

Makaleler / Articles

- Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü İlişkisi**
Institutional Structure and International Competitiveness Relationship in Developed Countries
Aynur YILDIRIM, Mehmet Faysal GÖKALP 1
- Girişimciliğin Finansmanında Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Önemi: Türkiye Uygulamaları**
The Importance of Venture Capital Financing System in Financing Entrepreneurship: Applications in Turkey
Erkan POYRAZ, Yusuf TEPELİ 35
- Psikolojik Sermayenin Çalışanların Yenilikçi Davranışlarına ve Performanslarına Etkileri: Savunma Sektöründe Bir Araştırma**
The Effects of Psychological Capital on Employees' Innovative Work Behavior and Their Performance: A Study in Defence Industry
Memduh BEGENİRBAŞ, Ercan TURGUT 57
- Fisher Hipotezinin Alternatif Faiz Oranları İle Türkiye Ekonomisi Açısından Analizi**
The Analysis of Fisher Hypothesis in Terms of Turkish Economy Through Alternative Interest Rates
Fuat LEBE, Leyla Firuze ARDA ÖZALP 95
- Sosyal Devlet Yaklaşımı Açısından Türkiye'de 1980 Sonrası Eğitim Harcamalarının Analizi**
An Analysis of Education Expenditures in the Welfare State in the Post 1980 Period in Turkey
Düriye TOPRAK, Serpil AĞCAKAYA, Hüseyin GÜL 123
- Türkiye'de Üç Büyük Kentte Sosyal Sermayenin Bourdieu'nün Kavramsallaştırması Çerçevesinde Değerlendirilmesi**
The Evaluation of Social Capital in Three Largest Cities in Turkey within the Framework of Bourdieu's Conceptualization
Şansel ÖZPINAR, Ömer ÖZPINAR, Funda ÇONDUR, Musa İKİZOĞLU 167
- Avrupa Birliği ve Sahra-altı Afrika Arasındaki Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarının Ekonomik Etkilerinin İncelenmesi**
Investigation of Economic Impacts of Economic Partnership Agreements between Sub-Saharan Africa and European Union
Metin PİŞKİN 201
- Entropi Temelli MAUT ve SAW Yöntemleri İle Otomotiv Firmalarının Performans Değerlemesi**
Analyzing the Performances of Automotive Companies Using Entropy Based MAUT and SAW Methods
Nuri ÖMÜRBEK, Meltem KARAATLI, Halil Furkan BALCI 227
- Uyarlamalı Sinirsel Bulanık Çıkarım Sisteminin (ANFIS) Talep Tahmini İçin Kullanımı ve Bir Uygulama**
Using Adaptive Neural-Fuzzy Inference Systems (ANFIS) for Demand Forecasting and an Application
Onur DOĞAN 257
- 2014 Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) Lisans Sınavı Sonuçlarına Göre İstatistik Bölümü Öğrencilerinin Muhasebe Dersi Testlerindeki Başarılarının Karşılaştırmalı Analizi**
Comparative Analysis of Statistics Department Students' Success on Accounting Course Tests According to 2014 Public Personnel Selection Exam (PPSE) Results for Undergraduate Degree
Emine Yasemin YEGİNBOY, Ali ÖZDEMİR 289
- Örgütlerde Yaşanan Sessizlik Olgusunun Kişisel Özellikler Bağlamında Araştırılması: Nitel Bir Çalışma**
The Analysis of The Phenomenon of Silence in Organizational Investigated in the Context of Personal Characteristics: A Qualitative Study
Zeki UÇAR 311
- Tasarruf-Yatırım İlişkisi: Feldstein-Horioka Hipotezinin OECD Ülkeleri Açısından Değerlendirilmesi (1980-2013)**
Saving-Investment Relationship: Evaluation of The Feldstein-Horioka Hypothesis in Terms of OECD Countries (1980-2013)
Ömer YALÇINKAYA, İbrahim HÜSEYİNİ 343



Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Ocak - Haziran 2016



ISSN : 1302 - 504X
E-ISSN : 2147-7973

DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

DOKUZ EYLUL UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

Cilt / Volume : 31

Sayı / Number : 1

Yıl / Year : 2016



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Cilt: 31 Sayı: 1 Yıl: 2016

Yayın No: 09.1600.0000.000/BY.016.099.841

ISSN: 1302-504X

E-ISSN : 2147-7973 1. Baskı

Derginin Sahibi : Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına Prof. Dr. Pınar SÜRAL ÖZER
Sorumlu Müdür : Prof. Dr. Hilmi YÜKSEL
Yönetim Yeri : T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Buca 35160 İZMİR
Yayının Türü : Süreli - 6 ayda bir yayınlanır.
Hakemli bir dergidir.

Editör : Prof. Dr. Hilmi YÜKSEL

Editör Yardımcıları : Yrd. Doç. Dr. İbrahim ARAP, Yrd. Doç. Dr. Aslı Seda BİLMAN

Yayın Kurulu : Prof. Dr. Hilmi YÜKSEL, Yrd. Doç. Dr. İbrahim ARAP, Yrd. Doç. Dr. Aslı Seda BİLMAN,
Araş. Gör. Emre BİLGİN, Araş. Gör. Serkan GENÇ, Araş. Gör. Engin YÜCEL

Dergi Sekreteryası : Ali Ozan ÜNLÜ, Bilg. Müh. Uzm. Ömer AYDIN

Yazışma Adresi : Dokuz Eylül Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Dokuzçeşmeler Yerleşkesi, Buca 35160 İZMİR
Tel: 0 (232) 420 41 80 / 206 73 Fax: 0 (232) 420 17 89
dergi.iibf.deu.edu.tr - e-posta: iibfdergi@deu.edu.tr

Dizgi : Araş. Gör. Emre BİLGİN, Araş. Gör. Serkan GENÇ, Ali Ozan ÜNLÜ

Basım Tarihi : 24.06. 2016

Baskı Adedi : 475 adet

Basım Yeri ve Adresi : Dokuz Eylül Üniversitesi Matbaası
DEÜ Tınaztepe Kampüsü 35390 Buca - İzmir
Tel : 0(232) 301 93 00 - Fax : 0(232) 301 93 13

Danışma Kurulu

Prof. Dr. İbrahim Atilla ACAR, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi	Prof. Dr. Anja LÜTHY Brandenburg Üniversitesi
Prof. Dr. Yücel ACER, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi	Prof. Dr. İsmail MAZGİT, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Ali AKARCA, Illinois Üniversitesi	Prof. Dr. Michel OFFERLE, École Normale Supérieure
Prof. Dr. Göktuğ Cenk AKKAYA, Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Leon OLSZEWSKI, Wrocław Üniversitesi
Prof. Dr. Claude ALBAGLI, Panthéon-Assas (Paris-II) Üniversitesi	Prof. Dr. Semra ÖNCÜ, Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Sumru ALTUĞ, Koç Üniversitesi	Prof. Dr. Özlem ÖNDER, Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Onur Ender ASLAN, Türkiye ve Ortadoğu Amme İdaresi Enstitüsü	Prof. Dr. Yaşar ÖZCAN, Virginia Commonwealth Üniversitesi
Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN, Muğla Üniversitesi	Prof. Dr. Ömer ÖZTÜRK, The Ohio State Üniversitesi
Prof. Dr. Birdoğan BAKI, Karadeniz Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Hamit PALABIYIK, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet BALCILAR, Doğu Akdeniz Üniversitesi	Prof. Dr. Bedriye SARAÇOĞLU, Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Paul BARRETT, Longwood Üniversitesi	Prof. Dr. Ali Nazım SÖZER, Yaşar Üniversitesi
Prof. Dr. Kemal ÇELEBİ, Celal Bayar Üniversitesi	Prof. Dr. Hüseyin ŞEN, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Prof. Dr. Erman ÇOŞKUN, Sakarya Üniversitesi	Prof. Dr. Rezan TATLIDİL, Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz DEMİR, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi	Prof. Dr. Vahap TECİM, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Tunç DEMİRBİLEK, Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Mahmut TEKİN, Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Murat DEMİRCİOĞLU, Yıldız Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Alaeddin TİLEYLİOĞLU, Çankaya Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Alpay DİKMEN, Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Dan TOP, Valahia Targoviste Üniversitesi
Prof. Dr. Güzin ERLAT, Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Münevver TURANLI, İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Özer ERTUNA, Okan Üniversitesi	Prof. Dr. Kamil TÜĞEN, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Yılmaz ESMER, Bahçeşehir Üniversitesi	Prof. Dr. Öcal USTA, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Yvon GASSE, Laval Üniversitesi	Prof. Dr. Ayşen UYSAL, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Sıtkı GÖZLÜ, İstanbul Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Şenay ÜÇDOĞRUK, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin GÜL, Süleyman Demirel Üniversitesi	Prof. Dr. Azmi YALÇIN, Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Selahattin GÜRİŞ, Marmara Üniversitesi	Prof. Dr. Atilla YAPRAK, Wayne State Üniversitesi
Prof. Dr. Necdet HACIOĞLU, Balıkesir Üniversitesi	Prof. Dr. Erinç YELDAN, Bilkent Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan IŞIĞIÇOK, Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. İbrahim Hakan YETKİNER, İzmir Ekonomi Üniversitesi
Prof. Dr. Vinko KANDZIJA, Rijeka Üniversitesi	Prof. Dr. Cengiz YILMAZ, Boğaziçi Üniversitesi
Prof. Dr. Zerrin TOPRAK KARAMAN, Dokuz Eylül Üniversitesi	Doç. Dr. Burak EKŞİOĞLU, Clemson Üniversitesi
Prof. Dr. Erdener KAYNAK, Pennsylvania State Üniversitesi	Doç. Dr. Ömer İSKENDERÖĞLU, Niğde Üniversitesi
Prof. Dr. Vassilios KONDYLIS, Athens Üniversitesi	Doç. Dr. Engin ÖZGÜL, Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Yakup KÜÇÜKKALE, Karadeniz Teknik Üniversitesi	Doç. Dr. Celali YILMAZ, Sermaye Piyasası Kurulu
Prof. Dr. Daniel LABARONNE, Bordeaux IV Üniversitesi	

