Muhammet Ali ve Ömer Torlak (2011). "Materyalist Eğilim, Dinî Değerler, Marka Bağlılığı ve Tüketici Ahlakı Arasındaki İlişkiler", *İş Ahlakı Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 7, ss: 93-130.
- Uztuğ, Ferruh (2003). *Markan Kadar Konuş* (3.Baskı) İstanbul:Mediacat Yayınları.
- Yolcu, Ergün (2001). *Televizyon Reklamcılığı*, İstanbul:İ.Ü.İletişim Fakültesi Yayınları No:13.

Gönderim Tarihi:01.10.2015 Kabul Tarihi: 30.12.2015

SUÇUN BELİRLEYİCİLERİ OLARAK BAŞLICA EKONOMİK RİSK FAKTÖRLERİ¹

Caner ÇAKMAK*

MAJOR ECONOMIC RISK FACTORS AS DETERMINANTS OF CRIME

Öz

Suç farklı zamanlarda, farklı coğrafyalarda ve farklı toplumlarda farklı şekillerde tanımlanmıştır. Bundan dolayıdır ki evrensel bir tanımlama yapılamamaktadır. Ancak suç, tüm toplumların huzur ve güven ortamını tehdit eden büyük sosyal problemlerden biridir. Çalışmada oldukça karmaşık olan suç olgusu ekonomik bir çerçeveden incelenmiştir. Ekonomik sorunların suçun en önemli nedenleri olabileceğine dair genel kanaat toplumda oldukça yaygındır. Konuya ilişkin akademik yazın bu genel kanaatin doğrulandığı ve yanlışlandığı araştırmalar ile doludur. Ekonomik sorunlar ve suç ilişkisi noktasında yapılan araştırmalar incelendiğinde genellikle; gelir düzeyi, işsizlik, yoksulluk, gelir düzeyindeki eşitsizlikler, ücretler, enflasyon, ekonomik krizler gibi faktörlerin kullanıldığı görülmektedir. Bu faktörlerin suçlu davranış ile ilişkisinin nasıl bir görünüm sergilediğini tespit edebilmek, kriminolojik araştırmalar içinde önemli bir yer tutmaktadır. Bu çalışma bugüne kadar ekonomik sorunlar ve suç ilişkisi üzerine yapılan ampirik araştırmaların taraması niteliğindedir. Burada ekonomik sorunlardan; gelir düzeyi, gelir dağılımında eşitsizlik, yoksulluk, işsizlik ve göreceli mahrumiyet unsurları ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Suç, Gelir Düzeyi, Gelir Dağılımında Eşitsizlik, Yoksulluk, İşsizlik, Göreceli mahrumiyet

Abstract

The definition of crime has varied across time, geography and society. That is the reason why it is hard to come up with a globally accepted definition. Crime is one of the major social problem threatening environment of trust and peace to every

¹ Bu çalışma, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye (Kamu Ekonomisi) Anabilim Dalında yapılan “Farklı Suç Türleri Açısından Ekonomik Risk Faktörleri: Ankara Cezaevleri Örneği”, adlı doktora tez çalışmasından üretilmiştir.

* Dr., Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Bölümü, e-posta: canercakmak@duzce.edu.tr

society in the world. The fact of crime, which is a highly complicated matter, was investigated with an economic perspective in this study. It has been widely accepted that the economic problems are the most prominent factors of crime. The academic literature on this subject is packed with researches which confirmed this conviction and refuted. When examine researches about the relationship between economic problems and crime, economic factors such as income level, unemployment, poverty, inequality in income distribution, wages, inflation and economic crisis are some of factors usually discussed. Ascertaining the appearance of the relationship between criminal behavior of these factors are an important role in criminal researches. In this article reviews empirical studies on crime factors to derive the measurable relations between crime and economic problems. This paper, economical factors as income level, inequality in income distribution, poverty, unemployment and relative deprivation have been deal with.

Keywords: Crime, Income Level, Inequality in Income Distribution, Poverty, Unemployment, Relative Deprivation.

1. Giriş

Suç, insanlık tarihi kadar eski bir olgudur. Öyle ki bazı inanışlarda, insanoğlunun dünyaya geliş hikâyesi, ilahi bir suçun işlenmesine dayandırılmaktadır. Hatta Hristiyanlık inancı, “Asli Günah” anlayışı ile insanı, Âdem’in işlediği kabul edilen ilk suç (günah) nedeniyle doğuştan suçlu (günahkâr) olarak kabul etmektedir (Walsh ve Hemmens, 2011: 6). İslam inancı peygamberlerin günahsız oldukları kabulü ile bu durumu suç (günah) olarak kabul etmemekte ve ilk suç, Âdem’in Kabil ve Habil isimli ilk iki oğlu arasında işlenen cinayet olarak kabul etmektedir (Öztürk, 2004: 152). İlk suçun kim tarafından işlendiği bir tarafa, suç olgusunun insanlık tarihinin başlangıç noktasından bugüne kadar toplumsal hayatın en önemli problemlerinden olduğu değişmez bir gerçektir. Çünkü her grup, topluluk veya toplumda pozitif etkileşimi sağlayan bağlar görevi gören normlara aykırı davranışlarda bulunanlar olagelmıştır. Toplumda neden olduğu korku ve panik atmosferi ile sosyal çözümlenin güçlü bir emaresi olan suç, toplumsal güveni, barışı ve birlikte huzur içinde yaşama düşüncesini tehdit ederek bir toplumda var olan doğal ahenge çok büyük zararlar vermektedir. Sorunun neden olduğu toplumsal sonuçlar dikkaete alındığında, bu sorunla başa çıkabilmek ve suçları önleyebilmek için evvela bu sorunun nedenlerini ortaya koymak ve suçla mücadele yollarının doğru bir biçimde tespit edilmesi gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda kriminoloji bilimi son birkaç yüzyılda ikiyüzden fazla teori ve model ortaya koyarak suçun nedenlerine ilişkin çok çeşitli perspektiflerden açıklamalar yapılmış ve suçun önlenmesi maksadıyla çözüm önerileri sunulmuştur. Suça dair

geliştirilen yaklaşımlar arasında özellikle Jeremy Bentham'la başlayan faydacı felsefenin suçlu davranışın nedenlerini açıklama noktasında getirmiş olduğu ekonomi ve rasyonalite temelli bakış açısının önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. İnsanı bencil, hırslı ve rasyonel bir varlık olarak gören Klasik Okul, suçlu davranışın nedenini bireylerin “zahmeti az getirisi çok” (Dolu, 2011: 85) alternatifler olarak değerlendirmiştir. İnsanı öz çıkarıcı, rasyonel ve iktisadi bir varlık olarak değerlendiren bu görüş, bireylerin kararlarını fayda-maliyet ekseninde şekillendirerek ahlaki olmasa bile kendi çıkarlarını ençoklaştıracak alternatifleri tercih ettiklerini savunmaktadır. Buradan hareketle kriminolojik çalışmaların ana akım görüşleri arasındaki yerini alan ekonomik perspektif, daha sonra yapılan işsizlik, yoksulluk, sınıf çatışması, gelir eşitsizliği, Marks ve sonrasında kapitalizmi eleştiren çalışmalardan esinlenen politik ekonomiye dair değişkenlerin de içinde bulunduğu daha karmaşık modellerle suç araştırmalarındaki yerini daha da güçlendirmiştir.

İnsanların yakalanma, tutuklanma ve hüküm giyme olasılıklarının yüksekliğine karşın neden suç işlediğine dair sorular, suç etiolojisinin öteden beri cevap aradığı sorulardır. Suça etki edebilecek psikolojik, biyolojik, çevresel, sosyal veya iktisadi faktörlerin neler olabileceği ve hangi suç türleri üzerinde hangi faktörlerin nasıl etkiler gösterebileceği etiolojik tartışmaların merkezinde olagelmıştır. Ancak suçun nedenlerinin saptanması son derece karmaşık bir süreç olduğunu ifade etmek gerekmektedir (Yücel, 2003: 38). Bir başka ifade ile sosyal bilimlerde, iki değişken arasında doğrudan bir sebep-sonuç ilişkisi olduğuna işaret eden nedenselliğin (Nadar, 2011: 210) var olduğu iddiasında bulunmak çoğu zaman oldukça zordur. Bir suçluda tespit edilen biyolojik, kültürel, sosyal veya iktisadi bir koşulun diğer bir suçlu için kriminojen bir unsur olamayacağı gerçeği unutulmamalıdır (Yücel, 2003: 38-39). İnsanı suç işlemeye sevk edebilecek nedenlerin çokluğuna karşın bunları genelleştirmek oldukça zor hatta imkânsızdır denilebilir. Her bir bireyin farklı karakter yapısı farklı ve o bireye özgü olması ve aynı zamanda farklı aile ve sosyal ortamlarda yetişmeleri, bireyler arası farklılıkları daha da çeşitlendirmektedir (Sokullu-Akıncı, 2009: 48). Fakat bu zorluk nedensellik ilişkisinin kurulamayacağı anlamına gelmemektedir. Sosyal bilimlerden nedensellik ilişkisi olması üç şartın aynı anda bulunmasına bağlıdır. Bunlar; zaman önceliği (time precedence), ilişkinin varlığı (existence of relationship) [kovaryasyonun/korelasyonun varlığı (existence of covariation/correlation)] ve iki değişken arasındaki ilişkiyi etkileyen başka bir değişkenin olmamasıdır (Kenny, 1979: 3-5; Babones; Miles ve Shevlin, 2001: 113-115; Gürer vd., 2010: 65-67). Bu şartlardan

herhangi birinin aynı anda bulunmuyor olması herhangi bir nedensellik ilişkisi kurulamayacağı anlamına gelmektedir.

Yapılan suç araştırmalarında; gelir düzeyi, yoksulluk, gelir dağılımı, işsizlik, konjonktürel iktisadi dalgalanmalar, mutlak yoksunluk ve göreceli mahrumiyet gibi iktisadi değişkenlerin önemli faktörler olarak değerlendirildiklerini görmekteyiz. Bu çalışma bugüne kadar ekonomik sorunlar ve suç ilişkisi üzerine yapılan ampirik araştırmalardan elde edilen bilgilerin sunulduğu bir literatür taraması niteliğindedir. Bu kapsamda, öncelikle sapma ve suç kavramları açıklanmaya çalışılacak sonrasında ise suça neden olabileceği düşünölen ekonomik faktörler gruplandırılıp literatür incelemesinde bulunularak bir değerlendirme yapılmıştır.

2. Sapma ve Suç Kavramları

Toplumsal hoşgörü sınırlarının dışında olan davranışlara “sapma” veya “sapkın davranış” olarak tanımlanmakta ve toplumun çoğu tarafından, tuhaf, rahatsız edici, tehlikeli, acayip görölen, geniş bir davranışlar yelpazesine işaret etmektedir (Hagan, 2011: 3). Sapma toplumsal normlara aykırı hareket etmeyi ifade ederken, suç ise ceza hukuku normlarından sapan davranışları tanımlamaktadır (Thio, 2006: 14). Bir diğer ifade ile yasal sistemde suç olarak kabul edilen sapsmalar, suç kapsamında değerlendirilmektedir (Macionis ve Plummer, 1998:206). Sutherland ve Cressey, ceza kanunlarını ihlal eden davranışları suç olarak tanımlamışlardır. Onlara göre, bir davranışın ahlaksız, kınanması gereken bir davranış veya uygunsuz olması suç olması için yeterli değildir. Bir davranışın suç olarak tanımlanması, ancak ceza kanunlarında söz konusu fiilin yasaklanmasıyla mümkündür (Sutherland ve Cressey, 1966: 4). Kauzlarich ve Barlow (2009: 7) suçu, “ceza kanunlarına aykırı insan davranışı” şeklinde tanımlamıştır. Tierney (2010: 13) ise suçu, ‘bireylerin, hukuksal sistemde belirtilen uyarı ve yasaklardan sapacak şekilde davranması’ şeklinde tanımlanmaktadır. Dolu da (2011: 32) benzer biçimde suçu, “kanunlarda açıkça yasaklanan ve karşılığında bir ceza öngörölen her türlü eylemdir”, şeklinde tanımlamaktadır. Yapılan tanımlamaların ortak noktası ve vurgusu, suçun ceza kanunlarınca tanımlanması ve karşılığında bir cezai müeyyidenin olmasıdır.

Farklı kişilerin yaptığı benzer suç tanımlarına karşın neyin suç olarak tanımlanması gerektiğine dair evrensel bir yaklaşım sergilenememektedir. Adam öldürme, tecavüz, hırsızlık veya gasp gibi davranışların suç sayılması ve cezalandırılması gerektiği noktasında bir mutabakat gözükmele birlikte (Thio, 2006: 14); pek çok davranışın ceza kanunlarında yerini alması toplumların kültürel, siyasal, ekonomik ve

hukuki yapıları, zamanın getirdiği değerler ve değişimler ile yakından ilgilidir. Bir ülkede suç olarak kabul edilen bir davranış, başka bir ülkenin ceza kanunlarında suç olarak tanımlanmayabilir (Gibbons, 1968: 35). Örneğin, belli miktarda uyuşturucu bulundurmak ve kullanmak Hollanda’da suç olarak kabul edilmeyorken; Türkiye ve pek çok ülkenin ceza kanunlarınca uyuşturucu bulundurmak ve kullanmak, miktarına bakılmaksızın suç niteliği taşımaktadır. Neyin suç olarak tanımlandığı toplumlar arası farklılık dışında aynı toplum içinde zamanla da değişime uğrayabilmektedir. Başka bir ifade ile aman içinde neyin suç olarak tanımlanacağı değişim gösterebilir. Bu nedenle toplumsal gelişim ve değişime paralel olarak bazı eylemler zamanla suç olmaktan çıkarılabilir, bazı eylemler ise suç olarak tanımlanabilir. Örneğin, Türkiye’de evli kişilerin eşleri dışındaki kişilerle cinsel ilişki yaşamayı, suç olarak kabul edilmiş bir eylem olmasına karşın, 2000 yılında tamamen suç olmaktan çıkarılmıştır.

Neyin suç olarak tanımlanacağı önemli olmakla birlikte suçun nednelerinin neler olabileceği çok daha önem arz etmektedir. Özellikle suçla mücadele yöntemlerinin geliştirilebilmesi herşeyden evvel suçlara neden olabilecek faktörlerin tespit edilebilmesine bağlıdır. Bu nedenle geliştirilen 200’ün üzerindeki suç teorileri suçun nedenlerini açıklamaya çalışmaktadır. Psikolojik, sosyolojik, biyolojik ve çevresel temelli yaklaşımlar suçu farklı perspektiflerden açıklamaya çalışmakta olup uluslararası kriminoloji literatürü incelendiğinde bu yaklaşımların en güçlü argümanlarının içinde dahi birtakım ekonomik değişkenlerin mutlaka olduğu görülmektedir. Özellikle Batı’da gerek makro gerekse de mikro düzeyde yapılan araştırmalarda suça neden olabilecek ekonomik risk faktörlerinin tüm boyutlar boyutlarıyla incelenmesine karşın ülkemizde suça ekonomik temelli bir bakışın gelişmediği söylenebilir. Yapılan sınırlı sayıdaki makro temelli yaklaşımlarda bir takım ekonomik değişkenler kullanılarak suçun zaman içindeki seyri ile makro ekonomik değişkenler arasında ilişki incelenmiştir. Mikro temelli çalışmaların sayısı ise neredeyse yok denecek kadar azdır ve bu çalışmalar da daha çok sosyolojik temelli araştırmalar olmuştur.

3. Gelir ve Suç İlişisini İnceleyen Ampirik Çalışmalar

Suçun ekonomik belirleyicilerinin neler olabileceği düşünüldüğünde ilk olarak akla gelebilecek değişkenlerden biri olan gelir, literatürde (Fleisher, 1966; Becker, 1968; Ehrlich, 1973; Grogger, 1997; Fajnzylber vd., 1998, 2002b; Witt vd., 1998; Oliver, 2002; Güvel, 2004; Kırmoroğlu vd., 2006; Choe, 2008; Aaltonen vd., 2011; Hooghe vd., 2011; Yıldız vd., 2011) suç miktarını açıklamada kullanılan en yaygın değişkenlerden biri

olagelmıştır. Suç miktarını gelir değişkeni ile açıklamada en yaygın olarak kullanılan ekonomik değişkenler gelir düzeyi ve gelir dağılımıdır (Yıldız vd., 2011: 21).

Fleisher (1966) “Gelirin Çocuk Suçluluğu Üzerine Etkisi” adlı çalışmasıyla, bireylerin suç işleme kararları üzerinde gelirin oynadığı rolü açıklamasıyla, öncü olarak değerlendirilmiştir (Buonanno, 2003: 4; Fajnzylber, 1998: 3). Bu çalışma, gelir düzeyinin ve gelir dağılımının rasyonel bireylerin suç işleme kararı üzerindeki etkisini inceleyen ilk ekonomik çalışmalardan biri olmuştur (Fajnzylber, 1998: 3, Güvel, 2004: 61). Fleisher’e göre (1966: 120) ; *“düşük gelirin suç aktivitesinde bulunma eğilimini yükselttiğine inanmayı sağlayan temel teorik neden, yakalanmanın olası alternatif maliyetinin düşük olmasıdır. Çünkü düşük gelirli kişiler kendi yasal yaşam boyu kazançlarını az bulmakta ve suç aktivitesinde bulunmaları halinde karşılaşılabilecekleri muhtemel kayıplarının nisbi olarak çok düşük olacağını öngörmektedir. Dahası, eğer yaşam boyu kazanç düşükse, suç aktivitesinde harcanan veya hapiste geçen sürenin alternatif maliyeti de çok düşük olacaktır”*. Tam tersi olarak yani gelirin yüksek olduğu durumlarda ise suç aktivitesine harcanacak zamanın yüksek fırsat maliyet nedeniyle de kişiler, suç işleme noktasında daha çekimser olacaklardır (Huang vd., 2004: 914). Zira kişinin yakalanması durumunda kaybedeceği gelirden dolayı katlanacağı maliyet, elde edeceği faydadan çok daha yüksek olacaktır.

Ancak kişinin suç işlemesinde, yalnızca o kişinin yasal yollardan elde etmeyi umduğu gelir düzeyi değil, aynı zamanda suça maruz kalacak muhtemel kişinin gelirinin de belirleyici bir rol oynayabileceği, Fleisher’in diğer bir tespiti olmuştur. Buna göre suça maruz kalacak muhtemel kişilerin gelir düzeyi ne kadar yüksek ise suç işleme arzusu - özellikle de mala karşı işlenen suçlarda- o denli yüksek olacaktır. Bu nedenle ortalama gelir, eşit olması zorunlu olmayan iki yönlü bir etkiye sahiptir (Fleisher, 1966: 121).

Diğer taraftan ekonomik büyüme ve kişi başına düşen gelirdeki veya ücret düzeylerindeki artış daha materyalist bir toplumun oluşmasına, toplumu bir arada tutan değerlerin aşınmasına neden olabilir. Azalan kontrol mekanizmalarına karşın yükselen bireysel kararların daha baskın olduğu toplumdaki artan anomik durumda ise suç miktarının artması beklenen bir durumdur (Meera ve Jayakumar, 1995: 456, Giddens, 2005: 207). Aynı zamanda ekonomik gelişme, yasal faaliyet alanı için yeni iş imkânlarının oluşmasına imkân sağlamakta ancak toplumun diğer üyelerinin refahı artacağı için suçtan beklenen potansiyel gelir de artmış olacaktır. Bu durum ise suç miktarının artmasına neden olabilecek fırsatların oluşması

anlamına gelmektedir (Fajnzylber, 2002a: 6). Bununla beraber artan gelir ile birlikte uyuşturucu ve diğer yasadışı mal ve hizmetlerin kullanıcılarının artması gibi çeşitli suç fırsatlarını artırarak suç miktarının artmasına yol açabilecektir (Güvel, 2004:24).

Fleisher, ABD için yaptığı ekonometrik analizleri sonucunda, gelirin suç üzerindeki negatif etkisinin göz ardı edilemeyecek derecede büyük olduğunu, tespit etmiştir. Özellikle suç oranlarının çok yüksek olduğu bölgelerde, gelirdeki % 1'lik bir artışın, suç miktarında % 2.5'lik bir azalmaya neden olduğu belirlenmiştir. Regresyon analiz sonuçlarına göre, yüksek gelir gruplarından genç erkeklerin mahkemelere çıkma oranının ve yine yüksek gelir grubundan genç erkeklerin gasp, evden hırsızlık, hırsızlık ve araba hırsızlığı nedenleriyle tutuklanma oranlarının, düşük gelirlilerden nazaran daha düşük olduğunu tespit etmiştir. Buna karşın hane halkı gelir seviyesinin en düşük ikinci çeyreğinde tutuklanma ve mahkemeye çıkma oranları artmaktadır. Ancak regresyon analizi yalnızca yüksek gelir grupları için yapıldığında ise gelir ve suç arasında herhangi bir ilişki bulunamamıştır (Fleisher, 1966: 128-135).

Becker'in 1968 yılında yayınlandığında büyük yankı uyandıran "Suç ve Ceza: Ekonomik Bir Yaklaşım" adlı çalışması ile iktisatçıların suça olan ilgilerinin arttığı görülmektedir. Becker çalışmasında rasyonel kabul ettiği bireyin suçlu davranışını diğer insan davranışlarından farklı görmemiştir. Bu kapsamda bireyin, yasal yollardan elde edebileceği gelir ile yasal olmayan yollardan elde edeceği geliri, yakalanma, hapse girme ihtimallerini ve diğer unsurları da göz önünde bulundurarak adeta bir fayda maliyet analizi yapacağı, bu analiz sonrasında suç işlemeyi karlı bulur ise suç işleyeceğini aksi durumda ise suç işlemeyeceğini ifade etmektedir. Becker, söz konusu çalışmasında gelir ve suç arasındaki ilişkinin negatif yönlü olduğunu ifade etmektedir. Bir başka ifade ile kişinin yasal faaliyetlerinden elde ettiği gelirin düşüklüğü yakalanmanın fırsat maliyetini de düşürerek ve kişileri adeta suç işlemeye itmektir. Bunu engellemenin yolu olarak ise ya yasal faaliyetlerden elde edilecek gelir düzeyi artırılmalı ya da eğitim düzeyi yukarı çekerek kişilerin yasalara olan uyum düzeyi artırılmalıdır (Becker, 1968: 176-177; Becker, 1990: 390).

Ehrlich (1973) de suç ile gelir arasındaki ilişkiye dikkat çeken "Yasal Olmayan Faaliyetlere Katılım: Teorik ve Ampirik Bir Araştırma" adlı çalışmasında, özellikle mala karşı işlenen suçların getirisinin, suça maruz kalanların sundukları fırsatlara ve bu fırsatların da toplumdaki ortalama gelir düzeyine bağlı olduğunu, ifade etmektedir (Ehrlich, 1973: 538). ABD'nin 1960 yılı verileri ile suçun nedenlerinin neler olabileceğini

analiz eden Ehrlich (1973, 546-551), daha yüksek gelir düzeyine sahip olanların; saldırı, tecavüz, adam öldürme gibi şahsa karşı işlenen suçlar ile hırsızlık gibi malvarlığına karşı işlenen suçlarla daha çok ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Bu tespit ise Fleisher'in (1966) bulguları ile örtüşmemektedir. Hem Fleisher (1966) hem de Ehrlich (1973) yaptıkları çalışmalarda, gelir düzeyinin suç oranı üzerindeki etkisinin işsizliğe göre daha fazla olduğunu, tespit etmişlerdir.

Baharom ve Habibullah'ın 11 Avrupa Birliği üyesi ülkenin (Güney Kıbrıs, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Yunanistan, Macaristan, Hollanda, Norveç, İsveç ve İsviçre) 1993-2001 dönemi verilerine dayanarak yaptıkları çalışmalarında suç ile işsizlik ve gelir düzeyi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Sonuç olarak, her iki bağımsız değişkenin de suç üzerinde önemli etkileri olduğu tespit edilmiştir. Ancak gelir düzeyinin etkisi, negatif yönlü olarak bulunmuştur (Baharom ve Habibullah, 2009: 6).

Hooghe vd., Belçika'nın 2001-2006 dönemi için yaptıkları çalışmalarında suçun, işsizlik, gelir eşitsizliği ve yoksulluk değişkenleri ile ilişkisini araştırmışlardır. Araştırmanın sonuçlarına göre gelir düzeyinin, hem mala karşı işlenen suçlarla hem de şiddet suçlarıyla negatif yönlü bir ilişkisi vardır. Ancak gelir düzeyinin, şiddet suçları üzerindeki etkisinin, mala karşı işlenen suçlara göre daha fazla olduğu, araştırma sonuçlarında yer almaktadır (Hooghe vd., 2011: 11-12).

Aaltonen vd., ise sosyo-ekonomik statü ve suç arasındaki ilişkiyi Finlandiya için araştırdıkları çalışmalarında, düşük sosyo-ekonomik statünün tüm suç türleri üzerinde etkili olduğunu ancak bu sosyal-ekonomik statüyü oluşturan unsurlardan biri olan gelir düzeyinin suç üzerindeki etkisinin, eğitim, işsizlik, meslek gibi diğer değişkenlerden çok daha az olduğu sonucuna varmışlardır (Aaltonen vd., 2011: 175).

Emeğin üretime katkısı karşılığında ödenen bedel olan ücret ile suç arasındaki ilişki, geliri oluşturan diğer unsurların aksine, literatürde daha fazla araştırma konusu yapılmıştır. Ücret düzeyi ile suç arasında negatif yönlü bir ilişki olabileceği düşüncesine göre zamanını, kişinin ücret düzeyi, tatmin edici seviyede değilse kişi bu düzeye çıkabilmek için ya yasal gelirini artırıcı faaliyetlerde ya da yasal olmayan faaliyetlerde harcayacaktır. Bu durum ise kişinin suç işleme kapasitesini artırabilir (Mustard, 2010: 6).

Grogger (1998), ABD verileri ile gençlerin suç aktivitelerine katılım eğilimlerini yaş, ırk ve ücret değişkenleri ile açıklamaya çalışmıştır. Grogger'a göre ücret düzeylerindeki değişimler ile suç miktarındaki

değişimler arasında negatif yönlü bir ilişki vardır. Özellikle 1970-1980 döneminde ücretlerde meydana azalmaya paralel olarak aynı dönemde genç suçluluğunda üç katlık bir artış olduğu, Grogger'in tespitlerindedir. Aynı zamanda siyahi gençlerin beyaz gençlerden daha düşük ücret elde ettiği ve bu ücret uçurumunun siyahi gençleri daha fazla suç işlemeye güdülediği, çalışmanın bir başka sonucu olmuştur (Grogger, 1998: 787).

Fajnzylber vd., Birleşmiş Milletler Dünya Suç Araştırması istatistiklerine dayanarak yaptıkları çalışmalarında, ücret artışlarının, suç miktarı üzerinde azaltıcı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ancak ücretlerdeki artış refah düzeyini de artırdığı, bunun da bazılarını suça maruz kalma noktasında daha çekici hale getirdiği, elde edilen sonuçlardan biri olmuştur. Fajnzylber ve arkadaşları yaptıkları bir başka benzer çalışmada, bu kez gelir ile gasp suçu arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varmışlardır (Fajnzylber vd., 2000; 266, 281; Fajnzylber vd., 2002b: 1348).

Luiz, Güney Afrika'ya dair 1960-1993 dönemini incelediği çalışmasında bağımlı değişken olarak kişi başına düşen suç sayısını, bağımsız değişkenler olarak ise; kişi başına gelir, kişi başına polis sayısı, tutuklanma oranı ve politik istikrarsızlık değişkenlerini kullanmıştır. Araştırma sonucunda, modeldeki ekonomik değişkenler ile malvarlığına karşı işlenen suçlar arasında herhangi bir ilişki tespit edilemediği gibi, saldırı suçları ile kişi başına gelir arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir (Luiz, 2001: 58)

Miyoshi'nin 1976-2005 dönemi illerini kapsayan ve vasıfsız çalışanlara ait veriler ile Japonya için yapmış olduğu çalışmasında, şehirlerdeki ortalama ücretin suç üzerine bir etkisi yokmuş gibi gözükse de, ücretin vasıfsız çalışanların suç işlemelerinde (bilhassa hırsızlık suçunda) güçlü bir negatif etki olduğu, sonuçlardan biridir (Miyoshi, 2011: 576).

4. Gelir Dağılımında Eşitsizlik ve Suç İlişisini İnceleyen Ampirik Çalışmalar

Gelir ve suç arasındaki ilişkiyi açıklamada kullanılan gelire ilişkin değişkenlerden bir diğeri, gelir dağılımıdır. Quetelet ve Guerry'nin 19. yüzyılda yaptıkları çalışmalara kadar sosyal düşünürlerde suçlu davranışı üzerinde daha çok yoksulluk faktörünün etkili olduğu görüşü kanaatini hâkimdi. Fakat bu iki önemli düşünür, suçlu davranışı üzerinde yoksulluktan ziyade diğer ekonomik faktörlerin de etkili olabileceğinin farkına varmıştır. Bu faktörler arasında gelir dağılımı ve göreceli mahrumiyet Quetelet ve Guerry'nin üzerinde önemle durdukları unsurlar olmuştur (Messner, 1980: 185). Suçun ekonomik belirleyicileri üzerine

yapılmış çalışmaların ekserisinde gelir dağılımı değişkeninin (Fleisher, 1966; Ehrlich, 1973; Danziger ve Wheeler, 1975; Blau ve Blau 1982; Freeman, 1982; Allen, 1996; Fowles ve Mevra, 1996; Witt vd., 1998, 1999; Kelly, 2000; Fajnzylber, 2002a, 2002b; Oliver, 2002; Bourguignon vd., 2003; İmrohoroğlu vd., 2004; Nilsson, 2004; Neumayer, 2005; Choe, 2008; Cheong ve Wu, 2013) kullanıldığı görülmektedir.

Gelir dağılımı, bir ülkede, belirli bir dönemde üretilen mal ve hizmetlerin; kişiler, hane halkları, toplumsal gruplar, bölgeler ya da üretim faktörü sahipleri arasında nasıl bölüştüğünü ifade eden bir kavramdır. Bu bölüşüm; kişiler ya da hane halkları temel alınarak tanımlanabileceği gibi, sektörler, bölgeler ve üretim faktörleri esas alınarak da tanımlanabilir (Türk, 2004: 313-317). Ayrıca, faktör gelirlerinin çeşitli maliye politikası araçlarıyla devlet tarafından yeniden dağıtılmasını tanımlamak üzere geliştirilen yeniden dağılım kavramı da bulunmaktadır (Çalışkan, 2010: 92).

İnsanların hayatlarının devamlılığını sağlayan iktisadi değerlerin bireyler, bölgeler, ülkeler hatta kıtalar gibi farklı birimler arasında dengeli dağılıp dağılmadığı problemi, insanlık tarihinin süregelen tartışmalarındandır (Doğan ve Tek, 2007: 98). Belli bir zaman diliminde veya toplumda yaşayan tüm kişilerin, sınıfların, üretim faktörlerinin veya bölgelerin milli gelirden mutlak eşit pay aldıkları görülmemiştir (Eğilmez ve Kumcu, 2005: 126, Pınar, 2006: 287). Bu nedenle akademik yazındaki tartışmalar da, mutlak eşitliğin sağlanmasından çok, mevcut gelirin sosyal refahın maksimize edilmesi amacıyla, farklı toplum kesimlerince bölüşümünün nasıl düzenleneceği üzerine odaklanmaktadır (Pınar, 2006: 281).

Bir ülkede gelir dağılımına ilişkin eşitsizliğin hangi düzeyde olduğunun tespit edilmesi ve kabul edilebilir bir gelir dağılımının veya eşitsizliğin ne olması gerektiği (Pınar, 2006: 287), bu sorunun ortadan kaldırılması veya azami düzeyde iyileştirici adımların atılması noktasında oluşturulacak politikalar için önem arz etmektedir. Zira bu problemin tespit edilememesi, gerekli önlemlerin alınamaması ve müdahalelerin yapılamaması sonrasında, var olan eşitsizlik daha da artacaktır. Bu durum ise büyüme, kalkınma, kaynakların etkin dağılımı, toplumsal hoşnutsuzluk, kin ve nefret duygularının toplumsal düzeyde çoğalması ve suç miktarında artış gibi ciddi sosyo- ekonomik toplumsal sorunlara yol açtığı bilinen bir gerçektir.

Milli gelirin bireyler arasındaki eşitsiz bir şekilde bölüşümünü/dağılımını ifade eden ekonomik eşitsizlik ile suç arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu düşüncesinin altında yatan önemli nedensellik mekanizması ise

göreceli mahrumiyet kavramı ile açıklanmaktadır (Fowles ve Mevra, 1996: 164). Göreceli mahrumiyet faktörü ayrı bir başlıkta incelendiğinden burada üzerinde durulmayacaktır.

Fajnzylber vd., Birleşmiş Milletler Dünya Suç Araştırmasına dayanan, 1970-1994 dönemini kapsayan ve 15 gelişmiş batı, 11 Latin Amerika, 4 Doğu Avrupa, 3 Orta Doğu ve 12 de Asya ülkesinin ulusal suç miktarlarının belirleyicilerini, Birleşmiş Milletler Dünya Suç Araştırması verilerini kullanarak yaptıkları çalışmalarında, gelir dağılımındaki eşitsizliğin adam öldürme ve gasp suçları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır. Fajnzylber vd.'in eşitsizlik ve şiddet suçları arasındaki ilişkiyi araştırdıkları ve yukarıda bahsedilen çalışma ile aynı yıl yayınlanan çalışmalarında, gelir dağılımındaki eşitsizliğin şiddet suçları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Fajnzylber vd., 2002a: 25; Fajnzylber vd., 2002b: 1349).

Fleisher gelir ve suç arasındaki ilişkiyi, ABD için incelediği çalışmasında gelir dağılımındaki eşitsizliğin, suça teşvik eden önemli bir değişken olduğunu tespit etmiştir (Fleisher, 1966: 132). Ehrlich de benzer bir sonuca ulaşarak gelir dağılımındaki eşitsizliğin, toplumdaki transfer edilebilir varlıkların ve malların düzeyini temsil ettiğini ve gelir dağılımı ne kadar eşitsiz bir dağılım sergiliyorsa transfer edilebilir varlıkların ve malların düzeyinin de o denli yüksek olacağını ifade etmiştir. O'na göre ortalama gelir düzeyi veri iken, gelir dağılımındaki eşitsizlik, yasal ve yasal olmayan faaliyetler arasındaki getiri farklılığının göstergesi olarak kullanılabilir. Özellikle de mavarlığına karşı işlenen suçlarda gelir dağılımındaki adaletsizliğin etkisinin yüksek olduğu belirlenmiştir (Ehrlich, 1973: 538-540).

Danziger ve Wheeler, 53 büyük ABD metropolitan alanına ait 1949-1970 dönemi için yaptıkları çalışmalarında hem gasp hem de evden hırsızlık suçları üzerinde gelir eşitsizliğin pozitif yönlü bir etkisi olduğu sonucuna varmışlardır (Danziger ve Wheeler, 1975:).

Freeman, ABD işgücü piyasası ile suç arasındaki ilişkiyi, araştırma konusu yaptığı çalışmasında gelir eşitsizliğinin suç üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu tespit etmiştir (Freeman, 1982: 10). Aynı yılın bir diğer çalışmasında Blau ve Blau, ABD'nin en büyük 125 metropoliteni için, FBI'ın Yeknesak Suç Raporları (Uniform Crime Reports) verilerini kullanarak suç ile yoksulluk, ırk, gelir dağılımı gibi değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre siyah ve beyazlar arasındaki sosyo-ekonomik eşitsizliklerin suç üzerinde doğrudan ve

pozitif bir etkisi vardır. Gelir eşitsizliğinin toplam suçlar üzerinde dolaylı etkisi tespit edilmişken, adam öldürme ve saldırı suçları üzerindeki etkisi anlamlı ve pozitif bulunmuştur (Blau ve Blau, 1982: 126)

Witt ve arkadaşları İngiltere ve Galler için yaptıkları iki farklı çalışmalarında birtakım ekonomik ve sosyal değişkenler ile suç arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışmışlardır. Çalışmalarından ilki 1979-1993 yılları arasında kapsarken, ikinci çalışmanın hedef aldığı dönem 1986-1996 dönemi olmuştur. Her iki çalışmada da açıklayıcı değişkenler olarak; ücret eşitsizliği, işsizlik, nüfus yoğunluğu, polis sayısı ve yaş kullanılmıştır. Bu değişkenlerin hepsinin, malvarlığına karşı işlenen suçlar ile pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğu tespit edilirken ayrıca ücret eşitsizliğindeki artışın, özellikle de, evden hırsızlık, araçtan hırsızlık ve gasp suçları ile pozitif ve anlamlı ilişkisi olduğu sonucuna varılmıştır (Witt vd., 1998: 266-277 ; Witt vd., 1999: 398).

Kelly (2000), ise FBI'a ait 1991 Yeknesak Suç Raporuna dayanarak adam öldürme, güç kullanılarak yapılan tecavüz, gasp ve tehlikeli veya öldürücü bir silahla yapılan saldırı gibi şiddet suçları ve evden hırsızlık, hırsızlık ve oto hırsızlığı gibi malvarlığına karşı işlenen suçlar ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi araştırdığı çalışmasının sonuçlarına göre; başta gasp ve saldırı suçları olmak üzere bütün şiddet suçları ile gelir eşitsizliği arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu belirlenmiştir. Suçların çoğunun toplumun ekonomik yönden dezavantajlı konumda olan kişilerce işlenmesine karşın; bu bireylerin eşitsizliğin fazla olduğu bölgelerde suç işleme konusunda çevresel baskılara ve tahriklere maruz kaldıklarına ilişkin bulgular, çalışmanın diğer bulguları arasında yer almaktadır (Kelly, 2000: 537).

Nilsson, 2004 yılındaki çalışmasında gelir eşitsizliği ile şiddet suçları ve malvarlığına karşı işlenen suçlar arasındaki ilişkiyi İsveç özelinde araştırmıştır. Çalışmasında 1973-2000 dönemi verilerini kullanmıştır. Bu çalışmasının sonucunda, gelir eşitsizliğinin gasp ve araç hırsızlığı suçları üzerinde önemli etkisi olduğunu ancak aynı etkinin evden hırsızlık suçu üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığını ifade etmiştir. Aynı zamanda gelir eşitsizliğinin, toplam suç miktarı üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğu, tespitlerden bir diğeridir (Nilsson, 2004: 28).

İmrohoroğlu vd. (2004), suç miktarındaki düşüşün nelerle açıklanabileceğine dair yaptıkları çalışmalarında, ABD'nin 1980-1996 dönemini ele almışlardır. Şiddet suçları ve malvarlığına karşı işlenen suçların açıklayıcılarının neler olabileceği üzerine odaklanan araştırmacılar, açıklayıcı olarak, yaş, eğitim, polis sayısı, gelir, işsizlik oranı ve gelir eşitsizliği gibi değişkenleri kullanmışlardır. Çalışma

sonunda gelir eşitsizliğindeki yükselişin önüne geçildiğinde suç miktarındaki azalışın daha fazla olacağı vurgulanmıştır (İmrohoroğlu vd., 2004: 723).

Choe, ABD için gelir eşitsizliği ve suç ilişkisini araştırma konusu yaptığı çalışmasında, FBI'ın Yeknesak Suç Raporlarını kullanmıştır. 100.000 kişiye düşen suç sayısını bağımlı değişken olarak kullandığı çalışmasının bağımsız değişkenleri ise; işsizlik, lisans mezuniyeti, yaş, ırk, şehirleşme oranı ve yoksulluk oranı olarak belirlenmiştir. Sonuç olarak gelir eşitsizliğinin, evden hırsızlık ve gasp suçları üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü etkisi olduğu tespit edilmiştir (Choe, 2008: 33).

Cheong ve Wu, Çin için yaptıkları çalışmalarında bölgelerarası gelir eşitsizliği ve suç arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. 1997-2007 döneminin incelendiği çalışmada 10.000 kişi başına düşen suç ve soruşturma sayısı bağımlı değişken olarak kullanılırken, bağımsız değişkenler olarak; işsizlik, kişi başına gelir, eğitim, şehirleşme oranı, gelir eşitsizliği ve enflasyon gibi değişkenler kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda gelir eşitsizliği ve suç miktarındaki artışın, eş zamanlı olarak gözlemlendiği ve bununla beraber bölgeler arası gelir eşitsizliğinin suç oranları ile pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğu tespit edilmiştir (Cheong ve Wu, 2013: 31-32).

Gelir dağılımındaki eşitsizlik ve suç arasındaki ilişkinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğuna ilişkin yapılan bu çalışmalara karşın; bu ilişkiyi istatistiksel olarak anlamsız bulan çalışmalar da mevcuttur. Örneğin Allen (1996), ABD'nin 1959-1992 dönemini incelediği araştırmasında, sosyo-ekonomik faktörlerin malvarlığına karşı işlenen suçlar üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Çalışmasının sonucunda, gelir eşitsizliğinin gasp suçunu etkilediğini tespit etmesine rağmen bu ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını ifade etmiştir. Benzer şekilde Oliver (2002), ABD 1960-1998 dönemi için yaptığı çalışmasında kullandığı gelir dağılımı dâhil hiçbir ekonomik değişken ile suç oranı arasında anlamlı bir ilişki tespit edememiştir. Bourguignon ve arkadaşları (2003) ise Kolombiya'nın 7 büyük şehri için 1985-2000 dönemini araştırdıkları çalışmalarında, gelir eşitsizliği ve malvarlığına karşı işlenen suç ilişkisini araştırmışlardır. Sonuç olarak, malvarlığına karşı işlenen suçlar ile gelir dağılımındaki eşitsizlik arasında anlamlı herhangi bir sonuca ulaşamamıştır.

Neumayer (2005), İnterpol ve Birleşmiş Milletler verilerini kullanarak toplam 37 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeyi kapsayan çalışmasının sonucuna göre, gelir eşitsizliği ile gasp ve hırsızlık suçları arasında güçlü ve anlamlı bir ilişki tespit edememiştir.