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi bilimsel/özgün araştırma makaleleri yayınlayan ve yılda iki kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Bu dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Dergimiz aşağıdaki dizinlerde taranmaktadır :

ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı - DOAJ (Directory of Open Access Journals) - Index Copernicus International - JournalTOCs
ULRICHSWEB - EconLit - CiteFactor - EconBib - DRJI (Directory of Research Journals Indexing)
Astarimax (Sosyal Bilimler İndeksi) - ASOS (Sosyal Bilimler İndeksi) - Akademik Dizin

Makaleler / Articles

- Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü İlişkisi**
Institutional Structure and International Competitiveness Relationship in Developed Countries
Aynur YILDIRIM, Mehmet Faysal GÖKALP 1
- Girişimciliğin Finansmanında Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Önemi: Türkiye Uygulamaları**
The Importance of Venture Capital Financing System in Financing Entrepreneurship: Applications in Turkey
Erkan POYRAZ, Yusuf TEPELİ 35
- Psikolojik Sermayenin Çalışanların Yenilikçi Davranışlarına ve Performanslarına Etkileri: Savunma Sektöründe Bir Araştırma**
The Effects of Psychological Capital on Employees' Innovative Work Behavior and Their Performance: A Study in Defence Industry
Memduh BEGENİRBAŞ, Ercan TURGUT 57
- Fisher Hipotezinin Alternatif Faiz Oranları İle Türkiye Ekonomisi Açısından Analizi**
The Analysis of Fisher Hypothesis in Terms of Turkish Economy Through Alternative Interest Rates
Fuat LEBE, Leyla Firuze ARDA ÖZALP 95
- Sosyal Devlet Yaklaşımı Açısından Türkiye'de 1980 Sonrası Eğitim Harcamalarının Analizi**
An Analysis of Education Expenditures in the Welfare State in the Post 1980 Period in Turkey
Düriye TOPRAK, Serpil AĞCAKAYA, Hüseyin GÜL 123
- Türkiye'de Üç Büyük Kentte Sosyal Sermayenin Bourdieu'nün Kavramsallaştırması Çerçevesinde Değerlendirilmesi**
The Evaluation of Social Capital in Three Largest Cities in Turkey within the Framework of Bourdieu's Conceptualization
Şansel ÖZPINAR, Ömer ÖZPINAR, Funda ÇONDUR, Musa İKİZOĞLU 167
- Avrupa Birliği ve Sahra-altı Afrika Arasındaki Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarının Ekonomik Etkilerinin İncelenmesi**
Investigation of Economic Impacts of Economic Partnership Agreements between Sub-Saharan Africa and European Union
Metin PİŞKİN 201
- Entropi Temelli MAUT ve SAW Yöntemleri İle Otomotiv Firmalarının Performans Değerlemesi**
Analyzing the Performances of Automotive Companies Using Entropy Based MAUT and SAW Methods
Nuri ÖMÜRBEK, Meltem KARAATLI, Halil Furkan BALCI 227
- Uyarlamalı Sinirsel Bulanık Çıkarım Sisteminin (ANFIS) Talep Tahmini İçin Kullanımı ve Bir Uygulama**
Using Adaptive Neural-Fuzzy Inference Systems (ANFIS) for Demand Forecasting and an Application
Onur DOĞAN 257
- 2014 Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) Lisans Sınavı Sonuçlarına Göre İstatistik Bölümü Öğrencilerinin Muhasebe Dersi Testlerindeki Başarılarının Karşılaştırmalı Analizi**
Comparative Analysis of Statistics Department Students' Success on Accounting Course Tests According to 2014 Public Personnel Selection Exam (PPSE) Results for Undergraduate Degree
Emine Yasemin YEGİNBOY, Ali ÖZDEMİR 289
- Örgütlerde Yaşanan Sessizlik Olgusunun Kişisel Özellikler Bağlamında Araştırılması: Nitel Bir Çalışma**
The Analysis of The Phenomenon of Silence in Organizational Investigated in the Context of Personal Characteristics: A Qualitative Study
Zeki UÇAR 311
- Tasarruf-Yatırım İlişkisi: Feldstein-Horioka Hipotezinin OECD Ülkeleri Açısından Değerlendirilmesi (1980-2013)**
Saving-Investment Relationship: Evaluation of The Feldstein-Horioka Hypothesis in Terms of OECD Countries (1980-2013)
Ömer YALÇINKAYA, İbrahim HÜSEYİNİ 343

Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü İlişkisi

Aynur YILDIRIM¹

Mehmet Faysal GÖKALP²

Öz

Çalışmada 2000-2011 dönemi için, 23 kurumsal yapı değişkeninin kullanılmasıyla, 21 gelişmiş ülkenin bulunduğu ülke örnekleminde gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi, "Panel Veri Analizi" yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Analiz sonuçları, yargı bağımsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, hukuk sisteminin bütünlüğü, marjinal vergi, politik özgürlükler, karaborsa döviz kuru, yabancı yatırımların kısıtlanması, bankacılık sisteminde özel kesimin payı, işe alma-asgari ücret, işe alma-işten çıkarma değişkenlerinin gelişmiş ülkelerdeki uluslararası rekabet gücü üzerinde pozitif; yasal düzenlemelerin niteliği, hükümet harcamaları, transfer ve sübvansiyonlar, sivil özgürlükler, tarifeler, ticaret engelleri düzenlemeleri, toplu sözleşme ve askeri vesayet değişkenlerinin ise negatif etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Kurum, Kurumsal Yapı, Uluslararası Rekabet Gücü, Gelişmiş Ülkeler

JEL Sınıflandırma Kodları: F43, O1

Institutional Structure and International Competitiveness Relationship in Developed Countries

Abstract

This study analyzes the effects of institutional structure on the international competitiveness of developed countries econometrically by employing a "Panel Data Analysis" with a sample of 21 developed countries and 23 institutional variables for the period 2000-2011. The results of the analysis indicate that while judicial independence, protection of intellectual property rights, integrity of the juridical system, marginal tax, political freedoms, black market exchange rate, restrictions on foreign investment, private sector's share in the banking system, hiring-minimum wage, and hiring-dismissal have a positive effect; the nature of legal arrangements, government spending, transfers and subsidies, civil liberties, tariffs, regulations regarding trade barriers, collective bargaining, and military tutelage have a negative effect on the international competitiveness of developed countries.

Keywords: Institutions, Institutional Structure, International Competitiveness, Developed Countries

JEL Classification Codes: F43, O1

¹ Öğr. Gör. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Dalaman Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, aynury@mu.edu.tr

² Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mfaysal@mu.edu.tr

1. GİRİŞ

Uluslararası rekabet gücünü etkileyen faktörler genel olarak verimlilik, işgücü piyasalarındaki esneklik düzeyi, teknolojik yenilikler, girişimcilik, sanayinin yeniden yapılanması, devletin ekonomideki yeri ve ekonomiye devlet tarafından yapılan müdahaleler şeklinde belirtilmektedir (Bakımlı, 2005). Bu faktörlerin temelinde ise, ülkenin sahip olduğu kurumsal yapı yer almaktadır. Etkin kurumsal yapı, yukarıda sayılan faktörleri olumlu yönde etkileyerek uluslararası rekabet gücüne önemli katkılarda bulunmaktadır.