5. Yoksulluk ve Suç İlişisini İnceleyen Ampirik Çalışmalar

Yoksulluk, tanım itibarıyla üzerinde net mutabakata varılamamış bir kavramdır. Bu kavram çeşitliliğinin ardından yatan temel neden ise yoksulluğun hangi perspektiften açıklandığına dairdir. Bununla beraber genel olarak ortaya konulan ve kabul edilen yoksulluk tanımları, mutlak yoksulluk, görelî yoksulluk, öznel yoksulluk ve insani yoksulluktur. Yoksulluk, en genel manasıyla insanların yaşamlarını sürdürebilmeleri ve minimum yaşam standartlarını için gerekli en temel ihtiyaçlarını karşılayacak gelir düzeyine sahip olamama durumudur (Vold, 1986: 138). Ancak neyin temel ihtiyaç olduğu ise değişkenlik göstermektedir. Dolayısıyla yoksulluk giderilmesi gerekli ihtiyaçların muhteviyatına göre farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Bir insanın veya hanehalkının fiziksel yaşamlarını idame ettirebilecek minimum refah düzeyini yakalayamama durumu mutlak yoksulluk olarak ifade edilmektedir (Todaro, 1989: 30-31). Bir diğer ifade ile mutlak yoksulluk, minimum tüketim ihtiyaçlarının karşılanamamasıdır. Ancak minimum ihtiyaçların ne olduğu ise gıda ve gıda dışı barınma, giyinme, ısınma unsurlarının dâhil edilip edilmemesine göre değişiklik gösterebilir. Sadece gıda dikkate alınarak kalori üzerinden yapılan hesaplama açlık sınırının belirlenmesinde kullanılırken diğer unsurların buna eklenmesi ile gıda dışı yoksulluk değerleri hesaplanmaktadır (Çalışkan, 2010: 100-101). Görelî yoksulluk ise bireylerin veya hanehalkının mutlak yoksun olmayan ancak toplumsal refah düzeyinin altında yer alma durumunu ifade etmektedir. Görelî yoksulluğun belirlenmesi mutlak yoksulluktan farklı olarak söz konusu toplumdaki ortalama veya ortanca gelirin belli bir yüzdesinin altında kalanların geliri dikkate alınmaktadır (Hashim, 1998: 38-39). Öznel yoksulluk ise mutlak ve görelî yoksulluktan farklı olarak belirlenmiş kriterlerden ziyade alan bireyin veya hanehalkının bizatihi kendini yoksul hissetme durumu ile ilgilidir. Diğer bir ifade ile öznel yoksulluk, kişinin kendini yoksul olarak görüp görmediği ile ilgilidir. Bunun belirlenmesi ise büyük ölçekli anketler ile gerçekleştirilmektedir. Bu anketler vasıtasıyla kişilere ne düzeyde bir gelir ile geçim düzeylerinin çok kötü, kötü, iyi ve çok iyi olabileceği gibi sorular yönetilmekte ve alınan cevaplara göre refah düzeyleri ile gelir arasında ilişki kurularak, kritik bir refah düzeyi belirlenip ona denk gelen gelir düzeyi yoksulluk çizgisi olarak kabul edilmektedir. Bu yöntem “Layden Yoksulluk Sınırı Yaklaşımı” olarak bilinmektedir (Kaynak, 2007: 80-81). Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), 1997 yılındaki İnsani Gelişme Raporu’nda yukarıda ifade edilen ve daha çok gelir üzerinden ölçülen yoksulluk kavramını genişleterek insani yoksulluk kavramını geliştirmiştir. İnsani yoksulluk kavramı ile yoksulluk salt ekonomik bakış açısının ötesine taşınarak

insani gelişim ve insan onuruna yaraşır bir hayat standardında yaşam için gerekli iktisadi, sosyal, kültürel, çevresel vb. olanaklara odaklanılmaktadır. Aynı raporda insani yoksulluğu ölçmek için kullanılacak İnsani Yoksulluk Endeksi ile yaşam süresi, temel eğitim ve sağlık hizmetlerinden mahrumiyet, temiz su kaynakları gibi kamusal ve özel kaynaklara erişebilme gibi insani gelişim için son derece önemli konulara yoğunlaşmaktadır. UNDP bu endeks ile hem yoksulluğun boyutlarını hem de insani gelişim noktasında geri kalmış kişilerin oranını belirleyebilmektedir (UNDP, 1997: 2-5). İnsani yoksulluk kavramının ardından yatan düşünce ise Amartya Sen tarafından geliştirilmiştir denilebilir. Sen'in yoksulluğun anlaşılabilmesinde insanların ne yapıp yapamadıkları ve ne olup olmadıklarına odaklanması gerektiğini ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile Sen, insanların gelir veya harcamalarından çok ne yapabildiklerine ve ne olabildikleri ile ilgilenmektedir (Sen, 2003: 4-5).

Yoksulluk ve suç arasında ilişki olabileceğine dair düşünce öteden beri tartışma ve araştırma konusu olmuştur. Aristo'nun "Yoksulluk devrimin ve suçun atasıdır" veya Roma İmparatoru Maru Aurelius'un "Yoksulluk suçun anasıdır" söylemeleri toplumdaki bu konuda var olan genel kabulün yansımaları olarak kabul edilebilir. Ancak bu yaygın kanaatin bilimsel olarak araştırılması her iki düşünürden çok sonraları gerçekleşmiş ve son iki yüzyılı aşkın süredir devam etmektedir. Yoksulluğun, insanın suç işlemede önemli bir risk faktörü olduğu ön kabulü ise özellikle suç ekonomik perspektiften açıklamaya çalışan araştırmalarda önemli bir yer teşkil etmektedir. Bu nedendir ki suçun nedenlerinin açıklanmasına dair yapılan çalışmalarda yoksulluk değişkeni sıkça kullanılan değişkenlerin başında gelmektedir (Messner, 1983; Howsen ve Jarrel, 1987; Patterson, 1991; Tsushima, 1996; Kelly, 2000; Fafchamps ve Minten, 2006; Hipp ve Yates, 2011; Pridemore, 2011).

Yoksulluğun suç üzerindeki pozitif yönlü bir etkisinin olduğu düşüncesi, yoksulluğun neden olduğu sonuçlara ilişkindir. Her iki değişken arasında pek çok olasılıklı ilişki kurulması mümkündür. Bu ilişkinin anlaşılmasında yoksulluğun etkilerinin neler olabileceğinin belirlenmesi gereklidir. Yoksulluk herşeyden önce insan metabolizmasına doğrudan etki eden bir olgudur. Yoksulluk derecesine göre farklılık gösterebilmekle birlikte, yoksul insanların zenginlere kıyasla daha yetersiz/dengesiz beslenmesi kuvvetle muhtemeldir (Vold, 1986: 130). Yeterli düzeyde gıda alamayan insanların yaşamlarını sürdürebilmesi için hırsızlık yapması ise sık rastlanılan bir durumdur. Özellikle bakmakla yükümlü olunan çocuk, eş, anne, baba gibi kişilerin varlığı da kişiyi suç işlemeye iten birer faktöre

dönüşebilir. Yeterli düzeyde beslenmenin dışında yoksulluğun suç üzerindeki etkisi, yoksulluğun kişinin psikolojisine olumsuz etkilerine ilişkindir. Kişinin yaşadığı geçim zorluğu onda kendinden ekonomik yönden daha iyi konumda olanlara karşı kin ve düşmanca tutum geliştirmesine neden olabilir (Vold, 1989: 130). İçinde büyüyen hırs, kin, intikam gibi negatif hisler ise insanı ufak bir tartışma anında dahi daha saldırgan kılabilir. Yoksul insanların daha çok şehirlerin gecekondu bölgelerinde veya şehrin sosyo-ekonomik yönden daha düşük bölgelerinde yaşıyor olmaları bu negatif duyguların daha da pekişmesine neden olabilir. Kaliteli okulların olmadığı, işsizliğin yaygın, suçlu davranışının sıradan olarak görüldüğü hatta çoğu zaman güvenlik güçlerinin dahi müdahil olmak istemedikleri bu bölgelerde yoksulluk kültürü ile yetişen insanlara adeta suç işlemek için bir sosyal laboratuvar ortamı oluşmaktadır. Yoksulluk ayrıca bazı insanlarda psikolojik hastalıklara veya ruhsal sıkıntılara neden olabilir ve bu hastalıkların veya sıkıntılarının da suç işlemeye etki etmesi mümkündür Zira psikiyatrik hastalıkların suçlu davranışı üzerine etkilerine dair önemli ve geniş bir literatür bulunmaktadır. (Kızmaz, 2003: 290). Bu nedenlerden dolayı yoksulluk suçlu davranışının anlaşılmasında önemli bir unsurdur denilebilir. Ancak tüm diğer sosyal, ekonomik, biyolojik, çevresel ve benzeri faktörler gibi yoksulluğun da suçun tek başına bir nedeni olamayacağı gibi hatta suçlu davranışı üzerinde hiçbir etkisi de olmayabilir. Örneğin beyaz yaka suçlar, çoğunlukla yoksul olmayan ve daha çok yüksek ekonomik ve sosyal konuma sahip profesyonellerce işlenen bir suç türüdür. Ancak yoksulluk suçlu davranışını açıklamada her zaman dikkate alınması gerekli önemli bir risk faktörüdür.

Yoksulluk ve suç arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik araştırmalar incelendiğinde farklı sonuçların elde edildiği görülmektedir. Messner (1983) ABD'nin 100.000 nüfuslu 204 şehirdeki adam öldürme suçunu şiddet alt kültürü hipotezini test ederek incelemiştir. FBI'nın Yeknesak Suç Raporlarından elde edilen cinayet oranlarını; beş yıldan az okula gitme oranı, bebek ölüm oranı, 1.000 \$ gelirin altında olan aile oranı, tek ebeveyn ile yaşayan çocukların oranı, Silahlı Kuvvetler Akıl Testi (The Armed Forces Mental Test) başarısızlık oranı, siyahi nüfus oranı, Gini katsayısı, 20-34 yaş arasındaki kişilerin oranı gibi bağımsız değişkenler ile açıklanmaya çalışılan araştırmanın sonucuna göre, yoksulluk sınırının altında olan bölgelerde cinayet oranlarının diğer bölgelere kıyasla çok daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Howsen ve Jarrell (1987) Kentucky'nin 120 bölgesinin 1980-1981 yılları verileri ile gerçekleştirdikleri araştırmalarında; soygun, evden hırsızlık ve

diğer hırsızlıklar gibi malvarlığına karşı işlenen suç oranlarındaki değişimi ekonomik bir perspektif ile incelemişlerdir. Siyahi nüfus oranı, lise eğitimini bitirenlerin oranı, 15-24 yaş arası nüfus oranı, yoksuluk sınırının altında olan nüfusun oranı, sanayileşme düzeyi, işsizlik oranı, aile bağları zayıf olan hanhalklarının oranı, turizm seviyesi, düşük gelirli ailelere yardım, polis sayısı, tutuklama oranı ve kentleşme gibi değişkenlerin kullanıldığı araştırma sonuçlarına göre, yoksulluk, zayıf aile bağları, işsizlik oranı, polisin varlığı, tutuklama oranı ve turizm gibi değişkenlerin malvarlığına karşı suç işlemede etkili faktörler oldukları belirlenmiştir. Buna karşın; mahkûmiyet süresi, sanayileşme sanayileşme düzeyi, yoksul ailelere yapılan yardımlar ve genç nüfus oranı ile malvarlığına karşı işlenen suçlar arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir. Howsen ve Jarrell malvarlığına karşı işlenen suçları açıklamada ekonomik faktörlerin önemine dikkat çekseler de suçun yalnızca ekonomik değişkenler veya ekonomik bir perspektif ile açıklanmasının yetersiz olacağını vurgulamaktadırlar (Howsen ve Jarrell, 1987: 446, 452-456).

Patterson (1991), 1977 yılında ABD'nin New York'un Rochester, Missouri'nin St. Louis, ve Florida'nın Tampa-St.'deki 57 bölgesinde gerçekleştirilen bir alan araştırmasının verileri ile yoksulluk ve gelir eşitsizliğinin şiddet suçları ile evden hırsızlık suçları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre mutlak yoksulluk ile ağır şiddet suçları arasındaki ilişkinin pozitif ve çok güçlü olduğu belirlenmiştir. Buna karşın göreceli yoksulluk ve gelir eşitsizliği ile ağır şiddet suçları arasındaki ilişki ise mutlak yoksulluk kadar güçlü olmasa da istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Ekonomik değişkenler ve şiddet suçları arasındaki pozitif ve anlamlı ilişkinin tespitine karşın aynı çalışmada ne mutlak yoksulluk, ne göreceli yoksulluk ne de gelir eşitsizliği ile evden hırsızlık suçları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir (Patterson, 1991: 764, 769-771).

Fafchamps ve Minten (2006) Madagaskar için yaptıkları çalışmada, 2002 başkanlık seçimleri sonrası ülkenin özellikle dağlık bölgelerinde yaşanan petrol arzındaki sorunlar ve sonrasında yaşanan yüksek enflasyon ve beraberinde artan yoksulluk ile suç oranları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Haziran 2002'de yapılan geniş kapsamlı bir saha araştırmasının verilerini kullanarak yaptıkları araştırma sonuçlarına göre, yoksulluk artışı ile birlikte özellikle ekinlere yönelik hırsızlık suçlarında önemli artışları tespit etmişlerdir. Araştırmada ayrıca, kolluk kuvvetlerinin sayısındaki artışın büyükbaş hayvan hırsızlığı suçlarında azalma olduğu belirlenmiştir. Çalışmada ayrıca ulaşım maliyetlerindeki meydana gelen bir artışın ve kırsal yoksulluğun diğer suçlara kıyasla özellikle hırsızlık

suçları üzerinde pozitif yönlü bir etkisi olduğu tespit edilmiştir (Fafchamps ve Minten, 2006: 579).

Hipp ve Yates (2011), ABD'nin 25 şehrine ait 2000 yılı verileri ile yaptıkları çalışmalarında yoksulluğun yoğun bir biçimde yaşandığı bölgelerde suç miktarının artış hızına etkisinin olup olmadığı sorusuna cevap aramışlardır. Polis kayıtlarından elde edilen saldırı, soygun, adam öldürme, evden hırsızlık ve oto hırsızlığı çalışmanın bağımlı değişkenleri olarak belirlenmiştir. Yoksulluk sınırının altında kalan hanehalkı yüzdesi, hanehalkı geliri, gini katsayısı ve etnik heterojenlik gibi değişkenler ise çalışmanın bağımsız değişkenleri olarak kullanılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre yoksulluğun suç miktarının artış hızına olan etkisinin çok sınırlı düzeyde kaldığı ancak bu etkinin adam öldürme suçlarında daha belirgin olduğu tespit edilmiştir (Hipp ve Yates, 2011: 955, 964-968). Pridemore da (2011) ABD için gelir eşitsizliği ve yoksulluğun adam öldürme suçu üzerindeki etkilerini incelemiş ve gelir eşitsizliği ile yoksulluğun aynı model içinde yer aldığı durumlarda yoksulluk ile adam öldürme suçları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olduğunu tespit etmiştir (Pridemore, 2011: 739)

6. İşsizlik ve Suç İlişisini İnceleyen Ampirik Çalışmalar

İşsizlik; birey, aile ve toplum üzerinde olumsuz etkileri farklı büyüklüklerde ve yönlerde olan, çok boyutlu bir fenomendir. İşsizlik sorunu, gelişmişlik düzeyleri ne denli farklı olursa olsun, belli bir dönemde veya sürekli olarak tüm ülkelerin ortak problemlerinin en önemlilerinden biri olagelmıştır. Basitçe, çalışma istek ve arzusunda bulunulduğu halde, cari ücret düzeyinden iş bulunulamaması şeklindeki işsizlik tanımlamasının içerisinde yer alanlar genel olarak; işveren tarafından işten çıkarılanlar, işine son verilmiş veya işten kendisi ayrılmış ve bir başka iş arayanlar, işgücüne yeni veya yeniden katılan ancak henüz iş bulamayanlar, şeklinde ifade edilmektedir (Ehrenberg ve Smith, 1991: 23). İşsizlik sorunu; birey, aile ve toplum üzerindeki etkileri ve göçmen kaçakçılığı ve insan ticareti gibi küresel sorunların bir parçası olması nedeniyle de yalnızca iktisat için değil aynı zamanda sosyoloji, kriminoloji, psikoloji, uluslararası ilişkiler gibi farklı disiplinlerce de fazlasıyla çalışılan konulardan biri olmaya devam etmektedir.

Suç ve işsizlik arasındaki ilişkiye dair toplumsal genel kanı, bu iki değişken arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin var olduğu yönündedir. Diğer bir ifade ile işsizlik oranlarındaki artışın suç oranlarında da bir artışa neden olacağı kanaati yaygındır. Bu genel kanının yanı sıra özellikle anomi ve gerilim teorileri perspektifinden bakıldığında, işsizliğin suç

üzerinde önemli bir etkisi olacağı düşünülebilir (Dolu, 2011: 336). Buradan hareketle Weatherburn, bu genel kanının ardında yatan gerekçenin, işsizliğin insanlara dezavantajlarının üstesinden suç işleyerek gelecekleri motivasyonu olduğunu ifade etmektedir (Weatherburn, 2001: 5). Buna göre, işsizliğin arttığı dönemlerde veya ortamlarda suç miktarı artacak; aksi durumda ise, suç miktarında azalma olacaktır (Pedulla ve Newman, 2011: 242). Zira işsizlik, içinden çıkamaz ekonomik sorunların ve ardından yaşanabilecek psikolojik bunalımların baş göstermesi ile bazen kişinin suç işlememe iradesini ortadan kaldırabilecek büyük bir soruna dönüşebilir. Fakat yine de işsizliğin suç üzerindeki etkisinin sınırlı olabileceği ve de suç türlerine göre farklılık gösterebileceği göz ardı edilmemelidir. Farklı araştırma bulguları da göstermektedir ki, bu iki değişken arasında var olduğu düşünülen ilişki, her daim doğrulanmış bir gerçeklik değildir.

İşsizliğin suçta etki eden bir faktör olarak görülmesinin nedeni, bireye, aileye ve topluma yüklediği maliyetlerinin sonuçlarından biri olarak da görülebilir. Sen (2000: 19-22), bu maliyetleri şu şekilde sıralamıştır:

- Üretim miktarındaki kayıp,
- Beceri kayıpları ve uzun dönemli hasarlar,
- Özgürlük kaybı ve sosyal dışlanmışlık,
- Psikolojik zarar ve ıstırap,
- Hastalık ve ölüm,
- İnsan ilişkilerinde zayıflama,
- Motivasyon kaybı ve bu kaybın gelecekte çalışmayı da olumsuz etkilemesi,
- Cinsiyet ve ırk eşitsizliği ile sosyal değerlerin zayıflaması.

Her şeyden önce işsizliğin iktisadi bir takım maliyetleri vardır. Bu maliyetlerin ilki, işsizlik nedeniyle ekonominin tam istihdamda olamamasından kaynaklanan gayrisafi hasılda ortaya çıkan kayıptır. Zira işsizlik, kişilerin işsiz olmamaları halinde gerçekleştirecekleri üretimin eksik yapıyor olmasıdır (Sen, 2000: 19). İşsizlikle gelir kaybına uğrayanlar ve daha yoksul hale gelenler, öncelikli olarak işsiz kalan bireyler gibi gözüktense de, bu durum suya atılan taşın oluşturduğu ve giderek büyüyen halkalar gibi toplumun tüm kesimlerini etkilemektedir. Daha düşük bir gayrisafi hasılaya neden olan yüksek işsizlik oranları, işsizliğin doğal seviyesine göre daha yoksul bir toplumun oluşmasına

neden olmaktadır (Çakmak ve Güney, 2012: 224).

İşsizliğin bir diğer iktisadi maliyeti ise toplam vergi gelirlerindeki azalma ve kamu harcamalarındaki artıştır. Özellikle esnek bir vergi sistemine sahip ülkelerde, işsizlikle birlikte başta gelir vergisi olmak üzere tüketim vergisi gelirlerinde de azalma beklenir. Aynı zamanda işsizlik sigortası gibi otomatik istikrarlandırıcıların mevcut mali yapı içerisinde yer alıyor olması, işsizliğin arttığı dönemlerde kamu harcamalarını artıracaktır. İşsizliğe bağlı olarak ortaya çıkan vergi gelirlerindeki bu azalmaya karşın işsizlik sigortası gibi kamu harcamalarındaki artış ise bütçe açıklarına neden olacaktır (Pınar, 2006: 56).

İşsizlik, fakir insanları zenginlere göre daha fazla etkilemektedir (Dornbusch vd., 2007: 178). Bu nedenle işsizliğin gelir dağılımı üzerindeki olumsuz etkisi, onun bir diğer iktisadi maliyetidir. Emeginin karşılığı ücret geliri dışında başka bir geliri ve/veya serveti ol[a]mayan kişilerin, bu geliri kaybettiklerinde katlanacakları maliyet, ücret dışında geliri ve/veya serveti olanlara nazaran çok daha fazla olacağı açıktır (Çakmak ve Güney, 2012: 225).

İşsizliğin bir başka iktisadi maliyeti ise, işsiz kalanlarda sıklıkla görülen beceri kayıplarının yaşanmasıdır. İnsanlar için kolay öğrenme yollarından biri olan “yaparak öğrenme” işsizlik ile “yapmayarak unutmaya” şekline dönüşmektedir (Sen, 1997: 161). Ayrıca işsiz kalan kişilerin çalışmayarak daha tembel bir kişi hale gelebileceği muhtemeldir. Kaybedilen bu beceri kayıplarının yeniden kişiye kazandırılması ve ataletin ortadan kaldırılması için, gerek zaman gerekse de finansal kaynakların ekonominin üretkenliğinde kullanılacakken, aktarılması kaynak tahsisinde etkisizliğe yol açmaktadır (Çakmak ve Güney, 2012: 225).

İşsizlik, bireyler, firmalar ve ülkeler için toplam talepte daralma ve bunun neticesinde gelir kaybı, bütçe açığı, gelir dağılımında adaletsizlik, beceri kaybı ve tembellik gibi iktisadi maliyetlere neden olma dışında, gelecekte telafisi çok daha zor sonuçların kaynağını teşkil eden, bireysel ve sosyal maliyetlere de neden olmaktadır (Yılmaz vd., 2004: 165). Bu maliyetlerin ölçümü, tespiti ve çözümlenmesine ilişkin politik önermelerin dizayn edilmesi ise işsizliğin ortaya çıkardığı iktisadi sorunların çözümünden çok daha zaman alıcı, karmaşık, zor ve sadece iktisatçıların çözüm üretemeyeceği kadar güçtür (Çakmak ve Güney, 2012: 225).

İşsizliğin suç ile ilişkisinin daha iyi anlaşılabilmesinde, onun iktisadi maliyetlerinin dışında, başta birey olmak üzere, aile ve topluma yüklediği maliyetlerinin de neler olduğunun bilinmesi yerinde olacaktır. Bu nedenle işsizliğin, bireyin iç dünyasından başlayarak tüm yaşam biçimini olumsuz

bir şekilde nasıl etkileyebileceğini ve onu suç işleme noktasına getirmede nasıl bir risk faktörü oluşturabileceği önem arz etmektedir.

İşsiz kalmanın yaratacağı olumsuz etkiler, ilk olarak bu durumdan doğrudan etkilenen yani işini kaybeden bireyler üzerinde görülür. Zira bir insanın hayatındaki en üzücü ve rahatsızlık verici ekonomik olaylardan biri şüphesiz işini kaybetmesidir. Çünkü çalışma, yalnızca kişinin kendisinin ve/veya bakmakla yükümlü olduğu kişilerin geçimini sağlamak için gelir elde etme çabası değil aynı zamanda bireyin toplumsal statüsünü, başarıma duygusunu, kendine güvenini ve öz saygısını kazandığı en önemli iktisadi ve sosyal faaliyetlerin başında gelmektedir. Bu nedenle kişinin işini kaybetmesi, ekonomik kayıplarının ötesinde; mevcut yaşam standartlarda düşüş, geleceğe dair endişe duyma ve özsaygının ve özgüvenin yitirilmesi, şeklinde değerlendirilebilir (Mankiw, 2004: 291).

Bireylerin işsizlik olgusu karşısında ortaya koydukları tepkileri Swinburne (1981: 49); şok, endişe, korku, geleceğe dair belirsizlik, amaç duygusu kaybı, acı duyma, öfke, kızgınlık, dışlanmışlık ve işe yaramazlık hissi, utanç, statü kaybı ve öz saygının yitirilmesi olarak ifade etmiştir. İşsizliğin psikolojik sonuçları üzerine yapılan pek çok ampirik çalışma, Swinburne'yi destekler niteliktedir. Örneğin, işsiz kalmanın kişide; özsaygı azalmasına ve beceri kaybına (Gurney, 1981; Winefield vd., 1987), yaşam doyum (life satisfaction) düzeyinde azalmaya (Fagin, 1981), depresyona (Tiggemann ve Winefield,1984), artan strese (Baum vd., 1986; Dooley ve Catalano, 1988; Winefield ve Tiggemann, 1989) ve genel refah düzeyinde azalmaya (Kinicki, 1985; Winefield ve Tiggemann, 1990) neden olduğu, yapılan araştırmalar ile tespit edilmiştir.

Liem ve Liem, işsiz kalan kişiler ve çalışanlar üzerinde yaptıkları çalışmalarında, işsizliğin ilk altmış günü sonrasında bireyin psikolojisini tahrip etmesi neticesinde ortaya çıkan bazı psikolojik rahatsızlıkları; endişe, somatik rahatsızlıklar, düşmanlık ve paranoya, şeklinde sıralamışlardır. Aynı çalışmada, bu rahatsızlıkların altmış günü takip eden dört-beş ay içerisinde daha da arttığı, sekiz-on iki ay arası işsiz kalma durumunda ise ruhsal sağlığın ciddi olarak bozulduğu tespit edilmiştir (Liem ve Liem, 1988: 91-92).

Yukarıda ifade edilen psikolojik rahatsızlıkların, işsizlikle beraber yaşanacak gelir kaybına bağlı beslenmedeki olası yetersizlik ve düzensizlikle beraber, bir süre sonra fizyolojik rahatsızlıklara neden olması muhtemeldir. Bu rahatsızlıklara örnek olarak; iştah kaybı, uyku bozuklukları, cinsel isteksizlik, kolesterolde ciddi yükselmeler ve

değişimler, gösterilebilir (Linn vd., 1985: 502, 504; Sen, 2000: 20). Bununla birlikte işsizlik ile sosyal güvencelerden yoksun kalan işsizlere yönelik, eğer söz konusu ülkede sağlık hizmetlerinden bedelsiz veya çok cüzi bir bedel karşılığı yararlanma imkânı da yok ise, bu hastalıkların tedavisinde ciddi sıkıntılar yaşanabilir. Böylece bu hastalıklı durumun bireye, aileye ve topluma yükleyeceği maliyetler çok daha fazla ve hissedilir olacaktır.

İşsizliğin yıkıcı etkisi, gerçekte işini kaybedenlerden çok, aile üzerinde daha fazla hissedilebilmektedir. Bilhassa, ataerkil aile yapısı anlayışının yaygın olduğu toplumlarda, işsizlik nedeniyle aile içindeki rollerin parçalanmasıyla, başta aile reisi olmak üzere tüm aile fertleri üzerinde ciddi olumsuzluklar yaratabilir. Sadece aile reisinin çalıştığı, evin iâşe ve ibatesini temin ettiği ailelerin yaşayabilecekleri olumsuzlukların daha fazla olacağı açıktır. Ailenin tek gelir kaynağını kaybetmesinin ardından, hane halkı fertleri iş arama gayreti içerisine gireceklerdir. Bu durum, ataerkil aile anlayışı çerçevesinde düşünüldüğünde, aile reisinin yaşayabileceği öz saygı ve öz güven kayıplarının ne denli yüksek olacağı açıktır. Tüm aile fertleri onun eline bakarken, şimdi onun eşinin veya çocuklarının eline bakıyor olması, önemli psikolojik tahribatlara yol açabilir. Fatura ödeyen konumundan, faturası ödenen konumuna düşmek pek çoklarının kabul edilebilir bir durum değildir (Kurt, 2006: 366-367). Bu durum kişiyi daha kızgın, öfkeli ve saldırgan bir ruh haline sokabilir. Bu negatif duyguların dışa vurumun yaşanabileceği ilk yer ise şüphesiz aile olacaktır. Aile reisinin işsizlikle zayıflayan otoritesini, şiddet ile yeniden tesis etmeye çalışması durumunda ise boşanma nedenleri arasında giderek artmaktadır (Demirkan vd., 2009). Boşanma sonrasında çocuklar üzerinde azalan ailevi denetim mekanizması, çocukların veya geçlerin suça yönelmelerinde önemli bir belirleyen olmaktadır (Kızmaz, 2006: 77).

Ancak bazı kişilerde işsizliğe karşı geliştirilen tepki, yukarıda ifade edildiği gibi şiddet içermez. Hatta kişi kendi içine kapanır ve onunla iletişim çok daha zorlaşabilir. Bu durum kişide gelişen yoğun dışlanmışlık duygusunun bir yansıması şeklinde değerlendirilebilir. Uzun süreli işsizlikle beraber yaşanabilecek içe kapanma süreci, kişiyi intihara sürükleyebilecek kadar güçlü şekilde yaşanabilir (Sen, 1997: 161). Nitekim işsizlik ve intihar arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğunu ortaya koyan önemli akademik çalışmalar (Rushing, 1968; Yang ve Lester, 1995; Beautrais vd., 1998; Crawford ve Prince, 1999; Chuang ve Huang, 2007, Chen vd. 2012) yapılmıştır. Özellikle de işsiz erkeklerin yaşanan finansal sıkıntılardan etkilendiği ve intihara daha meyilli olduğu bu alanda yapılan araştırmaların yaygın bulgularındandır.

İşsizliğin neden olabileceği ve yukarıda ifade edilen psikolojik ve fiziksel rahatsızlıkların boyutu, kişinin sahip olduğu ruhsal ve fiziksel direnç düzeyi ile birlikte, yaş, işsizlik öncesi sosyo-ekonomik koşullar, ailevi durum, sosyal sınıf ve eğitim düzeyi gibi farklı değişkenlere bağlı olarak farklılık arz edebilir (Wadsworth, 1999: 1491). Tüm bu direnç mekanizmalarına karşın işsizliğin birey üzerinde hiçbir etkisinin olmadığını söylemek imkânsızdır. Ancak olası etkinin büyüklüğü bireyler arası değişkenlik gösterebilir.

İşsizliğin birey ve aile üzerinde yarattığı bunca olumsuzluğun toplumsal hayattaki en belirgin yansımalarından biri suçtur. İşsizlikle beraber; öz saygısını ve öz güvenini yitiren, kendini değersiz ve anlamsız hisseden, toplumsal statüsü ve aile içerisindeki saygınlığı kaybolan, topluma faydalı olma ve işe yarama duygusunu kaybeden, sosyal dışlanmaya maruz kalan, çeşitli psikolojik ve fiziksel hastalıklara yakalanan ve belki de kendi hayatına kast etme noktasına gelen birey, bu durum ve şartlar içinde yasal olmayan yollara başvurabilir. Çünkü bireyin yaşayabileceği bu ve bunun gibi olumsuz hisler, bireyde topluma ve yasal unsurlara karşı saldırgan bir tutum geliştirmesinde etkili olabilmektedir.

Gottfredson ve Hirschi (1990: 163), işsizlik ile suç arasında olduğu düşünülen pozitif yönlü ilişkinin varlığını destekleyen beş nedeni şöyle sıralamışlardır:

1. Bir işe sahip olma durumu, çalışanın zamanını ve enerjisini o iş için harcaması anlamına gelmektedir. Bu nedenle, kişi çalışıyorsa suç işlemek için gerekli fırsatları işsiz olma durumuna göre daha azdır. Bu durum, “boş durana şeytan iş bulur” deyimıyla özetlenebilir.
2. Bir işe sahip olmanın parasal getirisi vardır. Bu nedenle, bireylerin en azından ekonomik menfaat temin etmek amacıyla suç işleme arzularının azalması beklenir. Diğer bir ifade ile meşru kazanç yollarından elde edilen gelir, memnuniyet verici bir düzeyde ise kişinin herhangi bir şey çalma gereksinimi olmayacaktır.
3. İş, bireylere statü ve öz saygı duygusu kazandırır. Bu nedenle birey, illegal yollarla bunları kaybetmek istemez.
4. İşli olan, çalışan birinin suç işlemesi halinde işini kaybetme olasılığı yüksektir. Bu nedenle böylesine önemli potansiyel bir riskin varlığı kişiyi suç işlemekten alıkoyacak önemli bir faktördür.

5. İş sahibi olma, bireye dakiklik, sorumluluk ve nefesine hâkim olma yönünde bir kişilik inşa etmesini sağlamaktadır.

İşsizliğin tüm bu olumsuzlukları dışında neden olabileceği bir diğer problem de göçtür. İşsizlik gerekçesiyle kırsal alandan büyük kentlere yapılan göçler, çoğu zaman beklentilere karşılık verecek şekilde sonuçlanmayabilir. Bu durum beraberinde kültür şoku, uyum sorunu, değerlerin aşınması, yalnızlaşma, yabancılaşma ve ailelerin çözülmesi gibi sosyal zorluklar bireyleri suç işlemeye güdüleyebilir. İşsizlik, özellikle aile bağlarını ve enformel kontrol mekanizmalarını zayıflatmaktadır. Buradan hareketle işsizliğin, suç üzerinde doğrudan ve dolaylı olarak etkisi olduğu düşünülebilir (Kızmaz, 2003: 283; Taşcı, 2009: 191-196).

İşsizlik ve suç arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar, diğer ekonomik değişkenler ve suç ilişkisinde olduğu gibi, karmaşık sonuçlar sunmaktadır. Bir başka ifade ile araştırmaların sonucunda elde edilen bulguların birbirlerine paralel sonuçlar ortaya koyduğunu söylemek mümkün değildir. Bu çerçevede bazı araştırma bulguları, bu ilişkinin pozitif yönlü olduğu sonucunu ortaya koyarken; bazılarında söz konusu ilişki, negatif yönlü olarak saptanmıştır. Bazı araştırmalarda ise böyle bir ilişkinin varlığı tespit edilememiştir.

İşsizlik ve suç arasındaki ilişkiye dair ilk ampirik çalışmayı, Fleisher yapmıştır. Fleisher (1963), “İşsizliğin Çocuk Suçluluğu Üzerine Etkisi” adlı çalışmasında, kamu politikası açısından, çocuk suçluluğu ile işgücü piyasası koşulları arasındaki ilişkinin araştırılmasının önemine dikkat çekmiştir. Ayrıca Fleisher, gelir düzeyi ve bölüşümü ile nüfus dağılımının belirlenmesinin, zamanın yasal ve yasal olmayan faaliyetlere ayrılması üzerine önemli etkileri olabileceğini ifade ederek, işgücü piyasasının işleyişinin diğer yönlerine dikkat çekmek istemiştir (Fleisher, 1963: 543). Fleisher çalışmasının sonunda, işsizliğin, her yaş türünde çocuk ve genç suçluluğu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca çocuk suçluluğu oranı ile yaş ve zaman değişkeni birlikte dikkate alındığında işsizliğin etkisinin, özellikle 16 yaş ve üzerindeki gençlerde, daha fazla olduğu sonucuna varmıştır (Fleisher, 1963: 553-554). Fleisher bir diğer çalışmasında çocuk suçluluğunun gelir ile olan ilişkisini araştırmış ancak bu çalışmasında da işsizlik değişkenini kullanmıştır. Araştırmasının sonucunda, çocuk suçluluğu üzerinde gelirin etkisinin işsizlikten daha fazla olduğu ancak işsizliğin de bu ilişkiyi açıklamada önemli bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir (Fleisher, 1966: 135-136).

Ehrlich (1973) işsizliğin suç üzerindeki etkisini analiz eden araştırmacıların başında gelmektedir. O’na göre işsizlik oranı, yasal

işgücü piyasasından elde edilebilecek gelir fırsatlarını tamamlayıcı bir gösterge olarak görülmelidir. Bu doğrultuda, işsizlik oranlarındaki bir yükseliş veya işgücüne katılma oranlarındaki bir düşüş, yasal çalışma ve kazanç fırsatlarını azaltacaktır. Bu durum, suç faaliyetinden elde edilecek gelirin görece yükselmesine neden olacaktır (Gillani, 2009: 81).

Cantor ve Land (1985), ABD için yaptıkları zaman serisi analizi ile işsizlik ve yedi farklı suç türü (adam öldürme, tecavüz, saldırı, evden hırsızlık, gasp, hırsızlık, oto hırsızlığı) arasındaki ilişkiyi, 1946-1982 dönemine ait verilerle araştırmışlardır. Aslında onların bu çalışması, kendilerinden önce bu konu ile ilgili yapılmış ancak farklı bulgular ortaya koymuş çalışmalara bir cevap niteliği taşımaktadır. Şöyle ki, Cantor ve Land'in bu araştırmasından önce yapılmış çalışmaların bazılarında, işsizlik ve suç arasındaki ilişki negatif, bazılarında ise pozitif olarak tespit edilmiştir. Bu birbirinden tutarsız sonuçların nedenlerini araştırmak amacıyla Cantor ve Land, toplam işsizliğin fırsat ve motivasyon etkilerini test etmeye karar vermişlerdir. Onlar'a göre, fırsat ve motivasyon etkilerinin dikkate alınmadığı durumlarda, bu konu üzerine yapılan daha önceki araştırmaların sonuçları gibi tutarsız sonuçların ortaya çıkması kaçınılmaz olmaktadır (Cantor ve Land, 1985: 317). Esasında Cantor ve Land, işsizliğin suç işleme motivasyonunu artırırken, suçlulara sunulan fırsatları azalttığını iddia etmektedirler. Suç işlemek için, özellikle de mağdurlarca sunulan, fırsatlardaki değişim ile işsizlik oranındaki değişimler eşzamanlı olarak ortaya çıkmaktadır. Buna karşın, işsiz kalan kişinin suç işlemesi için gerekli motivasyondaki değişimler, kurumsal ve/veya sosyal destek mekanizmalarının hafifletici etkileri nedeniyle gecikmelidir (Cantor ve Land, 1985: 322). İşsizlik maaşları, toplumsal ve ailevi destek gibi unsurlar, kişiyi suç işlemeye sevk edecek motivasyonu, en azından bir süre düşürmede katkı sağlayacaktır. İşsizliğin toplam etkisinin pozitif motivasyon ve negatif fırsat etkilerinin toplamından oluştuğu iddiasında olan Cantor ve Land, işsizlik ve suç arasındaki ilişkinin pozitif, negatif veya anlamsız olabileceğini ifade etmektedirler. Bu ilişkinin işareti, suç türlerine göre farklılık arz edeceği ve işsizliğin, her bir suç türü üzerindeki, motivasyon veya fırsat etkilerinin doğrudan ölçülmesinin çok zor olacağı düşüncesi, çalışmanın bir diğer sonucudur. Ancak yine de, II. Dünya Savaşı sonrası ABD verilerinden yola çıkılarak yaptıkları çalışmalarının sonucunda, işsizlik ve suç arasındaki ilişkide, fırsat etkisinin daha baskın olduğu, ifade edilmiştir. Çalışmanın önemli bulgularından biri de, işsizlik ve suç arasında, zayıf fakat istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunması, olmuştur (Cantor ve Land, 1985: 329-330).

Kennedy vd. (1991), Kanada'nın, 1981 yılında yapılan nüfus sayımına göre, nüfusu 100.000 kişiden fazla 24 büyük şehrini kapsayan araştırmalarında, bazı sosyo-ekonomik değişkenlerin (gini katsayısı, gelir, işsizlik, göç, boşanma, yaş, nüfus ve nüfus yoğunluğu), adam öldürme suçu üzerine etkilerini, son iki nüfus sayımının yapıldığı 1971, 1976 ve 1981 yıllarının verileri ile karşılaştırarak incelemişlerdir. Araştırmanın bağımlı değişkeni olan adam öldürme suçunu belirlemek için, son beş yıl içindeki adam öldürme sayılarının 100.000 kişiye düşen ortalama değerleri bulunmuştur. Buna göre, 1971 yılı için 1967-1971; 1976 için 1972-1976 ve 1981 için 1977-1981 yıllarının adam öldürme suçlarının ortalamaları alınmıştır. Çalışmanın sonucunda, işsizlik ve adam öldürme suçları arasında negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Araştırmacılar bu negatif ilişkinin nedenini, ülkedeki işsizlik sigortası ve sosyal yardım mekanizmalarının varlığı ile açıklamışlardır. Buna göre, işsiz kalan kişi, kısa sürede ekonomik güçlüklerle karşılaşmamakta ve işsizlik öncesi hayat standartlarını koruyabilmektedir (Kennedy vd., 1991: 400-406).

Allen (1996), ABD'nin 1959-1992 dönemi için yaptığı araştırmasında, sosyo-ekonomik faktörlerin (yoksulluk, konjonktürel dalgalanmalar, enflasyon, demografik faktörler, ceza adalet sistemi uygulamaları ve aile yapısı), malvarlığına karşı işlenen üç suç türü (gasp, evden hırsızlık ve oto hırsızlığı) üzerindeki etkisini incelemiştir. FBI'nın Yeknesak Suç Raporlarına dayandırılarak yapılan çalışmada, zaman serisi analizi yapılmıştır (Allen, 1996: 293). Çalışmanın işsizlik ve suç arasındaki ilişkiye dair sonuçları, suç türlerine göre farklılık arz etmektedir. İşsizliğin, gasp ve evden hırsızlık suçları üzerindeki etkisi, istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı olarak tespit edilmişken, oto hırsızlığı için bu etki negatif bulunmuştur. Buna ilaveten Allen, modeline işsizliğin 1 yıl ve 2 yıl gecikmeli değerlerini de eklemiştir. Bu gecikmeli değerlerin suç üzerindeki etkileri ise cari işsizlik rakamlarının suça olan etkisinden farklı olmuştur. Buna göre, işsizliğin hem bir yıl hem de iki yıl gecikmeli değerleri, modelde yer alan tüm suç türleri (gasp, evden hırsızlık ve oto hırsızlığı) üzerinde, istatistiksel olarak negatif ve anlamlı bir etki yaratmıştır. Allen, bu negatif etkinin sebeplerini Cantor ve Land'in çalışmasındaki gerekçelere dayandırmıştır. Şöyle ki, kişiler işsiz kaldıkları işsizlik sigortası ve ailenin koruyucu fonksiyonlarının devreye girmesi ile, suç işlemeyi tetikleyecek motivasyon ortadan kaybolmaktadır. Ayrıca işsizlerin çok büyük kısmı bir veya iki yıl içerisinde yeni bir iş bulmaktadır. Ayrıca işsiz kişiler zamanlarının büyük kısmını evlerinde geçirerek, suç mağduru olma ihtimallerini düşürmektedirler (Allen, 1996: 303). Bu gerekçeler ise, daha önce ifade edilen fırsat etkisinin unsurlarını

oluşturmaktadır.