Kurumcu iktisat, ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesinde yatırımı, istikrarı, güveni ve beşeri sermayeyi geliştirmeyi sağlayan, mülkiyet hakları sisteminin açıkça tanımlandığı, rekabete aykırı davranışları engelleyen, işlem maliyetlerini düşüren, hukukun üstünlüğüne önem veren, yapısal değişimi kolaylaştıran, üretim faktörlerinin daha verimli dağılmasını sağlayan iyi kurumların rolü olduğunu ileri sürmektedir. Söz konusu bu kurumlar, ülkelerin yüksek kalkınma düzeyine ulaşmalarına yardımcı olmaktadır.

Çalışmanın amacı, kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini gelişmiş ülkeler için ortaya koyabilmektir. Bu amaçla ilk olarak kurum kavramı açıklanmış, ardından kurum ve ekonomik yapı ilişkisi kurulmaya çalışılmıştır. Daha sonra gelişmiş ülkelerdeki kurumsal yapı özellikleri ortaya konularak, kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi ampirik olarak araştırılmıştır.

2. KURUM KAVRAMI

Kurum, insanlar tarafından tasarlanıp, oluşturulan kurallar bütünü ve birbirleri ile etkileşimlerinde, insanların davranışlarını sınırlandıran “oyanan oyunun kuralları” şeklinde ifade edilmesinin yanı sıra, bireylerin kendilerine has davranışları olarak da görülmektedir. Kurumları “oyanan oyunun kuralları” şeklinde ifade eden tanımlarda kurumlar, insanlar tarafından oluşturulan kurallar bütünü olarak benimsenmektedir (North, 2010: 10). Bu görüşe göre kurumlar, “*insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren, insanların getirdiği kısıtlamalardır*”

(Luiz, 2009: 60; Keizer, 2007: 1; Grossman ve Helpman, 2002). Bu çerçevede Williamson (1985) kurumları, “*piyasalar ve hiyerarşiler gibi alternatif organizasyonel mekanizmalar*” olarak tanımlamıştır. Yine ona göre kurum, “*oyunun kuralları*”dır ve bu oyundaki oyuncular (bireyler) bu kurallara göre hareket etmektedir (Williamson, 2000: 595).

Temelinde alışkanlıklara yer veren tanımlara göre kurum, iktisadi bireylerin etkileşimlerini kapsamaktadır ve “yol- yordam”, “alışkanlıklar” ve “değerler” gibi kimi ortak kavramlar çerçevesinde nitelendirilmektedir (Hodgson, 1998: 167; Nelson, 2007: 322). Bireyler, kurumların oluşturduğu kısıtların işleyişi ile uyumlu alışkanlıklar edinmektedir (Hodgson, 2004). Veblen (1919) kurumu, “*belirli bir dönemde yaygın olarak kabul gören düşünce ve davranış alışkanlıkları*” olarak ele alırken; Hamilton (1932) kurumu, “*sürekliliği olan düşünce ve eylem tarzı*” olarak tanımlamıştır. Commons ise kurumu, “*bireysel davranışların, genişlemelerini ve yayılmalarını kısıtlayarak, kontrol altında tutan bir toplu eylemlilik*” diye tanımlamıştır (Commons, 1931: 648). Kurumlar, “*toplumu tanımlayan ve oluşturan sosyal çimentoyu oluştururlar*” (Kasper ve Streit, 1998: 4; Marangos ve Astroulakis, 2009: 1). Mitchell tarafından yapılan tanımda kurum, “*geniş kabul gören iyi düzeyde standartlaşmış sosyal alışkanlıklar*” olarak belirtilmiştir. Ayres ise kurumları, “*menkıbeler, geçmişten kalan inançlar, statü ve toplumun hiyerarşik düzenine dayalı kuralların tümü*” şeklinde yorumlamıştır (Demir, 1996: 174).

Kurumlar, bireysel davranışları sınırlandırırken altyapı ve üstyapı kurumları olarak farklı biçimlere bürünebilmektedir. Buna göre; üstyapı kurumları yasalar, anayasa, sözleşmeler ve mülkiyet hakları gibi toplumda genel olarak kabul edilmiş, meşruiyeti artık sorgulanmayan, yüksek yaptırım gücü bulunan ve resmi kurallar üzerine oluşturulmuştur. Sözü edilen bu yaptırımlar olmadan kurumlar kullanımsızdır. Kuralların içeriği kurumları desteklemektedir. Kurumların anahtar görevi, kuralları gelişigüzel değil sistematik olarak kolaylaştırmaktır. Sosyal bunalımların ve sosyal etkileşimlerin aşırı maliyetli olduğu yerde, güven ve işbirliği dağıtmaktır (Kasper ve Streit, 1998: 2). Üstyapı kurumları genellikle devlet tarafından oluşturulmakla birlikte devlet dışında, özel girişim ya da sivil

toplumu oluşturan diğer kesimlerin veya bireylerin aracılığı ile de ortaya çıkabilmektedir (Olson, 1996: 3-4). Altyapı kurumları ise, ahlak, itibar, gelenekler, tabular ve ideolojiler gibi öğelerden oluşmaktadır. Toplumsal yaşamı düzenleyen resmi olmayan davranış kurallarını içerirler. Zaman içinde toplumların nasıl evrimleştiğini belirler, geçmiş kuşakların dünyayı algılayış ve olayları değerlendirişlerini yansıtırlar; bu yüzden de, tarihsel değişimi anlamamıza yardımcı olurlar.

3. KURUM VE EKONOMİK YAPI İLİŞKİSİ

İktisatçılar tarafından her dönemde en çok tartışılan konular arasında ekonomik büyümenin çeşitli belirleyicileri yer almaktadır. Ekonomik büyümenin belirleyicileri yaklaşık belirleyiciler ve temel belirleyiciler olarak iki ana kısma ayrılmaktadır. Büyümenin yaklaşık belirleyicileri olan sermaye birikimi ve teknoloji düzeyi büyümeyi doğrudan etkilemektedir. Büyümenin temel belirleyicileri olan coğrafya, ticari entegrasyon, kültür ve kurumlar ise yaklaşık belirleyicileri etkilemek yoluyla büyümeyi dolaylı bir şekilde etkilemektedirler (Ünsal, 2007; Fedderke, 2001; Acar, 1998; Smith, 2004; Savaş, 2000; Gertler, 2010; Henry ve Miller, 2008; Kerber, 2006; Presbitero, 2006; Redek ve Susjan, 2005; Sachs, 2003; Barro, 1996).

Kurumsal yapı, ekonomik aktörlerin davranışlarını sınırlayan, yönlendiren ve motive eden bir işleve sahiptir (Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2004: 2). Dönüşüm maliyetleri ve işlem maliyetleri, kurumlar ve kurumsal yapının ekonomik büyümeyi etkileme kanallarından biridir (North, 2010: 13). Kurumların yapısına bağlı olarak ortaya çıkan işlem maliyetleri, etkili bir kurumsal yapının varlığı halinde azalacaktır. Düşük işlem maliyeti ve bunun yol açtığı düşük üretim maliyeti sayesinde de ekonomik performans artacaktır (Ahsan, 2001: 8). Ayrıca kurumsal yapı, asimetrik bilgi ve sınırlı rasyonelliğin neden olduğu, ekonomik mübadelelerdeki fırsatçı davranış riskini ortadan kaldırarak, piyasada gerçekleşen bireyler arasındaki karşılıklı işbirliğini daha anlaşılır ve daha kolay hale getirerek, ekonomik yaşamın daha güvenilir ve dürüst olmasına yol açmaktadır. Buna bağlı olarak, birbirleriyle rekabet halinde olan ve belli bir riski üstlenmiş olan

girişimcilerin işlem ve bilgi maliyetlerini azaltmak yoluyla, onların risk almalarını ve yatırım yapmalarını teşvik etmektedir. Sonuçta, girişimcilerin ticari riskleri azalmakta ve kaynak etkinliği sağlanarak ticari faaliyetler daha kazançlı hale gelebilmektedir (Richter, 2005: 174; Nye, 2008: 76; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346).

Mülkiyet hakları ve yasalar girişimcilere güven vermediği sürece; kâr transferinin yasaklanması, kamulaştırma riski, yüksek vergi yükü, yüksek reel faizler, hammadde ve girdi maliyetlerindeki artışlar, yüksek enerji maliyetleri, yasalarda sık sık meydana gelen değişiklikler ve bu değişikliklere uyum sağlamada yaşanan zorluklarla her an karşılaşabileceği ihtimali, girişimcilerin ekonomik faaliyetlerinde tedirgin davranmalarına neden olmaktadır. Böyle elverişsiz bir ortamda, yüksek reel faizler nedeniyle girişimcilerin finansman maliyetleri artmakta ve uygun finansman kaynaklarının temin edilmesinde yaşanan zorluklar sonucunda üretim maliyetleri ve buna bağlı olarak da dönüşüm maliyetleri artmaktadır.

Günümüzde birçok ülke, mülkiyet haklarının korunması ve sürdürülmesini teşvik edecek güçlü kurumların oluşturulmasında başarısız kalmaktadır (Shirley, 2003: 3). Buna bağlı olarak, bu ülkelerde yaşayan bireylerin bir kısmı ekonomik faaliyetlerini yasal olmayan mekanizmaları kullanarak yönlendirmeye çalışmaktadırlar. Bu durumda, bu tür mekanizmaları benimsemeyen insanlarla aralarında güven sorunu ortaya çıkmaktadır. Düşük güven nedeniyle bir belirsizlik ortamı doğmakta, bu belirsizlik nedeniyle de girişimcilerin yeni yatırımlar yapma konusundaki cesaretleri kırılmakta, verimlilik azalmakta ve ekonomi durgunlaşmaktadır.

Kurumlar ya büyük oranda üretken ya da yıkıcı bir şekilde karşımıza çıkabilirler (North, 2010: 17). Belirsizliği azaltmak amacıyla oluşturulan kurumlar bazı durumlarda belirsizliğin artmasına da neden olabilirler (Wilson, 2007: 1099). Kurumların oluşumu, işleyişi ve gelişimi toplumlar arasında önemli ölçüde farklılaşmakta ve bu farklılıklar ülkelerin ekonomik performanslarında farklılığa yol açarak, bazı ülkelerin fakir bazılarının ise zengin olmasında etkili olmaktadır.

(Acemoğlu, 2008: 158). En iyi kurum ve politikalara sahip ülkeler, sahip oldukları potansiyelin büyük bir bölümünü kullanmayı başarabilirken; daha kötü kurum ve politikalara sahip olan ülkeler ise, bunu başaramamaktadır. Bu çerçevede ülkeler arası gelir farklılıkları, ülkelerin ekonomik politikaları ve kurumları arasındaki farklılıklara dayandırılabilir (Olson, 1996).

Bazı toplumlar yatırımı, istikrarı, yenilik yapmayı, güveni ve beşeri sermayeyi geliştirmeyi sağlayan, mülkiyet hakları sisteminin açıkça tanımlandığı, rekabete aykırı davranışları engelleyen, toplumda güven ve sosyal işbirliğini sağlayan, işlem maliyetlerini düşüren, sosyal çatışma riskini azaltan ve hukukun üstünlüğüne önem veren, büyük ölçekli firmaların oluşturulmasına ve verimli teknolojilerin kullanılmasına olanak vererek üretkenliği arttıran, sanayileşme fırsatı yaratan, yapısal değişimi kolaylaştıran ve gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda etkinliği arttıran ‘iyi’³ kurumlara sahiptirler (Luiz, 2009: 58-72; Chen, 2008: 429; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346; Mehlum, Moene ve Ragnar, 2006: 2-3; Acemoğlu, Johnson ve Robinson, 2002: 1236).

İyi kurumlar, makro ekonomik istikrarsızlıkları ve krizleri azaltarak; bireyleri ve firmaları üretken yatırımlara teşvik etmek yoluyla toplam faktör verimliliğinin ve rekabet gücünün artmasını sağlayarak, iktisadi büyümeyi destekleyen ve ekonomiye olumlu etkileri olan kurumlardır (Chen, 2008: 420; Decker ve Lim, 2008: 715; Mijiyawa, 2008: 386-396; Rodrik ve Subramanian, 2003: 31; Acemoğlu vd., 2003: 49-50; Barro, 2002: 150; Hall ve Jones, 1999: 83). Toplumda doğru kurumların varlığı, ekonomik ilerlemenin ve verimliliğin anahtarı olarak belirtilmektedir (Nelson, 2007: 321). Sürdürülebilir büyüme iyi kurumların varlığını gerekli kılmaktadır.

4. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KURUMSAL YAPI ÖZELLİKLERİ

Gelişmiş ülkelerde faktörlerin daha verimli dağılmasını sağlayan daha iyi kurumlar bulunmaktadır. Söz konusu bu ülkeler, etnik ve sınıf kutuplaşmalarını iyi

³ Literatürde ‘İyi’ (good) kurumlar ifadesinin kullanıldığı kaynaklar için bkz: Luiz, 2009; Chen, 2008; Birdsall, 2007; Chepeta, 2007; Levchenko, 2004; Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2002; Temple, 2001; Aron, 2000.

işleyen kurumsal yapı ile çözmektedir (Levchenko, 2004: 20). Böylece kurumlar, ülkelerin yüksek kalkınma düzeyine ulaşmalarına yardımcı olmaktadır. Gelişmiş ülkelerin ekonomilerini güçlendirmelerinde, kurumsal yapılarını değiştirerek, korumacı politikaların terk edilmesi; ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ve ülkeye yabancı sermayenin çekilmesi; mülkiyet haklarının güvence altına alınması; ekonomik özgürlüğe tüm yönleriyle önem verilmesi; bilgi ve iletişim teknolojileri alanında büyük ölçekli yatırımların yapılması; eğitime, özellikle bilimsel eğitime ve teknolojik araştırmaya önem verilerek, bilgi tabanlı ekonominin oluşturulmaya çalışılması önemli bir etken olmuştur.

Avrupa tarihi incelendiğinde İngiltere, Hollanda, Almanya ve Fransa gibi ülkelerin ekonomilerini güçlendirerek, gelişmiş ülkeler arasında yer almalarında, kurumsal yapılarını değiştirerek, mülkiyet haklarını güvence altına almaları önemli bir rol oynamıştır (Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2005: 433-440; Reverte, 2008). İngiltere’de elit gruplar ve bireylere yönelik özel ayrıcalıklar ve monopol haklar, piyasalara giriş ve ticarete getirilen engellere karşılık; rekabetçi piyasalara girişi, bireysel özgürlükleri ve hukukun üstünlüğünü savunan politikalara yer verilmiştir. Böylece refah ve zenginliğe yönelik tavır ve tutumların değişmesi tüketim ve üretim yapısında değişmelere neden olmuştur. Buna bağlı olarak İngiltere’de önce finansal kurumlar gelişmiş, finansal ve ticari gelişme süreci ekonomik kurumlarda da büyük değişimler yaşanmasına yol açmıştır. Sonuç olarak ekonomik kaynakların dağılımı farklılaşmış, Sanayi Devrimi (1760-1829) ile sonuçlanan hızlı ekonomik büyüme sağlanmıştır. Sanayi Devrimi sadece İngiltere ile sınırlı kalmamış, Devrim ile birlikte gelişen teknolojileri kullanan ülkeler de zenginleşmiştir. Özetle, Sanayi Devriminin İngiltere’de başlaması politik bir devrimden geçmesi sonucunda olmuştur (Shirley, 2008: 144-151; Acemoglu, Johnson ve Robinson, 2004: 7; Deane, 2000: 245-249; Rosenberg ve Birdzell Jr., 1992: 199).

Gelişmiş ülkeler arasında yer alan Fransa’da 1789’da gerçekleşen devrimle birlikte, yasalar önünde eşitlik, söz ve basın özgürlüğü, özel mülkiyetin dokunulmazlığı ve vergilerin toplumda dengeli bir şekilde dağıtılması gibi olgulara

vurgu yapan, “İnsan ve Yurttaş Hakları Bildirisi” ilan edilmiştir. Avrupa tarihinde bir dönüm noktası olan Fransız Devrimi, dünyanın geri kalanında da, tüm düşünce ve kurumlarda derin etkiler bırakmıştır (Sander, 1998: 145-149). Dünyanın ikinci en büyük sömürge imparatoru olan Fransa, 20. yüzyılın başlarında da ikinci sanayi devriminin bilimsel ve teknik yeniliklerinden (fotoğraf, gramofon, elektrik, otomobil, bisiklet vb.) yararlanmış; sanat, kültür ve bilim alanlarında ön planda olarak, uluslararası diplomaside öncü bir rol oynamış ve uluslararası bir prestije sahip olmuştur. Ayrıca 20. yüzyıl, I. Dünya Savaşı’ndan büyük bir zararla çıkan Fransa için, derin bir kültürel değişimin yaşandığı bir dönem olmuştur. Savaş sırasında, ekonomik ve sosyal faaliyetlerin birçok alanında kadınlar, erkeklerin yerini almıştır. 1930’lu ve 1940’lı yıllarda ise, haftalık çalışma süresinin 40 saatle sınırlandırılması; iki haftalık ücretli izin hakkının zorunlu hale getirilmesi; işçilere grev hakkının verilmesi; bankalar ve büyük şirketlerin (enerji, ulaştırma, sigorta) millileştirilmesi; kadınlar için oy hakkı gibi radikal reformlar yapılmıştır. 1949’da NATO üyesi olan Fransa, diğer beş Avrupa ülkesiyle birlikte, 1951’de Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT)’nu kurarak, bugünkü AB’nin temellerini atmıştır (Meyer, 2008: 28-31). 1789’dan sonraki dönemde Fransa, kapitalist sanayileşen bir toplum olmuş, sosyal ve kurumsal özellikleriyle de bu durumu devam ettirmiştir. Fransa, endüstriyel kalkınmanın bölgesel ve sektörel alanını derinden şekillendirerek, özel yatırımlar için fırsatlar vererek, her zaman ekonomik yaşamda temel bir güç olmayı başarmıştır (Skocpol, 1987: 201).