Tsushima (1996), Japonya 47 bölgesine ait 1984, 1985 ve 1986 yıllarına ait suç istatistikleri ile yaptığı araştırmasında, bağımlı değişken olarak belirlediği suç türleri, adam öldürme, gasp ve hırsızlık iken; bu suç türlerine etki edebileceği düşünülen bağımsız değişkenler ise yoksulluk, eşitsizlik, işsizlik, ikametgâh hareketliliği, sanayileşme, şehirleşme, yaş ve cinsiyet olarak belirlenmiştir. Çalışma sonucunda, ekonomik değişkenlerin suç oranları üzerindeki etkisinin pozitif olduğu tespit edilmiştir. Ancak işsizlik, yoksulluk ve eşitsizlik gibi ekonomik değişkenlerin etkisinin, farklı suç türleri üzerinde değişkenlik gösterdiği ifade edilmiştir. Buna göre, yoksulluk düzeyi ile adam öldürme pozitif ve anlamlı bir ilişki saptanırken, bu ilişki gasp ve hırsızlık suçları için tespit edilememiştir. Ekonomik eşitsizlik ile araştırmada kullanılan tüm suç türleri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuşken, söz konusu suçlarla en güçlü ilişkiye sahip olan değişken ise, işsizlik olarak saptanmıştır (Tsushima, 1996: 506-508).

Papps ve Winkelmann (2000), Yeni Zelanda için, 16 farklı polis bölgesine ait ve 1984-1996 dönemini kapsayan çalışmalarında, bir dizi suç tipi (şiddet suçları, uyuşturucu ve anti-sosyal davranışlara bağlı suçlar, dolandırıcılık suçları, mala zarar verme suçları, malı kötüye kullanma suçları, cinsel suçlar ve idari suçlar) ile işsizlik arasındaki ilişkinin ortaya konması için panel veri analizi yapmışlardır. Panel veri analizlerinden, Sabit Etki (Fixed Effect) ve Tesadüfi Etki Modelleri (Random Effects Models) çerçevesinde, işsizlik ve suç arasında nedensellik ilişki olasılığı araştırılmıştır. Çalışmanın temel sonucu, işsizliğin suç üzerinde önemli etkileri olduğuna dair bulguların elde edilmiş olmasıdır. Bu sonuç, hem toplam suçlar hem de bazı özel suç tipleri (hırsızlık, dolandırıcılık, evden hırsızlık vs.) için de geçerlidir (Papps ve Winkelmann, 2000: 53, 56, 68).

Carmichael ve Ward (2000, 2001), birer yıl ara ile yaptıkları çalışmalarında, İngiltere ve Galler için 1985-1995 ve 1989-1996 dönemlerini kapsayan veriler ile panel veri analizleri yaparak, işsizlik ile farklı suç türleri arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Yapılan ilk çalışmanın bağımlı değişkenleri olarak; evden hırsızlık, hukuken cezai yaptırım gerektiren fiil, gasp, hırsızlık, kişiye karşı şiddet ve toplam suç, belirlenmiştir. Bağımsız değişkenler ise; genç ve yetişkin işsizliği, beyaz nüfusun yüzdesi, yakalanma olasılığı, hapis cezası alan mahkûmların yüzdesi ve ortalama ceza süresi, olarak belirlenmiştir. Araştırma sonunda genel olarak, işsizlik ile suç arasında pozitif bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ancak farklı suç türleri genç ve yetişkin işsizlik oranlarından farklı düzeylerde etkilenebilmektedir. Örneğin evden hırsızlık, hem genç hem de

yetişkin işsizlik oranlarından pozitif olarak etkilenen tek suç türü olarak belirlenmiştir. Hukuken cezai yaptırım gerektiren fiil ve gasp suçlarının sadece genç işsizlik oranları ile pozitif bir ilişkiye sahip olduğu tespit edilmişken, hırsızlık suçunun sadece yetişkin işsizlik oranları ile pozitif ilişkili olduğu saptanmıştır. Hem genç hem de yetişkin işsizliği ile kişiye karşı şiddet suçu arasında ise herhangi anlamlı bir ilişki bulunamamıştır (Carmichael ve Ward, 2000: 559).

Carmichael ve Ward'ın bir yıl sonraki çalışmalarında bazı değişikliklere gidilerek yeni bir analiz yapılmış. Bir önceki çalışmada, 15 bölgeye ait 11 yıllık veriler kullanılmışken, burada 42 ilçe (county) ve 8 yıllık veriler kullanılmıştır. Ayrıca yeni çalışmada bağımlı ve bağımsız değişkenlere yenileri eklenmiştir. Modele eklenen yeni suç türleri, dolandırıcılık ve sahtecilik olurken, bağımsız değişkenlere eklenenler ise; nüfus yoğunluğu ve evlilik dışı doğum yüzdesi, olmuştur. Çalışmalarının sonucunda, hem genç hem de yetişkin işsizliği ile dolandırıcılık, sahtecilik, evden hırsızlık suçları ve toplam suç miktarı arasında istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı ilişki olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte, sadece yetişkin erkek işsizliği ile gasp suçu arasında pozitif ilişki tespit edilmişken, hukuken cezai yaptırım gerektiren fiil ve şiddet suçları üzerinde ne genç ne de yetişkin işsizlik oranlarının herhangi anlamlı bir etkisi bulunamamıştır (Carmichael ve Ward, 2001: 112-115).

Raphael ve Winter-Ebmer (2001), 1971-1997 dönemi ABD'si için yaptıkları çalışmalarında, Washington D. C.'ye ait olanlar hariç, 50 eyaletin panel veri setini kullanarak, işsizlik ile malvarlığına karşı işlenen suçlar (evden hırsızlık, hırsızlık ve oto hırsızlığı) ve şiddet suçları (adam öldürme, gasp, saldırı ve tecavüz) arasındaki ilişkiyi, panel birim kök testleri ve dinamik mekân-zaman panel veri modellerinden yararlanarak araştırmışlardır. Çalışmanın sonucunda, işsizlik ile malvarlığına karşı işlenen suçlar arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişki, hem toplam malvarlığına karşı işlenen suçlarda hem de malvarlığına karşı işlenen suçların alt kategorilerinde tespit edilmiştir. Ayrıca 1990'larda malvarlığına karşı işlenen suçlardaki düşüş, o dönem işsizlikte görülen düşüşe bağlanmıştır. Buna karşın, işsizliğin şiddet suçları ile olan ilişkisi çok daha zayıf bulunmuştur (Raphael ve Winter-Ebmer, 2001: 259).

Lee, Asya Pasifik ülkelerinden; Güney Kore, Japonya ve Avustralya'nın 1972-2001 dönemine ait farklı suç türleri verilerini kullanmışlardır. Uzun dönem denge ilişkisi ve işsizlik-suç değişkenleri arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığını test etmek için ise, Johansen Eşbütünlük ve Granger Nedensellik testlerini kullanmış ve bir zaman

serisi analizi yapmışlardır. Çalışma sonunda, Güney Kore için işsizlik ve farklı suç türlerine ait uzun dönem denge ilişkisinin var olduğu tespit edilmiştir. Güney Kore için 15-19 yaş arası geç işsizliği ile toplam malvarlığına karşı ve şiddet suçları arasında uzun dönem denge ilişkisi bulunmuştur. Sahtecilik ve ahlak suçları ile işsizlik arasında ise küçük bir eş bütünleşme ilişkisi, çalışmanın bir diğer sonucudur. Avustralya için ise toplam işsizlik ile gasp ve araç hırsızlığı suçları, erkek işsizliği ile evden hırsızlık suçu arasında eş bütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Eş bütünleşme ilişkisi, Japonya için sadece tecavüz suçu için bulunabilmiştir. Nedensellik ilişkisine bakıldığında, Güney Kore için toplam işsizlik ile şiddet ve sahtecilik suçları arasında bir nedensellik tespit edilmişken, Avustralya için herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Japonya için ise eş bütünleşme ilişkisine benzer şekilde, işsizlikle yalnızca tecavüz suçu arasında bir nedensellik ilişkisi tespit edilebilmiştir (Lee, 2003: 82-83).

Coomer (2003), makroekonomik etkenlerin, suç üzerine etkisini araştırmıştır. ABD'ye ait 1960'ların ikinci yarısı ile 1990'ların sonu arasındaki verileri kullandığı çalışmasında bir zaman serisi analizi yapmıştır. Analizinde, suç üzerindeki etkilerini ölçmek için ilk olarak; işsizlik, enflasyon, yoksulluk, cezaevi nüfusu, lise ve üniversite eğitimi ile gelir eşitsizliği bağımsız değişkenlerini kullanmış daha sonra ise anlamsız değişkenleri çıkararak analizi tekrardan yapmıştır. Bunun sonucunda ise suç üzerinde etkili olan değişkenler olarak; işsizlik, enflasyon ve yoksulluk tespit edilmiştir. Buna göre ABD'deki işsizlik, enflasyon ve yoksulluktaki bir artış, suç oranlarındaki artış için güdüleyici unsurlar olarak ifade edilmiştir.

Edmark, İsveç'in 21 vilayetinin 1988-1999 dönemine ait verileri kullanarak işsizliğin, malvarlığına karşı işlenen suçlar üzerindeki etkisini, panel veri analizi yöntemi ile araştırmıştır. Çalışmada aynı zamanda, şiddet suçları için de bazı değerlendirmelerde bulunulmuştur. 1988-1999 dönemini araştırmasının nedenini, o dönem işgücü piyasalarındaki daha önce benzeri görülmemiş değişimlerin yaşanmasının işsizliğin etkilerini araştırmada eşsiz fırsatlar sunacağı şeklinde ifade etmiştir. Edmark, çalışmasının sonucunda işsizliğin, malvarlığına karşı işlenen suçların toplamı ile dolandırıcılık, evden hırsızlık, oto hırsızlığı ve bisiklet hırsızlığı suçları üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Analizde yer alan işyerinde gasp, hırsızlık ve araçtan hırsızlık suçlarında ise istatistiksel herhangi anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Araştırmada işsizlik ve şiddet suçları (adam öldürme,

saldırı ve tecavüz) arasında ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır (Edmark, 2005: 353, 362-365).

Hooghe vd. (2011), Belçika'nın 589 bölgesi ve 2001-2006 dönemine ait veriler ile yaptıkları çalışmalarında, yoksunluk göstergelerinin suç üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Yapılan mekânsal regresyon analizleri sonucunda, işsizliğin suç üzerindeki etkisinin, istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. İşsizliğin suç üzerindeki etkisinin, gelir düzeyinin suç üzerindeki etkisinden daha fazla olduğu ise, araştırmanın tespitlerindenidir. İşsizliğin hem malvarlığına karşı işlenen suçları hem de şiddet suçları için güçlü bir belirleyici olduğu ise çalışmanın bir diğer sonucudur (Hooghe vd., 2011: 10-11-12).

Saridakis ve Spengler (2012), Yunanistan'ın 1991-1998 dönemine ait bölgesel veri setleri ile panel veri analizi yaptıkları çalışmada Genelleştirilmiş Momentler (Generalized Method of Moments) tahmin yöntemi kullanılarak; işsizlik, yakalanma olasılığı ve suç ilişkisini araştırmışlardır. Çalışmada, işsizlik ile arasında ilişki aranan suç türleri olarak; haneye tecavüz, oto hırsızlığı, gasp, adam öldürme, saldırı ve tecavüz, seçilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre işsizliğin, malvarlığına karşı işlenen suçlar (haneye tecavüz, oto hırsızlığı ve gasp) üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu bulunmuştur. Şiddet suçlarından adam öldürme ve saldırı suçlarında ise işsizliğin etkisi, istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Bir başka ifade ile işsizliğin, kişilerin bu suç türlerini işlemesi noktasında herhangi bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca, işsizlik ile tecavüz suçları arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Saridakis ve Spengler, 2012: 167, 171).

Altındağ (2012), ağırlıklı olarak AB ülkelerini kapsayan, 1995-2003 dönemine ait 33 ülke veri setleri ile yaptığı araştırmasında, panel veri analizi yapmıştır. Çalışmanın bağımlı değişkenleri olan suç türleri; adam öldürme, saldırı, tecavüz, gasp, evden hırsızlık, hırsızlık ve oto hırsızlığı şeklinde belirlenmişken, bağımsız değişkenler olarak ise; işsizlik oranı, işsizlerin eğitim düzeyi, polis sayısı, kişi başına gelir, şehir nüfusu, uyuşturucu ve alkol kullanımı ve yaş olarak belirlemiştir. Çalışmada ayrıca, işsizlik üzerine etkileri göz önünde bulundurulacak; döviz kuru, büyük endüstriyel kazalar (fabrika binasının çökmesi veya büyük patlamaların yaşanması gibi) ve deprem değişkenleri de kullanılmıştır. Araştırma sonucunda; işsizliğin malvarlığına karşı işlenen suçlar üzerinde, (evden hırsızlık, hırsızlık ve oto hırsızlığı) pozitif bir etkisi olduğu ve bu değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu, tespit edilmiştir.

7. Göreceli Marumiyet ve Suç İlişisini İnceleyen Ampirik Çalışmalar

Bazen yoksul veya işsiz olan birinin kendi durumunu algılayış ve değerlendiriş biçiminin suçlu davranış ile olan ilişkisi, yoksulluk ve işsizlik kavramından daha belirleyici olabilmektedir. Bir başka ifade ile bazı durumlarda insanın görece yaşam koşulları, standartları ve bunu algılama biçimi çok daha önemli olabilmektedir (Kızmaz, 2003: 292). Yoksulluğa karşı oluşabilecek toplumsal tepki özellikle gelir dağılımındaki adaletsizliğin yaygın olarak görüldüğü ülkelerde büyük kızgınlıklara yol açabilir. Ancak bu kızgınlık durumunun derecesi, ülkelerin gelişmişlik derecelerine göre farklılık gösterebilir. Örneğin, daha yoksul toplumlara kıyasla, gelir dağılımının daha eşitsiz olduğu ve sınıf uçurumlarının daha belirgin olduğu zengin toplumlardaki yoksullar arasındaki kızgınlık ve nefret duyguları çok daha fazla olabilir. İnsanlar çoğu zaman nasıl bir yoksulluk içinde yaşadıklarını veya kendi durumlarını toplumun kalan kısmı ile kıyaslayarak yapar. Bu nedenle yoksulluk, suçun ekonomik bir belirleyicisi olma potansiyeline sahip olmakla birlikte, göreceli mahrumiyet suçun belirleyicisi olma bakımından daha anlamlı bir değişken olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle bazı araştırmalardaki ekonomik düzeyi da iyi olanların daha fazla suç işlediğine dair bulgular, göreceli mahrumiyet kavramı ile açıklanmaya çalışılmıştır (Conklin, 1981: 189). Conklin (1981: 189-190) bu durumu şu sözlerle ifade etmektedir:

“Gelişmekte olan ülkelerdeki yoksulların suç oranları ABD’deki bazı grupların suç oranlarından daha düşüktür ki bu gruplar mutlak manada daha yüksek standartlarda yaşamaktadır. ABD’deki siyahlar daha yüksek standartlarda yaşıyor olmalarına rağmen, Afrika’daki siyahlardan daha yüksek bir suç oranına sahiptirler. Önemli olan şey, insanların görece yaşam standartlarıdır. Yoksulluğun hıncı, zengin bir toplumun yoksulları arasında, mutlak anlamda daha düşük yaşam standartlarına sahip bir toplumun yoksullarına göre büyük olasılıkla daha yüksektir.”

Göreceli mahrumiyet teorisi (relative deprivation theory), aslında ikinci dünya savaşı sırasında güneyli ve kuzeyli Afro-Amerikan askelerinin memnuniyet dereceleri üzerine yapılan çalışmalar (örn. Stouffer vd., 1949) ile ortaya çıkmıştır. Bu tezinin temel varsayımı, kişi veya grubun memnuniyetinin, kendisinin sahip olduğu koşullara göre değil de diğer kişi ve grupların sahip olduklarıyla ilişkili olmasıdır. Burada önemli olan kişinin sahip olduklarından çok kendilerini kıyasladıkları kişilerin nelere sahip olduklarıdır. Bu nedenle, toplumda gerçekten mahrum durumda olan kişiler, gerçekten mahrum durumda olmayan kişilere göre kendilerini

daha az yoksun hissedebilirler. Bir başka ifade ile göreceli mahrumiyet teorisi, “insan davranışının bazı yönelimlerinin ekonomik göstergelere göre gerçekleşmekten çok, bireyin onu algılama ve değerlendirme biçimine göre oluştuğunu öngörmektedir” (Kızmaz, 2003: 292). Bu durum, kişinin kendi durumunu kıyaslamak için seçtiği hedefle ilgili bir durumdur (Dambrun vd., 2006: 1032). Örneğin Easterlin (1974), mutluluk ve gelir arasındaki ilişkiyi incelemiş ve bireysel mutluluğun mutlak gelir düzeyi ile değil; kişinin neye sahip olması gerektiği düşüncesi ile tayin edilebileceği sonucuna varmıştır. Benzer şekilde Quetelet, 19. Yüzyılda Avrupa kırsal alanlarında yaşamını sürdüren yoksulların Avrupa’nın kırsal alanlarında yaşayan yoksulların genellikle dürüst olmalarına karşın, refaha ve cezbedici unsurlara daha yakın olan şehirli yoksulların suça daha eğilimli olduklarını gözlemlemiştir. Bu farkın nedeni ise mutlak yoksulluktan ziyade göreceli mahrumiyet ile açıklanmıştır. Yine aynı dönem ABD’si için yapılan çalışmalar göstermiştir ki özellikle gelir eşitsizliğinin çok yüksek olduğu şehirlerdeki suç oranlarının diğer bölgelere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Radzinowicz ve King, 1977: 77).

Göreceli mahrumiyetle ilgili bir diğer husus, insanların beklentileri (expectations) ile imkânları (capabilities) arasındaki uyumsuzluğa ilişkindir. Bu uyumsuzluk veya fark ne kadar büyük olursa, yaşanan hayal kırıklıkları ve isyan eğilimi de o kadar yüksek olmaktadır (Yılmaz, 2011: 66). Beklentilerden kastedilen, kişinin kendisi için hak olarak gördüğü mallar ve yaşam koşulları iken, imkânlardan anlaşılması gereken, toplumun kişiye sağladığı araçlarla, elde edebileceğini düşündüğü mal ve yaşam koşullarıdır (Gurr, 1970: 13). Bu iki durum arasındaki uyumsuzluk ise göreceli mahrumiyet olarak ifade edilmektedir.

Peki, beklentiler ve imkânlar arasındaki fark nasıl açılır? Göreceli mahrumiyet teorisyenlerinden Gurr (1970), insanları isyana sürükleyen unsurların nedenlerini araştırdığı eserinde (Why Men Rebel), göreceli mahrumiyetin üç durumda oluşacağını ifade etmiştir. Bunlardan ilki, beklentiler sabit iken, bu beklentileri gerçekleştirebilecek imkânların azalması (decremental deprivation). İkincisi, belirli bir süre hem beklentilerin, hem de beklentileri karşılayacak imkânların yükselmesine karşın imkânlar, beklentiler kadar artamaması ve bir süre sonra düşüşe geçmesi (progressive deprivation). Üçüncüsü ise, imkânların sabit kalmasına karşın beklentilerin yükselmesi (aspirational deprivation) durumudur (Gurr, 1970: 47-53). Her bir durum, beklentiler ile imkânlar arasındaki farkın büyüdüğüne işaret etmektedir. Bu farkın büyümesi ise toplumsal şiddet potansiyelini artırıcı bir rol oynayabilir. Ancak bu

potansiyel, toplumdaki farklı kesimlerin yaşadıkları göreceli mahrumiyetin derecesi ve büyüklüğüne göre değişkenlik gösterebilir (Keleş ve Unsal, 1982: 16).

Sahip olunan para miktarıyla ölçülen başarının en büyük hedef olarak görüldüğü toplumlarda, suç oranının yüksek olmasının önemli nedenlerinden birisi de beklentiler ile imkânlar arasındaki uçurumdur. Kişinin sahip oldukları ile beklentilerini karşılamayı veya toplumun dayatmış olduğu “başarılı olma” hedefini gerçekleştirmeyi, istenilen düzeyde maddi unsurlara sahip olmayı, meşru yollardan karşılayamıyor olmanın vermiş olduğu hayal kırıklığı, kişinin gayrimeşru zeminlere kaymasına neden olabilir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde büyükşehirliere göç etmiş kişilerin üzerinde, bu şehirlerde yaşanan zengin yaşam tarzı, bir baskı unsuru oluşturabilir. Çünkü bu kişiler yakından görme şansı buldukları bu yaşam tarzı seviyesinde olmasa da, gösteriş etkisiyle (demonstration effect) bu kişileri daha yüksek hayat standartlarında yaşamaları gerektiğini düşündürebilir ve bu amacın meşru veya gayri meşru yollarla gerçekleştirilmesine yönelik bir motivasyon sağlayabilir (Conklin, 1981: 190).

Bu durum Dollard, Doob, Miller, Mowrer ve Sears'ın. (1939) geliştirdikleri “Engellenme-Saldırganlık Hipotezi” (Frustration-Aggression Hypothesis) ile açıklanabilir. Bu hipoteze göre kişinin meşru hedefler için engellenmesi süreçlerinin insanda saldırgan eylemlerde bulunma eğilimini artırmaktadır. İsteddiği hedefe ulaşamayan kişi veya grupların hedeflerine ulaşmalarındaki engellerin onlarda kızgınlık hissini açığa çıkaracağı ve bunun saldırganlığa neden olacağı hipotezin öngörüsüdür. Engellenmişlik hissi göreceli mahrumiyetin var olduğu durumlarda ise daha belirgin bir şekilde hissedilerek kişi veya grupları diğer kişi ve gruplara karşı daha öfkeli ve onlara karşı daha saldırgan bir ruh haline sokabilir. Birilerinin hedeflerine ulaşırken kısmen veya tamamen engellenmesine karşın birilerinin böyle bir engellenmeye maruz kalmadan hedeflerine ulaşması yaşanan göreceli mahrumiyet hissi ile toplumsal gerilimlere neden olabilir. Göreceli mahrumiyetin kişilerde engellenme hissini ortaya çıkararak saldırganlığa neden olacağı da hipotezin görüşleri arasındadır (Dollard vd., 1939). Dollard vd., geliştirdikleri hipotezin keskin söylemlerini ve eksikliklerini daha sonra yeniden ele alarak bazı değişikliklere gitmişlerdir. Engellenmişlik hissinin her daim saldırganlığa neden olacağı düşüncesi, engellenme duygusunun saldırganlığın olası nedenlerinden biri olabileceğine doğru evrilmiştir (Dollard vd., 1970). Özellikle de engellenmişlik hissinin yoğunluğunun saldırganlık üzerine etkisinin önemli olabileceğine dikkat çekilerek

hipotezin söylemleri kanaatimizce daha gerçekçi bir zemine oturtulmuştur. Berkowitz (1969) ise engellenmenin kızgınlığa, kızgınlığın ise saldırganlığa neden olabileceğini ifade ederek Dollard vd.'nin geliştirdikleri hipotezdeki engellenme-saldırganlık ilişkisini engellenme-kızgınlık-saldırganlık şeklinde yeniden formüle etmiştir.

Yukarıda ifade edilen gösteriş etkisi, kurumsal iktisatçılardan Veblen (1915)'in gösteriş tüketimi² anlayışının olumsuz sonuçlarından biri olarak da değerlendirilebilir. Zira Veblen, tüketicilerin harcamaları üzerine dikkat çekerek onların bu harcamaları ile toplumda yer aldıkları sosyal sınıf arasında bir bağ kurmuştur. Veblen (1915) "Aylak Sınıfın Teorisi" adlı kitabının dördüncü bölümünü gösteriş tüketimine ayırmış ve burada her ne kadar gösteriş tüketiminin tüm toplumsal sınıflarda görülebileceğini ifade etmiş olsa da, aslında bu amaçlı tüketimlerin daha çok zenginlerce yapıldığı için bu kişileri daha fazla suçlamıştır (Veblen, 1915: 68-101). Kişinin kendine sağladığı faydadan ziyade, sahip olduğu ekonomik gücü göstermenin amaçlandığı bu türlü tüketimlerin ise toplum üzerinde hayranlık duymanın yanında, imkânların yetersizliğinden de kaynaklanabilecek; kıskançlık, hırs, haset, kin ve nefret gibi, başta suç olmak üzere olumsuz bir takım sonuçlar doğurabilecek duyguların bireysel ve toplumsal düzeyde artarak anomik durumların oluşmasına neden olabilir. Bununla birlikte gösteriş amaçlı tüketimler kişiye daha yüksek sosyal bir statü kazandırabilir, fakat diğer taraftan bakıldığında bu kişilerin yüksek düzeydeki tüketimleri onları özellikle de malvarlığına karşı işlenen suçlar açısından açık bir hedef haline getirebilir (Chester, 1976: 30; Baloğlu, 2000: 149; Mejia ve Restrepo, 2010: 26-27).

Varlıklı olduğu düşünülen veya toplumumuzda "gösteriş meraklısı" olarak nitelendirilebilecek kişilerin, hedef olmalarıyla ilgili olarak Wright ve Decker, suçluların ifadelerine dayanarak hazırladıkları kitapta yer alan bir sokak hırsızın şu sözleri konunun daha rahat açıklanmasına yardımcı olabilir (Wright ve Decker, 1997: 82).

"Belirli bir kişiyi soymaya karar verip vermeyeceğim, (hedef kişinin) neye sahip olduğuna bağlıdır. Örneğin eğer iyi giyiniyorsa, mücevher takıyorsa...anlarsın işte...kısaca böyle. Bir insana bakarsın ve dersin ki bu kişide para var. Bazen de insanlar etrafta dolanırlar ve herkese şu kadar param var ya da şuyum var derler."

Göreceli mahrumiyete dair meselenin en anlaşılabilir özetinin Marks'ın

² Gösteriş tüketimi (conspicuous consumption) ile ilgili ayrıntılı bilgi için Bkz. Veblen, (1915).

(1974: 46) şu ifadeleri ile yapılabileceği kanaatindeyiz.

“Bir ev, büyük veya küçük olabilir, çevresindeki evler de aynı ölçüde küçük oldukları sürece, bu ev, bir konuttan beklenen toplumsal talepleri karşılar. Fakat küçük evin yanı başında bir saray yükselirse, küçük ev bir kulübe derecesine düşer. O zaman bu küçük ev, sahibinin güç beğenir bir kişi olamadığının veya ancak alçakgönüllü istekleri olabileceğinin kanıtı olur. Ama uygarlığın ilerleyişi boyunca, küçük ev ne denli büyürse büyüsün, eğer komşu saray da aynı hızla veya daha büyük ölçüde büyürse, göreceli olarak küçük evde oturan kişi, kendi dört duvar arasında, kendini, gitgide daha rahatsız, daha hoşnutsuz, daha darda hissedecektir.”

Seepersad (2009) Toronto Üniversitesi’nde, Trinidad Tobago örneği için yapmış olduğu ve suç-sapma davranışı ile göreceli mahrumiyet arasındaki ilişkiye odaklandığı doktora çalışmasında, Trinidad-Tobago’nun 70 farklı bölgesindeki 16-30 yaş arasında bulunan 1.000 erkek ile yapılan anket verilerini kullanmıştır. Çalışmada hedeflenen örneklem büyüklüğü 1.000 olmakla birlikte çeşitli nedenlerle araştırmada kullanılabilir sağlıklı anket sayısı 950 olarak gerçekleşmiştir. Bilişsel ve duygusal göreceli mahrumiyet kavramlarının bireysel ve grup düzeyinde belirlenerek bağımsız değişken olarak belirlenmiş çalışmanın bağımlı değişkenleri ise bireysel olarak veya grupla birlikte işlenmiş olan toplam 31 farklı suç türü kullanılmıştır. Çalışmada ayrıca yaş, etnisite, yoksulluk, eşitsizlik, eğitim, çalışma hayatı, caydırıcılık, öz kontrol, sosyal destek, suçlu akran grubu ve illegal fırsatların varlığı gibi değişkenlerde çalışmada yer almıştır. Araştırma sonuçlarına gerek grup düzeyde gerek se de bireysel olarak yaşanan göreceli mahrumiyet hissi ile suç arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışmada bilişsel mahrumiyetin içinde kızgınlık, hayal kırıklığı ve tatminsizlik hislerini barındıran duygusal göreceli mahrumiyete neden olduğunu, duygusal göreceli mahrumiyetin ise suçlu davranışına etki eden önemli bir faktör olduğu belirlenmiştir. Ancak göreceli mahrumiyet ile birlikte kişi veya grupların suçlu davranışları üzerinde suça dair yaklaşımlarının, suçlu akranların varlığının, illegal fırsatların, düşük öz kontrolün ve caydırıcı unsurların eksikliğinin önemli etkileri olduğu bunların görüldüğü durumlarda göreceli mahrumiyetin suç üzerindeki etkisinin daha fazla olduğu araştırmanın sonuçlarındandır (Seepersad, 2009: 171-184, 360-361).

İzlanda için yapılan bir diğer çalışmada ise göreceli mahrumiyetin ergenler üzerindeki etkileri incelenmiştir. 129 okuldaki 15-16 yaşlarındaki 9. ve 10. sınıflarda okuyan 7.430 öğrenci ile yapılan anketler, yeniden değerlendirmeye tabi tutularak 83 okul ve 5.491 kişi ile sınırlandırılmıştır.

Yapılan analiz sonuçlarına göre, göreceli mahrumiyet ile öğrencilerin yaşadıkları sosyal ortamla ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Göreceli mahrumiyetin asabiyet duygusunu arttırdığı, öğrencilerin norm dışı davranış sergileme olasılıklarını artırarak daha fazla şiddete ve suça başvurmalarına neden oldukları ortaya konmuştur. Ekonomik mahrumiyetin nadir olduğu yerlerde ikamet eden öğrencileri, mahrumiyetin yaygın olarak yaşandığı bölgelerde yaşayan öğrencilere göre çok daha fazla şiddet uyguladıkları ve suç işledikleri sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir ifade ile yaşanan bölgede ekonomik mahrumiyet yaşayan insan sayısı arttıkça mahrumiyetin insanda neden olduğu asabiyet ve kuralsızlık durumlarının ve suç işleme olasılığının azaldığı belirlenmiştir (Bernburg vd., 2009: 1230-1231, 1236-1239).

Göreceli mahrumiyet, her ne kadar yukarıda daha çok bireysel suçlu davranışını açıklamada kullanılan bir değişken gibi ifade edilmiş olsa da, aslında bu kavram, toplumsal ve siyasal şiddetin açıklanmasında daha çok kullanılmaktadır. Örneğin Gurr (1970), insanların neden isyan ettiği üzerine yaptığı çalışmasının merkezine altmışlı yılların öğrenci hareketlerini almıştır. Gurr, ekonomik yoksunluğun psikolojik yönüne dikkat çekerek bunun devrimi, isyanı veya şiddeti harekete geçirmesinde oynadığı role dikkat çekmek istemiştir. Bunu yaparken de önemle üzerinde durduğu kavram göreceli mahrumiyet olmuştur. O'na göre göreceli yoksunluğun neden olduğu hayal kırıklıkları, toplumsal isyan ve şiddetin baş aktörü olmuştur ve yaşanan hayal kırıklıkları ve hüsranslar ne denli derin olursa, şiddet eğilimli davranışların vuku bulması o denli yüksek ihtimaldir (Ubeyd, 2012: 14).

Göreceli yoksunluk, Muhammed Buazizi isimli Tunuslu bir gencin kendini yakması ile fitili ateşlenen, Tunus'ta başlayan ve sonrasında birçok ülkeyi de etkisi altına alan, pek çoklarınınca daha fazla özgürlük ve demokrasi arayışı olarak algılanan ve de romantik bir kavramsallaştırma ile adına Arap Baharı (Arab Spring) denilen bu sürecin analizinde kullanılan argümanlardan biri olmuştur. Teknolojik gelişmeler, iletişim ve ulaşım imkânlarındaki inanılmaz yüksek hızlı gelişim, başlarında diktatöryel hükümetler de olsa, ülkeleri etkisi altına almaktadır. Baş döndürücü gelişmelerin yaşandığı dünyada, ülkelerin refah düzeyindeki artışa rağmen, paylaşımındaki adaletsizlikler, o ülkelerdeki insanları fazlasıyla rahatsız etmektedir. Bilhassa geniş yoksul kitlelerin kendilerini sürekli olarak kıyasladıklarındakilerin imkânlarına sahip olamayışları ve gelecekte de olamayacakları düşüncesi, ülkede var olan yüksek düzeyli gelir adaletsizliği iletişim ve ulaşım kanallarındaki gelişmeye bağlı olarak gelişmiş ülkelerdeki refah düzeyinden haberdar olunmasıyla birleşince,

devlet başkanını öldürecek kadar şiddetli bir öfke patlamasına yol açmaktadır. Oysa iletişim, ulaşım ve diğer teknolojik buluşlar ve ilerlemeler bu denli gelişmiş olmasaydı, bir başka ifade ile kendi durumlarını kıyas edebilecekleri kişilerin imkânlarını her gün yazılı ve görsel basında veya internette görmüyor olsalardı, içinde buldukları durumu kabullenmeleri çok daha kolay olabilirdi. Ancak çeşitli iletişim kanalları ve ulaşım imkânları vasıtasıyla insanlar sürekli bir kıyas yapma imkânı elde etmektedir. İmkânları artırıl[a]mayan yüksek beklentili bu insanlar var olan adaletsizliklerin hesabını sormak için Arap Baharında olduğu gibi adaletsiz olduğunu düşündükleri düzene isyan etmek durumunda kalmaktadırlar (Yılmaz, 2011: 66-67). Bununla ilgili olarak TEPAV’ın hazırlamış olduğu değerlendirme notunda, “Anlaşılan Mağrip ve Mısır’ın işsiz ve mutsuz Arap sokakları, Arap saraylarını çağımızın yaşam imkânları setine ulaşmalarının önündeki engel olarak görmektedir” ifadelerine yer verilerek, burada yaşanan isyanın göreceli mahrumiyet kaynaklı bir hareket olduğu vurgusu yapılmaktadır (Cünedioğlu vd., 2011: 1). Momani de benzer bir biçimde, Arap Baharı ile ilgili yaptığı değerlendirmelerde göreceli mahrumiyetin, Arap halkının hükümetlerine karşı başkaldırmalarında önemli bir faktör olduğunu belirtmektedir (Momani, 2012: 1).

Ancak gerek bireysel gerekse de toplumsal suç ve/veya şiddetin yalnızca göreceli mahrumiyet ile açıklanması, sosyal hadiselerin karmaşık yapısı göz önünde bulundurulduğunda, neredeyse imkânsız gibidir. Kaldı ki eşit bir gelir dağılımının kişilerce değerlendirilmesi içinde yaşadıkları sosyo-ekonomik çevreyle ilgilidir. Bu nedenle göreceli yoksunluk, ekonomik eşitsizliğin dini ve kültürel değerlerin bir sonucu olarak kabul edilebildiği toplumlarda önemli bir karakteristik olmayabilir (Stack, 1984: 233). Bu nedenle yoksunluk duygusu içindeki her insan şiddete veya toplumsal hareketlenmelere katılması söz konusu olmayabilir. Bazıları ne kadar zor durumda olursa olsun veya ne kadar baskı altında kalırsa kalsın buldukları durumu kabullenebilirler.

8. SUÇ VE EKONOMİ İLİŞKİSİNE DAİR TÜRKİYE’DE YAPILMIŞ AMPİRİK ÇALIŞMALAR

Literatürde sosyo-ekonomik faktörlerin suç üzerindeki etkilerini araştıran ampirik çalışmaların sayısının fazlalığına karşın, Türkiye’de akademisyenlerin bu konuya ilgisi 2000’li yıllarda başlamıştır. Suç oranlarındaki artışın gösterdiği sürekliliğe karşın bu alanda yapılmış araştırmaların sayısının sınırlı kalmasında, akademisyenlerin disiplinler arası çalışma kültürlerindeki eksiklikleri kadar, siyasi iradenin baskısıyla suç istatistiklerinin gizli tutulmasının, akademik çalışmalar için dahi

paylaşılmamasının, Emniyet Genel Müdürlüğü'nün bu konudaki bilimsel çalışmalara kapalı olmasının da son derece etkili olduğu görülmektedir. Ancak tüm zorlukları aşarak bu alanda yapılmış sınırlı sayıdaki çalışmaları ayrı bir başlık altında değerlendirmek yerinde olacaktır.

Kutlar (2003), Türkiye'deki suç oranlarını, gelir, yaş grubu, meslek ve caydırıcılık değişkeni olarak tahliye arasındaki ilişkiyi iki farklı analiz yöntemi ile incelemiştir. Bu yöntemlerden ilki, 1980-1994 dönemi verileri ile panel veri analizi iken; ikincisi ise 1964-1994 yıllarını kapsayan ve değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin olup olmadığını ele alan hata düzeltme modelidir. Yapılan analizlerin sonuçlarına göre, suç oranının uzun dönemde gelir, yaş ve meslek grubu ile uzun dönem ve pozitif bir ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir. Ancak bu değişkenlerdeki değişim oranının suç oranı üzerinde daha az bir etkisi olduğu da diğer bir sonuç olarak belirlenmiştir. Çalışmanın sonuçlarından biri de caydırıcılıkla ilgilidir. Türkiye'de uygulanan genel aflarla tahliyelerin artması veya cezaların eskiye nispeten daha az uygulanması cezaların caydırıcılığının azalmasında önemli bir rolü olduğu tespit edilmiştir (Kutlar, A., 2003: 298, 302, 306-307).

Gümüş (2004), çalışmasında her ne kadar ABD'nin 200.000 veya daha fazla nüfusa sahip büyük şehirlerindeki şahsa ve malvarlığına karşı işlenmiş suçların sosyo-ekonomik değişkenlerini araştırmış olsa da, makale Türkiye'de yayınlandığı için araştırmaya bu başlık altında yer vermeyi uygun görüyoruz. Gümüş, şahsa ve malvarlığına karşı işlenen farklı suç türleri üzerinde etkisi olabileceğini düşündüğü bağımsız değişkenler olarak; nüfus, ırk, gelir eşitsizliği, hane halkı ortalama geliri, işsizlik oranı, kişi başına şehir gelirini kullanmıştır. Çalışmada çapraz kesit verilerini kullanarak ampirik bir analiz yapılmıştır. Araştırma sonucunda, kişi başına gelir, gelir eşitsizliği, nüfus ve nüfus içindeki siyah ırkın varlığının şehirlerdeki suçları açıklamada önemli faktörler olduğu tespit edilmiştir (Gümüş, 2004: 101-102, 107-108).

Oğuzlar (2005), Bursa Emniyet Müdürlüğü ile yapılan ortak bir proje (Uludağ Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projesi No. EMN-2002/61) kapsamında, ahlak, yankesicilik ve narkotik bürolarına ilişkin verilerden yararlanarak suçlu profilinin belirlenmesi amacıyla, lojistik regresyon analizi yapmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, ahlak suçunu işleyenlerin okuryazar ve ilkökul mezunu olduğu ve ağırlıklı olarak emekli oldukları belirlenmiştir. Yankesicilik suçunu işleyenler ise daha çok okuryazar ve ilkökul mezunlarından oluştuğu tespit edilmiştir. Ev hanımlarının bu suçu daha fazla işlemeye meyilli olduğu sonucu ise çarpıcıdır. Yankesicilik suçunu işleyenlerin çoğu ise Doğu Anadolu doğumlu kişilerdir. Narkotik

suçu ile ilgili sonuçlarda ise öğrenim durumunun diğer suç türlerinde olduğu gibi bu suç türünde de etkili olduğu ve bu suçu işleyenlerin okuryazar olmayanlardan veya ilkokulu mezunlarından oluştuğu, çalışma sonuçlarında yer almaktadır. Ayrıca narkotik suçu işleyenlerin ağırlıklı olarak Akdeniz bölgesi doğumlu olması, tespitlerden bir diğeridir (Oğuzlar, 2005: 21, 34).

Yamak ve Topbaş (2005), işsizlik ve suç ilişkisini araştırdıkları çalışmalarında, Türkiye İş Kurumu istatistiklerini kullanarak 1995-2002 yıllarına ait 67 il için panel veri nedensellik analizi yapmışlardır. Granger Nedensellik testi sonuçlarına göre, işsizlik oranından suça anlamlı bir nedensellik tespit edilmiştir. Bir diğer ifade ile işsizlik oranlarındaki artışın suç sayısında artışa neden olduğu belirlenmiştir. Suçtan elde edilecek potansiyel kazancın artmasının, ekonomik nitelikli (ağırlıklı olarak mala karşı işlenen suçlar) suç miktarında artışa neden olacağı çalışmanın diğer sonuçlarından (Yamak ve Topbaş, 2005: 714).

Çiftçi ve Bahar (2005), 2000-2001 ekonomik krizleri ve suç arasındaki ilişkiyi Muğla özelinde 1995-2003 dönemini araştırmışlardır. Çalışmada işsizlik verileri, tescil ve terkin olan firma sayıları, esnaf ve sanatkârlar siciline giriş ve çıkış yapanların sayıları ile Muğla İl Jandarma Komutanlığı ve İl Emniyet Müdürlüğü'nden elde ettikleri suç sayıları arasında nedensellik araştırması yapılmıştır. Yapılan araştırma sonuçlarına göre, Muğla ilinde ekonomik krizle beraber faaliyetlerine son veren firma sayısının ve bununla doğru orantılı bir biçimde işsizliğin arttığı, yeni açılan firma sayısının ise azaldığı buna karşın şahsa ve malvarlığına karşı işlenen suçlarda çok büyük miktarlarda ve oranlarda artış yaşandığı tespit edilmiştir (Çiftçi ve Bahar, 2005: 116-121).

Pazarlıoğlu ve Turgutlu (2007), malvarlığına, şahsa, devlete, kamu güvenliğine, genel ahlaka, kamu esenliğine, özel kanunlara, genel töreler ve aile düzenine karşı işlenen suçlarla, işsizlik oranı ve kişi başına düşen gelir arasındaki uzun dönemli ilişki araştırmışlardır. Çalışmada, 1968–2004 dönemi verileri kullanılmış ve suç ile bağımsız değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı Johansen eşbütünleşme testi ile belirlenmeye çalışılmıştır. Granger nedensellik testiyle de değişkenler arasındaki nedenselliğin yönü tespit edilmiştir. Tahmin edilen denklemden yararlanılarak eşbütünleşme testinde kullanılacak uygun gecikme sayısı ise Akaike bilgi kriteri (AIC) ile belirlenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, suç ile ekonomik değişkenler arasında bir etkileşimin olduğu belirlenmiştir. Çalışma ile ayrıca Türkiye'de toplam suç, devlete karşı, kamu güvenliğine karşı, genel ahlaka karşı işlenen suçlar ile kişi başına gayrisafi yurtiçi hâsıla ve toplam işsiz sayısı arasında uzun dönemli denge

ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Çalışmada gelir artarken suça olan eğilimin de artıyor olması sonucu ise dikkat çekici olarak nitelendirilmiştir. Ayrıca işsizliğin toplumsal algının aksine suç için önemli bir risk faktörü olmadığı belirlenmiştir (Pazarlıoğlu ve Turgutlu, 2007: 65-68).

Aytaç vd. (2007), suç türleri üzerinde hangi değişkenlerin daha fazla etkili olduğunu ölçmek için Bursa'da 2004 yılı içerisinde Emniyet Müdürlüğü Olay Yeri Ekipler Amirliğine getirilen işyerinde suç işleyenler üzerinde bir anket çalışması yaparak, multinominal lojistik regresyon analizinden yararlanmışlardır. Toplam 807 kişiye yapılan anket çalışmasının analiz sonuçlarına göre; sanıkların %8'i kadınlardan, %92'si ise erkeklerden oluşmaktadır. Sanıkların %10'unun okuma yazma dahi bilmediği, %50'ye yakınının hiçbir geliri olmadığı, %72'sinin daha önce kolluk kuvvetlerince gözaltına alındığı, %66'sının daha önce gözaltına alınma nedeninin anketin uygulandığı andaki suç türüyle aynı olduğu ve %41'inin daha önce cezaevine girdiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte anket yapılan kişiler arasında, şahsa karşı suç işleyenlerin sayısının diğer suç türlerinden daha fazla olduğu ve işyeri ile bir ilişkisi olmayanların daha fazla şahsa karşı suç işlediği belirlenmiştir. Babası vefat etmiş sanıkların daha fazla suç işledikleri ise çalışmanın bir diğer bulgusudur. Malvarlığına karşı suç işlemekte ise ekonomik saiklerin ön planda olduğu, kamu güvenliğine karşı işlenen suçlarda ise daha çok psikolojik nedenlerin etkili olduğu belirlenmiştir. Önceden suç işlemiş kişilerin sonrasında da yine aynı suçları işlemeyi sürdürdüğü, gençlerin daha fazla mala karşı suç işlediği ve gündüzleri daha fazla şahsa karşı suç işlendiği, çalışmanın diğer bulgularındandır.

Cömertler ve Kar (2007), 2000 yılına ait 81 il verilerini kullanarak yatay kesit analizi yapmışlardır. Suçun sosyo-ekonomik belirleyicilerini araştırdıkları çalışmalarında, suç oranı bağımlı değişken olarak seçilmişken; kişi başına gelir, okullaşma oranı, yeşil kartlı kişi oranı, şehirleşme oranı, güvenlik görevlisi, göç, yoksulluk, nüfus yoğunluğu ve doğum hızı gibi değişkenler ise çalışmanın bağımsız değişkenleri olarak belirlenmiştir. Yapılan analizde 36 farklı model tahmin edilmiştir. Çalışmada geliştirilen 36 modelin 19'unda işsizliğin suç oranlarının artışı noktasında pozitif yönde etkisi sonucuna ulaşılmıştır. Toplam 8 modelde kullanılan kişi başına göç oranının tüm modellerde suç oranını pozitif yönde etkilediği belirlenmiştir. Benzer şekilde şehirleşme oranı da 8 modelde kullanılmış ve suç oranı ile pozitif bir ilişkisi olduğu bulunmuştur. Kişi başına gelir değişkeni ise 8 modelde yer almış ve suç oranını beklenenin aksine pozitif yönlü olarak etkilediği belirlenmiştir. Buna göre kişi başına

gelir düzeyi arttıkça suç miktarı da artmaktadır. Eğitim değişkeni ise 11 farklı modelde kullanılmış ve suç oranı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Ancak eğitim düzeyi ve suç arasında var olduğu düşünülen negatif yönlü ilişkinin aksine eğitimin yükselmesinin suç oranlarında bir düşmeye neden olmadığı tespit edilmiştir. Fert başına bütçe gelirleri ile suç oranı arasında ise pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yoksulluk göstergesi olarak kullanılan yeşil kartlı kişi oranının kullanıldığı toplam 8 modelde, bu değişkenin suç oranını negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Nüfus yoğunluğu ve doğum hızı değişkenleri ise toplam 13 modelde yer almış ve katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve suç oranlarını artırdıkları tespit edilmiştir. İl gelişmişlik indeksi ise sadece 4 modelde kullanılmış ve gelişmişlik düzeyi ile suç arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin varlığı belirlenmiştir (Cömertler ve Kar, 2007: 46-54).

Öncü vd. (2007), sosyo-ekonomik faktörlerin ve sosyo demografik özelliklerin psikotik rahatsızlıkları olan kişilerin suç üzerindeki etkilerini araştırdıkları çalışmalarını, 17 ildeki yaklaşık 25 milyon kişiye hizmet vermekte olan Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi'nde yapmışlardır. Hastanenin adli psikiyatri biriminde yer alan Dr. Zati Dokuz Servisi'nde ceza mahkemelerince tedavi edilmelerine karar verilmiş ve psikotik bozukluğu (sanrılı bozukluk ve paylaşılmış psikotik bozukluk hariç) bulunan 70 erkek hasta incelenmiştir. Aynı zamanda suç geçmiş olmayan ancak benzer psikotik bozukluklara sahip 70 kişiden oluşan bir kontrol grubu da oluşturulmuştur. Her iki grupta yer alan kişilere, demografik ve sosyo-ekonomik verilerini toplamak amacıyla bir anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda, öğrenim düzeyinin adli psikiyatri grubunda yer alanlarda belirgin şekilde düşük olduğu, daha az oranda şehirde yaşadıkları tespit edilmiştir. Her iki grup için de işsizlik oranı % 86-93 olarak hesaplanmıştır. Yüksek işsizlik dışında, suç işleyenlerin % 48,6'sının herhangi bir sosyal güvenceye sahip olmadığı, kontrol grubunda yer alanların ise sadece % 15,7'sinin sosyal güvencesinin olmadığı tespit edilmiştir. Yapılan lojistik regresyon analizlerine göre sosyal güvencesin olmayışı ile suç işleme arasında güçlü bir ilişki saptanmıştır. Sosyal güvencenin olmayışı düzenli tedavi alınmasını engellediğinden dolayı hastalık-suç ilişkisinde önemli rol oynadığı belirlenmiştir. Ancak gelir düzeyinin suç işleme üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yazarlar, kişinin sosyal güvencesinin olup da kendine ait bir geliri olmasa dahi, tedavi görmesi nedeniyle suçtan uzak kalabildiği iddiasındadırlar (Öncü vd., 2007: 6, 8-11).

Durusoy vd. (2008), 81 ilde işlenen toplam malvarlığına ve kişilere karşı işlenen suçlar ile yoksulluk, kişi başına gelir, genç nüfus oranı, gelir dağılımında eşitsizlik, işsizlik, göç, ortalama hane halkı sayısı, yeşil kartlı sayısı, zorunlu sosyal sigorta kapsamında olanların sayısı, ilkokul mezunlarının sayısı, mesleki ve teknik eğitim veren okul mezunlarının sayısı ve üniversite mezunlarının sayısı gibi değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmada doğrusal regresyon yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, sosyo-ekonomik değişkenlerin malvarlığına karşı işlenen suçlar üzerindeki etkisinin diğer suç türleri üzerindeki etkisinden çok daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İşsizliğin yalnızca mala zarar verme suçlarının sayısını artırmada etkili olduğu, yeşil kartlı sayısı fazla olan illerde ise sadece fuhşa teşvik ve kadın ticareti, ırza teşebbüs ve ırza geçme suçlarının belirgin bir şekilde az olduğu tespit edilmiştir. Zorunlu sosyal sigortaya tabi nüfusu daha çok olan illerde malvarlığına karşı işlenen toplam suç, hırsızlık, kapkaççılık, yankesicilik ve dolandırıcılık suçlarının toplam sayısı anlamlı bir biçimde daha çok gerçekleştiği belirlenmiştir. Ortalama hane halkı sayısı büyük olan illerde, fuhşa teşvik ve kadın ticareti, ırza teşebbüs, ırza geçme, kasten, ihmal veya kazaen öldürme, öldürmeye teşebbüs suçları ve kaçakçılık dışındaki ekonomik nitelikli suçlar hariç diğer suç türlerinin sayısı önemli derecede düşük çıktığı saptanmıştır. Göçün ise daha çok şahsa karşı işlenen suçlar ile ilişkisi olduğu, göç alan illerde ise mala karşı işlenen suçların da fazla olduğu, tespit edilmiştir. Mesleki ve teknik eğitim okullarından mezunların fazla olduğu illerde ise toplam asayiş suçları, malvarlığına ve şahsa karşı işlenen suçlar, mala zarar verme, hırsızlık, kapkaççılık, yankesicilik ve dolandırıcılık, fuhşa teşvik ve kadın ticareti, ırza teşebbüs, ırza geçme, yaralama ve darp suçlarının anlamlı düzeyde daha az gerçekleştiği, belirlenmiştir. Sonuç olarak, yapılan çalışmada, sosyo-ekonomik ve demografik faktörlerin çoğunun farklı suç türlerinin neredeyse tamamı ile anlamlı düzeyde ilişkili olduğu tespit edilmiştir denilebilir (Durusoy vd., 2008: 188-189, 197-198).

Karasu (2008), Türkiye'deki kentleşme dinamiklerinin suç üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmasında, 2000-2006 dönemine ait 30 farklı ilin verilini kullanmıştır. Araştırmanın bağımlı değişkeni olarak seçilen suç oranı ile 10.000 kişiye düşen asayiş suçları kastedilmektedir. Bağımsız değişkenler olarak ise; illerin nüfus büyüklükleri, illerin kentleşme oranı, illerin gelişmişlik sıralaması, illere göre kişi başına düşen GSYH miktarı, illerin nüfus yoğunluğu ve illerin net göç hızı, seçilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre, illerin nüfus büyüklükleri, illerin kentleşme oranı, illerin gelişmişlik sıralaması, illere göre kişi başına düşen GSYH miktarı, illerin nüfus yoğunluğu ve net göç hızları ile suç oranları arasında pozitif ve

anlamli bir iliŒki bulunmuŒtur. alıŒmada kentleŒme oranı yüksek, geliŒmiŒ, kiŒi baŒına geliri yüksek, nüfus yoğunluğu fazla ve g alan illerde daha çok suç iŒlendięi, tespit edilmiŒtir. Karasu bu Œehirlerdeki suç miktarlarının fazla oluŒunda, sağlıksız kentleŒme sürecinin de etkili olduğunu ifade etmiŒtir. alıŒmada, geliŒmiŒlik düzeyi dŒk, kiŒi baŒına geliri az, sürekli g veren bir olan Tunceli'deki suç oranlarının yüksek oluŒu istisna olarak deęerlendirilmiŒtir (Karasu, 2008: 261-462, 278-279).

Sevim ve Soyaslan (2009), Elazığ ilindeki hırsızlık suçlarının sosyal, ekonomik ve kültürel özelliklerini belirleyebilmek için yaptıkları alıŒmada bu özelliklere ait; cinsiyet, yaŒ, eğitim seviyesi, memleketi, ikamet adresi, gelir durumu, meslek, aile yapısı, arkadaŒ grubu, alkol ve uyuŒturucu kullanma, göç etme, suç gemiŒi gibi deęiŒkenleri incelenmiŒtir. Hırsızlık suçundan yakalana 74 kiŒiye 01.09.2007–01.03.2008 tarihleri arasında uygulanan anket sonuçlarına göre, hırsızlık suçunun erkeklerce daha fazla iŒlendięi tespit edilmiŒtir. Hırsızlık yapmıŒ suçluların 16-23 yaŒ grubunda oldukları belirlenmiŒtir. Ayrıca suçluların kendilerinin ve ailelerinin öğrenim düzeyi oldukça dŒk ıkmıŒtır. Hırsızlık suçlarının daha çok bekr, iŒsiz veya dŒk düzeyli iŒlerle uęraŒan ve ekonomik olarak alt sınıf yeleri arasından çıktığı alıŒmanın diğer bulguları arasındadır. Hırsızlık suçlarının kardeŒlerinin ve arkadaŒlarının özellikle hırsızlık suçundan sabıka kaydı bulunduğu araŒtırmanın önemli sonuçları arasındadır (Sevim ve Soyaslan, 2009: 30-37).

Gnal ve Œahinalp (2009), Œanlıurfa'daki hırsızlık suçlarının mekânsal analizini yaptığı alıŒmalarında 2006 yılı verilerini kullanılmıŒlardır. Œehrin mahallelerinin dŒk, orta ve yüksek gelirli olarak e bölündüğü alıŒmanın sonuçlarına göre, 2006 yılında hırsızlık suçunu iŒlemiŒ 193 kiŒiden 141'i dŒk, 41'inin orta ve 11'inin yüksek gelirli mahallelerde ikamet ettiği tespit edilmiŒtir. 2006'da gerekleŒen toplam 363 hırsızlık suçunun daęılıŒına bakıldığında ise, suçların rastgele bir daęılıŒ göstermediği belirlenmiŒtir. Œehrin arazi kullanımının ve sosyo-ekonomik yapının bu dağılımda önemli belirleyiciler oldukları tespit edilmiŒtir. Özellikle Œehrin yüksek gelirli bölgelerindeki hırsızlık olaylarının sayısı oldukça yüksek ıkmıŒtır. Hedef ve imkânların varlığı ve artıŒı suçların bu bölgelerde yoęunlaŒmasında etkili olduğu ifade edilmiŒtir. Suçluların yerlilik durumlarına göre yapılan değerlendirmelerde ise ilginç sonuçlar elde edilmiŒtir. Buna göre, Œanlıurfa'nın yerlisi olan suçlular hedef olarak daha çok fakir mahalleleri tercih ettikleri, Œehir dıŒından gelen suçluların ise yüksek gelirli mahalleleri hedef seçtikleri tespit edilmiŒtir. Yazarlar bu durumu, yerel suçluların mekânı tanımamasının, Œehir dıŒından gelenlerin ise

cazip hedefleri daha çok önemsemelerinin sonucu olarak görmüşlerdir (Günel ve Şahinalp, 2009: 103, 107, 113, 143).

Aksu ve Akkuş (2010), 1970-2007 dönemi için, Türkiye’de işlenen malvarlığına karşı işlenen suçların sosyo-ekonomik unsurlardan etkilene biçimini araştırmışlardır. Bu amaçla oluşturdukları ekonometrik modellerde bağımlı değişken olarak malvarlığına karşı işlenen suçları, bağımsız değişkenler olarak ise enflasyon oranı, işsizlik oranı, reel kişi başına geliri, ortaöğretim okullaşma oranlarını kullanmışlardır. Sınır Testi Yaklaşımı’nı uyguladıkları araştırmalarının sonuçlarına göre, sosyo-ekonomik faktörler ile malvarlığına karşı işlenen suçlar arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre malvarlığına karşı işlenen suçların; enflasyon, işsizlik ve okullaşma oranlarından pozitif yönlü, reel kişi başına gelirden ise negatif yönlü olarak etkilendiği tespit edilmiştir. Yapılan tahminlere göre, malvarlığına karşı işlenen suçları belirleyen faktörlerin kısa ve uzun dönem etkilerinin benzer yönde ve büyüklükte olduğu, ortaya konmuştur. Gerek kısa gerekse de uzun dönemde malvarlığına karşı işlenen suçlar üzerindeki en büyük etkinin ise kişi başına düşen reel gelir olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca ekonomik gelişmenin malvarlığına karşı işlenen suçları azaltacağı iddiasında bulunulmuştur (Aksu ve Akkuş, 2010: 191).

Yıldız vd. (2010), Oğuz Öcal’ın doktora tez çalışmasından ürettikleri çalışmalarında, 2002-2008 dönemini kapsayan Kayseri ilindeki malvarlığına ve şahsa karşı işlenen 11 farklı suç türünü bağımlı değişken olarak kullanmışlardır. Suç türleri üzerinde etkisi olduğu düşünülen sosyo-ekonomik bağımsız değişkenler olarak ise, eğitim düzeyi, iş, gelir durumu, il geneli nüfusu ve polis sayısı kullanılmıştır. Panel regresyon modelinin kullanıldığı araştırmanın sonuçlarına göre, suç ile işsizliğin ve nüfusun pozitif ilişkili olduğu buna karşın gelir ve polis sayılarının ise negatif ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca il merkezindeki nüfus sayısı ile lise mezun sayısı arttıkça suç miktarında artış olduğu, elde edilen sonuçlar arasındadır (Yıldız vd., 2010: 23-27).

Ata (2011), 27 AB üyesi ülkenin 2008 yılı verilerini temel alarak yapmış olduğu çalışmada işsizlik ve ücret bağımsız değişkenlerin malvarlığına karşı işlenen suçlar arasındaki ilişki, yatay kesit analizi ile test etmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, işsizliğin malvarlığına karşı işlenen suçlar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu saptanırken, ücret düzeyinin ise negatif yönlü bir etkiye sahip olduğu fakat istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca işsizlik oranındaki %1’lik bir artışın suç miktarı üzerinde 3,7244 değerinde bir artışa neden olacağı da sonuçlar arasındadır

(Ata, 2011: 125-128).

Kaya ve Bozkurt (2011), Türkiye’de yeşil kart uygulamasına geçildiği 1993 yılı ile 2009 yılı arası dönemine ait veriler ile zaman serisi analizi yapmışlardır. Çalışmalarında yeşil kart ile işsizlik oranları, kişi başına reel milli gelir ve suç oranları arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu ilişkileri belirlemek amacıyla en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Yapılan araştırmanın analiz sonuçlarına göre, işsizlik ve suç oranı ile yeşil kartlı sayısı arasındaki ilişki pozitif ve doğrusal olarak tespit edilmiş iken; modelde yoksulluk göstergesi olarak da kullanılan kişi başına reel milli gelir ile yeşil kartlı sayısı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır (Kaya ve Bozkurt, 2011: 135-138).

Kızmaz ve Bilgin (2012), Diyarbakır E Tipi Kapalı Cezaevi’nde ev hırsızlığı suçlarından tutuklu ve hükümlü bulunan, 50 suçlu üzerinde derinlemesine mülakat ve anket formu uygulaması yöntem ve teknikleri uygulanarak kapsamlı bir araştırma gerçekleştirmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre, 50 suçlunun 42’si 18-26 yaş aralığında yer aldıkları, cezaevine girmeden önce Diyarbakır’ın daha çok gelir düzeyi düşük mahallelerinde ikamet ettikleri, % 30’unun başka yerleşim yerlerinden göç ettikleri, % 66’sının okulu terk ettikleri veya okuldan atıldıkları, % 66,6’sının ilköğretim düzeyinde eğitim aldığı, ailelerinin düşük eğitim düzeyine sahip oldukları, babalarının ağırlıklı olarak esnaf/zanaatkar meslek grubunda yer aldıkları, annelerinin % 94’ünün ev hanımı oldukları, ailelerinin % 24’ünün 500 TL’den az, % 38’inin ise 500 TL - 1.000 TL arasında gelir düzeyinde olduğu, yoğun ekonomik problemler yaşadıkları, çoğunun kalabalık ailelere sahip olduğu ve ilk cezaevine girenlerin % 72’sinin 18 yaş ve altında olduğu araştırmanın önemli bulgularındandır. Çalışmada ayrıca hırsızlık yapılacak semtlerin daha çok ekonomik açıdan orta ve üst gelir grubunda yer alanların yaşadığı, sessiz, sakin, polis karakollarının az olduğu ve daha çok yeni yerleşim yerleri arasından seçildiği tespit edilmiştir (Kızmaz ve Bilgin, 2012: 135-158, 273-276).

Uğur (2013), malvarlığına karşı işlenen suçların mekânsal analizini, 2008 verileri ile Denizli özelinde yapmıştır. Çalışmada malvarlığına karşı işlenen suçların mahallelere göre dağılımını; mahallelerin nüfusu, binaların kullanım özellikleri, gelir dağılımı ve bu değişkenlerin kendi aralarındaki bağlantı oranı, korelasyon yöntemi uygulanarak test edilmiştir. Çalışma sonunda Denizli ilinde malvarlığına karşı işlenen suçların, daha çok şehrin doğu ve kuzeydoğu mahallelerinde yoğunlaştığı tespit edilmiştir. Şehrin bu bölgelerinin ise daha çok düşük gelirli olanların yaşadığı ve nüfus yoğunluğunun şehrin diğer bölgelerine göre daha fazla

olduğu görülmüştür. Aynı zamanda bu mahallelere yoğun bir göç hareketinin olduğu, bu yerlerde işsizliğin yüksek ve geçim sıkıntısının yoğun bir şekilde yaşandığı belirlenmiştir. Ayrıca söz konusu mahallelerin güney bölümlerinde iş ve ticaret alanlarının yoğun bir şekilde bulunması, malvarlığına karşı suçların bu bölgelerde işleniş nedenlerini açıklamada yardımcı olduğu vurgusu yapılmıştır (Uğur, 2013: 9, 29-30).

Polat vd. (2013), hırsızlık suçunu etkileyen faktörleri araştırdıkları çalışmalarında regresyon ve hareketli ortalamalar gibi nicel analiz yöntemlerini kullanmışlardır. Çoklu regresyon analizlerinde bağımsız değişkenler olarak, hırsızlık sayısı, hırsızlık hükümlüsü olarak cezaevinden tahliye edilen erkek sayısı, yaz sıcaklık ortalaması, ilçenin yüzölçümü, ilçenin nüfusu, turist sayısı, kişi başına katma değer³ ve terör olay sayısı belirlenmiştir. Çalışma sonucunda, bir önceki yıl hırsızlık sayısındaki artışın veya azalışın, izleyen yıldaki hırsızlık sayısında aynı yönlü bir etkide bulunduğu belirlenmiştir. Cezaevinden tahliye edilen erkek hırsızlık hükümlü sayısı ile hırsızlık suçları arasında ise pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Buna göre eski erkek hırsızların tahliyesi ile geri dönmeleri hırsızlık suç miktarını artıracak tahmin edilmiştir. Yaz sıcaklık ortalamasının artışı da hırsızlık suçunu pozitif yönde etkilemektedir. Özellikle turistik bölgelerde turizm amacıyla kullanılan konutlar kullanılmadıkları dönemde hedef haline gelmektedirler. Sıcakların yoğun olduğu saatlerde insanlar araç ve evlerinden uzak kaldığı için kolay hedef oldukları saptanmıştır. Ayrıca yazın kapı ve pencerelerin açık bırakılmasının da hırsızların iştahını artırdığı belirlenmiştir. İlçenin yüzölçümünün artması da hırsızlık sayısını artırdığı tespit edilmiştir. İlçe nüfus artışı hırsızlık olaylarının yaşanmasında bir diğer faktör olarak belirlenmiştir. Nüfusun artması ile potansiyel fail ve mağdur sayısının da artacağı iddia edilmiştir. Turist sayısının artışı da hırsızlık suçunun artmasında önemli bir etken olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kişi başı gayrisafi katma değer ve hırsızlık suçu arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Yazarlar, ticari faaliyetlerdeki genişleme, artan gelir düzeyi ve gelir dağılımındaki eşitsizliğin hırsızlık suç miktarını artıracak iddiasındadırlar. Son olarak terör olayı sayısı ile hırsızlık suç miktarı arasında ise farklı olarak negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre terör olayları arttıkça hırsızlık sayısı azalmaktadır. Yazarlar bu durumu terör olayları meydana geldiğinde insanların geceleri evlerini zorunlu olmadıkça terk etmemeleri, kişilerin daha az hareketli olmaları, kolluk

³Yazarlarca kişi başına gayrisafi katma değer (GSKD), cari fiyatlarla bölgesel gayrisafi katma değer yıl ortası bölge nüfus tahminine bölünmesi ile TL cinsinden tespit edilmiştir (Polat vd., 2013: 18).

kuvvetlerinin daha tedbirli olması ile açıklamışlardır. Hayvan sayısı, eğitim durumu, işsizlik, göç hareketleri, asayiş hizmetlerinde görev alan Jandarma personel sayısı gibi değişkenler için ise yapılan analizler neticesinde anlamlı sonuçlar çıkmamıştır (Polat vd., 2013: 12-18).

9. Sonuç

Simon Kuper, 1994 yılında “*Futbol Asla Sadece Futbol Değildir*”⁴ adlı kitabını yayınladığında, dünya spor kamuoyunda oldukça geniş ilgi uyandırmış ve bu ilgi kitabın defalarca yeniden basılmasına neden olmuştur. Kuper, futbolun toplumsal, siyasal ve ekonomik hayattaki rolüne dikkat çekerek, bu sporun tüm dünyayı etkisi altına almasındaki dinamikleri incelemiştir. “Bir oyun milyarlarca insan için önemli olduğu takdirde sadece bir oyun olmaktan çıkar”, diyen Kuper, sonuç olarak, “Futbol asla sadece futbol değildir. Savaşlar çıkmasına ve devrimler yapılmasına neden olur, mafyayı ve diktatörleri adeta büyüler”, (Kuper, 2006: 34) diyerek futbolun etki alanlarına işaret etmiştir.

Kuper’dan yola çıkarak, suçun bireysel, ailevi, toplumsal, siyasal ve ekonomik etkileri dikkate alındığında, suç fiilinin sadece fail ile mağdur arasında gerçekleşen bir eylem olmanın ötesine geçerek, “*Suç Asla Yalnızca Suç Değildir*” formuna dönüşmektedir. Zira suç, fail-mağdur ilişkisini aşarak toplumsal hayata yayılan pekçok negatif dışsallıklar yaymaktadır. Bu nedenle suçu salt hukuki bir yaklaşımla kanunlara aykırı bir davranış olarak değerlendirmek, suçu anlamada ve suçun önlenmesine yönelik geliştirilecek politikaların oluşturulmasında yanıltıcı olabilir. Ancak suçun karmaşık yapısı, onu anlamlandırma, nedenlerini tespit etme ve önleme için geliştirilecek politikalar bakımından sınırlandırıcı bir unsurdur. Dünyada var olan insan adedince suç işleme nedeni ve bu suçun o sayıca farklı sonuçları oluşabilir. Bu nedenle suçu açıklamak için geliştirilen 200’ün üzerindeki teori ve modele karşın suçun dinamiklerinin tam olarak açıklığa kavuşturulduğu vaki değildir. Toplumun tamamını ilgilendiren önemli sosyal problemlerin başında gelen suç olgusu sosyal bilimlerin birçoğunun çalışma alanı olmuştur. Her bir disiplin kendi perspektifi ile açıklamaya çalıştığı bu karmaşık yapı, daha çok sosyolog ve kriminologlar tarafından çalışma konusu edilmiş olsa da özellikle Becker sonrasında iktisatçıların da çalışma konuları arasında yer almaya başlamış ve iktisatçıların suça olan ilgisi zamanla artmıştır.

Yukarıda suç ile ilişkileri literatür çalışması düzeyinde incelenen ekonomik değişkenler ve daha fazlası suçun nedenlerini ekonomik bir

⁴ Kitabın orijinal adı Football Against The Enemy.

perspektifle araştıran pek çok çalışmada kullanılmıştır. Ancak yapılan sayısız çalışma sonuçları gelir düzeyi, gelir eşitsizliği, işsizlik, yoksulluk, göreceli mahrumiyet gibi ekonomik değişkenler ile suç arasındaki ilişkinin karmaşık bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerde yapılmış suçu ekonomik pencereden açıklamaya çalışan araştırma sonuçlarının birbirleriyle rtuşmediği görülmektedir. Bazı araştırmalarda suç için ekonomik risk faktörü olduğu yaygın kanaatine sahip olunan işsizlik, gelir, yoksulluk, gelir eşitsizliği ve göreceli mahrumiyet gibi faktörlerin suç miktarı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu yönünde bulgular ortaya koyarken, bazı araştırmalarda ise bu değişkenler ile suç miktarı arasında negatif bir ilişkinin olduğuna dair tespitlerde bulunulmaktadır. Ekonomik faktörlerin suç üzerinde etkilerine dair yapılan araştırmalardaki farklı sonuçların elde edilmesinde, kullanılan farklı istatistiksel yöntemler, farklı veri setleri, kullanılan veri setlerinin oluşturulmasında yapılan metodolojik hataların yanısıra suçun bizzat kendisinin son derece karmaşık bir yapıya sahip oluşudur. Suça etki etmesi muhtemel psikolojik, biyolojik, çevresel, kültürel, siyasi gibi pek çok faktörün göz ardı edilerek yalnızca ekonomik bir pencereden bakarak suçun nedenlerini açıklamak yetersiz kalmaktadır. Ancak buradan ekonomik faktörlerin suçun nedenlerini anlamada gereksiz olduğu anlamı çıkarılmamalıdır. İşsizlik sonucu yaşanan travmalar sonrası yaşanan cinayetler, açlığın-yoksulluğun pencesindeki insanların yaptığı hırsızlıklar ya da televizyonlarda, gazetelerde, dergilerde ve internette adeta toplumsal bir başarı hedefi olarak sunulan zengin hayatları yaşamak için yapılan dolandırıcılıklar hiç de azımsanmayacak sayılardadır. Bu nedenle suçun nedenlerini anlamlandırmada ekonomik faktörler, incelenmesi gereken yegane faktörler olmasalar da, göz ardı edilebilecek unsurlar da değildirler.

Kaynakça

- Aaltonen, M., Kivivuori, J., Martikainen, P., (2011), "Social Determinants of Crime in a Welfare State: Do They Still Matter?", *Acta Sociologica*, Vol.54, No.2, pp.161-181.
- Aksu, H., Akkuş, Y., (2010), "Türkiye'de Mala Karşı Suçların Sosyoekonomik Belirleyicileri zerine Bir Deneme: Sınır Testi Yaklaşımı (1970-2007)", *Sosyo Ekonomi*, C. 1, Ocak-Haziran, ss. 191-213.
- Albanese, J. S., (2005), *Criminal Justice*, 3rd Ed., New York: Pearson Education.

- Allen R., (1996), "Socioeconomic Conditions and Property Crime: A Comprehensive Review and Test of the Professional Literature", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 55, No. 3, pp. 293-308.
- Altındağ, D. T., (2012), "Crime and Unemployment: Evidence for Europe", *International Review of Law and Economics*, Vol. 32, Iss. 1, pp. 145-157.
- Amatrudo, A., (2009), *Criminology and Political Theory*, London: SAGE.
- Ata, A. Y., (2011), "Ücretler, İşsizlik ve Suç Arasındaki İlişki: Ya tay Kesit Analizi", *Çalışma ve Toplum*, 2011/4, ss. 113-134.
- Aytaç, M., Aytaç, S., Bayram, N., (2007), "Suç Türlerini Etkileyen Faktörlerin İstatistiksel Analizi", 8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, İnönü Üniversitesi, 24-25 Mayıs, Malatya.
- Babones, S. J., (2014), *Methods for Quantitative Macro-Comparative Research*, California: SAGE.
- Baharom, A. H., Habibullah, M. S., (2009), "Income, Unemployment and Crime: Panel Data Analysis On Selected European Countries", 9th Global Conference on Business&Economics, http://www.gcbe.us/9th_GCBE/data/confcd.htm, Erişim Tarihi: 15.03.2014.
- Baloğlu, F., (2000), "Rasyonelite ve Ekonomik Sosyoloji", *Sosyoloji Konferansları Dergisi*, S. 26, ss. 199-215.
- Baum, A., Fleming, R., Reddy, D. M., (1986), "Unemployment Stress: Loss of Control, Reactance and Learned Helplessness", *Social Science and Medicine*, Vol. 22, Iss. 5, pp. 509-516.
- Beautrais, A. L., Joyce P. R., Mulder, R. T., (1998), "Unemployment and Serious Suicide Attempts", *Psychological Medicine*, Vol. 28, Iss. 1, pp. 209-218.
- Becker, G. S., (1968), "Crime and Punishment: An Economic Approach", *The Journal of Political Economy*, Vol.76, No.2, pp.169-217.
- Becker, G. S., (1990), "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *The Journal of Political Economy*, Vol. 101, No. 3, pp. 385-409.
- Berkowitz, L., (1969), "The Frustration Aggression Hypothesis Revisited", pp. 1-28, In Leonard Berkowitz (Ed.), *Roots of Aggression*, New York: Atherton Press.
- Bernburg, J. G., Thorlindsson, T., Sigfusdottir, I. D., (2009), "Relative Deprivation and Adolescent Outcomes in Iceland: A Multilevel

- Test”, *Social Forces*, Vol. 87, No. 3, pp. 1223-1250.
- Blau, J., Blau, P., (1982), “The Cost of Inequality: Metropolitan Structure and Violent Crime”, *American Sociological Review* , Vol. 47, pp. 114-129.
- Bourguignon, F., Nunez, J., Sanchez, F., (2003), “What Part of The Income Distribution Matters for Explaining Property Crime? The Case of Colombia”, *Documento CEDE 2003-07*, ISSN 1657-7191, <http://economia.uniandes.edu.co/publicaciones/D2003-07.zip>, Erişim Tarihi: 18.08.2014.
- Carmichael, F., Ward, R., (2000), “Youth Unemployment and Crime in the English Regions and Wales”, *Applied Economics*, Vol. 32, No. 5, pp. 559-571.
- Carmichael, F., Ward, R., (2001), “Male Unemployment and Crime in England and Wales”, *Economics Letters*, Vol. 73, Iss. 1, pp. 111-115.
- Cantor, D., Land, K., C., (1985), “Unemployment and Crime Rates in the Post-World War II United States: A Theoretical and Empirical Analysis”, *American Sociological Review*, Vol. 50., No. 3, pp. 317-332.
- Chen, J., Choi, Y. C., Mori, K., Sawada, Y., Sugano, D., (2012), “Recession, Unemployment, and Suicide in Japan”, *Japan Labor Review*, Vol. 9, No. 2, pp. 75-92.
- Cheong, S., Wu, Y., (2013), *Inequality and Crime Rates in China*, University of Western Australia, Economic Discussion/Working Papers, No. 13.11
- Chester, C. R., (1976), “Perceived Relative Deprivation as a Cause of Poverty Crime”, *Crime Delinquency*, Vol. 22, Iss. 17, pp. 17-30.
- Choe, J., (2008), “Income Inequality and Crime in The United States”, *Economics Letters*, Vol. 101, pp. 31–33.
- Chuang, H., Huang W., (2007), “Re-Examination of Suicide Rates in Taiwan”, *Social Indicators Research*, Vol. 83, No. 3, pp. 465-485.
- Conklin, J. E., (1981), *Criminology*, New York: Macmillan Publishing.
- Coomer, N., (2003), “America’s Underclass and Crime: The Influence of Macroeconomic Factors”, *Issues in Political Economy*, Vol. 12.
- Cömertler, N., Kar, M., (2007), “Türkiye’de Suç Oranının Sosyo-Ekonomik Belirleyiceleri: Yatay Kesit Analizi”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, C. 62, S. 2, s. 37-57.
- Crawford M. J., Prince M., (1999), “Increasing rates of Suicide in Young

- Men in England during the 1980's: The Importance of Social Context", *Social Science & Medicine*, Vol. 49, No. 10, pp. 1419-1423.
- Cünedioğlu, H. E., Fazlıoğlu, Ö., Urhan, B., (2011), "Mağrip'ten Mısır'a İsyân ve Başkaldırı: Arap Sokakları Saraylardan Ne İstiyor", TEPAV Değerlendirme Notu, Şubat 2011. http://www.tepav.org.tr/upload/files/1297238780-0.Magrip_ten_Misir_a_Isyan_ve_Baskaldiri.pdf, Erişim Tarihi: 20.09.2014.
- Çakmak, C., Güney, A. (2011), "Suçun Ekonomik Bir Belirleyicisi Olarak İşsizlik: 1990-2009 Türkiye Analizi", ss. 222-242, İçinde Sekine Bozdemir, & Uğur Argun, . (Der.), Suç Önleme Sempozyumu, Bursa: Bursa Emniyet Müdürlüğü Yayınları.
- Çalışkan Ş., (2010), "Türkiye'de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, S. 59, ss. 89-132.
- Çiftçi, B., Bahar, O., (2005), "Ekonomik Kriz-Suç İlişisine Teorik ve Ampirik Bir Yaklaşım: Muğla Örneği", *İktisat İşletme ve Finans*, C. 20, S. 227, ss. 109-122.
- Dambrun, M., Taylor, D. M., McDonald, D. A., Crush, J., Meot, A., (2006), "The Relative Deprivation-Gratification Continuum and the Attitudes of South Africans Toward Immigrants: A Test of the V-Curve Hypothesis", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 91, No. 6, pp. 1032-1044.
- Danziger, S., Wheeler, D., (1975), "The Economics of Crime: Punishment or Income Redistribution", *Review of Social Economy*, Vol. 33, Iss. 2, pp. 113-131.
- Demirkan, S. Y., Ersöz, A. G., Şen, R. B., Ertekin, E., Sezgin, Ö., Turğut, A. M., Şehitoğlu, N., (2009), "Boşanma Nedenleri Araştırması", T.C. Başbakanlık Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü, http://ailetoplum.aile.gov.tr/data/54293ea2369dc32358ee2b25/kutuphane_5_6_bosanma_nedenleri_arastirmasi.pdf, Erişim Tarihi: 20.02.2015.
- Doğan, C., Tek, M., (2007), "Türkiye'de Gelir Dağılımının Toplanma Oranı Yöntemiyle Analizi", *Abant İzzet Baysal Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, S. 3, No. 2, ss. 93-119.
- Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O., Sears, R., (1939), *Frustration and Aggression*, New Haven, Conn: Yale University Press.

- Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O., Sears, R., (1970), "Frustration and Aggression". pp. 22-32, In Edwin I. Megargee, Jack E. Hokanson (Eds.), *The Dynamics of Aggression; Individual, Group, And International Analyses*, New York: Harper and Row.
- Dolu, O., (2011), *Suç Teorileri: Teori, Araştırma ve Uygulamada Kriminoloji*, 3. Baskı, Ankara: Seçkin.
- Dooley, D., Catalano, R., (1988), "Recent Research on The Psychological Effects of Unemployment", *Journal of Social Issues*, Vol. 44, No. 4, pp. 1-12.
- Douglas S. Maynard & Daniel C. Feldman, (Eds.), *Underemployment: Psychological, Economic, and Social Challenges*, New York: Springer.
- Durusoy, S., Köse, S., Karadeniz, O., (2007), "Başlıca Sosyo Ekonomik Sorunlar Suçun Belirleyicisi Olabilir mi? Türkiye'de İller Arası Bir Analiz", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 7, S. 23, ss. 172-203.
- Edmark, K., (2005), "Unemployment and Crimes: Is There a Connection?", *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 107, No. 2, pp. 353-373.
- Ehrlich, I., (1973), "Participation in Illegitimate Activities; A Theoretical and Empirical Investigation", *Journal of Political Economy*, Vol.81, No.3, pp. 521-565.
- Ehrenberg, R. G., Smith, R. S., (1991), *Modern Labor Economics*, New York: Harper Collins.
- Eğilmez, M., Kumcu, E., (2005), *Ekonomi Politikası*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Fafchamps, M., Minten, B., (2006), "Crime, Transitory Poverty, and Isolation: Evidence from Madagascar", *Economic Development and Cultural Change*, Vol 6, Iss. 3, pp. 579-603.
- Fagin, L., (1981), *Unemployment and Health in Families: Case Studies Based on Family Interviews*, London: DHSS
- Fajnzylber, P., Lederman D., Loayza N., (1998), *Determinants of Crime Rates in Latin America and The World: An Empirical Assessment*, Washington, DC: World Bank.
- Fajnzylber, P., Lederman D., Loayza N., (2002a), "Inequality and Violent Crime", *Journal of Law and Economics*, Vol. 45, pp. 1-40.
- Fajnzylber, P., Lederman D., Loayza N., (2002b), "What Causes Violent

- Crime”, *European Economic Review*, Vol. 46, pp. 1323-1357.
- Fleisher, B. M., (1963), “The Effect of Unemployment on Juvenile Delinquency”, *Journal of Political Economy*, Vol. 71, No. 6, pp. 543-555.
- Fleisher, B. M., (1966), “The Effect of Income on Delinquency”, *The American Economic Review*, Vol. 56, No.1/2, pp. 118-137.
- Fowles, R., Merva, M. (1996), “Wage Inequality and Criminal Activity: An Extreme Bounds Analysis for the United States, 1975-1990”, *Criminology*, Vol. 34, No. 2, pp. 163-182.
- Freeman, R. B., (1982), *Crime and The Labor Market*, Working Paper, No. 1031, National Bureau of Economic Research.
- Gibbons, D. C., (1968), *Society, Crime, and Criminal Careers: An Introduction to Criminology*, New Jersey: Prentice-Hall.
- Giddens A., (2005), *Sosyoloji*, (Haz. Cemal Güzel), Ankara: Ayraç Yayınevi.
- Gillani, S. Y. M., Rehman, H. U., Gill, A. R., (2009), “Unemployment, Poverty, Inflation, and Crime Nexus: Cointegration and Casuality Analysis of Pakistan”, *Pakistan Economic and Social Review*, Vol. 47, No. 1, pp. 79-98.
- Gottfredson, M. R., Hirschi, T. A., (1990), *General Theory of Crime*, Stanford, Stanford University Press.
- Grogger, J., (1998), “Market Wages and Youth Crime”, *Journal Labor Market*, Vol.16, No.4, pp.756-791.
- Gurney, R. M., (1981), “Leaving School, Facing Unemployment and Making Attributions about Unemployment”, *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 18, No. 1, pp. 79-91.
- Gurr, T. R., (1970), *Why Men Rebel*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Gümüş, E., (2004), “Crime in Urban Areas: An Empirical Investigation”, *Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, S. 7, ss. 98-109.
- Günel, V., Şahinalp, M. S., “Şanlıurfa Şehrindeki Hırsızlık Suçlarının Mekansal Analizi”, *Polis Bilimleri Dergisi*, C. 11, S. 1, ss. 99-148.
- Gürer, C., Dolu, O., Demir, S., Köksal, T., (2010), “Kavram Oluşturma ve Ölçüm”, İçinde Kaan Böke (Ed.), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, ss.103-149, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Güvel, E. A., (2004), *Suç ve Ceza Ekonomisi*, Ankara: Roma Yayınları.
- Hagan, F. E., (2011), *Introduction to Criminology: Theories, Methods,*

- and Criminal Behavior, 7th Ed., Los Angeles: Sage Publications.
- Hashim, S. M., (1998), *Income, Inequality And Poverty In Malaysia*, Oxford: Rowman & Littlefield Publishers.
- Hipp, J. R., Yates, D. K., (2011), “Ghettos, Thresholds, And Crime: Does Concentrated Poverty Really Have An Accelerating Increasing Effect On Crime”, *Criminology*, Vol. 49, No. 4, pp. 955-990.
- Howsen, R. M., Stephen, B. J., (1987), “Some Determinants of Property Crime: Economic Factors Influence Criminal Behavior But Cannot Completely Explain the Syndrome”, *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 46, No. 4, pp. 445-457.
- Hooghe, M., Vanhoutte, B., Hardyns W., Bircan, B., (2011), “Unemployment, Inequality, Poverty and Crime”, *British Journal. Criminol*, Vol. 51, pp. 1– 20.
- Huang, C. C., Laing, D., Wang, P., (2004), “Crime and Poverty: A Search-Theoretic Approach”, *International Economic Review*, Vol. 45, Iss.3, pp. 909-938.
- İmrohoroğlu, A., Merlo A., Rupert, P., (2004), “What Accounts for the Decline in Crime”, *International Economic Review*, Vol. 45, No. 3, pp. 707-729.
- Karasu, M., A., (2008), “Türkiye’de Kentleşme Dinamiklerinin Suça Etkisi”, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C. 57, S. 4, ss. 255-281.
- Kauzlarich, D., Barlow, H. D., (2009), *Introduction to Criminology*, 9th Ed., . New York: Rowman & Littlefield Publishers.
- Kaya, M., V., Bozkurt, İ., (2011), “İşsizlik, Kişi Başına Milli Gelir (Yoksulluk), Suç Oranı ve Yeşil Kart: 1993-2009 Türkiye Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, S. 30, ss. 133-140.
- Kaynak, M., (2007), *Kalkınma İktisadı*, 2. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Keleş, R., Unsal, A., (1982), *Kent ve Siyasal Şiddet*, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları: 507, Ankara: A.Ü. S.B.F. Basın ve Yayın Yüksek Okulu Basımevi.
- Kelly, M., (2000), “Inequality and Crime”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 82, No. 4, pp. 530–539.
- Kennedy, L. W., Robert, A. S., David, R. F., (1991), “Homicide in Urban Canada: Testing the Impact of Economic Inequality and Social Disorganization”, *The Canadian Journal of Sociology*, Vol. 16, No. 4, pp. 397-410.

- Kenny, D. A., (1979), *Correlation and Causality*, New York: John Wiley & Sons Inc.
- Kinicki, A. J., (1985), "Personal Consequences of Plant Closings: A Model and Preliminary Test", *Human Relations*, Vol. 38, No. 3, pp. 197-212.
- Kızmaz, Z., (2003), "Ekonomik Yapı ve Suç: Bazı Araştırma Bulguları Üzerine Genel Bir Değerlendirme", *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C. 13, S. 2, ss. 279-304.
- Kızmaz, Z., (2006), "Suçun Önemli Belirleyenleri Olarak İktisadi Etkenler: İşsizlik ve Suç İlişkisine Sosyolojik Bir Bakış", *Polis Bilimleri Dergisi*, C. 8, S. 1, ss. 73-90.
- Kızmaz, Z., Bilgin, R., (2012), *Hırsızlık: Suçlular, Nedenler ve Dinamikleri*, Ankara: Polis Akademisi Yayınları.
- Kızmaz, Z., (2012), "Gelişmekte Olan Ülkelerde Suç: Suç Oranlarının Artışı Üzerine Sosyolojik Bir Çözümleme", *Mukaddime*, S. 5, ss. 51-74.
- Kuper, S., (2003), *Futbol Asla Sadece Futbol Değildir*, 2. Baskı, Çev. Sinan Gütunca, İstanbul: İthaki Yayınları.
- Kurt, Ş., (2006), "İşsizliğin Psiko-Sosyal Sonuçları Ve Türkiye Üzerine Muhtemel Etkileri", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, S. 51, ss. 358-379.
- Kutlar, A., (2003), "Türkiye’de Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerle Suç İlişkisi Üzerine Bir Ekonometrik Çalışma", *EKEV Akademi Dergisi*, S. 14, ss. 295-309.
- Lee, D. Y., (2003), "Unemployment and Crime: An Empirical Investigation", *Proceedings of the Pennsylvania Economic Association*, <http://aux.edinboro.edu/pea/pub/Proceed2003/pea2003-11%20-%20lee%20paper.pdf>, Erişim Tarihi: 22.09.2014.
- Liem, R., Liem, J. H., (1988), "Psychological Effects of Unemployment on Workers and Their Families", *Journal of Social Issues*, Vol. 44, No. 4, pp. 87-105.
- Linn, M. W., Sandifer, R., Stein, S., (1985), "Effects of Unemployment on Mental and Physical Health", *American Journal of Public Health*, Vol. 75, No. 5, pp. 502-506.
- Luiz, J. M., (2001), "Temporal Association, The Dynamics of Crime and Other Economic Determinants: A Time Series Econometric Model of South Africa", *Social Indicators Research*, Vol. 53, pp.

33-61.

- Macionis, J. J., Plummer, K., (1998), *Sociology: A Global Introduction*, New York: Prentice Hall Europa.
- Mankiw, N. G., (2004), *Principles of Macroeconomics*, Ohio: Cengage Learning.
- Marks, Karl (1974), *Ücretli Emek ve Sermaye: Ücret, Fiyat ve Kar*, (Çev. Orhan Suda), İstanbul: Suda Yayınları.
- Meera, A. K., Jayakumar, M., (1995), "Determinants of Crime in a Developing Country: A Regression Model", *Applied Economics*, Vol. 27, pp. 455-460.
- Mejia, D., Restrepo, P., (2010), "Crime and Conspicuous Consumption" Manuscript Universidad de los Andes, 2010-32, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1720919, Erişim Tarihi: 18.09.2014.
- Messner, S. F., (1980), "Income, Inequality and Murder Rates: Some Cross-National Findings", *Comperative Social Research*, Vol. 3, pp. 185-198.
- Messner, S. F., (1983), "Regional and Racial Effects on the Urban Homicide Rate: The Subculture of Violence Revisited", *American Journal of Sociology*, Vol. 88, No. 5, pp. 997-1007.
- Miles, J., Shevlin, M., (2001), *Applying Regression and Correlation*, London: SAGE.
- Miller, J. M., Schreck, C. J., Tewksburty, R., (2006), *Criminological Theory: A Brief Introduction*, Boston, MA: Allyn&Bacon Incorporated.
- Miyoshi, K., (2011), "Crime and Local Labor Market Opportunities for Low-Skilled Workers: Evidence Using Japanese Prefectural Panel Data", *Pacific Economic Review*, Vol.16, Iss. 5, pp. 565-576.
- Momani, B., (2012), "The Arab Spring Can Bring a Demographic Dividend: That is Good for Business and Investors", *Global Policy Essay*, <http://canada-arabbusiness.org/wp-content/uploads/2013/02/Momani-The-Arab-Spring-Can-Bring-a-Demographic-Dividend-Brief.pdf>, Erişim Tarihi: 18.09.2014.
- Mustard, D. B., (2010), *How do Labor Markets Affect Crime? New Evidence on an Old Puzzle.*, IZA Discussion Paper, No.4856, <http://ftp.iza.org/dp4856.pdf>, Erişim Tarihi: 15.08.2014.
- Nadar, E. N., (2011), *Statistics*, New Delhi: PHI Learning Private Limited.

- Nilsson, A., (2004), *Income Inequality and Crime: The Case of Sweden*, Institute for Labour Market Policy Evaluation, Working Paper, No. 2004:6.
- Neumayer, E., (2005), “Inequality and Violent Crime Evidence from Data on Robbery and Violent Theft”, *Journal of Peace Research*, Vol. 42, Iss. 1, pp. 101-112.
- Oğuzlar, A., (2005), “Lojistik Regresyon Analizi Yardımıyla Suçlu Profilinin Belirlenmesi”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.19, S. 1, ss. 21–35.
- Oliver, A., (2002), “The Economics of Crime: An Analysis of Crime Rates in America”, *The Park Place Economist*, Vol. 10, pp. 30-35.
- Öztürk, M., (2004), “Kur’an, Kitab-ı Mukaddes ve Sümer Mitolojisinde Hâbil-Kâbil Kıssası”, *Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, C. 4, S. 1, ss. 147-164.
- Papps, K., Winkelmann, R., (2000), “Unemployment and Crime: New Evidence for an Old Question”, *New Zeland Economic Papers*, Vol. 34, No. 1, pp. 53-71.
- Patterson, E. B., (1991), “Poverty, Income Inequality, and Community Crime Rates”, *Criminology*, Vol. 29, Iss. 4, pp. 755-776.
- Pazarlıoğlu, V., Turgutlu, T., (2007), “Gelir, İşsizlik ve Suç: Türkiye Örneği”, *Finans Politik ve Ekonomik Yaklaşımlar*, C. 44, S. 513, ss. 63-70.
- Pedulla, D. S., Newman, K. S., (2011), “The Family and Community Impacts of Unemployment”, In
- Pridemore, W. A., (2011), “Poverty Matters: A Reassessment of the Inequality- Homicide Relationship in Crossational Studies”, *British Journal of Criminology*, Vol. 51, No. 5, pp. 739- 772.
- Pınar, A., (2006), *Maliye Politikası*, Ankara: Naturel Yayıncılık.
- Polat, C., Eren, H., Erbakıcı, F., (2013), “Hırsızlık Suçunu Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi ve Geleceğe Yönelik Yaklaşımlar”, *Güvenlik Bilimleri Dergisi*, C. 2, S. 1, ss. 1-33.
- Radzinowicz, L., King, J., (1977), *The Growth of Crime: The International Experience*, New York: Basic Books.
- Raphael S., Winter-Ebmer R., (2001), “Identifying the Effect of Unemployment on Crime”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 44, Iss. 1, pp. 259-283.
- Rushing A. W., (1968), “Income, Unemployment and Suicide: An Occupational Study”, *The Sociological Quarterly*, Vol. 9, No. 4,

pp. 493-503.

- Saridakis, G., Spengler, H., (2012), "Crime, Deterrence and Unemployment in Greece: A Panel Data Approach", *The Social Science Journal*, Vol. 49, pp. 197-174.
- Seepersad, R., (2009), *Mediators And Tepe Değerrators In The Relative Deprivation– Crime/Counter-Normative Actions Relationship*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), University of Toronto.
- Sen, A., (1997), "Inequality, Unemployment and Contemporary Europe", *International Labour Review*, Vol. 136, No. 2, pp. 155-171.
- Sen, A., (2000), *Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny*, Philippines: Asian Development Bank.
- Sen, A., (2003), "Development as Capability Expansion", In: Sakiko Fukuda-Parr, A. K. Shiva Kumar (Eds.), *Readings in Human Development*, New York: Oxford University Press.
- Sevim, Y., Soyaslan, Y., (2009), "Hırsızlık Suçu Faillerinin Sosyal, Kültürel ve Ekonomik Özellikleri: Elazığ Örneği", *Polis Bilimleri Dergisi*, C. 11, S. 3, ss. 23-41.
- Sokullu-Akıncı, F., (2009), *Kriminoloji*, 6.baskı, İstanbul: Beta.
- Stack, S., (1984), "Income Inequality and Property Crime: A Cross-National Analysis of Relative Deprivation Theory", *Criminology*, Vol. 22, No. 2, pp. 229–257.
- Stouffer, S. A., Suchman, E. E., DeVinney, L. C., Starr, S. A., Williams, R. M., (1949), *The American Soldier Vol. I: Adjustment During Army Life*, New Jersey: Princeton University Press
- Sutherland, E. H., Cressey, D. R., (1966), *Principles of Criminology*, 7. Baskı, New York: J. B. Lippincott Company.
- Swinburne, P., (1981), "The Pyschological Impact of Unemployment on Managers and Professional Staff", *Journal of Occupational Psychology*, Vol. 54, pp. 47-64.
- Tauchen, H., Witte, A. D., Griesinger H., (1994), "Criminal Deterrence: Revisiting the Issue with a Birth Cohort", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 76, No. 3, pp. 399-412.
- Taşcı, F., (2009), "Bir Sosyal Politika Sorunu Olarak Göç", *Kamu-İş*, C. 10, S. 4, s. 177-204.
- Thio, A., (2006), *Deviant Behavior*, 8th Ed., New York: Pearson.
- Tierney, J., (2010), *Criminology: Theory and Context*, 3rd Ed., London:

Pearson Longman.

- Tiggemann, M., Winefield, A. H., (1984), "The Effects of Unemployment on the Mood, Self-Esteem, Locus of Control, and Depressive Affect of School Leavers", *Journal of Occupational Psychology*, Vol. 57, Iss. 1, pp. 33-42.
- Todaro, M. P., (1989), *Economic Development In The Third World*, 4th Ed., New York: Longman.
- Tsushima, M., (1996), "Economic Structure and Crime: The Case of Japan", *Journal of Socio-Economics*, Vol. 25, No. 25, pp. 497-515.
- Türk, İ., (2004), *Maliye Politikası*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Ubeyd, H., (2012), "Arap Devrimlerinin Ekonomi Politigi", ss. İçinde İbrahim Tıgılı (Der.), *Devrimlerden Sonra Arap Baharı*, İstanbul: Dübam Yayınları.
- Uğur, Abdullah, "Denizli Şehrinde Mala Karşı İşlenen Suçların Mekânsal Analizi", *Polis Bilimleri Dergisi*, C. 15, S. 2, ss. 1-28.
- UNDP (1997), *Human Development Report 1997*, New York: Oxford University Press.
- Veblen, T., (1915), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, New York: The Macmillan Company.
- Vold, G. B., (1979), *Theoretical Criminology*, 2nd Ed., New York: Oxford University Press.
- Wadsworth, M. E. J., Montgomery, S. M., Bartley, M. J., (1999), "The Persisting Effect of Unemployment on Health and Social Well-being in Men Early in Working Life", *Social Science & Medicine*, Vol. 48, pp. 1491-1499.
- Weatherburn, D., (2001), "What Causes Crime", *Crime and Justice Bulletin*, No. z4, pp. 1-10.
- Winefield, A. H., Tiggemann, M., Smith, S., (1987), "Unemployment, Attributional Style and Psychological Well-Being", *Personality and Individual Differences*, Vol. 8, Iss. 5, pp. 659-665.
- Winefield, A. H., Tiggemann, M., (1989), "Job Loss Versus Failure to Find Work as Psychological Stressors in the Young Unemployed", *Journal of Occupational Psychology*, Vol. 62, Iss. 1, pp. 79-85.
- Winefield, A. H., Tiggemann, M., (1990), "Employment Status and Psychological Well-being: A Longitudinal Study", *Journal of*

Applied Psychology, Vol. 75, Iss. 4, pp. 455-459.

- Witt, R., Clarke, A., Fielding, N., (1998), "Crime, Earnings Inequality and Unemployment in England and Wales", *Applied Economics Letters*, Vol.5, No. 4, s.265-267.
- Witt, R., Clarke, A., Fielding, N., (1999), "Crime and Economic Activity: A Panel Data Approach", *The British Journal of Criminology*, Vol. 39, No. 3, pp. 391-400.
- Wright, R. T., Decker, S. H., (1997), *Armed Robbers in Action: Stickups and Street Culture*, New Hampshire: Unversity Press of New England.
- Yamak, N., Topbaş, F., (2005), "Suç ve İşsizlik Arasındaki Nedensellik İlişkisi", 14. İstatistik Araştırma Sempozyumu Bildirileri, 5-6 Mayıs, Ankara.
- Yang, B., Lester, D., (1995), "Suicide, Homicide and Unemployment", *Applied Economic Letters*, Vol. 2, No. 3, pp. 278-279.
- Yıldız, R., Öcal, O., Yıldırım, E., (2011), "Suçun Sosyoekonomik Belirleyicileri: Kayseri Üzerine Bir Uygulama", *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, S.36, ss.15-31.
- Yılmaz, M. E., (2011), "Arap İsyanları ve Arap Ortadoğusu'nun Siyasal Dönüşümü", *Akademik Orta Doğu*, C. 6, S. 1, ss. 63-75.
- Yılmaz, T., Fidan, F., Karataş, V., (2004), "İşsizliğin Sosyo-Psikolojik Sonuçları: Sosyo-Demografik Özelliklere Göre Bireylerin Tutumları, Bir Alan Araştırması", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, S. 48, ss. 164-183.
- Yücel, M. T., (2003), *Kriminoloji*, 2. Baskı, Ankara: Başkent Matbaası.

Gönderim Tarihi: 16.04.2015 Kabul Tarihi: 07.12.2015

KAMU HİZMET ARZINDA DEĞİŞİM TEMELİNDE KAMU ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİKLERİ VE YOLSUZLUK

Burcu GEDİZ ORAL*

PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIPS ON THE BASIS OF SUPPLY CHANGE OF PUBLIC SERVICES AND CORRUPTION

Öz

Son otuz yılda, neo-klasik ekonomi kavramlarından türetilen piyasa temelli kamu yönetimi anlayışıyla birlikte kamu özel sektör işbirliklerinin (KÖSİ) hükümetler tarafından benimsenme eğilimi ortaya çıkmıştır. Böylece yönetimlerin kamu hizmetlerini doğrudan sağlamak zorunda olmadıkları fikri küresel olarak kabul edilmiştir. Nitekim hükümetler, kamu hizmetlerini sağlamak için özel sektör veya kâr amacı gütmeyen üçüncü sektör işletmelerle işbirliğine girebilmektedirler. Günümüzde KÖSİ'lerin geliştirilmesi oldukça önemli bir konu haline gelmiştir. Diğer yandan KÖSİ'ler büyürken yolsuzluk artmaktadır. Bu nedenle KÖSİ'ler yolsuzluğun merkezinde yer almaktadırlar. Çalışmada KÖSİ'lerin yolsuzluğa konu olabilecek alanları tespit edilmekte ve KÖSİ yolsuzluklarıyla mücadele edecek yaklaşımlar geliştirilmeye çalışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kamu hizmeti, Kamu Özel Sektör İşbirlikleri, Yolsuzluk, Kamu Ekonomisi, Kamu Müdahalesi

Abstract

In the last thirty years, following the market-based public management approach deriving from concepts of neo-classical economics, there has been a tendency on the part of governments to adopt public-private

* Yrd. Doç. Dr., Celal Bayar Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, e-posta: gedizburcu@yahoo.com

partnerships (PPPs). As a consequence of this trend, the idea that governments are not obliged to provide public services directly has come to be globally acknowledged. Indeed, governments can cooperate with private sector or non-profit third parties to provide public services. Today, the development of PPPs has become an important topic. On the other hand, the growth of PPPs is accompanied by a parallel increase in corruption. Therefore, PPPs are located at the very center of corruption. In this study, parts and areas of PPPs that are subject to corruption are identified with a view to developing various approaches to help struggle with PPP corruption.

Keywords: Public Service, Public Private Partnerships, Corruption, Public Economy, Public Intervention

Giriş

1970’li yıllardan itibaren artan kamu açıkları ve yüksek borç faizi nedeniyle Keynesyen iktisadın içine düştüğü bunalım, kamu yatırımlarını olumsuz yönde etkilemiştir. Neoliberal politikaların egemen hale gelmesi ve küreselleşmeyle birlikte, kamusal hizmetlere bakış açısında değişiklikler yaşanmıştır (Şahin ve Uysal, 2012: 159-160). Küreselleşme mal ve hizmetlerde artan ticaretin bir sonucu olarak, kaliteli kamu mal ve hizmeti talebini arttırmıştır. Devletler çevre kirliliği gibi negatif dışsallıkların minimize edilmesi, küresel eşitlik için kamu sağlığı ve eğitim gibi olumlu dışsallıkların maksimize edilmesi problemleriyle karşı karşıya kalmışlardır. Piyasa ekonomilerinde gittikçe artan istikrarsızlık, finansal kriz ve çevresel felaket tehdidi ile kamusal malların ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde birbirlerine bağımlılığını artmıştır. Küresel kamusal mallar toplumsal ve bireysel refahın belirlenmesi ve eşitsizliklerin azaltılmasında önemli hale gelmiştir (Whitfield, 2001: 33). Fakat bir yandan da mükellefler vergi yüklerini azaltmanın yollarını aramaya başlamışlardır. Sunmak zorunda olduğu kamu hizmetleri karşısında vergi hâsılatları erozyona uğrayan devletler, alternatif yollar aramak zorunda kalmışlardır (Şahin ve Uysal, 2012: 159- 160). 1980’lerde özel sektörün kamudan daha etkin ve verimli olduğu iddialarıyla İngiltere’de başlatılan özelleştirme hareketi piyasa aksaklıklarının¹ olduğu

¹ Refah ekonomisine göre ekonomi ancak belli koşullarda Pareto etkin olabilecektir. Piyasaların Pareto etkin olmadığını gösteren “Piyasa

durumlarda ciddi itirazlarla karşılaşmıştır. İtirazları dindirebilmek ve karşı duruşları yumuşatabilmek için, özellikle yeni proje ve hizmetlerde KÖSİ'ler öncelikli seçenek halini almıştır (Demuijnck ve Ngnodjom, 2011: 255).

Kamu mallarının sunumunda artan özel sektör payı, fiziki altyapının sağlanmasıyla hizmet sunumunun birbirinden ayrılması ve çekirdek hizmetler dışındaki hizmetlerin piyasalaşması sonucunda kamu hizmetleri metalaştırılmış, kamu mallarının biçimi ve sunumu değişmiştir. Bu değişim malların kamusalılık derecesine göre farklılaşabilmektedir. Kalite, miktar, erişim, kullanılabilirlik, ticari olan/olmayan hizmetlerin bölünmesi, dışlama ve eşitsizliklerin artması sonucu ortaya çıkan rekabet piyasada özel sektörün payını arttırmıştır (Whitfield, 2001: 33). Dünya çapında gittikçe artan oranda kabul gören bu değişimin nedenleri, özel sektörün artan verimliliği, kamunun kaynak ihtiyacı ve ileri teknolojiye erişim olarak sıralanmaktadır (Amponsah ve Gatete, 2014: 2):

Genellikle yasal olarak bağlayıcılığı olan bir sözleşmeyle gerçekleştirilen KÖSİ'ler, bir altyapı projesinin yapımı, yönetimi ve işletilmesiyle ilgili sorumlulukların kamu ve özel sektör arasında paylaşılmasıdır (Amponsah ve Gatete, 2014: 2). Pek çok araştırmacı, dünyada yıllık milyonlarca dolara ulaşan KÖSİ projelerinin, ekonomik ve sosyal altyapı gelişimine önemli ölçüde katkıda bulunduğunu belirtmektedir. Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, Avrupa Birliği gibi

aksaklıklarının” nedenleri; aksak rekabet, tam kamusal mallar, dışsallıklar, eksik piyasalar, bilgi eksikliği, işsizlik ve enflasyon ve erdemli mallardır. Bunların sonucu olarak, kaynakların etkin ve adil dağılımı sağlanamamakta, üretim ve tüketimde optimaliteden sapmalar oluşmakta, kâr ve fayda maksimizasyonuna ulaşamamaktadır. Piyasa aksaklıklarıyla oluşan etkinsizlikleri giderebilmek amacıyla kamu maliyesi araçlarınca gerçekleştirilecek müdahalelere ihtiyaç duyulmaktadır (Stiglitz, 1994: 88-99; Akalın, 2000: 7; Dinler, 2004: 504; Yaylalı, 2004: 248).

uluslararası örgütler geliştirmekte olan ülkelerde² KÖSİ uygulamalarını desteklemektedir.

KÖSİ'lere global desteğe rağmen, sorunlar ya da yetersizlikler hükümetlere önemli riskler yaratabilmektedir. Bu tür sorunların nedenlerini anlamaya çalışırken, KÖSİ başarısızlıklarının yüzeysel değerlendirmesini yapan uluslararası kuruluşların raporları dikkatle incelenmelidir. Raporların odak noktası, ekonomik faydalar ve verimlilik artışı iken genellikle etik³ göz ardı edilmekte, sözleşmeler risk ve dürüstlük sorunları içeren teknik bir çerçeve olarak kalmaktadır (Johnston ve Gudergan, 2007: 1-2). KÖSİ modelleri taraflar yolsuzluk yaptığında ne yapılacağı konusunda çözüm üretmede yetersiz kalmaktadır. Yolsuzluk nedeniyle oluşan yüksek maliyetler, düşük kalite ve kamu harcamalarının yanlış yönlendirilmesi gibi sonuçlarla kamu zarar görmektedir (Iossa ve Martimort, 2008: 44).

² Gelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelerde KÖSİ uygulamalarında bazı temel farklılıklar vardır. Gelişmiş ülkelerde reformlar, seçmenlerin demokratik desteğini almış hükümetler tarafından gerçekleştirilirken, geliştirmekte olan ülkelerde, genellikle vatandaşlar tarafından tam olarak anlaşılmadan ve desteklenmeden, uluslararası kuruluşlar tarafından tasarlanmaktadır. Bazı durumlarda reformlar bürokratik ve siyasi elitlerce, mevcut çıkarların koruması amacıyla gerçekleştirilebilir. Geliştirmekte olan ülkelerin çoğunda çok derin mali krizler ve gelişmiş ülkelere nazaran kamu hizmetlerinde çok keskin düşüşler vardır. Ayrıca yolsuzluk gibi kronik kurumsal zayıflıklar, ihalelerde rekabet eksikliği ve devlet daireleri arasında zayıf koordinasyon söz konusudur. Bir yandan da geliştirmekte olan ülkeler, kronik altyapı eksikliği ve gerekli altyapıyı sağlamada kaynak yetersizliği sorunlarına çare aramak zorundadırlar (Khan vd., 2014: 4). Ancak, küreselleşen dünyada, bu tür ekonomilerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının arttığı görülmekte, bu ülkelerin ihale sistemlerinde KÖSİ yolsuzlukları için fırsatlar olduğu dikkat çekmektedir (Akerele ve Gidado, 2003: 379).

³ Etik doğru davranış ve uygulamalar için kurallar ya da standartlar bütünü olarak tanımlanabilir. Hükümetler seçilebilme endişesi taşıdığı anda, etik olmayan davranışların normalleşmesiyle KÖSİ'lerle amaçlanan sonuçlar tehlikeye girecektir (Johnston ve Gudergan, 2007: 3).

KÖSİ-yolsuzluk ilişkisi ve konuyla ilgili tartışmaların ortaya konduğu çalışmada, öncelikle KÖSİ modelleri ele alınmıştır. Yolsuzluğa bulaşmamış bir yönetimin KÖSİ'lerin başarısı için olmazsa olmaz olduğunun ön kabulüyle, KÖSİ'lerde yolsuzluğa açık alanlar tespit edilip ardından da KÖSİ yolsuzluklarıyla mücadele yaklaşımları geliştirilmiştir. Ülkemizde⁴ uygulanan KÖSİ projelerinde performansın ölçüldüğü, KÖSİ modelinin tercih edilmesinin stratejik gerekçesinin ortaya konduğu karşılaştırmalı analizler içeren raporlara ve çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ihtiyacın bir uzantısı olarak, çalışmanın belli kısıtlar içerdiğini hele de yolsuzluk gibi gizlilik içeren bir unsurla KÖSİ ilişkisinin şimdilik mevcut koşullarda teorik düzeyde kurulabileceğini belirtmemiz gerekmektedir.

1. Kamu Özel Sektör İşbirliği Modelleri

Kavramın anlaşılmasında farklılıklar olduğundan KÖSİ'lerin kesin bir tanımı yoktur. Hükümet hizmetlerin alıcısı olurken, özel sektör uzun vadeli hizmet sağlayıcı olmaktadır. Özel sektör bir satıcı, yüklenici, yetkili, hükümet tarafından finanse edilen uygulayıcı değil, yatırım faaliyetinin her aşamasında eşit bir katılımcı konumundadır (Amponsah ve Gatete, 2014: 5).

1.1. KÖSİ Tanımı

KÖSİ⁵ özel sektörün yönetimde ve sunumda yoğun olarak yer aldığı, seçilen kamusal amaçlar doğrultusunda takdir yetkisinin

⁴ Kamu-Özel Ortaklığı Daire Başkanlığı'nın resmi internet sitesinde yayımlanmış, KÖSİ projelerinin seçilme nedenlerini açıklayan karşılaştırmalı analizler içeren bir çalışma, belge ya da rapor yoktur, açıklamalar genel yargılar ve beklentilerden ibarettir.

⁵ Türk literatüründe *Public Private Partnerships (PPPs- 3P)* kavramının karşılığı olarak; Kamu-Özel Sektör İşbirliği (Sarısü, 2008), Kamu-Özel Sektör Ortaklığı (Şahin ve Uysal, 2012), Kamu-Özel İşbirliği (Boz, 2013), Kamu-Özel Ortaklığı (Gürkan, 2014), Kamu Özel Ortaklığı Modeli (Acartürk ve Keskin, 2012), eksik imtiyaz (Karahanoğulları, 2011) gibi kavramlar kullanılmaktadır. Ortaklık, çoğu zaman aynı amaçla bir araya gelme anlamında kullanılmaktadır. Kamusal amaçlar ve kamusal fayda çerçevesinde

kamu ve özel sektör arasında paylaşıldığı işbirliğine dayalı yönetişimdir. Katılımcıların çeşitliliği, ortak hedefler için kararlılık ve takdir yetkisi işbirliğinin en önemli ayırt edici özellikleridir (Donahue ve Zeckhauser, 2006: 496). KÖSİ'ler ortak planlama, ortak katılım ve risk paylaşımı özellikleriyle kalkınma için bir fırsat olarak görülmektedir (Amponsah ve Gatete, 2014: 5).

Bir başka tanıma göre, KÖSİ'ler kamu altyapı yatırımlarını inşa etmek ve yönetmek için tedarikçinin sorumluluk aldığı, kamu ve özel sektör arasında risk ve sorumlulukların paylaşıldığı imtiyaz sözleşmeleridir (Khan vd., 2014: 1). KÖSİ için uygun çok sayıda ekonomik sektör olduğu belirtilmektedir. Bu sektörler içinde petrol, doğal gaz, kömür ve diğer maden kaynaklarının arama üretim ve dağıtımı; havaalanları, havacılık tesisleri; su temini, dağıtımı, su arıtma ve katı atık yönetimi projeleri bulunmaktadır. Diğer uygun alanlar arazi ıslahı, nehirler, kanallar, sulak alanlar, göller ve diğer su kütlelerinde dip tarama; demiryolları, karayolları, otoyollar, toplu taşıma, kavşak, tünel, üst geçit, otobüs terminalleri, ticari otoparklar; kara konteyner terminalleri ve depoları, bilgi iletişim teknolojisi dâhil olmak üzere telekomünikasyon sistemleri, ağları ve hizmetleri; turizm endüstrisi; sanayi siteleri; kentsel dönüşüm ve yoksullukla mücadele projeleridir (Khan vd., 2014: 16). KÖSİ'ler Avrupa, Kanada, ABD ve gelişmekte olan ülkelerde ulaştırma, enerji, su, bilgi teknolojileri, cezaevleri, atık yönetimi, okullar ve hastaneler gibi alanlarda yaygın olarak kullanılmaktadır (Iossa ve Martimort, 2014: 2).

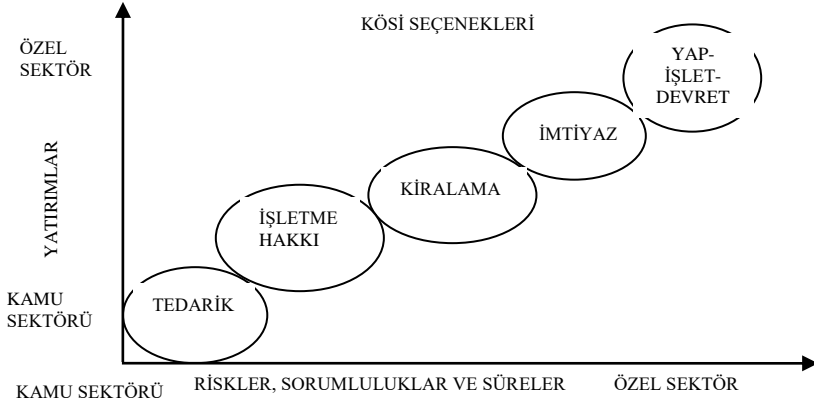
KÖSİ terimi; hukuksal çözülemeye olanak sağlamayacak bir genişlikte tanımlandığından, hukuki bir kavram değil, uygulamadaki çok sayıda yönteme “şemsiye işlevi” gören tüm politikaların genel adı olarak kullanılan bir “üst kavram” olmaktadır (Emek, 2009a: 9; Güzelsarı, 2009: 46; Uz, 2007: 1168; Karahanoğulları, 2011: 181).

1.2. KÖSİ Modelleri ve Özellikleri

kamu ve özel sektörün amaçları benzeşemeyeceğinden çalışmada Kamu Özel Sektör İşbirliği kavramı tercih edilmiştir.

KÖSİ'lerin birçok formu olmakla birlikte uzun vadeli altyapı projelerinin odak noktası oldukları dikkat çekmektedir. Sözleşmeler normal sözleşmelerden farklı yapılandırılmıştır. Öncelikle, yatırımlarda borçlanma ve özkaynak özel sektör tarafından sağlanmakta, özel sektöre kullanıcı ücretleri ödenmekte ya da hükümet ödemedeki bulunmakta veya ikisi bir arada gerçekleştirilmektedir.

Şekil 1. KÖSİ Yöntemleri



Kaynak: Amponsah ve Gatete, 2014: 7.

Şekil 1'de orijinden uzaklaştıkça risk ve sorumluluk paylaşımı değişmekte ve sözleşmelerin süresi uzamaktadır. Aynı zamanda orijine yakın olan bölümlerde kamunun hizmet sunumundaki payının yüksek olduğu dikkat çekmektedir. KÖSİ'ler geleneksel kamu ihaleleri ile özelleştirme uygulamaları arasında kalan modellerdir. Geleneksel tedarik modellerine göre daha kompleks olan KÖSİ modellerinin

yönetim sözleşmeleri, kiralama veya imtiyazlar gibi yöntemleri vardır. İlk modelde, bir performans hedefine endeksli kamu adına hizmeti gerçekleştirmek için bir ücret karşılığında özel sektör yönetimi almaktadır. Kiralamada, iş riski ve yönetim özel sektör tarafından kabul edilmekte ve bir kira bedeliyle kamu altyapıları kullanılarak hizmet sunulmaktadır. İmtiyazlarda farklı modeller karşımıza çıkmaktadır: Yap-İşlet-Devret, Yap-İşlet-Sahip Ol, Yap-İşlet, Yap-Kirala Devret, Tasarla-Yap-Finanse Et-İşlet, Rehabilitate Et-İşlet vb. (Martins vd, 2011: 95).

KÖSİ'lerin genel geçer tek bir tanımını yapamadığımız gibi, yaygın bir şekilde uygulanan tek bir KÖSİ modelinden de bahsetmemiz mümkün değildir. KÖSİ modelleri yöntemlerin bir veya birkaçının birlikte uygulanmasıyla, uygulandığı ülkeye göre amaç, yöntem ve kapsam farklılıklarıyla gerçekleşmektedir. Tablo 1'de görüldüğü gibi bu farklılıkların sebebi, risk paylaşımı, hizmet bedelinin kimlerden karşılanacağı ve süre gibi unsurlardan kaynaklanmaktadır (Donahue ve Zeckhauser, 2011: 46).

Tablo 1. KÖSİ Sözleşmelerinin Özellikleri

| Özellik | Yönetim Sözleşmesi | Kiralama | İmtiyaz | Yap-İşlet-Devret |
|------------------|--------------------|--------------|--------------|------------------|
| Mülkiyet | Kamu | Kamu | Kamu | Kamu |
| Varlık Mülkiyeti | Kamu | Kamu | Kamu / Özel | Kamu / Özel |
| Yatırım | Kamu | Kamu | Özel | Özel |
| Ticari Risk | Kamu | Kamu / Özel | Temelde Özel | Özel |
| Ödeme | Kamu | Kullanıcılar | Kullanıcılar | Kullanıcılar |
| Süre | 3- 8 yıl | 8- 15 yıl | 20- 35 yıl | 20- 30 yıl |

Kaynak: Marques ve Berg, 2009: 17.

1.3. KÖSİ Uygulamaları

Dünyadaki ilk KÖSİ uygulamaları 17. ve 18. yüzyıllarda, ağırlıklı olarak kanal ve köprü yapımında imtiyaz sistemiyle gerçekleşmiştir. Bazı altyapı hizmetleri Avrupa'da 19. yüzyılda özel sektör tarafından kurularak işletilmiştir. 20. yüzyılda - özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında- bazı ülkelerde (Fransa, İtalya, Japonya ve ABD) özellikle karayolu ağlarının inşasında KÖSİ uygulamaları yaygınlaşmıştır (Sözer, 2013: 216-218). KÖSİ'ler İngiltere'de Özel Finans Girişimleri (Private Financial Initiative: PFI) olarak öne çıkmıştır.

İngiltere’de en çok KÖSİ yatırımı sırasıyla ulaştırma, çevre, eğitim, sağlık ve genel hizmetler sektöründe gerçekleşmektedir. İngiltere’de KÖSİ yoluyla yapılan yatırımların, toplam kamu yatırımlarına oranı (AB ülkelerinde ortalama %5 düzeyinde) %10-15’lere ulaşmıştır (OECD, 2008: 28).

Tablo 2’de görüldüğü gibi, İngiltere’de KÖSİ’ler hem değer olarak hem de sayısal olarak en büyük paya sahiptir. Bu ülkede, 2013 yılında 31 KÖSİ 6 milyar €’luk değere sahiptir. 2013 yılı için değer olarak ikinci en büyük pay İtalya’ya aitken, sayısal olarak ise İngiltere’yi Fransa izlemektedir.

Ülkemizde ise KÖSİ’lere yönelik uygulamalar Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar uzanmaktadır. Bu dönemde bazı kamu hizmetlerinin sunumuna ve altyapının sağlanmasına özel sektör katkıda bulunmuştur (Sözer, 2013: 216-218). Türkiye, bazı KÖSİ modellerini ilk uygulayan ülkelerden biri olmasına rağmen, hayata geçirilen KÖSİ projelerinde başta risk paylaşımının adil olmaması, siyasi, ekonomik, hukuksal altyapı ve istikrarın eksikliği ve sözleşme tasarımı yapıları hatalar gibi çeşitli nedenlerle sorunlar yaşandığı görülmektedir. Nitekim enerji ve havayolu ulaşımı sektörlerinde gerçekleştirilen uygulamalar haricinde, KÖSİ projelerinin başarılı olduğu sektörler sınırlı kalmaktadır (Uz, 2007: 1176; Şahin-Uysal, 2008: 106).

Tablo 2. Seçilmiş AB Ülkelerinde KÖSİ Uygulamaları

| | 2011 | | 2012 | | 2013 | |
|-----------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|
| | KÖSİ Sayısı | Değeri (Milyon €) | KÖSİ Sayısı | Değeri (Milyon €) | KÖSİ Sayısı | Değeri (Milyon €) |
| İngiltere | 27 | 4.000* | 26 | 5.800* | 31 | 6.000 |
| İtalya | 3 | 1.000* | 2 | 200* | 4 | 4.400 |
| Fransa | 19 | 11.000* | 22 | 3.900* | 19 | 1.400* |
| İspanya | 7 | 700* | 3 | 300* | 4 | 950* |
| Hollanda | - | - | 3 | 950 | 3 | 1.300 |
| Almanya | 3 | 1.100 | 1 | 600 | 10 | 400 |

*İşaretli miktarlar yaklaşık değerlerdir.

Kaynak: Avrupa Yatırım Bankası verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur⁶.

Türkiye’de 2011 yılı sonu itibariyle yap-işlet, yap-işlet-devret, yap-kirala ve işletme hakkı devri modelleriyle 8 farklı sektörde toplam 134 projenin uygulama sözleşmesi imzalanmıştır. Uygulama sözleşmelerinin sektörel dağılımlarına bakıldığında 53 projeye enerji sektörünün ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Karayolu, liman, havaalanı ve yat limanı projelerinin sayısı enerji sektörüne kıyasla daha az olmakla birlikte, bu sektörler uzun süreli KÖSİ tecrübesine sahip diğer alanlardır. İşletmede ve yapım aşamasında olan KÖSİ projeleri birlikte düşünüldüğünde bugüne kadar toplam değeri 35 Milyar \$’ı aşan 134 projenin sözleşmesinin imzalandığı görülmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2012).