Dünyanın en büyük ekonomisi olarak kabul edilen Amerika Birleşik Devletleri (ABD) için 1880’ler, değişiklikler ve yeniden yapılanma dönemi olmuştur. ABD ekonomisi endüstri ağırlıklı bir ekonomiye dönüşerek Eski Dünya’nın ekonomik sömürgesi olmaktan çıkmıştır (Rosenberg ve Birdzell Jr, 1992: 244-248). İkinci Dünya Savaşı Amerika’nın kariyerinde bir endüstriyel ve askeri güç olarak dönüm noktası olmuştur. Savaş sırasında giyim, beslenme, ulaşım ihtiyaçları ve silahlandırmak için uygulanan yatırım programları ABD’nin endüstri gücüne destek sağlamıştır. Soğuk Savaş dönemi boyunca (1945-1990) inşa edilen savunma sektörünün temel think-tank ve arabulucu rolü üzerinden, bürokrasi tedrici bir

biçimde özel sektör ile güçlü işbirliği bağları geliştirmiştir. Dolayısıyla ulusal güvenlik temeli üzerinde önemli bir kurumsal kapasite inşa edilmiştir. Devlet endüstrileşmede temel itici güç olmamasına karşın, bu süreç piyasa güçlerine terk edilmemiştir. Ekonominin koordinasyonu üstün örgütsel yetenekleri temsil eden şirketlere bırakılarak, anti-devletçi yönde bir gelişme anlayışı sağlanırken; ulusal devlet federal güvenlik kurumları yoluyla dışarıda gücün inşası üzerinde yoğunlaşmıştır. Endüstrileşmenin ilk dönemi ulusal devlet inşasıyla arka arkaya meydana gelmiştir. ABD’de endüstriyel ekonomi politikası, Güneyli ayrımcılık ve endüstriyel Kuzey ile tarımsal Güney arasındaki iç uyumsuzlukla şekillenmiştir. (Weiss ve Hobson, 1999: 255-264). ABD modern rekabet yasasının öncülüğünü yapmış ve şirketlerin evrimi üzerinde önemli bir etki yaratan Sherman Anti-tröst Yasası 1890’da yürürlüğe girmiştir. Yasanın uygulanmasıyla ilgili aksaklıklar nedeniyle 1914 tarihli Clayton Anti-tröst Yasası uygulamaya girmiştir. Gelişmekte olan bir ülke ile serbest ticaret anlaşması imzalamak istediği zaman yatırım kuralları ve fikri mülkiyetin korunmasına özen göstermiştir (Rodrik, 2009: 57-234).

Yirminci yüzyılın ikinci yarısının ilk mucizevi kapitalist ülkesi olan Japonya’da endüstrileşme sürecinin başlarında, hükümetlerle güçlü bağlantıları olan büyük ölçekli aile firmaları, hükümetin de desteğiyle endüstriye hâkim güçlü Japon örgütleri olan “zaibatsu”lara (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Yasuda) dönüşmüşlerdir. Hükümetin mali yardım, vergi muafiyeti ve dış ticarete ayrıcalığa sahip olmak gibi kolaylıklar sağladığı zaibatsu’daki holding şirketler, şirket ağlarındaki ana endüstriyel firmalara sermaye sağlamışlardır. Japonya’nın II. Dünya Savaşı’nda yenilmesiyle, işgal kuvvetleri tarafından güçlü holding ağlarını zayıflatmak amacıyla, Japon ekonomisinin önemli kısımlarını kontrol eden zaibatsu yapısı dağıtılmıştır (Bhappu, 2001: 160-163). Japonya’da “zaikai”ler (iş çevresinin en üst düzey yetkilileri), özellikle güçlü iş federasyonları kanalıyla seslerini duyurarak, Japon politik karar verme mekanizmasına egemen olmuştur (Wolferen, 1992: 39-41). Japonya’da 1945 yılında sendikal özgürlük, kadınlara oy hakkı, serbest eğitim sisteminin kurulması, mutlakiyetçi siyasal rejimin ortadan

kaldırılması ve ekonomik sistemin demokratlaştırılması gibi alanlar üzerinde başlatılan ekonomik kalkınma seferberliği, zamanla Japon mucizesine dönüşmüştür. Japonya’da gerçekleştirilen reformlardan biri de politikayı temizlemek alanında olmuştur. İş çevreleri, iktidar şansının yüksek olduğu siyasi partilere seçim öncesinde çok büyük oranlarda mali destek sunarak, bu desteğin karşılığında da taleplerinin yerine getirilmesini sağlamaktaydılar. Bu nedenle 1992 yılında, seçim yasasının ve partilere bağışlarla ilgili kuralların patronaj sistemini ortadan kaldırıp, dürüstlüğü ve şeffaflığı getirecek şekilde değiştirilmesiyle ilgili ilk adımlar atılmıştır. Bürokratların firmalarla değil de sektörel dernek veya birlik gibi kurumlarla temasta bulunuyor olmaları, rüşveti engelleyerek bürokrasinin temiz kalmasını sağlamıştır. Japonya’da başarılan ekonomik mucizenin, kültür mirasından devralınan ve işbirliği içinde çalışabilme yolunda sahip olunan eşsiz yetenek nedeniyle gerçekleştirildiği savunulmaktadır (Kozlu, 1994: 44-143).

Japon mucizesinde hükümet de önemli bir rol üstlenmiştir. Japonya’da hükümet tüm sektörlerin desteklenmesi yerine, gelişme ve kalkınma potansiyeli gösteren sektörlerin desteklenmesini benimsemiştir. Bu amaçla yüksek kazanç esnekliğine, verimlilik artışının yüksekliğine ve çalışan başına yüksek katma değer yaratma gücüne bakarak ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde kilit olarak gördüğü öncelikli sektörleri belirlemiştir (Kozlu, 1994: 42-142; Weiss ve Hobson, 1999: 200).

II. Dünya Savaşı’nın sonuna kadar Japonya’nın işgali altında bulunan Kore, savaştan kısa bir süre sonra bağımsızlığını kazanmıştır. Kuzey ve Güney Kore tamamen farklı şekillerde organize olarak, bütünüyle farklı ekonomik ve politik kurumlar benimsemişlerdir. Kuzey Kore, Sovyet Sosyalizmi ile sermaye ve toprak üzerindeki özel mülkiyetin kaldırılmasını öngören Çin Devrimi’ni izlerken; Güney Kore bunun yerine, kapitalist ekonomik kurumlar ve özel mülkiyet sistemini benimsemiştir.

Güney Kore’de 1961 yılında gerçekleştirilen askeri darbe ile iktidara gelen hükümet, insan hakları ve siyasi özgürlükler bakımından baskı politikası uygulasa da, politikadan çok ekonomiye, diğer ekonomik sorunlardan çok ekonomik

büyümeye önem vermiştir (Rodrik, 2000: 54). Yatırımların önündeki engellerin kaldırılmasının yanı sıra hükümet politikalarıyla yatırıma büyük sübvansiyonlar getirilmiştir. Örneğin, Hyundai, Daewoo, Samsung, Lucky-Goldstar (LG) gibi “chaebol” olarak adlandırılan dev holdinglere tekel ayrıcalıkları ve sübvansiyonlar verilmiştir. Güney Kore açısından ekonomik durgunluk yılı olan 1980 yılında iktidar değişikliği yaşanmıştır. Yeni hükümet, demokratikleşme hareketlerinin artmasıyla ekonomik büyüme ve istikrarı sağlama konusunda istekli olmuştur. Güney Kore’de 1980’li yıllardan başlanarak 2000’li yıllara kadar sanayi faaliyetlerine ağırlık verilerek “ileri sanayi ekonomisi”nin oluşturulması amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak 2004 yılında bazı anahtar teknolojiler⁴ belirlenmiş ve bu alanlarda ilerleme sağlanması amaçlanmıştır. (Hira, 2009: 134; Shirley, 2008: 158).