Ülkemizde, Devlet Planlama Teşkilatı “Bazı Yatırım ve Hizmetlerin Kamu Kesimi ile Özel Sektör İşbirliği Modelleri Çerçevesinde Gerçekleştirilmesine İlişkin Kanun Taslağı Tasarısı” adıyla 2006 ve 2007 yıllarında iki kanun tasarısı hazırlamış ancak çeşitli nedenlerle bekleme alındığından henüz yasalaşma sürecine girmeyen bu taslak, KÖSİ modellerinin önemli bir gündem oluşturmasına yol açmıştır. Ayrıca kentsel dönüşüm, mortgage yasası, sağlıkta dönüşüm kapsamında “sağlık kentleri projesi”, su kaynaklarını ve su yatırımlarını özelleştirme, sulamada KÖSİ’leri geliştirme girişimlerine rastlanmaktadır (Güzelsarı, 2009: 64- 70; Karasu, 2009: 124).

Türkiye’de KÖSİ sözleşmelerine ilişkin bilgiler kamuoyuna açıklanmamaktadır. Oysa saydamlık ve hesap verebilirliğin artması için sözleşmelerin süreleri, maliyetlerini etkileyecek gelişmeler, hizmet standardı ve kalitesi, tarife belirleme yöntemi, özel teşebbüslerin yükümlülükleri, idarenin verdiği

⁶http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2013_en.pdf,
http://www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_2012_en.pdf,
http://www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_2011_en_web.pdf, (26.06.2014’te erişildi).

garantiler, garantilerin maliyetleri ve finansman yöntemleri konularında kamuoyuna bütçe metinleri ve faaliyet raporları aracılığıyla ayrıntılı bilgiler sunulmalıdır (Emek, 2009b: 37).

İngiltere, İspanya, Portekiz gibi pek çok Avrupa ülkesinde KÖSİ'ler belirli bir yasal çerçeveye sahipken, Türkiye bu konuda henüz bir yasal düzenleme geliştirememiştir⁷. Bu da her proje için düzenlenmesi gereken farklı bir sözleşme anlamına gelmektedir ki bu durum yatırımların risk faktörünü artırmaktadır. Türkiye'de diğer bazı ülkelerde olduğu gibi KÖSİ projelerini yürütmek üzere merkezi bir kurum da oluşturulmamıştır.

1.4. KÖSİ'lerde Risk ve Fırsatlar

KÖSİ modelleri kamu maliyesini veya borç limitlerini etkilemeden, maliyet ve riskleri geleceğe transfer ederek, hükümete altyapı hizmetlerini sunma olanağı sağlayan bir yönetim aracı olarak kullanılmaktadır. Fakat KÖSİ'lerde bütçe başlangıç izni gerekmediğinden demokratik sorumluluk azalmaktadır. Çoğunlukla sözleşmeler şeffaflıktan uzak, kamuoyuna açıklanmadan gerçekleştirilmektedir (Khan vd., 2014: 1-2).

Kamu sektöründe kapasite eksikliği, sözleşmelerin tasarımı ve uygulanmasında görev alacak profesyonel bir kadronun olmaması KÖSİ projelerinin uygulanmasında önemli sorunlar olmaya devam etmektedir (Amponsah ve Gatete, 2014: 2). Hükümet yetkililerinin yeteneklerine bağlı olarak kamu için vahim sonuçlar doğabilmekte, genellikle bunu belirleyen kriter özel sektöre takdir yetkisinin ne kadarının devredildiği olmaktadır (Donahue ve Zeckhauser, 2011: 46).

KÖSİ'lerde riskler çoğunlukla zayıf ihale uygulamaları, ihale ve sözleşmelerin hazırlanmasında yolsuzluk, yüksek kullanıcı ve

⁷ 6428 sayılı yasa 2013 yılında Sağlık Bakanlığı bünyesinde kurulan Kamu Özel Ortaklığı Daire Başkanlığı hariç. Bu düzenleme KÖSİ'lere yönelik ilk yasal düzenleme, Başkanlık ise KÖSİ yönetim birimlerinin ilk örneğidir.

yönetim ücretleri, ahlaki riziko ve önyargılardan kaynaklanmaktadır (Khan vd., 2014: 3; Mehtodra ve Delamonica, 2005: 163). Hizmette aksama veya kesinti riski, özel sektörün pazarlık gücünü arttırmakta ve KÖSİ'lerde doğal bir asimetri yaratmaktadır. Bu asimetri özel sektör tarafından sözleşmelerde yeniden müzakereye⁸ gitme yoluyla arttırılabilmektedir. Ayrıca proje sürecinin içerdiği tasarım, inşaat, lisanslama, talep, iflas ve operasyonel risk gibi risklerin de dikkatle yönetilmesi gerekmektedir.

KÖSİ'lere yönelik tepkilerin politik ve ideolojik nedenlerden kaynaklandığı belirtilse de kamu hizmetlerini planlama ve yürütmeye KÖSİ'lerin olumsuz etkilerini destekleyen kanıtlar göz önüne alındığında, eleştirilerin kaynağının ortaya çıkması muhtemel aksaklıklar olduğu düşünülmektedir (Whitfield, 2001: 28).

1.5. KÖSİ Projelerinin Etkinliği

KÖSİ'lerin etkinlik tespitinin, çoklu hedefler nedeniyle kolay olmayacağını söyleyebiliriz. Bu konuda birbiriyle çelişen araştırma bulguları mevcuttur. Estache (2006), gelişmekte olan ülkelerde KÖSİ'lerin başarı ya da başarısızlıklarına ilişkin değerlendirmelerdeki farklılıkların, analizlerde farklı kriterler kullanılmasından kaynaklandığını savunmaktadır.

2008 Küresel Mali Krizi, özel sektörün üstünlüğü fikrinin sorgulamasını arttırmıştır. Örneğin, KÖSİ uygulamalarında önde gelen İngiltere ve İrlanda bile mali ve ekonomik şoklar nedeniyle bu alanda kötüleşmiş ülkeler arasına girmiştir. İngiltere hükümeti borçları ödeyecek kaynak sağlanamayacağından KÖSİ uygulamalarının durdurulamayacağını ve devam etmek zorunda olduğunu açıklamıştır. Ancak performans kanıtları KÖSİ'lerin geleneksel kamu alımlarından kötü olmadığını göstermektedir. Aynı zamanda KÖSİ'ler geleneksel metotlardan daha hızlı bir altyapı sunmaktadır (Khan vd., 2014: 3).

⁸ Uygulamaya konan bir KÖSİ projesi şartlarının, çeşitli sebeplerle taraflar arasında yeniden görüşülmesidir.

Otaïru vd. (2013), KÖSİ'lerin başarısızlığında belirlenen on risk faktörünü, yönetimde istikrarsızlık, yetersiz KÖSİ deneyimi, finansal durum, zayıf finansal piyasalar, arazi kullanımı, işçi ve malzeme durumu, yatırım projelerinin finansal cazibesi, düşük işçilik kalitesi, artık değer (imtiyaz süresinden sonra), yolsuzluk ve hukuka saygının eksikliği olarak belirlemişlerdir (Otaïru vd, 2013: 2810). Bu faktörler arasında yer alan yolsuzluk, KÖSİ'lerde yolsuzluğa açık alanların tespitinin yapılıp, mücadele yaklaşımları geliştirme ihtiyacını ortaya koymaktadır.

2. Kamu Özel Sektör İşbirlikleri ve Yolsuzluk

Kaynakların kullanılmasında tekelci yetkiye sahip, görevleriyle ilgili konularda takdir yetkilerini kötüye kullanan ve hesap verme mekanizmaları bulunmayan görevlilerin işbirliği oluşturma sürecinde kendi çıkarlarını gözetmeleri yolsuzluğa neden olmaktadır. Uygulamaları geniş bir yelpazede olan yolsuzluk rüşvet, zimmet, haraç, irtikâp, iltimas, rant kollama, lobicilik, patronaj ve gizli anlaşmalar gibi farklı formlarda görülebilmektedir. Yolsuzluğu aşağıdaki formülle açıklayabiliriz (Klitgaard, 1988);

$$C = M + D - A - T$$

C: Yolsuzluk **M:** Tekelleşme **D:** Takdir Yetkisi

A: Hesap Verilebilirlik **T:** Şeffaflık

Bu formüle göre yolsuzluk, mal ve hizmetlerin sunulmasında tekelci gücün varlığı ve takdir yetkisinin genişliği ile doğru orantılı olarak artmakta; hesap verme sorumluluğu ve şeffaflık ile ters orantılı olarak azalmaktadır. Yolsuzluğun büyüklüğü görevlinin tekelci gücü ile takdir yetkisi kullanma oranlarına bağlı olmaktadır (Klitgaard, 1998: 4). Ackerman'a göre yolsuzluğun boyutunu; elde edilecek fayda, takdir yetkisinin genişliği, yolsuzluk faaliyetinin riski ve rüşvet alanla verenin pazarlık gücü belirlemektedir (Ackerman, 1997: 46).

Devlet kamu kurumlarını özelleştirerek, büyük savunma alımları yaparak ya da doğal kaynaklara imtiyazlar ayırarak altyapı projelerini yürütüyorsa, kamuyla özel sektör arasında

aşırı kâr yaratma yönünde anlaşma eğilimi ortaya çıkabilmektedir. Böylece, toplam sözleşme değeri artmakta, rekabetçi bir fiyatın ortaya çıkma ihtimali düşmektedir. Kamu teşebbüslerinde yolsuzluk yaygınsa, gereksiz projeler oluşturmak ve tekel kazançlarını gizlemek için hükümet yetkililerine rüşvet verilebilmekte, yerli ve yabancı kredi kuruluşlarına kazanç sağlamak için özel projeler tasarlanabilmektedir. Bu gibi durumlarda toplumun kaybı sadece rüşvet değil, projede boşa harcanan kaynakların toplamı olmaktadır (Klitgaard, 2012: 7).

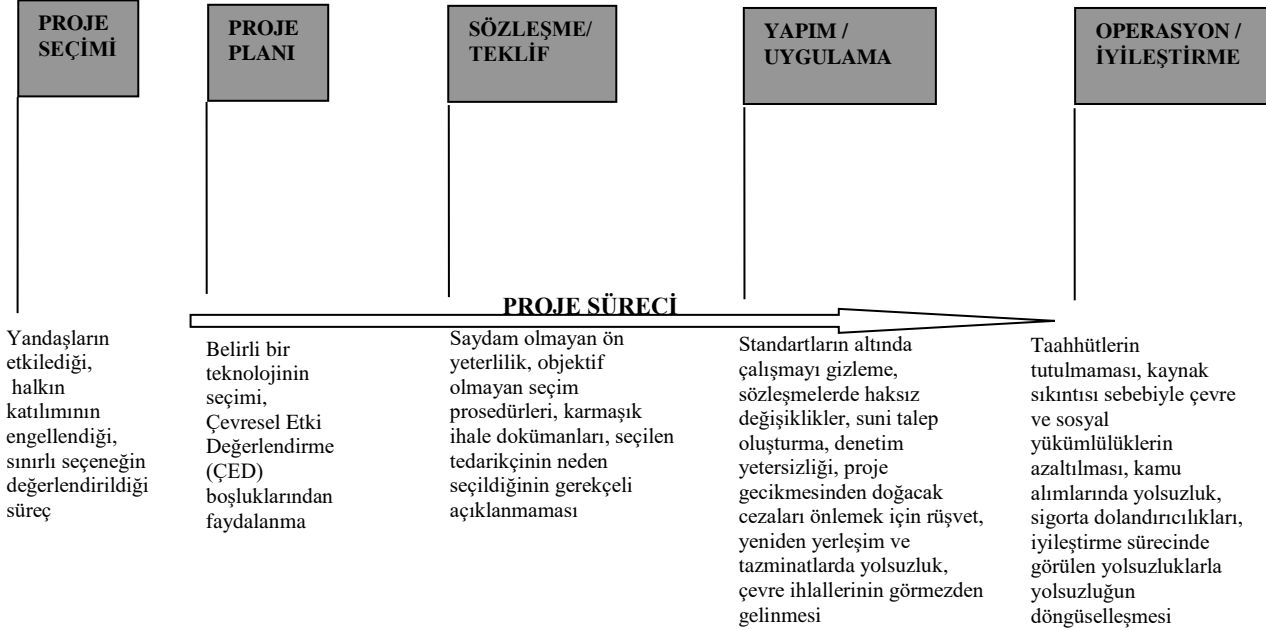
Şekil 2 proje döngüsü boyunca meydana gelebilecek yolsuzlukları göstermektedir. Yolsuzluk, projelerin belirlenmesi ve seçiminde aşırı siyasi nüfuz potansiyeli ile başlamaktadır. Proje onayında proje geliştiriciler ve bölümler arası gizli anlaşmalarla uygunsuz projelere⁹ karar verilebilmektedir. Stratejik planlama ve proje döngüsünde objektifliğin olmamasının, yolsuzluğa neden olacağı yaygın olarak kabul edilmektedir. Büyük yolsuzluklarda teklif formlarında sahtekârlık, şişirilmiş faturaların kabulü için tedariklerde rüşvet görülebilmektedir. Bu yasadışı ödemeler genellikle taşeronlar tarafından gizlenmektedir. Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) ile yolsuzluk ve usulsüzlükler planlama aşamasında ortaya çıkabilmekte, hatta bazı ülkelerde daha önceden reddedilen ÇED raporları için hükümetler tarafından onay verileceği firmaya garanti edilebilmektedir¹⁰. Projelerin operasyon ve teknik bakım süreçlerinde zafiyetler devam etmektedir. Bu zafiyetler hizmet erişimi ve temini ile ilgili küçük yolsuzlukları, suiistimali, yasadışı bağlantıları, sosyal ve çevresel koruma taahhütlerinde başarısızlığı, patronaj ve istimlâk fonlarının

⁹ 1983 yılında başlanan ve ancak 1994 yılında bitirilebilen, bir yolsuzluk abidesi olarak anılan Paraguay- Arjantin Yacireta Barajı'nın 2.7 milyon \$ olarak tahmin edilen maliyeti 11.5 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir (Haas, 2008: 88).

¹⁰ Örneğin, Hindistan'da iki baraj için ÇED yapma amacıyla görevlendirilen bir firma 145 km uzakta başka bir projenin ÇED raporunun büyük bir bölümünü kopyalanmaktan yakalanmıştır (Haas, 2008: 89).

istismarını, parasal ve parasal olmayan fayda paylaşımını içermektedir. Büyük yolsuzluk döngüsü bakım, yenileme ve iyileştirme ihalelerinin tümünde tekrar başlayabilmektedir (Haas, 2008: 89).

Şekil 2. KÖSİ Proje Sürecinin Çeşitli Aşamalarında Yolsuzluğun Kapsam ve Koşulları



Kaynak: Haas, 2008: 88.

2.1. KÖSİ'lerde Yolsuzluğa Açık Alanlar

KÖSİ'lerde yolsuzluğa açık alanlar zayıf ihale süreçleri, sözleşmelerin katılımı, siyasetin finansman şekli, yeniden müzakereler, denetlenemezlik ve hesap verilemezlik başlıkları altında incelenecektir.

2.1.1. Zayıf İhale Süreçleri

İhaleler, özel kazançlar için sözleşme gücünü kötüye kullanan hükümetlerin yolsuzluğa neden olabilecekleri geleneksel alanlardan biridir. Genellikle rakip teklifler sözleşmelerin yarısında bile dikkate alınmamakta, aciliyet ön plana alınıp, anlaşma tek kaynaklı sözleşmeye uygun hale getirilmektedir. Çoğunlukla yöneticiler hem hangi firmayla sözleşme yapılacağına karar verip, hem projeyi yürütüp hem de denetlemektedir (Klitgaard, 2012: 9; Altes, 2014: 16). Ama kamu otoritesi, hem düzenleyen hem de düzenlenen olamayacağından, kirli uygulamalara yönelik endişeler yerinde kabul edilebilir (De Brux ve Marty, 2014: 15).

İhalelerde rekabet olduğunda ise suiistimaller yaygın bir şekilde görülebilmektedir. Teknik özellikler, gözetilen tedarikçilerin şansını arttırmak için tasarlanmakta, maliyet aşmaları rüşvet karşılığında onaylanmakta, siyasi etki dış denetimi felç edebilmektedir (Klitgaard, 2012: 9). Üstelik yolsuzluk, ihale sürecinin planlama, ihale, sözleşme ve yürütme aşamalarından herhangi birinde ya da her birinde olabilmektedir. Sözleşme aşamasında yolsuzluğun tespit edilmesi, yüklenicilerin kendi faydaları için itiraz etmeyecekleri aşama olduğundan, neredeyse imkânsızdır. Sözleşmeler genellikle gizli tutulduğundan, yükümlülüklerde şeffaflığın olmaması yüklenicinin fazladan tazminat ödemesine neden olabilmektedir (Iossa ve Martimort, 2014: 4).

PwC ve Ecorys (2013) tarafından yapılan bir araştırma AB ülkeleri için özellikle altyapı hizmetlerinde olmak üzere, yolsuzluğun ihale süreçlerinde var olduğunu göstermektedir. 8 AB ülkesinin yer aldığı örnekleme, en yüksek yolsuzluğun personel sağlama hizmetlerinde (%23-28) ve atık su tesisi yapımında olduğu (%22-27) tespit edilmiştir. Yolsuzluk olasılığının demiryolu (%15-19), yol (%11-14) ve havaalanı pist inşaatlarında da (%11-13) olduğu belirtilmiştir. 2010 yılında kamu ihalelerinde yolsuzluğun doğrudan toplam maliyeti 1.5 milyar € ile 2.3 milyar € arasında değişmektedir. Bu değerler, AB elektronik ihale sisteminde yer alan ihale tekliflerinin (anketin yapıldığı 8 AB ülkesi için) tahmini değerinin yaklaşık %19'udur (Estache ve Saussier, 2014: 5).

2.1.2. Katı Sözleşmeler

KÖSİ projelerinin süresi 25-30 yıla kadar çıkabilmekte, bu yönüyle projeler çok uzun vadeli ve çok yönlü planlamayı gerektirmektedir (Karasu, 2011: 230). Hizmetin kalitesi ve miktarı kamu tarafından belirlendiği ve özel sektöre yapılan ödemeler bu kalite ve miktara bağlı olduğundan, sözleşmeler esnek değildir. Sözleşmelerin yapısı, tasarım, standartlar ve talep tahminlerinin ihtiyaçlar değişince eksik veya ihtiyaç dışı bir duruma düşebilecek olması KÖSİ sözleşmelerinin en önemli zayıf yanlarıdır (Güngör, 2012: 33).

KÖSİ sözleşmelerinde, kamu ve özel sektör arasındaki gizli anlaşmalar, yolsuzluk ve kamu yararı aleyhine fırsatçı kararlar görülebilmektedir. Sözleşmelerde esneklik ve şeffaflığı teşvik etmek ve zaman içinde hesap verilebilirliği sağlamak muhtemelen bir cevap olabilir. KÖSİ'ler önemli yasal belirsizlik sorunlarıyla karşı karşıya olduğundan, davalarla uğraşmaktansa, şeffaflık seviyesini yükseltmenin daha kolay ve az maliyetli olduğu belirtilmektedir (De Brux ve Marty, 2014: 15-16).

2.1.3. Siyasetin Finansmanı

Birçok ülkede siyasete yasa dışı para girişi 1970'li yıllardan başlayarak yaygınlaşmıştır. İhale, kredi ve teşvik karşılığında siyasi partilere komisyon ya da zorunlu bağış şeklindeki para akışı, evrensel bir olgu niteliği kazandığından, siyaset-ticaret-mafya ilişkileri yolsuzlukların yaygınlaşmasına yol açmaktadır (Tarhan vd., 2006: 70). Siyasetin finansmanı için gereken maddi destek özel sektör tarafından siyasilere sağlanmakta, karşılığında siyasiler de iktidara geldiklerinde destekçilerine çıkarlar sunmaktadırlar. Devletin ağırlığının aşırı düzeyde olduğu ekonomilerde kamu kaynakları (kredi, destek, yardım, sübvansiyon vb. adlarla) özel sektöre ve özellikle siyasilere yakın gruplara yönelik kullandırılmaktadır (Öztürk, 2001: 3).

Yükleniciler, KÖSİ sözleşmelerinde ihale sürecini etkilemek ve sözleşme şartlarını ayarlamak için içerden bilgi ve istihbarat sağlayacak kilit kamu personeline ulaşabilmektedir. Yükleniciler imtiyazları kullanan, siyasileri finanse eden yörelerinin en büyük işverenleri olduğundan, KÖSİ sözleşmelerinde gizli anlaşmalar ve yolsuzluk neredeyse kaçınılmaz olmaktadır (Whitfield, 2001: 36).

2.1.4. Yeniden Müzakere Süreci

KÖSİ'lerin başarısını azaltan temel nedenlerden biri olarak yeniden müzakereler gösterilmektedir. Çünkü yeniden müzakereyle fiyatlar artmakta, hizmette gecikmeler olmakta, yatırım yükümlülükleri

azaltılabilmektedir (De Brux vd., 2011: 4). Yeniden müzakereler sonucunda sağlanan vergi indirim ve istisnaları, yatırım miktarı veya programındaki değişiklikler, projenin getiri oranındaki değişiklikler gibi yüklenici için olumlu imtiyazlarla revizyona gidilmektedir. Trebilcock ve Rosenstock (2013)'a göre yeniden müzakerelerin dört nedeni vardır:

- Özel kesim tarafından düşük tutulan ihale bedelleri¹¹,
- Fırsatçılık,
- Beklenenden daha düşük talep,
- Proje ortamında beklenmedik değişiklikler.

Ayrıca hükümetler de halkın refah kaybı pahasına özel sektöre haksız kazanç sağlamak veya siyasi rant elde etmek için yeniden müzakere süreçlerini kullanabilmektedir (Raje, 2014: 7). Engel vd. (2006) hükümetlerin altyapı harcamalarındaki artışı, bütçe inceleme süreçlerinden uzak tutmak için yeniden müzakereleri kullandıklarını iddia etmiştir.

KÖSİ sözleşmeleri uzun vadeli sözleşmeler olduğundan, çoğunlukla sınırlı rasyonellik ve proje ortamındaki değişiklikleri tahmin etmede yetersizlik görülebilmekte, bazen de projelerin zamana uyarlanması gerekebilmektedir. Yeniden müzakere olasılığı proje büyüklüğü ile doğru orantılı olarak artmaktadır. Sebebi her ne olursa olsun KÖSİ'lerin yeniden müzakere edilmesinin verimlilik üzerinde olumsuz etkisi olacaktır (Estache ve Saussier, 2014: 7; Guasch, 2004: 141).

Tablo 3. KÖSİ'lerde Yeniden Müzakere Sıklığına İlişkin Bazı Çalışmalar

| Coğrafi Alan | Sektör | Yeniden Müzakere Edilen Sözleşmeler % | Referanslar |
|------------------------------------|---------------|---------------------------------------|----------------------------|
| Latin Amerika ve Karayipler | Tüm Sektörler | 68 | (Guasch, 2004) |
| | Elektrik | 41 | |
| | Ulaştırma | 78 | |
| | Su | 92 | |
| ABD | Karayolları | 40 | (Engel vd. 2011) |
| Fransa | Karayolları | 50 | (Athias ve Saussier, 2007) |
| | Otoparklar | 73 | (Beruve vd., 2013) |
| İngiltere | Tüm Sektörler | 55 | NAO (2001) |

Kaynak: Estache ve Saussier, 2014: 7.

¹¹ Özel sektörün ihale bedellerini düşük tutması ile rekabetçi fiyatın oluşumu, yolsuzluğa ihale aşamasında göz yumulmaması şartıyla gerçekleşebilecektir.

Tablo 3'te görüldüğü gibi, birçok araştırmacı dünyada yeniden müzakereye konu edilen projeleri incelemişlerdir. Bu çalışmalara göre, en çok yeniden müzakere sırasıyla Latin Amerika ve Karayipler'de %92 ile su, %78 ile ulaştırma ve Fransa'da %73 ile otopark projelerinde görülmüştür.

Guasch (2004) tarafından 1985-2000 yılları arasında Latin Amerika'da 1000'den fazla KÖSİ projesi için yapılan bir çalışmada, KÖSİ projelerinin %41,5'inin yeniden müzakere edildiği bulunmuştur. Sözleşmelerin %85'inde anlaşmanın ilk 4 yılı içinde yeniden müzakere yapılmıştır. En erken yeniden müzakere 2,2 yıl içinde olmuştur. Çoğu durumda yeniden müzakere özel sektör tarafından (%61) başlatılmıştır (Guasch, 2004: 141). ABD'de 1991-2000 yılları arasında 21 ulaştırma projesinin 6'sında ve tüm dünyada KÖSİ projelerinde yeniden müzakere taleplerinin %22'si hükümet tarafından başlatılmıştır (Raje, 2014: 6).

Guasch vd. (2006) 1989-2000 yılları arasında beş Latin Amerika ülkesi için yaptıkları çalışmada, su ve ulaşım projelerin 4/5'inin yeniden müzakere edildiğini tespit etmişlerdir. 2004-2006 yılları arasında Birleşik Krallık'ta KÖSİ projelerinin 1/3'ünde 4 milyon £'un üzerinde değişiklik meydana gelmiştir. Macaristan'da yeniden müzakere sürecine giren imtiyaz şirketleri kamu sektöründen ek mali destek almışlardır (Iossa and Martimort 2008: 30). Yeniden müzakerelerin hükümetin bozucu saptırıcı (distortionary) teşviklerine¹² bir harcama sınırı getirilerek teorik olarak sınırlandırılması önerilmektedir (Klitgaard, 2012: 7).

2.1.5. Denetlenemezlik ve Hesap Verilemezlik

Bütçe dışında olmaları nedeniyle KÖSİ'leri hükümetler kamu harcamalarında bütçe ve muhasebe ile ilgili geleneksel denetim usullerinden kaçış aracı olarak görmektedirler (Karasu, 2009: 139). Bilanço dışılık nedeniyle, modele ilişkin yeterince bilgi toplanamamakta, merkezi düzeyde anlamlı bir istatistik oluşturulamamakta ve kamuoyu ile paylaşılmamaktadır. Ancak bu durum kamu maliyesinde sadece bir saydamlık sorunu olmaktan öte kamu örgütlerinin giderek çok daha büyük bir bölümünün kamu kurumlarının denetimi dışına (harcamaların da bütçe dışına) çıkarılması ile devletin üstlendiği risk ve maliyetlerin artması anlamına gelmektedir (Karahanoğulları, 2012: 114-115; Karasu, 2009: 141). KÖSİ'ler idarenin bütünlüğüne zarar veren, denetlenmezlik, hatta yönetilemezlik sorunlarına yol açabilmektedir (Karasu, 2009: 90).

¹² Devlet KÖSİ'lere üç tür vergi teşviki verebilir: finansman aşamasındaki yatırımlar için vergi muafiyetleri, inşaat aşamasında ithalatta vergi indirimi, yönetim ve işletme aşamasında vergi tatilleri (Khan vd., 2014: 19).

Proje sürelerinin uzunluğu nedeniyle projeye karar veren idare muhtemelen iktidarda olmayacağından sorumluluk ve hesap verme mekanizmaları da işlevsizleşecektir. Yine proje sürelerinden dolayı gelecek iktidarların alternatif politika belirleme ihtimali sifira indirilmekte, bugünden idarenin takdir hakkı ve kamunun planlama yetileri ipotek altına alınmaktadır. Öte yandan KÖSİ'lerle kamusal sorumluluk yerini her kurumun kendi belirlediği çerçevede bir sorumluluk üstlenmesine dayanan ve kaçınılmaz olarak kâr endeksli kurumsal sorumluluk anlayışına bırakılmaktadır. İktisadi olarak güçlü olanın kamunun bütününe karşı hizmet tekeline eline alması kaçınılmazdır. Güçlü olanın kamu hizmeti alanında uzmanlaşmış uluslararası tekellerle özdeşleştiği düşünülürse, KÖSİ'lerin aynı zamanda yabancı sermayenin güdümünde olduğunu söyleyebiliriz (Çelik, 2008).

2.2. KÖSİ'lerde Yolsuzluğun Etkileri

Yolsuzluğun maliyeti, özellikle rüşvetin yaygın olduğu gelişmekte olan ülkelerde ve geçiş ekonomilerinde yüksektir. Geçmişte kalkınma için desteklenen yolsuzluğun günümüzde savunulması mümkün değildir¹³. Gelişmekte olan ülkelerde, ihaleye giren yabancı yüklenicilerin büyük meblağlar içeren sözleşmeleri alabilmek için yolsuzluğa bulaşmaları kaçınılmazdır. Oysa ki; yolsuzluğa bulaşmamış bir yönetim, KÖSİ'lerin başarısı için olmazsa olmazdır (Otairu vd., 2013: 2813).

Yolsuzluk, değişik düzeylerde reform hedeflerini azaltabilir. Yolsuzluk çeşitli kanallardan ihale mekanizmasını geçersiz kılarak piyasada rekabeti zayıflattığı gibi, rekabeti izleme ve denetlemeden sorumlu kurumları

¹³ Günümüzde yolsuzluğun kesin bir şekilde kötü olduğu fikri üzerinde oldukça geniş bir genel kabule varılmıştır. Ancak geçmiş yıllarda, yolsuzluğa ilişkin görüşler farklılık göstermiş, bazı ekonomistler yolsuzluğun faydalı taraflarını dahi bulmuşlardır. 1997 mali krizine kadar, Güneydoğu Asya'da bazı ülkeler, yolsuzluğun büyümeyi desteklediği tezini benimser görmüşlerdir. Endonezya ve Tayland'ın yolsuzluğa rağmen yüksek bir büyüme hızına sahip oldukları ifade edilmiştir. Endonezya için, yolsuzluğun azaltılması yerine kurumsallaştırılmasının ekonomiyi daha az zarar vereceği iddia edilmiştir (Tanzi, 1998: 22). Yolsuzluk literatüründe ilk kuşak çalışmalar adı altında yer alan bu görüşün savunucuları "Etkin Yağ Hipotezi" (Efficient Grease Hypothesis) adını verdikleri bir hipotezle de düşüncelerini desteklemeye çalışmışlardır (Bardhan, 1997: 1322). 1990'lı yılların sonunda görülen şiddetli finansal krizlerden sonra "Etkin Yağ Hipotezi" sorgulanmaya başlanmıştır. Bu dönemden sonra çeşitli yolsuzluk veri ve göstergelerinin sağlanmasının da etkisiyle, ikinci kuşak çalışmalarda yolsuzluğun nedenleri incelenmeye, çözüm önerileri bulunmaya ve mücadele stratejileri geliştirilmeye başlanmıştır (Gediz Oral, 2009: 52-53).

etkileyerek piyasada rekabetin tesisini engelleyebilir (Boehm, 2007: 1). Tablo 4’de görüldüğü gibi KÖSİ’lerde yolsuzluğun, çok taraflı etkileri ve ağır maliyetleri bulunmaktadır.

Tablo 4. Yolsuzluğun Taraplara Etkileri

| Paydaşlar Grubu | Yolsuzluğun Etkileri |
|--|--|
| Tüketiciler | Yüksek Fiyatlı Hizmetler, Yoksullar İçin Daha Az Hizmete Erişim, Kötü Projeler, Yoksullaşma Riski. |
| Hükümetler | Yüksek Maliyetler, Kredi ve Teminatlar İçin Daha Yüksek Geri Ödeme, Sosyal Politikalarda Aksama, Düşük Büyüme Hızı. |
| Proje Geliştiriciler/Operatörler | Adil Rekabetin Olmaması, Onaylanan Projelerin İptal Edilebilmesi, Görevden Men veya Cezai Kovuşturma. |
| Yükleniciler ve Tedarikçiler | Haksız Rekabet, Yüksek İhale Giderleri ve İsraf Edilen Kaynaklar, Onaylanan Projelerin İptal Edilebilmesi, Cezai Kovuşturma, Para Cezaları, Kara Liste ve İtibar Kaybı. |
| Finansörler: Kredi Kuruluşları, Ticari Bankalar, Sigorta Şirketleri | İtibar Kaybı, Yüksek Borçlanma Talepleri, Ek Maliyetler ve Hileli Talepler, Mali Kayıp. |

Kaynak: Haas, 2008: 90.

Yolsuzluk maliyetleri arttırıp, projeleri geciktirip, hizmet kalitesinin düşmesine neden olmaktadır. Yüksek fiyatlar yoksul ve savunmasız olanları ve yoksulluğu azaltma çabalarını orantısız etkilemektedir. Sonuç olarak, kronik yolsuzluk kamuya duyulan güveni ve KÖSİ projelerinin politik sürdürülebilirliğini olumsuz etkilemektedir. Çoğu yatırımcı itibar riski ve yolsuzluğa ilişkin maliyetlerle ilgili kaygılar taşımaktadır (Haas, 2008: 89).

Kamu hizmetlerinde yolsuzluk büyüdükçe örgütsel kaos ortaya çıkmakta, prosedürler kılavuzu terk edilmektedir. Pek çok dosya kaybolmakta, araştırmalar ve denetimler başlasa bile, kayıtlar eksik olduğundan denetim etkinliği sağlanamamaktadır. Sözleşmelere izin verildiğinden ya da fonların mevcut olup olmadığından kimse emin olamamaktadır. Bazı yüklenicilere ödeme yapılamadığından gecikmeler yaşanmakta, gecikmeleri daha fazla yolsuzluk izlemektedir. Sonunda tedarikçiler daha az rekabeti, yolsuzluk ve verimsizlik için başka fırsatlar yaratan daha

yüksek fiyatları veya pazardan çekilmeyi talep etmektedir (Klitgaard, 2012: 9).

3. KÖSİ'lerde Yolsuzlukla Mücadele Stratejileri

Bir ülkede yolsuzluğun tamamen ortadan kaldırılması mümkün olamayacağından, yolsuzlukla mücadelede yolsuzluğun azaltılmasından söz etmek daha gerçekçi olacaktır (Ackerman, 1997: 56). Klitgaard, yolsuzlukla mücadelede reformların şart olduğunu ileri sürmektedir. Reformları gerçekleştirmede iki önemli faktör rol oynamaktadır. Birincisi; yolsuzluğun kişilere maliyetini artırıp faydalarını azaltacak kurumsal değişimlerin yapılması, ikincisi ise kurumsal değişimleri uygulayabilecek siyasi bir iradenin olmasıdır (Klitgaard, 1998: 4). Yolsuzlukla mücadele stratejileri dört ana başlık altında toplanmaktadır (Ackerman, 1997: 46):

- Takdir yetkisinin sınırlandırılması,
- Yolsuzluğun maliyetinin artırılması,
- Kamu görevlilerinin kontrolünde olan faydaların azaltılması,
- Kamu görevlilerinin pazarlık gücünün azaltılması.

Yolsuzlukla mücadelede her durumda ve her ülkede geçerli olacak tek bir stratejiden söz etmek de pek mümkün değildir. Farklı yolsuzluk düzeylerine ve yönetim kalitesine göre, yolsuzlukla mücadelede kullanılacak öncelikler değişebilmektedir (Gediz Oral, 2011a: 165).

Dünyada yolsuzlukla mücadelede geleneksel yaklaşımlar olarak kabul edilen; yeni yasalar çıkarmak, cezaların artırılması, etik kodlar oluşturmak, kamu yöneticilerinin eğitimi, otomasyonun artırılması gibi yöntemler yeterince iyi sonuçlar üretmemektedir. Sivil toplum ve iş dünyasıyla ilgili olarak vatandaşların ve şirketlerin ne kadar rüşvet verdiğinin ölçümü için toplantılar, konuşmalar, anketler yapılmaktadır. Bu adımlar, önemli eksiklikler içermektedir. Çünkü hukuk devleti kanunların uygulanmasını garanti edememekte ve etik kodlar genellikle temennileri bildiren kâğıt parçaları olarak algılanmaktadır. Aynı zamanda bir ülkede yolsuzluğun yaygın olduğunun bilinmesi o ülkede yolsuzluğun çok olduğu anlamına da gelmeyecektir. Sadece sayısal verilerle yolsuzluk olgusunu yorumlamaya çalışmak sağlıklı sonuçlar vermeyebilir. Çünkü yolsuzluk endeksindeki¹⁴ artış, yolsuzluğun artmış olmasından değil, ülkede başarılı

¹⁴ Ülkelerarası karşılaştırmalarda ve ampirik araştırmalarda en sık kullanılan ölçütler, çeşitli uluslararası kuruluşlarca ve özel araştırmacılarca yapılan anket çalışmalarıdır. Bu anketlerden elde edilen sonuçlar endekslere dönüştürülerek yatırımcıların ve araştırmacıların kullanımına sunulmaktadır. Söz konusu

bir yolsuzlukla mücadele programı uygulanması ve böylece halkın farkındalığının artmasından kaynaklanıyor da olabilir (Amponsah, Gatete, 2014: 19; Klitgaard, 2012: 8).

Yeni yaklaşım arayışında olanlar kabul etmelidir ki (Klitgaard, 2012: 8);

- Yolsuzluk, siyasi kültürün olduğu kadar kötü yasaların ve zayıf politikaların bir sonucudur.

- Yolsuzluk, hukuk sistemine paralel olarak çalışan gayri resmi sistemler içerir.

- Reformcular, büyük yolsuzlukları hızla ortaya çıkararak güvenilirliği inşa etmek zorundadır.

-İş dünyası ve toplum, yozlaşmış sistemin teşhis ve tedavisine katılarak yolsuzlukla mücadeleyi desteklemek zorundadır.

Yolsuzlukla mücadelede öncelikli hedef, yozlaşmış kurumların tespitinin ötesinde, bu kurumlardaki yozlaşmayı ortadan kaldırmak olmalıdır. Yolsuzlukla mücadeleye girişen bir hükümet yetkilisi ve/veya bir parti, yozlaşmış tarafları ve potansiyel yolsuzluk riski taşıyan alanları belirlemek, sözleşmeleri uygulamak için temiz bir yol bulmak zorundadır (Klitgaard, 2012: 13).

KÖSİ uygulamalarının önündeki en büyük engeller arasında; hükümetteki yüksek yolsuzluk, altyapı konusunda açık ve net bir hükümet politikasının olmaması ile güven eksikliği gösterilmektedir. Altyapı konusunda net bir hükümet politikası geliştirilmesi, siyasi istikrarın sağlanması, mali kurumların güçlendirmesi hükümetlerin yolsuzlukları ortadan kaldırmasında ve KÖSİ uygulamalarının geliştirilmesinde gerekli olan temel faktörlerdir (Otairu vd., 2013: 2809).

3.1. KÖSİ Projelerinin Finansman Tarafında Yolsuzlukla Mücadele

Bu alanda, yaratılacak yeni ve uzun vadeli mali alternatifler ve uluslararası kuruluşların yolsuzluğa bulaşmış şirketlere kredi verilmemesi gibi kararlar önemlidir.

endeksler genellikle ülkelerdeki kişi, kurum ve kuruluşların yolsuzluk algılamalarının ölçülmesini sağlamaktadırlar. Yolsuzluk algılamaları, kişi ve kurumların yolsuzluk eylemlerinde yer alıp almadıklarını araştırmayı amaçladığı gibi, kendilerinin girişmedikleri ancak günlük yaşantılarında çeşitli yollarla algıladıkları veya karşılaştıkları yolsuzlukları da kapsamaktadır (Bayar, 2007).

3.1.1. Yeni Mali Alternatifler

KÖSİ'lere alternatif yaratılabilirse, projeleri iptal etme kararı, büyük ölçüde kamu harcamalarını arttırsa bile hükümetler KÖSİ anlaşmasından vazgeçebilir. 1997 Amsterdam Anlaşması'nı takiben, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) ve Avrupa Yatırım Fonu (AYF), Özel Eylem Programı kapsamında, sağlık, eğitim, konut ve çevre projelerini doğrudan finanse etmektedir. AB ülkeleri Maastricht Kriterleri'ni sağlayabilmek, cari dönemde bütçe açıklarını daha düşük seviyelerde tutabilmek için KÖSİ modellerinden yararlanmaktadırlar. Buna karşın; AB'de Maastricht Kriterleri ve mali kural¹⁵ KÖSİ uygulamalarından vazgeçilmesinden etkilenmeyecektir. Söz konusu projelerin uygulanması için gerekli fonlar, AYB'den ve AYF'den düşük faizle borç alınarak karşılanabilir. Böylece harcamalar bütçe hesapları dışında kalmayarak muhasebeleştirilecek ve uzun vadede daha gerçekçi bütçe planlaması yapılabilecektir. Bu fonlar hükümetler tarafından garantili olmadığından, AB'de (İngiltere ve Hollanda hariç) fonlardan yapılan kamu borçlanmasına karşı çıkılmamaktadır. Maastricht Kriterleri içinde kalmak kaydıyla, hükümetin kamu borçlarını arttırdığı bir kamu maliyesi sağlıklı kabul edilebilir (Whitfield, 2001: 27-28).

3.1.2. Tavsiye Kararları

2002 yılında sunulan Ekvator Prensipleri, ticari bankalar için altyapı projeleri finansmanında ortak bir çerçeve sağlama amacındadır. Küresel altyapı kredilerinin %80'ini sağlayan kuruluşlar borçlularına kredi sağlamak için bu ilkelere uymayı kabul etmemişlerdir. İlkeler uluslararası hukuk, çevre, insan hakları, yerel halklar ve işgücü konularında açık ve bağlayıcı standartlar içermemekle ve borçluların ilkelere uyumunun nasıl sağlanacağına belirsiz olmasıyla eleştirilmiştir (Khan vd., 2014: 22).

2006 yılında OECD, ihracat kredisi alacak firmaların hiçbir rüşvet işlemine karışmamış olmalarının bir ön koşul olarak aranmasını içeren tavsiye kararını kabul etmiştir. Bu önemli bir adımdır. Ama rüşvet için kanıt standartlarının ortak tanımının yapılmasına ve bilgilendirmeye ihtiyaç vardır. Dahası yolsuzlukla mücadele önlemleri OECD üyesi

¹⁵ Mali kural, ortalama ekonomik döngü üzerinde hükümetin sürdürülebilir yatırım kuralı gereği harcamaları finanse etmek için değil, sadece yatırım için borçlanması ve kamu kesimi net borç yükünün GSYİH'nin belli bir oranında olmasını ifade eder. AB'de hükümetlerin borçlanmasını GSYİH %3'ü ve toplam kamu borcunu GSYİH'nin % 60'ı ile sınırlayan Maastricht Kriterleri'dir.

olmayan ülkelerin kredi kuruluşları tarafından da uygulanmalıdır (Haas, 2008: 92).

3.1.3. Uzun Vadeli Finansman

Uluslararası finansman, KÖSİ modellerinde proje finansmanının başlıca kaynağıdır. Çünkü politik kısıtlamalar, zımni riskler, ülke içinde doğrudan cazip fiyatlı finansmanın bulunamayışı uluslararası finansmanı zorunlu kılmaktadır. Ayrıca KÖSİ'lerde ulusal katılımcıların çok az tecrübeye sahip olması, özel sektör borçlanmasının daima kamudan daha maliyetli olması gibi sebeplerle, büyük projelerin yurtiçi finansmanı zor olmaktadır.

2008 Küresel Krizi'nin ardından, KÖSİ programları, iyi yapılandırılmış projeler yüksek kalitedeki sponsorlar ve mutlak surette güçlü devlet desteğiyle (teminatlar) artmıştır. Projelerde vade önemli ölçüde kısaldığından, 15 yıldan uzun vadeli krediler uluslararası finans kuruluşlarının desteği ile elde edilmektedir. Uluslararası kuruluşlar cazip bir fiyatla fon akışı sağlayarak, özellikle karşı karşıya olunan politik ekonomik kısıtların değiştirilebilmesine çaba harcamalı, yolsuzluğun küreselleşmesi riskiyle mücadele etmelidirler (Khan vd., 2014: 15).

3.2. Uluslararası Yolsuzlukla Mücadele Anlaşmaları

Küreselleşmeyle birlikte tüm dünyada kamu ve özel sektör ilişkilerinin yeni şekillerinden kaynaklanan çıkar çatışması artmış ve yolsuzluğa daha belirgin bir uluslararası boyut eklenmiştir. Mikro¹⁶ ve makro rüşvetin¹⁷ yanına bir de uluslararası şirketlerin ya da ulus ötesi sermayenin devrede olduğu ve yine daha ziyade üst düzey bürokratların ve/veya siyasetçilerin rol aldığı, uluslararası ya da küresel rüşvet eklenmiştir (Berkman, 2009: 184). Yolsuzlukların küreselleşmesi mücadelesinin de küresel boyutta yapılmasını gerektirmektedir.

Yolsuzlukla mücadele reformları uluslararası yolsuzlukla mücadele anlaşmalarıyla ivme kazanmıştır. Dünya ülkelerinin çoğunda OECD, BM, AB, IMF ve WB bünyesinde bölgesel yolsuzluk ve rüşvet sözleşmeleri imzalanmıştır. Genellikle bu sözleşmelerin yasal bağlayıcılığı vardır. Fakat uygulanmaları büyük bir sorundur. Çünkü ekonomiler, hükümetlere kendi taahhütlerini kabul ettirmek ve yolsuzluk imkânlarının daha fazla

¹⁶ Daha ziyade alt düzey memurların aldıkları ve genellikle küçük miktarlardaki rüşvettir.

¹⁷ Daha ziyade üst düzey bürokratların ve/veya siyasetçilerin aldıkları, genellikle büyük miktarlar içeren rüşvettir.

olduğu sektörlerde faaliyette bulunmak isteyen firmaların baskısıyla karşı karşıyadır (Haas, 2008: 95).

3.3. KÖSİ Sözleşmelerinde Standardizasyon ve Uygulamaların Yerelleşmesi

KÖSİ sözleşmelerinin planlama ve tasarım aşaması, merkezi hükümet ve yerel yönetim olmak üzere iki farklı hiyerarşik tabaka içermektedir. Ulusal KÖSİ programı, yerel projeler için izlenecek ve yerel düzeyde yolsuzluk riskini azaltacak tipik koordinatlar sağlamalıdır. İngiltere’de merkezi olarak tasarlanmış standart sözleşmeler yapılmış, böylece dayatılan küçük değişikliklerle yerel otoritelerin takdir yetkisi sınırlandırılmıştır (Iossa ve Martimort, 2014: 5). Burada merkezi otoritenin yozlaşmış olma ihtimali analizin dışında bırakılmaktadır (Iossa ve Martimort, 2008: 28). Literatürde yerelleşme konusu tartışmalı olarak ele alınmaktadır. Yerelleşme, merkezi idarenin performansını, yerel idarelerin şeffaflığını arttırdığı ölçüde yolsuzluğu azaltmada önemli bir rol oynayacaktır (World Bank, 1997: 43). Fisman ve Gatti (2000), Gurgur ve Shah (2005) yolsuzluk ve yerelleşme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, yerelleşmenin yolsuzluğu azalttığı sonucuna ulaşmışlardır (Gediz Oral, 2011b: 414).

Yolsuzluk büyük ölçekli sermaye yoğun projelerde daha fazladır. Hatta yasadışı ödemelerin uluslararası büyük projeler kapsamında yabancı banka hesaplarına aktığı bir ortamda, yerel projelerde yolsuzluğun en azından fonların yerel ekonomi içinde kalması nedeniyle daha güvenli olduğu bile düşünülmektedir. Altyapı projelerinin türü ve büyüklüğü kararında, çıkar çevrelerinin hükümeti etki altına almasının en önemli yolu yolsuzluktur. Bu nedenle, altyapı projelerinde küçük ve yaygın alternatiflerdense, kişisel zenginleşme olanakları daha çok olan büyük altyapı projeleri lehine karar verilebilmektedir. Bu, yerel yolsuzluk projelerinde hiçbir şekilde yolsuzluk olmayacak demek değildir. Yolsuzluk, hem hükümet destekli hem de sivil toplum örgütleri destekli olan küçük, orta, büyük tüm projeleri etkileyebilecektir (Bosshard ve Hildyard, 2008: 105).

Literatürde yer alan yerelleşme tartışmaları değerlendirildiğinde, projelerin sözleşme yapılarının standart (şartlarının merkezi otorite tarafından belirlendiği) bir forma kavuşup, uygulamanın ise yerel düzeyde gerçekleştirilebilmesi yeni bir bakış açısı oluşturabilir.

3.4. Kurumsal Çerçeve ve Düzenleyici KÖSİ Kurumu

Aslında çok yeni bir kavram olmayan, dünya üzerinde yaklaşık iki yüz yılı aşkın süredir uygulanan, ancak 1990'lı yıllarda yaygınlaşan KÖSİ modellerinin başarısı ve devamlılığı için, kapsamlı ve etkili bir şekilde uygulanan yasal düzenlemelerin, finansal ve kurumsal çerçevelerin gerekliliği tartışmasız kabul edilmektedir (Delgado, 2009: 22; Shandling ve Lock, 2008: 102). Özellikle kamu egemenliğini ve mülkiyet hakkını net bir şekilde belirleyen, risk ve sorumluluk paylaşımlarının, hak ve yükümlülüklerin sınırlarını çizen bir hukuki rejimin olması zorunludur (Degado, 2009: 25). Genel bir KÖSİ kanunu olmadığında, uygulamada her kamu hizmeti için ayrı bir yasa çıkarılmakta, bu durum KÖSİ niteliğine uygun olmayan sözleşmelere ve karışıklıklara neden olmaktadır (Gürkan, 2014: 179). Kamu hizmet örgütlenmesinde, aynı aktörün hem politika belirleyici, hem sunucu, hem düzenleyici, hem denetleyici olmasının önemli bir sorun olduğu belirtilmektedir (Karasu, 2011: 236). Merkezi bir KÖSİ biriminin kurulması, kurumsal altyapının iyileşmesine önemli katkı sağlayacak KÖSİ'lerin başarısını arttıracaktır.

3.5. Eksik Sözleşme

Özellikle uzun vadeli olmaları nedeniyle KÖSİ sözleşmelerinde iki tarafında riskleri artmakta, sözleşmeler kaçınılmaz olarak eksik sözleşme olmakta ve büyük belirsizlikler içermektedir (Marques ve Berg, 2009: 17). Sözleşmelerin eksik olmasının nedeni işlem maliyetleri ve mülkiyet haklarının tam olarak tanımlanamaması, fırsatçılık ve sınırlı rasyonalitedir. Bu koşullar altında tam sözleşmeler her zaman maliyetlidir. Dolayısıyla karmaşık bir dünyada sözleşmeler genellikle eksiktir (Çetin, 2012: 58).

Iossa ve Martimort (2014) sözleşmelerdeki eksiklik derecesiyle yolsuzluk derecesi arasındaki ilişkiyi teorik olarak ortaya koymuştur. Kurumlar güçlü oldukça (bürokratların daha sorumlu oldukları anlamında) sözleşmeler daha çok tam sözleşme olarak seçilmektedir. Projelerde karmaşıklık farklı derecelerde olacağından, daha karmaşık projeler daha fazla yükümlülük gerektirmektedir. Acil olarak belirtilen ve belirtilmeyen sözleşmeler, farklı yükümlülükler gerektireceğinden, farklı sözleşme maliyetleri ve yolsuzluk riskleri oluşturabilmektedir (Iossa ve Martimort, 2014: 28).

KÖSİ sözleşmesi, iş ortaklıklarını organize etmede standart bir yapı ortaya koymaya hizmet etmelidir (Shandling ve Lock, 2008: 102). İyi yapılandırılmış bir sözleşme tüm paydaşların kesin rollerini, iş ilişkilerini, yasal, düzenleyici ve kurumsal rejimleri tanımlamalıdır.

3.6. İhalelerin Güçlendirilmesi ve Şeffaflık

Dünya Bankası dâhil kalkınma ajansları, şeffaf ihale kuralları ve prosedürlerinde ısrar etmektedir. Ayrıca siyasi reformlar, özellikle daha fazla siyasi hesap verilebilirliği destekleyen reformlar, uzayan karar alma süreci ve engellemeleri gidermeye çalışmaktadırlar (Khan vd., 2014: 14).

Uygulamada, daha az şeffaf ve yolsuzluğa karşı daha savunmasız olmaları ihalelerin görünen en net eksikliğidir. İhalelerde otoritelerin aşırı takdir yetkisi istismarları kolaylaştırmaktadır. Tekliflerden önce firmalar ve lobi grupları arasında çeşitli etkileşimler yaşanmakta, eğer yolsuzluğa meyilli bir yetkilinin manipülasyon gücü de varsa, firmanın galibiyeti için gereken rüşvet miktarı da artmaktadır¹⁸. Özellikle çok kısıtlayıcı ön şartların varlığı KÖSİ'leri her zaman yolsuzluk perspektifiyle sorgulanabilir kılmaktadır (Estache vd., 2008: 5-6). Çoğu ülkede KÖSİ projelerinde ihaleyi almanın tek yolu kamu ile özel ortaklar arasındaki yolsuzluklar olarak görülmektedir (Suebvises, 2014: 76). Dolayısıyla kamu kaynakları hakkında bilgi kullanımı, karar verme kriterleri, karar sonuçları, risklerin nasıl hesaplandığı ve sorumlulukların nasıl paylaşıldığı kamuya açık olmalıdır (Suebvises, 2014: 76; Meniku vd., 2014: 9; Choi vd., 2010: 583). Şeffaflık kuralı sadece yolsuzlukları engellemek için değil, aynı zamanda halkın güvenini yeniden kazanmak için de önem taşımaktadır (Haas, 2008: 93). 2007 yılında Uluslararası Barolar Birliği'nce KÖSİ modellerinde ilgili disiplinleri bir araya getirmek ve uygulanabilirliklerini geliştirmek için 'KÖSİ Görev Gücü' (PPP Task Force) kurulmuştur. KÖSİ Görev Gücü'nde şeffaflık ve kurumsal sosyal sorumluluk üzerine güçlü bir vurgu vardır (Shandling ve Lock, 2008: 102).

3.7. Uzlaşma Komisyonu

KÖSİ'lere ilişkin çalışmalarda, uyuşmazlık çözüm mekanizmasının tasarımı KÖSİ'lerin başarısı için önemli bir konu olarak görülmektedir. Özellikle uzun vadeli ve yüksek maliyetli KÖSİ projelerinde, hizmetlerde aksaklıkları önleyebilmek oldukça önemli bir konudur. Taraflar arasında

¹⁸ Çeşitli danışma meclisleriyle liderlere gerekli bilgi akışının sağlandığı Doğu Asya ülkelerinde, ekonomik mucizenin sona ermesinin sebebi olarak görülen KÖSİ'ler, hükümetler ve işadamları arasında gizli anlaşmaları ve yolsuzluğu kolaylaştırmıştır (Klitgaard, 2012: 5). KÖSİ karşıtlarına göre, ihale formlarının kapsamı özel çıkarlar lehine genişletilmek için çaba sarf edilmektedir (Martimor and Pouyet, 2008: 16). Gerçekten de KÖSİ'lere en ihtiyacı olan ülkelerin rüşvet kültürü ile karşı karşıya oldukları gözlenmektedir (Klitgaard, 2012: 5).

anlaşma, genellikle uyuşmazlık çözümünde ilk noktadır. Tarafların aralarında anlaşmaları mümkün olmadığında, özellikle teknik sorunları çözmek için bir “Bağımsız Uzman” belirlenebilir. Sözleşmenin nasıl hazırlandığına bağlı olarak bağımsız uzmanın kararları iki taraf için de bağlayıcı olabilir (Desrieux, 2014: 2). Ancak, bunun da kişisel tercihlere ve yolsuzluğa neden olabileceği unutulmamalıdır.

3.8. Taraflar Arasında İşbirliği

Yolsuzlukla mücadele tüketiciler, hükümetler, sanayi, kamu ve özel finansman kuruluşları yararına olacaktır. Bu nedenle ilk adım tüm paydaşları, mücadelenin kendileri için faydalı olacağına ikna etmektir (Haas, 2008: 91). Reformcular; yeni hükümetler, yolsuzluğa yönelmiş işletmelerin rakipleri ve yolsuzluktan zarar gören vatandaşlar olmak üzere üç gruptan çıkabilir (Klitgaard, 2012: 8).

Firmalar, işadamları dernekleri, denetçiler ve avukatlar tepkilerini ifade etmek ve değişimi başlatmak için hükümete baskı yapabilirler. Organize yolsuzluklar gizli kameralar ve gizli ajanlarla belgelenebilir. Elektronik gözetim ve dürüst devlet memurlarının tanıklığa ikna edilmesi önemlidir. Firmalar, vatandaşlar ve kamu görevlileri, görüşlerini gizli olarak ifade edebildikleri sürece, sistemin nasıl yozlaştığını teşhis edebileceklerdir. Şirketlerin ön yeterliliği, teknik kriterler ve ağırlıkları, çeşitli rakiplerin yargıları, sözleşme sonrası değişikliklerin olup olmayacağı, sözleşmenin ödeme şartları ve sözleşme sonrası yeniden müzakere gibi adımlar gözden geçirilebilir (Klitgaard, 2012: 11-12). Eğer hükümet hizmet sunumunda çok taraflı faaliyetlerde işbirliğini genişletirse, birçok kuruluşun birlikte çalışması ve kontrol-denge sistemi oluşturulması için fırsat doğacaktır (Suebvises, 2014: 78).

KÖSİ sürecinin önemli aşamaları ticari gizlilik örtüsü altında kapalı kapılar ardında müzakere edilmektedir. Ancak gerçek katılım için gereken şeffaflık, tüm bilgilere erişim anlamına geleceğinden, ticari gizlilik sebep gösterilerek firmalar tarafından tepkiyle karşılanacaktır. Elbette ki, vatandaşların bu mücadeleye katılımı yolsuzluk sorununu tamamen ortadan kaldıramayacaktır. Fakat en azından yakalanma ihtimalini arttırarak önemli bir denetim mekanizması sağlayacaktır. Bunun başarısı ticari gizlilik mitinin üstesinden gelinebilmesine bağlı olacaktır. Herhangi bir yolsuzlukla mücadele stratejisi tasarımında dikkat edilmesi gereken şey bölge, belediye ve sektörlerdeki mevcut koşulların ayrıntılı bir değerlendirme ve analizinin yapılarak başlanmasıdır. Bunun için, Uluslararası Şeffaflık Örgütü'nün Yolsuzluk Algılama Endeksi veya Dünya Bankası Yönetişim ve Yolsuzlukla Mücadele sitesindeki Dünya

Yönetişim Göstergeleri gibi bazı istatistiksel araçlara başvurulabilir. Ancak, yerel düzeydeki bilgiler ve örnek olaylar, özel sektör, kamu kurumları ve sivil toplum örgütleri yetkilileriyle yapılacak görüşmeler sonrasında ortaya konulacak analizler de bir toplumda mevcut durumun gerçek fotoğrafını çekmek için gerekli olacaktır (Boehm, 2007: 18-19).

3.9. Sosyal Medya

Sosyal medya, yolsuzlukla mücadele ve iyi yönetim¹⁹ için önde gelen araçlardan biri olarak büyümeye devam etmektedir. Yolsuzluğun sistematik hale geldiği ülkelerde bile, iş dünyası ve sivil toplumun rolü, sivil toplumun denetim ve izleme mekanizmasının bir parçası olması, internet altyapısını geliştirme ve medyanın desteklenmesinin önemi vurgulanmaktadır (Mungiu vd., 2011).

Özellikle şeffaflığı sağlamada sosyal medyanın oldukça etkin bir araç olduğu tartışmasız kabul görmektedir. Kötü davranışların rapor edilme ihtimali arttığında yakalanma olasılığı da artacağından daha az yolsuzluk olacaktır. Örneğin; Hindistan'da bir sivil toplum örgütüne kurulan ve 2010'da faaliyete geçen ipaidebribe.com²⁰ amacını, "bireyleri deşifre etmek değil, süreçleri değiştirmek" olarak açıklayan, vatandaş ya da iş adamlarının SMS, site blogu, facebook sayfası ve twitter akışı aracılığıyla kullanabildiği bir sitedir. En az yirmi ülkede benzer uygulamalar olduğunu (Kenya, Pakistan, Estonya, Latin Amerika, Rusya dahil Doğu ve Orta Avrupa), rüşvet akışının böylelikle ortaya konduğunu, ancak bu sistemin henüz etkin bir şekilde kullanılmadığını söyleyebiliriz (Klitgaard, 2012: 14). Sosyal medyadaki Facebook, Microsoft, Google, Twitter gibi büyük liderlerin öncülüğünde, ipaidebribe gibi bir rüşvet spotu kurularak bu etkinlik sağlanabilecektir.

Sonuç

1980'lerde özel sektörün kamudan daha etkin ve verimli olduğu iddialarıyla başlatılan özelleştirme hareketleri, piyasa başarısızlıklarının

¹⁹Yönetişim genel olarak, siyasi ve ekonomik anlamda bir ülkeyi yönetmek için yetkili olan otorite olarak tanımlanabilir. Bu tanım daha özel olarak, hükümet ve iş dünyası arasındaki etkileşimlerden dolayı KÖSİ'leri kapsayacak şekilde yorumlanabilir (Johnston ve Gudergan, 2007: 3). Yolsuzluk düzeyi ile yönetim kalitesi arasında ters yönlü bir ilişkiden söz edilebilir. Yani, yönetim kalitesi arttıkça yolsuzluk düzeyi düşmekte, yönetim kalitesi azaldıkça yolsuzluk artmaktadır (Shah ve Schacter, 2004: 42).

²⁰ Ipaidebribe.com'un yıllık 80.000\$ işletme bütçesi vardır, fakat benzerlerinin birçoğu kurucuları tarafından finanse edildiğinden, sürekli gelirden yoksundurlar.

olduğu durumlarda ciddi itirazlarla karşılaşmış, tepki ve endişelerden çekinen hükümetler için KÖSİ'ler bir alternatif olmuştur. Özellikle altyapı hizmetlerini, yüksek kalite ve uygun fiyatla sağlamak tüm dünyada önemli bir sorundur. KÖSİ'ler, kamu hizmetlerinde verimliliği arttırdıkları, özelleştirmelerde yaşanan siyasi çekişmeleri önledikleri gibi argümanlarla küresel düzeyde daha belirgin hale gelmiştir. KÖSİ'lerin etkinliğine ilişkin araştırma bulguları arasında görüş birliği olmadığını, örneğin; KÖSİ'lerden doğan üretim maliyeti verimliliğine ilişkin bazı kanıtlar varken, yüksek işlem maliyetlerinin bu kanıtları yetersiz kılabilirdiğini söyleyebiliriz. Çoğu çalışmada, geleneksel yöntemlere nazaran daha hızlı altyapı sunduğundan, KÖSİ'ler geleneksel kamu sektörü faaliyetlerinden daha etkili kurumlar olarak kabul edilmektedir.

Ancak etkili bir izleme ve denetim mekanizması olmadıkça, KÖSİ'ler kamu ve özel çıkarları teşvik edeceğinden yolsuzluk yaygın olarak görülebilecektir. KÖSİ modellerinde yolsuzluğa açık alanlar; zayıf ihale süreçleri, katı sözleşmeler, siyasetin finansmanı, yeniden müzakereler, denetlenemezlik ve hesap verilemezlik olarak belirlenmiştir. Sözleşmelerin karmaşıklığı KÖSİ'leri yolsuzluğa karşı savunmasız kılmaktadır. Yeniden anlaşmaların, resmi bir çerçevede meydana gelmemesi katılımcıların aleyhine sonuçlar yaratarak KÖSİ'lerden muzdarip olmalarına yol açabilecektir. Ayrıca kamu hizmetleri genellikle bir dış düzenleyiciden yoksun olduğundan ve kamu otoritesi hem düzenleyen hem de düzenlenen olamayacağından, bu alanların yolsuzluğa açık olduğu kabul edilebilir.

KÖSİ projelerinin kısıtları ve projelerde yapılan yaygın politika hataları göstermektedir ki; az sayıda firmanın ihale rantlarına odaklanması, projelerin kalitesini düşürmekle kalmayıp, patronaj etkisiyle baskı ve çıkar grupları, hükümet ve bürokratlar arasında rant paylaşımı sebebiyle yoğun bir çatışmaya neden olmaktadır. Bu durum KÖSİ projelerinin maliyetini yükseltmekte ve başarılı KÖSİ ihtimalini zayıflatmaktadır.

Uzunca bir süre yolsuzluk, para transferi ya da taraflar arasında bir hediye olarak kabul edilmişken, günümüzde tüm dünyada, yolsuzluk ekonomisinin işlem maliyetlerinin ve en çok yolsuzluğa karışan kurumların açıklanması gerektiği yönünde bir genel kabul bulunmaktadır. Böylece, bu kurumlarda fırsatçı davranışlar engellenebilecektir. Yolsuzlukla etkin bir şekilde mücadelede, taraflara sağlanan teşviklerin sınırlandırılması, yozlaşmış kurumların ortadan kaldırılması ve asimetric bilginin giderilmesi oldukça önemlidir. Şeffaflık, güvenilir veri ve bilgi toplama yolsuzlukla mücadele çabalarının birincil hedefi olmalıdır. Yolsuzlukla mücadele özellikle medya tarafından desteklenecek bir eğitim

ve hassasiyet meselesi olarak algılanmalıdır. Yolsuzluğa meyilli yetkilileri sözleşmeleri imzalamadan algılayabilmek, ödül ve yaptırımlarla birlikte denetim mekanizmasını güçlendirmek gerekmektedir.

Yolsuzlukla mücadelede, ihale yetkililerinin takdir yetkisini azaltmak için, merkezi olarak standartlaştırılmış sözleşme kurallarının uygulanmasını gerekmektedir. Yolsuzlukla mücadele, firmaların ve yetkililerin çok yakın ilişkiler kurmasını önleyici yaptırımlar içermelidir. Bu durumda, şeffaflık önem kazanmakta, ihale süreçlerinin her seviyesinde bilgi paylaşımı önem kazanmaktadır. Düzenleyici süreçlere kullanıcıların ve sivil toplumun gerçek katılımını sağlamak gerekmektedir.

Hem kamu hem de özel sektör katılımcılarının, kurumsal sosyal sorumluluk ve anti-yolsuzluk standartlarını sağlama yetenekleri geliştirilmelidir. Belirli bir altyapı projesinde kamu ve özel çıkarlar arasında kurulan sosyal standartları karşılayacak, uzun zaman dilimlerini yönetecek, belirsizlikleri ortadan kaldıracak etkili bir denge oluşturulmak zorundadır.

Türkiye’de henüz KÖSİ’ler ile ilgili hukuki bir düzenlemenin olmadığı görülmektedir. Hukuki ve kurumsal altyapı eksikliği, genel bir KÖSİ kanunu ve merkezi bir KÖSİ biriminin olmaması, tüm KÖSİ projelerinde uygulamada karışıklıklara neden olmakta, projelerin verimliliğini ve etkinliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle KÖSİ kanununun çıkarılması ve merkezi KÖSİ biriminin kurulması projelerin başarısı için zorunludur.

KAYNAKÇA

- Acartürk, Ertuğrul ve Keskin, Sabiha (2012). “Türkiye’de Sağlık Sektöründe Kamu Özel Ortaklığı Modeli”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3): 25-51.
- Ackerman, Susan Rose (1997). “The Political Economy of Corruption”, Ed. K. A. Elliot, *Corruption and the Global Economy*, Institute for International Economics, June, Washington DC.
- Akalın, Güneri (2000). *Kamu Ekonomisi*, Akçay Yayınları, Ankara.
- Akerele, Damilolo and Gidado, Kassim (2003). “The Risks and Constraints in the Implementation of PFI/PPP in Nigeria”, *Proceedings of 19th Annual ARCOM Conference*, Vol 1: 379-391, http://www.arcom.ac.uk/-docs/proceedings/ar2003-379-391_Akerele_and_Gidado.pdf, (25.04.2014’te erişildi).

- Altes, Willem K. Korthals (2014). "Private Market PPP Versus Innovative Public Market Procurement Practices", *OTB WP 02*, http://www.bk.tudelft.nl/fileadmin/Faculteit/BK/Over_de_faculteit/Afdelingen/OTB/publicaties/Working_papers/OTB_Working_papers_2014-02_Private_market_PPP_2_.pdf, (24.07.2014'de erişildi).
- Amponsah, Richard and Gatete, Bernardine (2014). "Private Sector Involvement in Infrastructure Development Projects Through Public-Private Partnerships: A Case Study of Road Infrastructure in Ghana", *PM World Journal*, III (IV): 1-21.
- Bardhan, Pranab (1997). "Corruption and Development: A Review of Issues", *Journal of Economic Literature*, 35: 1320-1346.
- Berkman, A. Ümit (2009). *Gelişmekte Olan Ülkelerde Kamu Yönetiminde Yolsuzluk ve Rüşvet*, TODAİE Yayınları No: 345, ISBN 978-975-8918-28-7, 2. Basım, Ocak, Ankara.
- Boehm, Frederic (2007). "Anti-Corruption Strategies as Safeguard for Public Service Sector Reforms", *Working Paper prepared for Anti Corruption Training & Consulting (ACTC) and Research Center in Political Economy (CIEP)*, Universidad Externado de Colombia, http://www.wiwi.uni-passau.de/fileadmin/dokumente/lehrstuehle/lambsdorff/Economics_of_Corruption_2007/Boehm_-_Anti-Corruption_as_Safeguard_for_Public_Sector_Reforms.pdf, (26.04.2014'te erişildi).
- Bosshard, Peter and Hildyard, Nicholas (2008). "Grand Projects – Grand Corruption?", *Global Corruption Report 2008 Corruption in the Water Sector*, Transparency International, <http://civicus.org/new/media/GlobalCorruptionReport2008.pdf>, 104-105, (15.04.2014'te erişildi).
- Boz, Selman Sacit (2013). "Kamu Özel İşbirliği Modeli", *İnönü Üniversitesi, Hukuk Fakültesi Dergisi*, 4(2): 277-332.
- Choi, Jae-ho, Chung, Jinwook and Lee, Doo-Jin (2010). "Risk Perception Analysis: Participation in China's Water PPP Market", *International Journal of Project Management*, 28: 580-592.
- Çelik, F. Eda (2008). "Hizmet Sunumuna Katılım ve Kamu Özel Ortaklıkları", Dosya-08: Yerel Yönetimlere Katılım, Bülten 64, Mimarlar Odası Ankara Şubesi Yayını, Aralık: 28-38, <http://www.yayed.org/uploads/yuklemeler/inceleme-21.pdf>, (26.05.2014'te erişildi).

- Çetin, Tamer (2012). “Yeni Kurumsal İktisat”, *Sosyoloji Konferansları*, 45(1): 43-73.
- De Brux, Julie and Marty, Frederic (2014). “IPPP – Risks and Opportunities an Economic Perspective”, *Working Paper*, No: 11, <http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/99/09/51/PDF/WP2014-11.pdf>, (28.06.2014’te erişildi).
- De Brux, Julie, Beuve, Jean and Saussier, Stephane (2011), “Renegotiations and Contract Renewals in PPPs.An Empirical Analysis”, http://extranet.isnie.org/uploads/isnie2011/de-brux_beuve_saussier.pdf, (28.04.2014’te erişildi).
- Delgado, Carolina Blasco (2009). Cuestiones Esenciales del Analisis Juridico Financiero de las Formulas de Colaboracion Publico-Privada en la Financiacion de Obras y Servicios Publicos en Espana, *Pecunia, Revista de la Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales Universidad de Leon*, 8: 17-70.
- Demuijnck, Geert and Ngnodjom, Hubert (2011). “Public-Private Partnerships and Corruption in Developing Countries: A Case Study”, *Business & Professional Ethics Journal*, 30(3-4): 253-268.
- Desrieux, Claudine (2014). “Control Allocation and Corruption in Public-Private Partnerships”, <http://www.jma2014.fr/fichiers2013/177/Desrieux-JMA.pdf>, (29.04.2014’te erişildi).
- Dinler, Zeynel (2004). *Mikro Ekonomi*, Yayın No: 15, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Donahue, John D. and Zeckhauser Richard J. (2011). *Collaborative Governance: Private Roles for Public Goals in Turbulent Times*. Princeton: Princeton University Press.
- Donahue, John D. and Zeckhauser, Richard J. (2006). “Public-Private Collaboration,” *The Oxford Handbook of Public Policy*, ed. Moran, M., M. Rein, & R.E. Goodin. Oxford: Oxford University Pres: 496-525, http://www.hks.harvard.edu/fs/rzeckhau/oxford_paper.pdf, (24.04.2014’te erişildi).
- EIB (2014). http://www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_2011_en_web.pdf, (25.06.2014’te erişildi).

- EIB (2014).
http://www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_2012_en.pdf, (25.06.2014'te erişildi).
- EIB (2014).
http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_market_update_2013_en.pdf, (25.06.2014'te erişildi).
- Emek, Uğur (2009a). “Karşılaştırmalı Perspektiften Kamu Özel İşbirlikleri: Avrupa Topluluğu ve Türkiye”, *Rekabet Dergisi*, 10(1): 7-53.
- Emek, Uğur (2009b). Türkiye’de Altyapı Hizmetlerinin Özel Sektöre Gördürülmesi: Neden, ne zaman, nasıl?, *İktisat İşletme ve Finans*, 24 (284): 9-45.
- Engel, Eduardo, Ronald Fischer, and Alexander Galetovic (2006). “Renegotiation without Holdup: Anticipating Spending and Infrastructure Concessions”, No. w12399, National Bureau of Economic Research.
- Estache, Antonio (2006). “PPI Partnerships vs. PPI Divorces in LDCs”, *Review of Industrial Organization*, 29(1): 3-26.
- Estache, Antonio and Saussier, Stephane (2014). “Public Private Partnerships and Efficiency: A Short Assessment”, http://www.webssa.net/files/a_and_stephane_july4thv2.pdf, (25.07.2014'te erişildi).
- Estache, Antonio, Guasch, Jose Luis, Iimi, Atsuhiko and Trujillo, Lourdes (2008). “Multidimensionality and Renegotiation: Evidence from Transport-Sector PPP Transaction in Latin America”, *Ecares WP* 2008-021: 1-33.
- Fisman, Raymond and Gatti, Roberta (2000). “Decentralization and Corruption: Evidence Across Countries”, *The World Bank Policy Research Working Paper*, No: 2290.
- Gediz Oral, Burcu (2009). *Yolsuzluk-Türk Vergi Sistemi İlişkisi ve Mücadele Stratejileri*, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Gediz Oral, Burcu (2011a). “Yolsuzlukla Uluslararası Alanda Mücadele ve Türkiye’de Yolsuzlukla Mücadelenin Kurumsal Yapısı”, *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXX(I): 163-192.
- Gediz Oral, Burcu (2011b). “Mali Yolsuzlukla Mücadele Stratejileri: Türk Vergi Sistemi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(3): 403-431.

- Guasch, J. Luis, Jean-Jacques Laffont, and Stéphane Straub (2006). "Renegotiation of concession contracts: a theoretical approach." *Review of Industrial Organization*, 29, 1-2 (2006): 55-73.
- Guasch, Jose Luis (2004). *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing it Right*, World Bank Development Studies, The World Bank, Washington DC, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/15024/288160PAPER0Granting010renegotiating.pdf?sequence=1>, (24.04.2014'te erişildi).
- Gurgur, Tuğrul ve Shah, Anwar (2005). "Localization and Corruption: Panacea or Pandora's Box", *The World Bank Policy Research Working Paper*, No: 3486: 1-35.
- Güngör, Harun (2012). *Sağlık Sektöründe Kamu-Özel İşbirliği Uygulamaları ve Türkiye İçin Değerlendirme*, Uzmanlık Tezi, Kalkınma Bakanlığı, Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, 2831.
- Gürkan, Mehmet Fatih (2014). *Kamu Özel Ortaklığı*, Adalet Yayınevi, Ankara.
- Güzelsarı, Selime (2009). "Kamu Özel Sektör Ortaklığı Üzerine Eleştirel Bir Değerlendirme", *Kamu Yönetimi: Yapı İşleyiş Reform*, Ed. Barış Övgün, Ankara Üniversitesi Yayınları: 242, KAYAUM 5, 43- 77.
- Haas, Lawrence J. M. (2008). "Water for Energy: Corruption in the Hydropower Sector", *Global Corruption Report 2008 Corruption in the Water Sector*, Transparency International, <http://civicus.org/new/media/GlobalCorruptionReport2008.pdf> : 85-96, (15.04.2014'te erişildi).
- Iossa, Elisabetta and Martimort, David (2008). "The Simple Micro-Economics of Public-Private Partnerships," *CMPO Working Paper* No. 8/199, <http://www.bristol.ac.uk/cmipo/publications/papers/2008/wp199.pdf>, (22.04.2014'te erişildi).
- Iossa, Elisabetta and Martimort, David (2014). "Corruption in PPPs, Incentives and Contract Incompleteness", *IEFE WP* 67, <http://ssrn.com/abstract=2433467> , (24.07.2014'te erişildi).
- Johnston, Judy and Gudergan, Siggı (2007). "Global Concepts for Ethical Leadership in Public Private Partnerships: Learning from an Australian 'Great Controversy'?",

<http://www.ipa.udel.edu/3tad/papers/workshop6/Johnston.pdf>
(29.04.2014'te erişildi).

- Kalkınma Bakanlığı (2012). *Dünyada ve Türkiye'de Kamu-Özel İşbirliği Uygulamalarına İlişkin Gelişmeler*, Ankara: Yatırım Programlama İzleme Ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü.
- Karahanogulları, Onur (2011). "Kamu Hizmetleri Piyasa İlişkisinde Dördüncü Tip: Eksik İmtiyaz (Kamu-Özel Ortaklığı)", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 66(3): 177-215.
- Karahanogulları, Yiğit (2012). "Kamu Özel Ortaklığı Modelinin Mali Değerlendirmesi", Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi, 67(2): 95-125.
- Karasu, Koray (2009). "Yeni 'Kamusal' Örgütler: Kamu Yararı Şirketleri", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 64(3): 117-147.
- Karasu, Koray (2011). "Sağlık Hizmetlerinin Örgütlenmesinde Kamu Özel Ortaklığı", Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 66(3): 217-262.
- Khan, Mushtaq, Riley, Thryra and Wescott, Clay (2014). "Public-Private Partnerships in Bangladesh's Power Sector: Risks and Opportunities (draft)", *World Bank WP 86078*: 1-25.
- Klitgaard, Robert (1988). *Controlling Corruption*, Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Klitgaard, Robert (1998). "International Cooperation Against Corruption", *Finance&Development*,
<http://www.worldbank.org/fandd/english/0398/articles/080398.html>, (23.07.2008'te erişildi).
- Klitgaard, Robert (2012). "Public-Private Collaboration and Corruption", A chapter in Mark Pieth, ed. (2012) *Collective Action on Anti-Corruption*. Basel: Basel Institute on Governance: 1-23.
- Marques, Rui Cunha and Berg, Stanford (2009). "Revisiting The Strengths and Limitations Of Regulatory Contracts in Infrastructure Industries",
http://warrington.ufl.edu/centers/purc/purcdocs/papers/0914_marques_revisiting_the_strengths.pdf, (23.04.2014'te erişildi).
- Martimort, David and Jerome Pouyet (2008). "Build It Not: Normative and Positive Theories of Public-Private Partnerships," *International Journal of Industrial Organization* 26: 393-411,
<http://idei.fr/doc/conf/veol/jpouyet.pdf>, (25.05.2014'de erişildi).

- Martins, Ana C., Marques, Rui C. and Cruz, Carlos O. (2011). "Public-Private Partnerships for Wind Power Generation: Portuguese Case", *Energy Policy*, 39: 94-104.
- Mehrodra, Santosh and Delamonica, Enrique (2005). "The Private Sector and Privatization in Social Services: Is the Washington Consensus 'Dead'?", *Global Social Policy* 5 (2): 141-174.
- Meniku, Jonida, Maniqari, Andrea and Mini, Adriana (2014). "Urban Development through PPPs "Challenges and Models– Comparison between Albania and European countries", *Proceedings of the 2nd ICAUD International Conference in Architecture and Urban Design Epoka University, Tirana, Albania, 08-10 May 2014 Paper No. 258.*
- Mungiu Pippidi, Alina et al. (2011). *Contextual Choices in Fighting Corruption: Lessons Learned*, http://www.againstcorruption.eu/wp-content/uploads/2012/09/WP-30-Contextual-Choices-new_merged2.pdf, (24.07.2014'te erişildi).
- OECD (2008). *Public-Private Partnerships: In Pursuit of Risk Sharing and Value for Money*, France: OECD Publishing, ISBN: 978-92-64-04279-7.
- Otaïru, AbdulGaniyu, Umar, Abdullahi A., Zawawi, Nor Amila A. and Pakir, Abd Hamid K. (2013). "Public Sector Perception of Barriers to the use of Public-Private Partnerships (PPP) in Nigeria-Findings from a Questionnaire Survey", *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology* 5(9): 2809-2820.
- Öztürk, Namık Kemal (2001). "Yolsuzlukla Mücadelede İtalya'dan Ders Alınabilir mi?", *Amme İdaresi Dergisi*, 34(1), Mart: 1-13.
- PwC and Ecorys (2013). *Identifying and Reducing Corruption in Public Procurement in the EU*, prepared for the European Commission.
- Raje, Meenal Pravin (2014). "Renegotiating Contractual Terms under PPPs- Moral Hazard or Practical Solution", <http://www.crisil.com/crisil-young-thought-leader-2013/dissertations/Meenal%20Raje%20Winner%20.pdf>, (25.04.2014'te erişildi).
- Sarısu, Ayhan (2008). "Altyapı Yatırımlarında Kamu ve Özel Sektör İşbirlikleri-I", *Yaklaşım Dergisi*, 181: 199-205.
- Shah, Anwar and Schacter, Mark (2004). "Combating Corruption: Look Before You Leap", *Finance & Development*, December, 40-43.

Accessed October 15, 2012,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2004/12/pdf/shah.pdf>,
(13.08.2014'te erişildi).

- Shandling, Kathy and Lock, Reinier (2008). "Industry View: Public–Private Hydropower –Minimising the Corruption Risks", *Global Corruption Report 2008 Corruption in the Water Sector*, Transparency International, <http://civicus.org/new/media/GlobalCorruptionReport2008.pdf> : 102-103, (15.08.2014'te erişildi).
- Sözer, Ali Nazım (2013). "Sağlıkta Yeniden Yapılanmanın (Özelleştirmenin) Devamı Olarak Şehir Hastaneleri", *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 15(özel): 215- 253.
- Stiglitz, J. E. (1994). *Kamu Kesimi Ekonomisi*, Çev. Batirel, Ö. F., Marmara Üniversitesi Yayın No: 549, İİBF Yayın No: 396, İkinci Baskı, İstanbul.
- Suebvises, Ploy (2014). "Public-Private Partnerships and Governance Challenges in Thai Municipalities: Perspectives of chief administrators", *Journal of African&Asian Local Government Studies*, 3(2): 72-79.
- Şahin, Mehmet ve Uysal, Özge (2008). *Kamu Ekonomisi Perspektifinden Kamu – Özel Sektör Ortaklıkları*, Bursa, Ekin Yayınevi.
- Şahin, Mehmet ve Uysal, Özge (2012). "Kamu Maliyesine Etkileri Açısından Kamu Özel Sektör Ortaklıkları Üzerine Bir Değerlendirme", *Maliye Dergisi*, 162: 155-174.
- Tanzi, Vito (1998). "Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures". *IMF Working Paper*, No: 98/63.
- Tarhan, Bülent, Gençkaya, Ömer F., Ergül, Engin, Özsemerci, Kemal ve Özbaran, Hakan (2006). *Bir Olgu Olarak Yolsuzluk: Nedenler, Etkiler ve Çözüm Önerileri*, TBMM Raporu, TEPAV Yolsuzlukla Mücadele Kitapları- 1, ISBN 9944-927-17-1, Matsa Basımevi, 2. Basım, Aralık, Matsa Basımevi, Ankara.
- Trebilcock, Michael and Michael Rosenstock (2013). *Infrastructure PPPs in the Developing World: Lessons from Recent Experience*, mimeo.
- Uz, Abdullah (2007). *Kamu-Özel Ortaklığı/Public-Private Partnership (PPP) (Kavram ve Hukuksal Çerçeve)*, *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XI(1-2): 1165-1182.