Güney Kore’nin sanayileşme atılımında devletin ağırlığı yadsınmaz. Güney Kore’de devletin ağırlığı mülkiyet kanalıyla değil, bürokrasinin etkinliği sayesinde kendisini göstermiştir. Ülkenin gücünü yükseltmek isteyen bürokratik kadro ile kârlarını azami düzeye çıkarmak isteyen iş çevreleri birbirleri ile uyum içinde çalışmıştır (Kozlu, 1994: 107-151; Weiss ve Hobson: 1999: 178-179). Güney Kore’de devlet, sunduğu teşvik ve yardımları icraat kriteri temelinde vermiştir. Desteklediği firmaların ihracata yönelmeleri yanında yeni teknoloji getirmelerini, araştırma geliştirmeye kaynak ayırmalarını şart koşmuştur. Bu hedefi yakalayamayan grup ve şirketleri de, desteğini çekmek suretiyle cezalandırmıştır. Böylece, etkin ihracat stratejisinde yardım alan kişilerin tümü ve tüccarların çoğu er ya da geç ihracat yapmak zorunda kalmıştır.

Tablo 1’de 2010 yılı itibariyle, ABD’nin yanısıra Avrupa ve Asya’nın gelişmiş ekonomilerinden seçilen ülkelere ait kurumsal göstergeler özetlenmiştir. Kurumsal yapının değerlendirilmesinde kullanılan “politik özgürlükler” ve “sivil özgürlükler” göstergeleri, Freedom in the World Raporundan alınmıştır. Her iki göstergeye ait endeksler 1-7 arasında değerler almaktadır ve endeks değerlerinin

⁴ Ekranlarda (LCD, LED vb.), akıllı robotlar, yeni nesil otomobiller, yeni nesil yarı iletkenler; dijital TV ve yayın “akıllı ev ağı”, “dijital içerik ve çözümler” yeni nesil pil ve biyomedikal olarak sıralanabilir (Hira, 2009: 134).

düşük olması özgürlük düzeyinin yüksek olduğunu; yüksek olması ise özgürlük düzeyinin düşük olduğunu ifade etmektedir. Kurumsal yapının değerlendirilmesinde kullanılan diğer göstergeler için, Economic Freedom of the World Annual Report verileri kullanılmıştır. Kurumsal göstergelere ait endeksler 0-10 arasında değerler almaktadır. Değerlerin yüksek olması kurumsal yapı etkinliğinin yüksek olduğunu; değerlerin düşük olması ise kurumsal kalitenin zayıflığını işaret etmektedir. Tabloda yer alan ülkeler “yargı bağımsızlığı” açısından incelendiğinde İngiltere, Japonya, ABD ve Fransa’nın yüksek oranda bağımsız işleyen yargı sistemlerine sahip oldukları görülürken; Güney Kore’de ise yargı sisteminin siyasi etkilere maruz kalarak işlediği görülmektedir.

Tablo 1. Gelişmiş Ülkelerdeki Kurumsal Göstergeleri (2010)

ÜLKELER	ABD	AVRUPA EKONOMİLERİ		ASYA EKONOMİLERİ	
	ABD	İngiltere	Fransa	Japonya	Güney Kore
Yargı Bağımsızlığı	6,57	8,66	6,50	8,05	4,59
Tarafsız Mahkemeler	5,63	6,79	6,38	5,92	3,71
Mülkiyet Haklarının Korunması	6,76	8,34	8,25	7,81	5,92
Askeri Vesayet (Siyasi İstikrar)	6,67	10,00	9,17	8,33	6,67
Sözleşmelerin Uygulanabilirliği	7,33	5,95	6,91	5,80	8,11
Hükümet Müdahalesi	6,43	5,18	4,66	5,80	6,85
Politik Özgürlükler	1	1	1	1	1
Sivil Özgürlükler	1	1	1	2	2
Dış Ticarete Serbestlik	7,65	8,43	7,68	7,19	6,68
Düzenlemelerin Kalitesi	7,64	7,42	6,92	7,72	6,84
Rüşvet/Kayıрма	5,99	7,70	7,16	8,06	5,22

Kaynak: Economic Freedom of the World Annual Report 2012 ve Freedom in the World 2013 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 1’e göre, “tarafsız mahkemeler” alt bileşeni açısından İngiltere, Fransa, Japonya ve ABD’de, diğer ülkelere kıyasla anlaşmazlıkların çözümü konusunda,

sahip olunan yasal çerçeve itibariyle daha verimli ve yansız bir süreç izlenirken; Güney Kore’de izlenen sürecin, verimsiz ve manipülasyona daha yatkın olduğunu söyleyebiliriz.

Gelişmiş ülkeler, kapitalist girişimcilere daha etkin ve yaygın mülkiyet hakları tanımaya çok erken dönemlerde başlamıştır. Patent kanunları, icatları teşvik ederek onları koruma altına almıştır. Kapitalist mülkiyet haklarının ortaya çıkışıyla birlikte de yatırımlar teşvik edilmiştir. Yapılan yatırımların güçlü mülkiyet hakları ile korunmasının yanı sıra iyi icraatların ödüllendirilmesi (devlet teşvikleri), başarısızlıkların ise ağır bir şekilde cezalandırılması (verilen desteğin çekilmesi), bu ülkelerin ekonomik kalkınmalarında başarıyı getirmiştir. Gelişmiş ülkelere ait kurumsal yapı göstergelerinin yer aldığı Tablo 1’e göre, “mülkiyet haklarının korunması” göstergesi açısından sırasıyla İngiltere, Fransa, Japonya ve ABD’nin daha iyi konumda oldukları görülmektedir. Tablodan ülkelere ait verilere bakarak, bu ülkelerde mülkiyet haklarının kanunlarla açık ve iyi bir şekilde tanımlandığı söylenebilir. Güney Kore’nin sahip olduğu değer çok düşük olmamakla birlikte, tabloda yer alan diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında mülkiyet hakları ve hukuk kurallarının yeterli ve açık bir şekilde tanımlanmadığını belirtebiliriz.

Ordunun siyasete katılımının bir ölçüsünü veren askeri vesayet (siyasi istikrar) açısından en başarılı olan ülkeler, sırasıyla İngiltere, Fransa, Japonya iken bu ülkeleri, ABD ve Güney Kore izlemektedir. Tablo 1’deki veriler göz önünde bulundurularak, “sözleşmelerin uygulanabilirliği” alt bileşeni açısından değerlendirilen ülkeler arasında en iyi durumda olan ülkenin, Güney Kore olduğu görülmektedir. Diğer tüm ülkelerin 5’in üzerinde derecelere sahip olması nedeniyle, sözleşmelerin uygulanabilirliği açısından zayıf yönleri olmasına rağmen, iyi konumda oldukları söylenebilir.

“Hükümet müdahalesi” göstergesi, transferler ve sübvansiyonlar, devlet işletmeleri ve yatırımları ve marjinal vergi oranı şeklindeki alt bileşenlerden oluşmaktadır. Tablo 1’deki ülkeler arasında yer alan Fransa’daki hükümet harcamalarının en yüksek düzeyde olduğunu görmekteyiz. “Dış ticarete serbestlik” göstergesi açısından incelenen ülkelerin tamamının 5’in üzerinde değerler aldıkları

ve dış ticaretin serbestleştirilmesine yönelik politikalar açısından iyi konumda oldukları görülmektedir. İngiltere'nin en liberal dış ticaret politikalarını izlediğini söyleyebiliriz. İngiltere'yi Fransa, ABD, Japonya ve Güney Kore izlemektedir.

Gelişmiş ekonomiler politikayı temizlemek alanında da adımlar atmış ve bunun ekonomik kalkınmalarına yansımalarını görmüşlerdir. İş çevrelerinin, siyasi partilere sundukları mali destekler karşılığında çıkarları doğrultusunda taleplerde bulunmalarını engellemek amacıyla, seçim yasası ve partilere bağışlarla ilgili kurallar, patronaj sistemini ortadan kaldırıp, dürüstlüğü ve şeffaflığı getirecek şekilde değiştirilmiştir. Gelişmiş ülkelerin sosyal refah kurumları açısından ilerleme göstermesi de, kurumsal yapılarının güçlenmesini sağlamıştır. Sosyal refah kurumlarının gelişmesinde, oy verme hakkının yaygınlaşmasıyla siyasi gücü artan halk kesimlerinin ve sendikal hareketlerin etkisi büyük olmuştur. Tablo 1'de yer alan veriler politik ve sivil özgürlüklerin değerlendirilmesi açısından incelendiğinde, tüm ülkelerin gerek politik özgürlükler gerekse sivil özgürlükler açısından özgür oldukları söylenebilir.