- Whitfield, Dexter (2001). “Private Finance Initiative and Public Private Partnerships: What Future for Public Services?”, www.european-services-strategy.org.uk, (24.04.2014’te erişildi).
- Yaylalı, Muammer (2004). *Mikroiktisat*, Yayın No: 3, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

Gönderim Tarihi: 20.05.2015 Kabul Tarihi: 30.12.2015

TÜRKÇE'DE YÖN-İSTİKAMET KAVRAMININ İFADESİ

Kamil Veli NERİMANOĞLU*

THE EXPRESSION OF WAY-DIRECTION CONCEPT IN TURKISH

Öz

Avrasya'nın arkaik kültüründe yön ve yönlendirme doğaya göre belirlenmiş, somut olarak güneşin ve ayın gökyüzündeki yeri, rüzgarın istikameti; denizin, nehrin, suların, aynı zamanda ağaçların yön bildirme özellikler temel alınmıştır. Altay halklarında yön ve yönlendirme, bazı farklılıklarla renklere eş değerdir. İnsanın beden uzuvları, özellikle el, kol baş, ayak yönlendirmede önemli semantik unsurlar olarak yer almıştır. Altay halklarında yön ve yönlendirme hayvancılıkta ve ziraatta, savaşta ve inanç tasavvurlarında belli bir işlevi üstlenmiştir. Yön ve yönlendirmeyi araştırmakta, Altay halkları dillerinin kelime zenginliği, etno-psikolojik göstergeleri, renk sembolizasyonu önem taşımaktadır. Altay haklarının yaşamındaki kozmik özellikler önemlidir. Altay halkları içinde Türklerin, Moğolların, Mançurların yön ve yönlendirme kurallarının Çin, Japon, Hint ve Slav kültürleriyle karşılaştırılması ortaya önemli sonuçlar çıkarmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Mekan, yön, gelenek, dil

Abstract

Eurasia defined by archaic culture, nature, direction and orientation, specifically, where the sun and moon in the sky, the wind direction; The sea, the river, the water, at the same time inform the direction is based on the characteristics of the trees. Direction and guidance of the Altai people is equivalent to color with some differences. Human body parts, especially the hands, arms, head, legs took place as a significant factor in semantic orientation. Altay peoples directions and routing in animal husbandry and farming, the war has taken on a certain function in vision and belief. Looking in the direction and orientation, Altay peoples languages the word wealth, ethno-psychological indicators, colorsymbolism importance. It is important that the cosmic life features of the rights. Altay peoples in the Turks, Mongols under Manchu directions and routing rules, Chinese, Japanese, Indian and Slavic culture comparison of raises significant results emerged.

Keywords: Space, direction, tradition, language

* Prof. Dr., İstanbul Aydın Üniversitesi, e-posta: kamilvelin@gmail.com

Giriş

Altay-Türk merasimlerinde ve sosyal hiyerarşide, askeri sistemde yön ve mekan (yerleşim) önemli rol oynamaktadır. Sağın, itibar ve yakınlık anlamı; solun, uzaklık ve bazen muhaliflik anlamı bilinmektedir.

Çadırda kapının doğu tarafında olması, iç kısmın sağ-sol bölümü, yukarıda baca (göğün) gözükmesi Altay-Türk mimarisi için belirgin özelliklerdir.¹

Bütün bu söylediklerimiz az çok araştırılmış veya araştırılmamış konular, bakış açıları mekan-yön kavramının çağrışımları olarak değerlendirilebilir. Yazılanlara eklenecek meselelerin de az olmadığı düşüncesindeyiz.

Bu konu zaman kavramı ile ilişkili şekilde, kronotopos konseptinde genişliği ve derinliği ile araştırılmalıdır.

Yüz ölçümü, uzunluk birimleri uluslararası ve yaygın birimlerden önce kullanılmış ve dilin kelime varlığında yer almıştır. Mesela, Türkçede parmak, dirsek, karış -karınc, kulaç, ağaç kelimeleri Türk-Altay kökenlidir. Arşın, milim, santim, kilometre, mil birimleri ise Arap-Fars, Avrupa dillerinden alıntıdır.

Etimolojik anlamda uzun, kısa, sağ, sol, yüce, uç, köşe, bucak, sınır, iç, dış, en, boy-büyük, küçük kelimeleri de ana etimonlar-yuvalar olarak önemli sayılabilir. Altay dillerinde yüzölçümü, uzunluk, mesafe birimleri ayrı bir araştırma konusu olarak dikkat çekmektedir.

Mekân-yön kavramı üzerine konuşurken sanal (hayali) ve reel (gerçek) yer, kavram ve adlarını da ayırmak gerekmektedir.

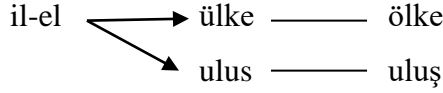
Türk folklorundaki yer adlandırmaları mahalli (lokal) olduğu gibi küresel de olabilir.

Orhun Yazıtları'ndaki Küntoksuk (ileri) doğu, Künbatsık (arka) batıyı çağrıştırmaktadır.

"Dede Korkut Kitabı"nda geçen "Günortaç", Manas'ta geçen "Karaca, Kurbubun", Türk masallarında geçen onlarca özel ve genel yer adı hayalidir. Görelî yer ve yönler de dikkat çekmektedir.

¹ **Bkz.** B. Ögel, Türk Kültür Tarihine Giriş, Ankara 1991; C. E. Arseven, Türk Sanatı, İstanbul 1987; A. Gabarin, Renklerin Sembolik Anlamları, Türkoloji Dergisi, Ankara 1968.

Türk lehçelerinde kullanılan *ülke*, *ulus* kelimeleri *il-el* etimonundan (*yuvasından*) türemiştir.



Türkçede "-ke" eki isimden isim türeten eklerdendir. Moğolca -z -s eki çoğunluk ekidir. Türkçede *diz*, *göz*, *omuz* gibi beden organları bildiren kelimelerde ikilik (çiftlik) kavramını ifade eder.

Il -el kelimesinin *devlet*, *ülke*, *millet* kavramı onun çokanlamlılığının göstergesidir ve terimleşme sürecindeki semantik özelliğidir.

Zaman zaman sosyal-hukuki değer kazanan bu kelimeler Türk devlet ve toplum hayatının değişim ve dönüşüm süreçlerini yansıtmaktadır.

Mitopoetik dünya bakışında insanın mikro uzay, dünyanın (evrenin), makro uzay olarak tanımlanması, gök haritalarının da burçların, yıldızların, gezegenlerin, güneşin ve ayın adlandırılması da yön-mekân tasavvurlarının bir parçası sayılmalıdır.

Altay halklarının dünya modeli ve onun restorasyon yolları Türk yön-mekan kavramının açıklığa kavuşturulmasında önem arz etmektedir. Bu dünya modeli ilk sırada mekan ve zamanın (kronotopos) arketip-kutsal olması demektir. Zaman gibi mekânın da insanlaştırılması Oğuz adlandırmaları için de doğaldır. (Mesela *Dağ Han*, *Deniz Han*, *Gök Han*, *Yıldız Han*, *Ay Han*, *Gün Han*)

Yer-yön adlarındaki somutluk tarih bilimi için, tarihi süreç ve tespit için yararlı sayılmalıdır.

Dünya modelinin mito-poetik ana çizgileri üzerine birkaç söz söylemek gerekirse: Dünya hakkında belirli bir gelenek, örf ve adetten gelen sistemli tasavvurların kısaltılmış, basitleşmiş her türlü ifadesi olarak belirlenmektedir.

Dünya modeli ampirik seviye kavramına girmez. Çünkü bu geleneği taşıyanlar dünya modelini tümüyle algılamayabilir.

Sistemlilik ve amelîyat özelliği eş zamanlılık durumunda eşleşlik (invariant ve varyant ilişkilerinin farklandırılması) art zamanlı seviyede sistem arasındaki asıllığı ve tarihsel gelişimdeki potansiyelini belirlemektedir (mantıksal olanla tarihsel olan arasındaki ilişki). Modeli belirlenen dünya kavramının kendisini insan ve onun karşılıklı ilişkisi içerisinde olduğu ortam olarak anlamak güdümü sayılabilir ki, bu anlamda

dünya mevcut ortam ve insanın kendisi hakkındaki bilgilerin işlenmesinin sonucu olarak ortaya çıkmış olur. Burada insani yapılar ve şemalar (insan merkezli) dilin kavramları ile ifade olunan ortama sevk edilir.

Mitoloji sınıflandırması dikkate alınarak başta "Dede Korkut Kitabı" olmak üzere destanlarımızda Türk yönlendirmesi ve onunla ilgili kavramlara dikkat edelim.

Türk yönlendirmesi merkezden (mesela Ötüken veya Derbent yahut Altuntaht) Güneşin yer etrafında dolanması temelinde olup ilgili kavramları da analogi olarak beraberinde temsil etmektedir. Merkezin zamanı şimdidir ve görecelidir.

Yüzü doğuya yönlenince güney sağda, batı arkada, kuzey solda kalır. Doğu zamanca sabahtır ve yön olarak öndür. Yani Güneşin doğuşu istikametindedir. Mevsim olarak ilkbahar-doğustur. Renk olarak köktür. Kök Tanrı sembolüdür. Dört unsurdan havayı temsil eder. Güney zamanca yazdır. Taraf olarak sağdır, renk olarak kırmızıdır. Zamanca gelecek, cins olarak ise erkektir. Yukarıyı da simgeler. Dört unsurdan ateşi temsil etmektedir. Batı zamanca gecedir. Renk olarak beyazdır. İstikamet olarak arkadır. Mevsimce sonbahardır. Olumsuzdur. Geçmişini sembolize etmektedir. Cins olarak dişidir. Mevsim olarak kıştır. Olumsuzdur. Dört unsurdan toprağı temsil eder.

Genel olarak ikili (kutuplu) yönlendirme sisteminde doğu ve güney bir kutupta, batı ve kuzey diğer kutuptadır.

Tesadüf değildir ki, insanların mit dili ve mantığı, mit grameri dünyanın bütün çocuklarının her şeyiyle birbirlerine yakın oldukları gibi birbirine oldukça yakındır.

Mitlerin coğrafyalaştırılması, mekan sınırları içine alınması, etnik özelliklerin öne çıkarılması, bilinçli insan kurgularından başka bir şey değildir.

Destanlara, masallara, atasözleri ve deyimlere, efsane ve rivayetlere karışmış, dilin kelime hazinesinde taşlaşmış, bazen dönüşmüş, yeni paradigmlar ve bağlam kazanmış mit dünyasının her türlü etnik sınıflandırması görecelidir ve çoğu zaman sakıncalıdır.

Çin metinlerinde, Türk ve Balkan metinlerinde, Slav, Sami-Hami, Mısır, Yunan yahut Roma'da mit unsurlarının özdeşliği ve yakınlığı bir ana düşünceden ve bütün bir sistemden kopup dağılmış, yeni ortamlarda yeni anlam ve işlev kazanmış bir bütünün izleri ve unsurlarıdır.

Yeri gelmişken, bu anlamda Özbek, Tatar, Azerbaycan, Türkiye mitleri kavramı büyük bir yanlıştan başka bir şey değildir.

2. Yönlerin anlamı

| | |
|--------------|--------------|
| Sol | Sağ |
| Gece | Sabah |
| Arka-Sol | Ön-Sağ |
| Kış-Sonbahar | İlkbahar-Yaz |
| Olumsuz | Olumlu |
| Aşağı | Yukarı |
| Dişi | Erkek |
| Karanlık | Gündüz |
| Geçmiş | Gelecek |
| Siyah-Gri | Kırmızı |
| Toprak-Su | Hava-Ateş |

İkili sistemden dörtlü sisteme ve oradan altılı sisteme geçmek, Türklerin etno-sosyolojik bölünmelerinde (Oğuz ve Hanım, 4 oğul, her oğulun 6 oğlu, 24 boy) ve kozmolojik dünya bakışında önemli rol oynamıştır.

Bu arada biz mitoloji teriminin mit terimi ile eş anlamlı şekilde kullanılmasını da yanlış saymaktayız. Mitoloji-mit bilimi veya mit hakkındaki bilim demektir. Onun mit yerine kullanılması kavramın belirsizliğine yol açabilir.

Dünya modelinde ikilemlerde ifade olunan karşı durmada yön-mekan ilişkileri önemli rol oynamakla (aşağı-yukarı, kuzey-güney, doğu-batı, ileri-geri) brikolaj (atlama) mantığı (sek sek gibi çocuk oyunlarında amaca ulaşabilirlik için kestirme) kullanılabilir.

Altay mitlerinde kozmos (düzen) merkezde "dünyanın göbeğinde", kaos (düzensizlik) sınırdadır, uçlardadır.

Evrenin genişlemesi faktörü mekan parametresi olduğundan kozmos-kaos karşılığı görelidir. Mekânın çizgiselliği ve dinamikliği onun dikey ve yatay değişmelerini, görelî sabitliğini inkâr etmez. Bu bir birlikteliktir ve makro kozmosuyla (dünya) ve mikro kozmosuyla (insan) vahdetidir. Vahdet-i mekân diyebileceğimiz bu özellikler mekân felsefesinin ayrıntılarını içermektedir. Mekân probleminin felsefi, matematiksel,

fiziksel boyutları A. Einstein'in büyük ve küçük Görelilik Kuramı dikkate alınmadan tam şekilde açıklanamaz.

Bizim analiz için ayırdığımız ve obje olarak çözümlediğimiz zamanı da mekândan ayırmak imkânsızdır. (Şimdi-burada, yarın-orada, dün-orada)

Başlangıcı ve sonu olmayan zaman, başlangıcı ve sonu olan zamana geçmek çizgisinden, çevreye geçmek gibi de anlaşılabilir.

Dilin gelişmişliği, onun kelime varlığıyla, yansıttığı kavramların ayrıntılı zengin ifadesiyle gerçekleşir.

Altay dillerinin eşit olmayan gelişme sürecinde makro ve mikro mekânın leksik ifadesi ile gramer ifadesinin farklı olması soyut düşüncenin, uygun bilim veya kültür-sanat alanının gelişme seviyesi ile ilişkilidir.

Bu bakımdan Türk lehçelerindeki mekân-yön anlamlı kelime varlığının zenginliği, mekan ve yönün gramerde şekillenen değişim, birleşim, kural ve kategorilerinin olgunluğu bu dillerin sözlük ve gramerlerinde kendi nitelik ve nicelikleri ile ifade olunmuştur.

Mekânda öne çıkmış mühim olaylar (savaş, barış, gün, farklı özelliklerdeki kişi...) mekan adının başka başka bir şekilde değişmesini sağlayabilir. Bu doğrultuda mekân-yön adları tarihen deyişe deyişe gelmiş veya hiç değişmemiştir. Değişim ve dönüşümü dil açısından yalnız ses, biçim, şekil, anlam olarak değil, aynı zamanda bütün bir değişme olarak da görüyoruz. Bilim ve teknoloji yön ve mekân kavramına dakiklik, sahilik getirdiğini, genel kullanımın terimleşme sürecini de geçtiği unutulmamalıdır.

Gök ve yer haritaları en eski zamanlardan günümüze kadar değişerek gelen mekân-yön tutanakları niteliğindedir. Eski bilimsel olmayan düşüncelerden, bilimsel düşünceye doğru gelişime haritalar akis bulmuştur.²

Uygurlardan alfabe ve gök-yer haritalarını alan Cengiz ve Cengizoğulları fetihlerini, savaşlarını gerçekleştirebilmiştir. İslam bilimleri içinde önemli yeri olan coğrafya ve astronomi mekân düşüncesinin bilimsel yansıması olarak bilinmektedir. İslami olmayan Altay halklarının coğrafi bilgileri, mekân-göç düşünceleri bizim için önemlidir ve araştırma konusudur. Dil açısından da bu bakış son zamanlarda yeniden ivme kazanmıştır.

² **bkz.** Eski Haritalarda Turan Atlası (Mekanın İmgesi, İmgenin Mekamı), Almatı-Moskova, 2008.

Onun istatistik hesaplamalarınca Moğol, Türk dillerinin morfolojisinde yüzde elli, kelime varlığında yüzde yirmi beş, Tungu-Mançu dilleri ile yüzde on kelime varlığı yüzde beş morfolojik ortaklık mevcuttur.

Bu ortaklıkta önemli payın mekân-yön bildiren kelimelerde olduğunu vurgulamak isteriz. Mekân eksenli düşünce ortaklığı tesadüf sayılmaz. Altay dillerinin akrabalığını ve köken birliğini kabullenen Altay bilimcilerin varsayımları ile bunu tipolojik eşleşlik olarak adlandıran Türkologların düşünce ve fikirlerine saygı duymakla biz, bazı dil olgularının yalnız Altay dillerinde değil Çin, Slav dillerinde de ortak mantığa dayandığını görüyoruz. Gerçeği nasıl ve ne kadar yansıtmasına bağlı olmayarak aklın yolu bir olduğu gibi olmaya da bilir. Genellikle insanın dünyaya bakışında mekan-yön düşüncesinin universal olması fikri bize göre daha doğaldır. Bununla birlikte Altay dillerinde veya Türk lehçelerinde mekan-yön kavramının kelime varlığında ve gramer sisteminde ifade yolları ve bunu gerçekleştiren dil unsurlarının tespitinin ve çözümlemesinin önemli olduğunu söylemek gerekmektedir.

Ortak düşünce ve anlam yanları ve yönleri olsa da Çin renk kavramı ve onun yön anlamları başka içerikli bir sistemdir. Buradaki anlam paralellikleri veya alıntı-verinti süreçleri bir konu olarak araştırılabilir.³

30'lu yıllarda S. M. Şirokorov "Kuzey Tunguların Yön Terimleri" yazısıyla bu araştırmaya başlamış, daha sonralar Altay dillerinde bu konuda K. Tallqwist'in, ünlü Altaybilimci M. Rasanen'in, S. Y. Malov'un, G. M. Vasilyevic'in, L. I. Semin, P. Peliot'un, N. K. Dimitriyev'in, N. A. Baskakov'un araştırmalarında Altay dilleri sözlüklerinin zengin kelime malzemesi önemli rol oynamıştır.

³ **bkz.** Eski Çin'de Dünyanın Yönlendirilmesinin Renk Sembolleri, Eski Haritalarda Turan Atlası (Mekanın İmgesi, İmgenin Mekanı), Almatı-Moskova, 2008.

Kaynaklar için bkz. S. M. Shirokogoroff, Northern Tungus Terms of Orientation, C. IV, 1926; K. Tallqwist, Himmelsgegenden und Winden, Studia Orientalia, II, Helsinki, 1928; M. Rasanen, Die Himmelsrichtungen in den Altaischen Sprachen Mit Besonderer Berücksichtigung der Türk Sprachen, UAJ, v. 36, Hf. 3-4, 1965; S. Y. Malov, Eski Türk Yazıtları, Rusça, Moskova-Leningrad, 1951; P. Peliot, Les Motsahinitiale Anjourd'hui Amuic Dans le Mongol des XIII et XIV Siecles JA, Avril-Juin, 1925; N. K. Dimitriyev, Türk Dili, Moskova, 1960; N. A. Boskakov, Karakalpak Dili, I. -II. Ciltler, Rusça, Moskova, 1952.

Bu yazılarda genel olarak sunulan dört ilke dikkat çekmektedir: 1. Lokal-coğrafi bildirme, 2. Kible, Müslümanların namaz ve dua yönü, 3. Güneşe göre yön bildirme, 4. Yıldızlara göre yön bildirme.⁴

Kuzey Altay halklarının inançları ve avcılık kültürü de yön bildirme terimlerinin oluşmasında önemli olmuştur. Burada nehirlerin akış yönü, rüzgârın yönü de önemli olmuştur. Altay halklarının yön bildirme sistemi temel olmuştur. Polonyalı Altay bilimci V. Kotvic, ayrı ayrı kelimelerle yön-mekân kavramı ortaklığını vurgulamıştır (Kotwicz, 1962).

Her şey mekân içindedir. Başka bir deyişle mekânlıdır. Lamekan olan yalnızca Allah'tır. O mekân dışı olan tek varlıktır.

Gramer, dil (özellikle söz ve metin) insan bilincinin çok uzun süreli soyutlaşma sürecinin sonucudur.

Çevre, çömmek-dönmek fiilinden üretilmiş bir isimdir. Arapçası dairedir. Mekânın sonsuzlaşması çevrede gerçekleşir.

Dünyada mekâna yansıyan zamanın bir örneği de, yer küresinin zamanca dilimlenmesidir. Zamanın mekânlaşması ve mekânın zamanlaşmasının ortak düzlemde buluşmasıdır. Bütün varlıklar farkında olsa da olmasa da iletişim içinde olduğundan zaman ve mekânı da ayırmak imkânsızdır. Onlar, araştırma objesi olarak ayrılabilir. Evrenin (insanın, nesnenin) var olması için birilerinin onu algılaması gerekir. Bu algılama sürecinde zaman ve mekân gramerleri 1. derecede önemlidir.

Türk lehçelerinde ve bazı Altay dillerinde kullanılan sıfat üreten "-ki" eki artırıldığı kelimenin kökeninin semantiğine bağlı olarak (zamanda ve mekânda var olma, yerleşme) anlamını ifade eder. Mesela: Akşam-ki (zaman), evde-ki (mekân), ileri-ki (zaman, yer).

İlgi halinden sonra kullanılan "-ki" eki sıfat olmaktan çıkar. (Benimki, evimizinki) Bu gramer özelliği "-ki" ekinin anlam çokluğuyla ilişkilidir.

Burada or-yer-yurt yuvası da etimon olarak dikkat çekmektedir.

Yer adları ve sınıflandırılmaları dilbiliminde muhtelif adlar "toponim (yer adları), oronim (yaşam mntıkları), hidronim (su objelerinin adları) vs.

⁴ İbrahim Hakkı Efendi'nin "Marifetname"si, yönlerin ve mekanların bilgi kitabıdır. Halkbilimi kapsamında verilmiş bilgiler (mekan bilgileri, yön ve yönlenme, mekani ölçekler vs.) kıymetlidir. Evrenin var olması için birilerinin onu algılaması gerekmektedir. Mekan-yön algılaması da bu kapsama girer. Kozmolojik düşüncede yaşanan yer, mahalle, köy, şehir mekan kavramlı kelimelerin analizi önemli yer tutar.

öğrenilmektedir. Özel ve genel olmakla birlikte yer-yön kavramlarının dil yansımaları ayrı bir araştırma konusudur.

Eski Türklerde dört yön dört renkle sembolleştirilmiş ve dört kavramla bazen de dört isimle özdeşleştirilmiştir.

Doğu-gök (mavi) -koyun,
Batı-beyaz (ak) -köpek,
Güney-kırmızı (al, kızıl) -çaylak,
Kuzey-siyah (kara) -yaban domuzu
Çinlilerin sınıflandırması ise farklıdır:
Doğu-ejder,
Batı-beyaz kaplan,
Güney-kuş,
Kuzey-kaplumbağa

Göktürk Kitabelerinde dört yönü dört kağan yönetmektedir. Onların genel adı yer-subdur.

Gök Han doğuda, Kızı Han (Kırmızı Han) güneyde, Ak Han (Beyaz Kağan) batıda, Kazan Han-kuzeyde kağandır.

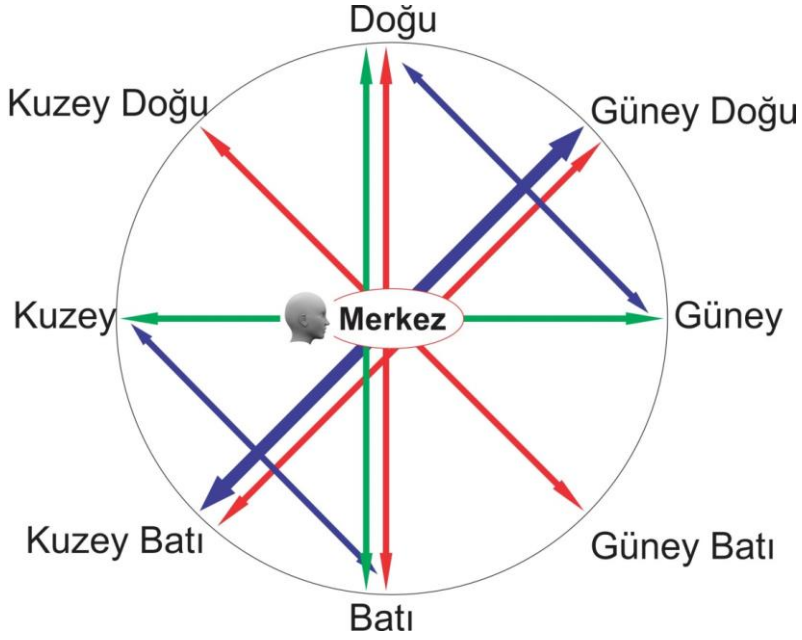
Atlara geldiğimizde ise boz at batıdan, yağız at kuzeyden, kır at doğudan, kızıl (kırmızı) at güneyden hamle yapar.

Hunlarda batı beyaz atlı askerlerin, doğu gök atlı askerlerin, güney kızıl atlı askerlerin yerleşim ve hamle yönüdür.

Hunlar ve Göktürkler sırtlarını kuzeye dönerler ve sol beyleri doğuda, sağ beyleri ise batıda oturur.

3. Şematik olarak yönler ve renkler

Şema 1. (Merkezden Doğuya)

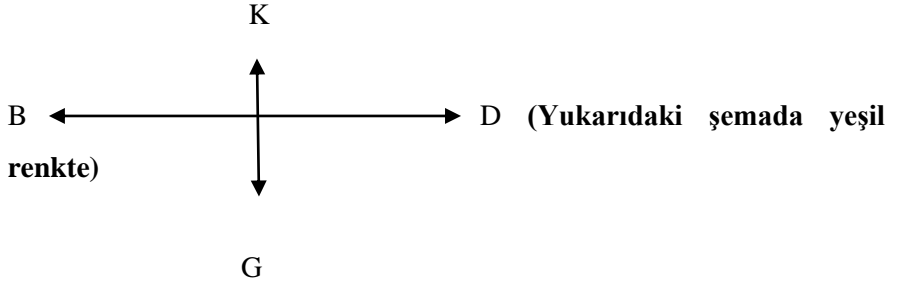


Şemanın açılımı:

İkili (2)

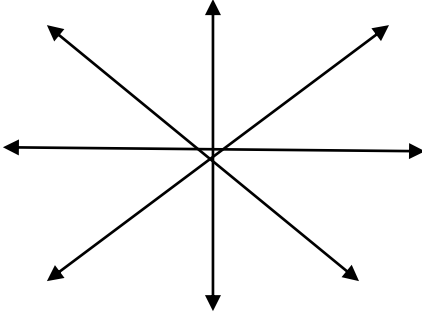
Kuzey-Batı ↔ Güney-Doğu (Yukarıdaki şemada mor renkte)

Dörtlü (4)

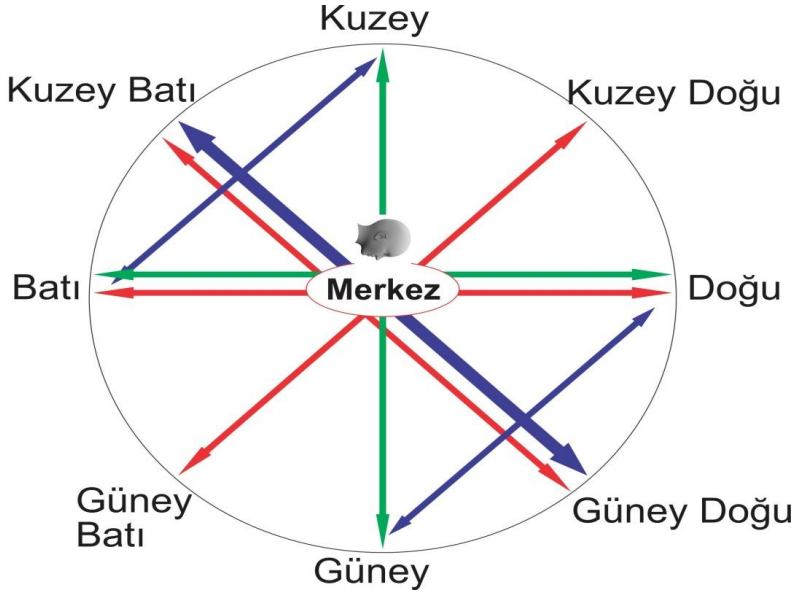


Altılı (8)

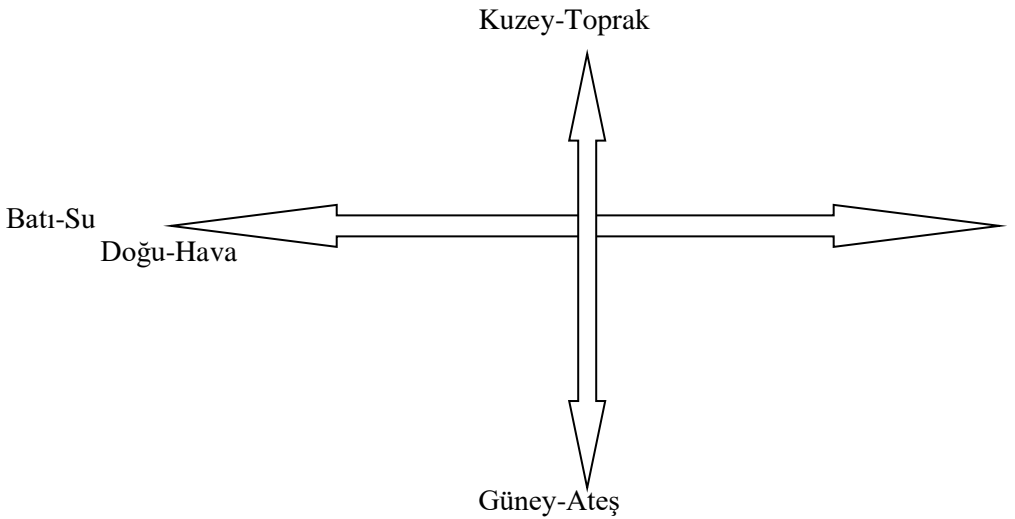
(Yukarıdaki şemada kırmızı renkte)



Şema 2. (Merkezden yüzü Kuzeye dönük)



Metafizik değer olarak bilinen 4 unsur (anasır-ı erbaa) ve 4 yön konusu Altay halklarında farklılıklarıyla aşağıdaki şekilde yaygındır:



Özel yer adları-Toponimler (142-153)

2 Başkent (Ötüken, Tergeş)

29 Irmak ismi

8 Göl

12 Dağ, tepe

6 Kent

4 Ülke

1 Çöl

1 Kale

3 Ova

2 Geçit

1 Orman

24 Diğer yer adları

93

Yer Sözlere (190-192)

Anta-orada

Bunda- burada

Coğrafya (222-232)

Kara Kütleleri

Baş-duruk

Beltir-kavşak (yol, ırmak)

Çorak-çöl

Çub-bölge

İlga-vadi

Keçig-geçit

Kısıl-dar vadi

Kum-col

Kuz-kuzey

Subsuz-susuz

Tag-dağ

Yaylak-yayla

Yazı-ova, step

Yir-yer, toprak

Yış-orman

Su Kütleleri

Balık-batak
Köl-göl
Kölek-gölcük
Ogüz -ırmak
Sub-ırmak
Taluy-ırmak

Coğrafi Yönler

Ay toksek-batı
Biri-güney
Biridin-güney
İlgerü-doğu
Kidin-batı
Kirü-batı
Kisre-batı
Kuru-batı
Kuridin-batı
Kuz-kuzey
Kün batsık-batı
Kün ortası-güney
Kün togsık-doğu
Ön-doğu
Öndün-doğu
Togu-doğu
Tün ordusu-kuzey
Yırı-kuzey
Yıridın-kuzey
Yır-kuzey

Yer-Yön Adları

Asra- alt, aşağı
berü-beri, yan
bulun-köşe, bucak
İç-iç
Ön-ileri
Taş-dış
Degre-çevre
Töpü-tepe
Tuş-karşı

Uç-uç
Utru-karşı
Üze-yukarı, üst
Yan-yan
Yukarı-yukarı
Yügeri-yukarı

Vatan, Yurt (282-283)

El-il--ülk, yurt, vatan, devlet, yönetim, yer-yir--ülke, memleket (User, 2009).

Alın kelimesinin ileri-yukarı anlamı bu organın bedenindeki yeri ile ilişkilidir. Alın kelimesinin ilgeri, ileri kelimesiyle ses ve anlam yakınlığı da dikkatten kaçmamalıdır. İlerinin, önün ve sağın-doğunun; arkanın ise batının ve solun eşteşi olması da ilginçtir.

Türkiye Türkçesinde kullanılan "alınının akıyla", "ak alın" deyimleri ileriye dönük bakışın yönünü ifade etmektedir.

Türkçede isim hallerinden üçü mekân veya mekânı gramer anlamı taşımaktadır. (Yönelme, yerleşme, çıkma)

Arkaik kültürler hepsinde olduğu gibi Altay halklarında da dört temel, dört ara yönlenme sistemi mevcuttur.

Mitolojik ve dini inanca göre temel yönü iyi ruhlar, dört ara yönü ise dört kötü ruh yönetir. İyi ruhların ana kaynağı Güney-Doğu, kötü ruhların yerleşim aranı Kuzey-Batıdır. Sıcak hava, ılımlı rüzgâr Güneyden, Doğudan; soğuk rüzgâr ise Kuzeyden ve Batıdan gelir.

Altay dillerinde ve genellikle insan dilinde mekân, yön, istikamet kavramlarını ifade eden kelimeler o dili taşıyan halkın hayat ve düşünce tarzı ile ilişkilidir.

Altay halklarının büyük bir kısmının göçebe hayat tarzı, Avrasya'da ilk yer ve gök haritasının hazırlanmasına vesile olmuş ve Cengiz-Cengizogulları zamanında Moğolların aldığı geniş askeri-stratejik alanlar için kullandıkları saptanmıştır.

Yön ve yönlenme genel olarak gök cisimlerine (Güneş, Ay, yıldızlar, burçlar, nehir akışları, beden organları vs.) vasıtasıyla belirlenmiştir.

Fetihler, yenilgiler, gönüllü ve mecburi göçler mekân ve yön kavramını kaçınılmaz kılmıştır.

Altay halklarının mito-poetik düşüncesinde döngü modeli önemli rol oynamaktadır. Çağdaş bilimin matematiğe, fiziğe, astronomiye dayalı keşif ve tespitleri, (Harezmi, Hayyam, Ulugbey, Newton, Kopernik vd.) mitik tasavvurları reddetmek anlamına gelmez. Elbette ki, mit bilim değildir, ispat ve gözleme de dayanmaz. Fakat mit insanlığın çocukluk çağının doğaya dayalı saptamaları olarak önemlidir.

Dilde, o cümleden Altay-Türk dillerinde yer-mekan-yön kavramını aşağıdaki gibi ifade etmek mümkündür:

1. Özel yer bildiren isimler,
2. Genel yer-yön bildiren isimler,
3. Yer zarfları,
4. Yer-mekan anlamlı zamirler,

Konuyu araştırmanın kapsamı kelimeler veya kelime grupları ile bitmez. Mekan-yer-yön kavramının dilde şekillenme süreci, kavramının felsefi içeriği ve kültürel boyutlarına dikkat çekmektedir.

Avrasya'nın arkaik kültüründe yön ve yönlendirme doğaya göre belirlenmiş, somut olarak güneşin ve ayın gökyüzündeki yeri, rüzgârın istikameti; denizin, nehrin, suların, aynı zamanda ağaçların yön bildirme özellikler temel alınmıştır. Altay halklarında yön ve yönlendirme, bazı farklılıklarla renklere eş değerdir. İnsanın beden uzuvları, özellikle el, kol baş, ayak yönlendirmede önemli semantik unsurlar olarak yer almıştır.

Altay halklarında yön ve yönlendirme hayvancılıkta ve ziraatta, savaşta ve inanç tasavvurlarında belli bir işlevi üstlenmiştir.

Yön ve yönlendirmeyi araştırmakta, Altay halkları dillerinin kelime zenginliği, etno-psikolojik göstergeleri, renk sembolizasyonu önem taşımaktadır.

Altay haklarının yaşamındaki kozmik özellikler önemlidir. Altay halkları içinde Türklerin, Moğolların, Mançurların yön ve yönlendirme kurallarının Çin, Japon, Hint ve Slav kültürleriyle karşılaştırılması ortaya önemli sonuçlar çıkarmaktadır.

KAYNAKÇA

- B. Ögel, Türk Kültür Tarihine Giriş, Ankara 1991.
- C. E. Arseven, Türk Sanatı, İstanbul 1987; A. Gabarin, Renklerin Sembolik Anlamları, Türkoloji Dergisi, Ankara 1968.
- Hatice Şirin User, Köktürk ve Ötüken Uygur Kağanlığı Yazıtları(Söz Varlığı İncelemesi), Konya, 2009.
- K. Tallqwist, Himmelsgegenden und Winden, Studia Orientalia, II, Helsinki, 1928.
- M. Rasanen, Die Himmelsrichtungen in den Altaischen Sprachen Mit Besonderer Berücksichtigung der Türk Sprachen, UAJ, v. 36, Hf. 3-4, 1965.
- N. A. Boskakov, Karakalpak Dili, I. -II. Ciltler, Rusça, Moskova, 1952.
- P. Pelliot, Les Motsahinitiale Anjourd'hui Amuic Dans le Mongol des XIII et XIV Siecles JA, Avril-Juin, 1925; N. K. Dimitriyev, Türk Dili, Moskova, 1960.
- S. Y. Malov, Eski Türk Yazıtları, Rusça, Moskova-Leningrad, 1951.
- W. Kotwicz, Altay Dilleri Hakkında Araştırma, Rusça, Moskova 1962.
- M. Shirokogoroff, Northern Tungus Terms of Orientation, C. IV, 1926.

Gönderim Tarihi: 17.08.2015 Kabul Tarihi: 30.12.2015

KİTAP İNCELEMESİ

Ayhan CİHAN*

Hayrullah KAHYA, *YUNAN HARFLİ TÜRKÇE BİR DERGİ ANGELİAFOROS ÇOCUKLAR İÇÜN (1872) GİRİŞ-İNCELEME-METİN-DİZİN*, OFİS2005 YAYINEVİ, İSTANBUL 2015, 473s.

Tarihte Yunan harfleri ile Türkçe yazılan yazılara Karamanlıca, bu yazıyı kullananlara da Karamanlılar denmektedir. Özellikle İç Anadolu’da yaşayan Karamanlılar 1924’teki Nüfus Mübadelesine kadar yüzlerce yazma ve basma Türkçe eserlerini Yunan harfli Türkçe ile yani Karamanlıca ile vücuda getirmişlerdir. Bu eserlerin birçoğunun Yunanca ve İbranice gibi diğer dillerden çeviri olmasına rağmen Karamanlıların ağız özelliklerini yansıttığı için Türk dili ve tarihi açısından önemli metinler olduğu kabul edilmektedir.

Ülkemizde ve dünyada Karamanlılar ve Karamanlıca ile ilgili son yıllarda artan çalışmalara bir yenisi daha eklenmiştir. Daha önce özellikle Karamanlıların dili üzerine yaptığı makaleler ile tanınan Yard. Doç. Dr. Hayrullah Kahya, bu çalışmalarına Karamanlıca bir çocuk dergisinin ilk cildinin dil incelemesini yaptığı bir kitap ile bir yenisini eklemiştir.

Söz konusu kitap, adında da ifade edildiği gibi, Giriş, İnceleme, Metin ve Dizin ana bölümlerinden oluşmaktadır. Yazar “Giriş” bölümünde Karamanlılar, Karamanlıca, Karaman edebiyatı ve Karamanlıcanın Türk dili ve Anadolu ağızları içindeki yeri üzerinde durmuştur. Burada bizim en çok dikkatimizi çeken husus, yazarın Karamanlıcanın Türk dili ve Anadolu ağızları içindeki yerini belirtirken vardığı sonuçtur. Ona göre Karamanlıca “hem Batı hem de Kıpçak Türkçesinin özelliklerini bünyesinde barındıran farklı ve tarihî bir Anadolu ağzı”dır. Giriş bölümünde yer alan çok sayıda dipnotun bulunması ayrıca dikkati çekmektedir.

Kitabın “İnceleme” bölümünde öncelikle kitaba konu olan *Angeliaforos Çocuklar İçün* adlı dergi hakkında genel bilgiler verilmiştir. İncelemenin ikinci bölümünde derginin dil bakımından “şekil bilgisi” açısından

* Milli Eğitim Bakanlığı, Türkçe Öğretmeni,
e-posta: whiteangel47403@gmail.com

ayrıntılı bir incelenmesine girişilmiştir. Çok ayrıntılı olarak incelenen bu bölümde metinden alınan örneklerin çokluğu dikkati çekmektedir.

Üçüncü bölümde “Metin” bölümü bulunmaktadır. Burada Angeliatoros’un Latin alfabesine aktarılmış şekli yer almaktadır.

Son bölüm olan “Dizin” bölümünde ise metinde geçen tüm kelimelerin alfabetik olarak dizini yapılmış, kelimelerden sonra gelen ekler bu kelimelerin altında gösterilmiştir. Bunların metinde geçtiği sayfa ve satır numaraları da burada belirtilmiştir. Kelimelerin karşılıklarına kelimelerin metin içinde kazandığı anlamlar ayrıntılı bir şekilde belirtilmiştir. Kitabın en hacimli bölümünü oluşturan “Dizin” bölümü kitabın dil araştırmacıları için kullanışlı olmasını sağlamıştır.

Daha önce Yonca Anzerlioğlu tarafından Karamanlıların kültürleri üzerine yazılmış “Karamanlı Ortodoks Türkler” (2003) adlı değerli çalışmasından sonra Karamanlıların dili (Karamanlîca) üzerine yapılmış elimizdeki çalışmanın ayrı bir değeri ve önemi olduğuna inanıyoruz. Çalışmanın diğer baskılarında inceleme bölümünün “ses bilgisi” ve “cümle bilgisi” bölümlerini de kapsayacak şekilde genişletilmesi, ayrıca çalışmanın sonuna metnin tıpkıbasımının eklenmesinin faydalı olacağını düşünmekteyiz.

Sayın yazarı bu çalışmasından dolayı tebrik eder, yeni çalışmalarını beklediğimizi belirtiriz.