Gelişmiş ülkelerde, çocuk işgücünün ve yetişkinlerin çalışma saatlerinin ve koşullarının düzenlenmesine yönelik yasaların çıkarılması, bankacılık sistemi ve sermaye piyasasının yeniden yapılandırılması, özelleştirme gibi kurumsal reformların gerçekleştirilmesiyle düzenlemelerin kalitesi arttırılmıştır. Tablo 1'de yer alan ülkelerin tamamının “düzenlemelerin kalitesi” alt bileşeni açısından 5'in üzerinde değerler aldıkları ve kaliteli düzenlemeler oluşturdukları görülmektedir.

Gelişmiş ülkelerde bürokratların firmalarla değil de sektörel dernek veya birlik gibi kurumlarla temasta bulunuyor olmaları, rüşveti engelleyerek, bürokrasinin temiz kalmasını sağlamıştır. Tablo 1'den “Rüşvet/kayıрма” göstergelerine ait ülke verileri incelendiğinde, 5'in üzerinde dereceye sahip olan Japonya, İngiltere, Fransa, ABD ve Güney Kore'de rüşvet/kayıрма ortamına izin vermeyen hükümet politikaları ve yasaların düzenlenmeye çalışıldığı görülmektedir. Bu ülkeler arasında, en iyi durumda olan ülkenin olan Japonya olduğu görülmektedir.

5. VERİ VE YÖNTEM

5.1. Kapsam ve Veri Seti

Çalışmanın uygulama kısmında kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkilerini ölçmek için, G7 ülkeleri temel olarak alınmış, G7 ülkelerinin yanı sıra kişi başına düşen geliri (2000-2011 yılları arası kişi başına düşen gelir ortalaması), 25.000\$ ve üzeri olan ülkeler de gelişmiş ülkeler grubuna dahil edilmiştir. Buna göre çalışmada ele alınan gelişmiş ülkeler; Avusturya, Avustralya, Belçika, Kanada, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İzlanda, İrlanda, İtalya, Japonya, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Singapur, İspanya, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık, ABD'den oluşmaktadır.

Kurumsal yapı değişkenlerinin rekabet gücü üzerindeki etkisinin ölçümünde, 2000-2011 yılları arasındaki 12 yıllık zaman dilimine ait veriler kullanılmıştır. Ülkelerin kurumsal yapısını ortaya koyacak veriler yaygın olarak, uluslararası kuruluşlar tarafından açıklanan endekslerden oluşmaktadır. Bu kuruluşlar arasında, PRS (Uluslararası Ülke Risk Rehberi), IMD (Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi), Dünya Rekabet Yıllığı, Freedom House, Frasier Institute ve Gallup International sayılabilir. Verilerin derlenmesinde, World Bank (WGI: Worldwide Governance Indicators), International Monetary Fund (IMF) ve United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) istatistiklerinden yararlanılmaktadır. Uluslararası kuruluşlar tarafından yayınlanan bu endeksler, daha çok uluslararası yatırımcıları bilgilendirmek amacıyla hazırlanmaktadır. Uzman görüşlerine dayalı olarak hazırlandıkları için, sübjektif bir niteliğe sahiptirler. Buna bağlı olarak, endekslerin hesaplama teknikleri, dayandıkları veri kaynaklarının yetersizliği ve tutarsızlığına yönelik eleştirilerle karşılaşmaktadır (Mansfield, 2014). Ancak, buna rağmen, başka veri bulunmaması nedeniyle endekslerin, akademik araştırmalarda referans olarak kullanılması bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır.

Analizde kullanılan kurumsal yapı değişkenleri Tablo 2'de yer almaktadır (değişkenlere ait bilgiler Tablo 1 için yapılan açıklamalarda verilmiştir).

Tablo 2. Kurumsal Yapı Değişkenleri (Bağımsız Değişkenler)

DEĞİŞKENLER	
Hukuk Sistemi ve Mülkiyet Hakları ile İlgili Göstergeler	Yargının Bağımsızlığı
	Yasal Düzenlemelerin Niteliği
	Mülkiyet Haklarının Korunması
	Askeri Vesayet (Siyasi İstikrar)
	Hukuk Sisteminin Bütünlüğü
Hükümet Müdahalesi ile İlgili Göstergeler	Hükümet Harcamaları
	Transfer ve Sübvansiyonlar
	Marjinal Vergi Oranı
Hesap Verebilirlik, Şeffaflık, İfade Özgürlüğü ile İlgili Göstergeler	Politik Özgürlükler
	Sivil Özgürlükler
Dış Ticarete Serbestlik ile İlgili Göstergeler	Tarifeler
	Ticaret Engelleri ile İlgili Düzenlemeler
	Karaborsa Döviz Kurları
	Yabancı Yatırımların Kısıtlanması
Piyasa Meşrulaştırıcı Kurumlar ile İlgili Göstergeler	Kredi Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> • Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı • Özel Sektör Kredileri • Para Politikası İstikrarı
	Emek Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> • İşe Alma ve Asgari Ücret • İşe Alma İşten Çıkarma Düzenlemeleri • Toplu Sözleşme
	İş Piyasası Düzenlemeleri <ul style="list-style-type: none"> • Bürokrasinin maliyeti • İş kurma
Piyasa İstikrarını Sağlayan Kurumlar ile İlgili Göstergeler	Enflasyon

Kaynak: Economic Freedom of the World (EFW); Freedom House verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Uluslararası rekabet gücü göstergeleri olarak literatürde çok sayıda değişken kullanılmaktadır. Ülkelerin sahip oldukları rekabet gücü, temelde GSYİH değişkeni üzerinden net bir şekilde izlenebildiği ve incelediğimiz ülkeler için en sağlıklı istatistiki veri olarak elde edebildiğimiz değişken, GSYİH değişkeni olduğu için, “satın alma gücü paritesine göre kişi başına düşen GSYİH”, yapılan analizlerde bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımlı değişkene ait veriler, Uluslararası Para Fonu’nun IMF Data and Statistics World Economic Outlook Databases veri tabanından elde edilmiştir.

Ayrıca, ülkelerin sahip oldukları emek ve sermaye miktarları kontrol değişkeni olarak analizlere dahil edilmiştir. İlgili değişkenlere ait istatistiki veriler sırasıyla, Worldbank Data Indicator veri tabanından ve IMF Data and Statistics World Economic Outlook Databases veri tabanından elde edilmiştir.

5.2. Yöntem

Kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla kullanılan değişkenler, çalışmanın kapsamı ve incelenen dönem dikkate alındığında, panel veri analiz yönteminin kullanılmasının uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

Panel veri analizine ait çözümlenmeler Stata 11 paket programı yardımıyla yapılmıştır. Bu amaçla ilk olarak, Hausman testi yardımıyla sabit ve rassal etkiler tahmincilerinin seçimi yapılmış ve kullanılacak model belirlenmiştir (Tatoğlu, 2013). Ekonometrik analizlerde heteroskedasite (farklı varyans) problemi yatay kesit verilerle çalışma yapılırken karşılaşılan bir durumdur (Tatoğlu, 2013: 208-210). Rassal etkiler modelinde birimlere göre heteroskedasitenin var olup olmadığı Levene, Brown ve Forsythe’nin testleri kullanılarak sınanmıştır. Birimler arası korelasyonun varlığını sınamak amacıyla, Friedman testi ve Frees testi kullanılmıştır. Rassal etkiler üzerinden kurduğumuz modelimizde otokorelasyonun var olup olmadığı Baltagi-Wu’nun LBI testleri ile sınanmıştır. Rassal etkiler üzerinden kurulan model için yapılan testler sonucunda heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arasında korelasyon olması nedeniyle Driscoll-Kraay

standart hatalarla havuzlanmış en küçük kareler regresyonu tahmin edilmiştir (Tatoğlu, 2013: 267). Elde edilen sonuçlar üzerinden anlamsız olanlar tek tek analizden çıkarılarak en anlamlı model elde edilmeye çalışılmıştır.

5.3. Analiz Sonuçları

Gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla yapılan ekonometrik analiz sonuçları Tablo 3’te gösterilmektedir. Tabloda yer alan analiz sonuçları üzerinden, gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisi açıklanmaya çalışılmıştır. Gelişmiş ülkeler için yapılan analiz sonucuna göre, bu ülkelerde emek miktarı %10 arttığında, kişi başına düşen GSYİH düzeyi %1.07 artmaktadır. Yatırım miktarındaki %10 düzeyindeki bir artışın ise, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %6.85 arttırdığı görülmektedir.

Gelişmiş ülkelerde hukuk sistemi ve mülkiyet haklarıyla ilgili göstergelerden mülkiyet haklarının korunması, yargı bağımsızlığı ve hukuk sisteminin bütünlüğü değişkenleri ile kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki söz konusu iken; yasal düzenlemelerin niteliği ve askeri vesayet (siyasi istikrar) değişkenleri ile istatistiksel açıdan anlamlı fakat negatif bir ilişki bulunmuştur. Mülkiyet haklarının korunması değişkenine ait endeks değerlerindeki artış, mülkiyet haklarının yasalarla açık bir şekilde tanımlandığını ve korunduğunu ifade etmektedir. Tablo 3’e göre, mülkiyet haklarının korunmasındaki bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.7 arttırmaktadır. Mülkiyet haklarının iyi bir şekilde tanımlanması belirsizliğin azalmasına yol açmaktadır. Buna bağlı olarak kaynakların etkin bir şekilde kullanılması ve tahsis edilmesi ekonomik performansı pozitif yönde etkilemektedir (Khan ve Sokolof, 2001; Borrmann, Buse ve Neuhaus, 2006: 346; Oppen, 2008: 392; Doyle ve Zarzosof, 2011; Le, 2009; Chen, 2008; Mijiyawa, 2008, Cheptea, 2007; Hall ve Jones, 1999; Svensson, 1998; Leblang, 1996; Knack ve Keefer 1995).

Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları ile ilgili göstergeler arasında yer alan hukuk sisteminin bütünlüğü değişkenine ait endeks değerlerinin artması, hukuk sisteminin tarafsızlığını ve gücünü ortaya koymaktadır. Tablo 3'e göre, hukuk sisteminin tarafsızlık düzeyindeki bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.1 arttırmaktadır. Ekonomik faaliyetleri sırasında yaşayabilecekleri olası riskler karşısında yasal düzenlemelere güvenilmesi, mülkiyet haklarının korunduğuna inanılması, ekonomik süreçteki belirsizliklerin ve buna bağlı olarak işlem maliyetlerinin azalmasına ve dolayısıyla toplumsal refahın artmasına yol açmaktadır (Doyle ve Zarzosof, 2011; Chen, 2008; Gani ve Prasad, 2006; Rodrik, 1999).

Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları ile ilgili göstergelerden bir diğeri, yargı bağımsızlığı değişkenidir. Yargı bağımsızlığı değişkenine ait endeks değerlerinin artması, yargı bağımsızlığının yüksek düzeyde olduğunu ortaya koymaktadır. Tablo 3'e göre, yargı bağımsızlığı değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %5.8 arttırmaktadır. Etkin yargı sistemi, kurumsal kalitenin unsurlarından biri olarak ifade edilmektedir. Kurumsal unsurların etkinliği ölçüsünde, ülkelerin ekonomik performansı bundan olumlu etkilenecek ve uluslararası alandaki rekabet güçleri de artacaktır. Bağımsız yargıya sahip olmayan ülkelerde adaletten ve gerçek bir hukuk devletinden söz edilemez (Aron, 2000: 106; Elliott, 1997).

A. YILDIRIM – M. F. GÖKALP

Tablo 3. Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapının Uluslararası Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi

Bağımlı Değişken: Satın Alma Gücü Paritesine Göre Kişi Başına Düşen Gelir		
Bağımsız Değişkenler	Katsayı (Standart Hata)	t (P> t)
Sabit terim	3.304685 (0.6411804)	-
Emek	0.1077782 (0.0175699)	6.13 (0.000)*
Yatırım	0.0685108 (0.0195433)	3.51 (0.002)*
Yargı Bağımsızlığı	0.0580978 (0.0226323)	2.57 (0.018)*
Yasal Düzenlemelerin Niteliği (Tarafsız Mahkemeler)	-0.0490664 (0.0145432)	-3.37 (0.003)
Mülkiyet Haklarının Korunması	0.0265006 (0.0111421)	2.38 (0.027)*
Askeri Vesayet (Siyasi İstikrar)	-0.0696845 (0.016539)	-4.21 (0.000)*
Hukuk Sisteminin Bütünlüğü	0.0314956 (0.0093331)	3.37 (0.003)*
Hükümet Harcamaları	-0.0211323 (0.0031154)	-6.78 (0.000)*
Transfer ve Sübvansiyonlar	-0.021501 (0.006475)	-3.32 (0.003)*
Marjinal Vergi Oranı	0.0364368 (0.0079343)	4.59 (0.000)*

Politik Özgürlükler	-0.1449542 (0.0363484)	-3.99 (0.001)*
Sivil Özgürlükler	0.0728229 (0.0260705)	2.79 (0.011)*
Tarifeler	-0.0354472 (0.0056237)	-6.30 (0.000)*
Ticaret Engelleriyle İlgili Düzenlemeler	-0.1358963 (0.0058894)	-23.07 (0.000)*
Karaborsa Döviz Kurları	0.147145 (0.0838382)	1.76 (0.095)**
Yabancı Yatırımların Kısıtlanması	0.0457956 (0.0073956)	6.19 (0.000)*
Bankacılık Sisteminde Özel Kesimin Payı	0.0239276 (0.0043963)	5.44 (0.000)*
İşe Alma - Asgari Ücret Düzenlemeleri	0.0161064 (0.0054665)	2.95 (0.008)*
İşe Alma - İşten Çıkarma Düzenlemeleri	0.0104004 (0.0037308)	2.79 (0.011)*
Toplu Sözleşme	-0.0314291 (0.0050414)	-6.23 (0.000)*
Gözlem sayısı= 251	Grup sayısı= 21	
F[prob]= 931,18 [0.0000]		
R-squared= 0.7480		
*0,05 anlamlılık düzeyinde katsayı anlamlıdır.		
**0,10 anlamlılık düzeyinde katsayı anlamlıdır.		

Ordunun siyasete katılımının bir ölçüsünü veren askeri vesayet (siyasi istikrar) değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüş, siyasi istikrar düzeyinin düşük

olduğunu; endeks değerlerinin yüksek olması ise, siyasi istikrar düzeyinin yüksek olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla Tablo 3'e göre, siyasi istikrar düzeyindeki bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %7 azaltmaktadır (veya siyasi istikrar düzeyindeki bir birimlik azalma, kişi başına düşen GSYİH düzeyini arttırmaktadır). Ortaya çıkan bu bulgu, demokrasinin ekonomik büyümeyi engellediğini veya ekonomik büyümenin demokrasiyi engellediğini iddia eden "çatışma perspektifi"ni (Sirowy ve Inkeles, 1990; De Hann ve Siermann, 1995; Nelson ve Singh, 1998) destekleyen bir sonuçtur.

Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları ile ilgili göstergelerden biri olan yasal düzenlemelerin niteliği değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler, yasal sürecin verimsiz ve manipülasyona tabii olarak işlediğini ifade ederken; endeks değerlerindeki artışlar ise, manipülasyonun olmadığı anlamına gelmektedir. Bu bağlamda Tablo 3'e göre, yasal düzenlemelerin niteliği değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %4.9 azaltmaktadır. Diğer bir ifade ile manipülasyona tabii olarak işleyen yasal süreç kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumlu etkilemektedir. Yasa tasarılarının hazırlandığı sırada holdingler, şirketler, işçi ve işveren sendikaları, ticaret ve sanayi odaları, diğer mesleki birlikler gibi çıkar gruplarının devreye girmesiyle, yasalardan kendi ortak çıkarları lehine bir takım teşvik politikalarının uygulanması sağlanabilmektedir. Teşvik politikalarıyla gelişme potansiyeli yüksek sektörlerle ağırlık verilmesi ile ekonomik alanda pozitif katkılar elde edilebilmektedir. İhracat yapan endüstrilere verilen teşvikler ticaret dengesini iyileştirmekte ve ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır.

Hükümet müdahalesi göstergelerinden, hükümet harcaması değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler yüksek oranlı hükümet harcamasının varlığını ifade ederken; endeks değerlerindeki artışlar ise devlet harcamalarının düşük olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla Tablo 3'e göre, hükümet harcamaları değişkenine ait endekste meydana gelen bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.1 azaltmaktadır. Diğer bir ifade ile devlet harcamalarının düşmesi, kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumsuz etkilemektedir. Diğer taraftan,

hükümet müdahalesinin diğer bir göstergesi olan transfer ve sübvansiyonlar değişkenine ait endeks değerlerindeki artışlar, düşük düzeyde sübvansiyon uygulandığı anlamına gelmektedir. Bu bağlamda Tablo 3'e göre, transfer ve sübvansiyonlar değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.2 azaltmaktadır. Buna göre, sübvansiyon uygulamalarındaki azalmalar, kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumsuz etkilemektedir. Her iki değişken için elde edilen bulgular, hükümet müdahalesinin ekonomik performans üzerinde olumlu etkiler yarattığını ortaya koymaktadır. Hükümet müdahalesi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen (Paldam ve Würtz, 2003) akademik çalışmaya göre, devletin ekonomideki ağırlığının optimal olduğu bir düzey bulunmaktadır. Devletin ekonomideki ağırlığının bu optimal düzeyin altında kalması durumunda, yani ekonomik özgürlüklerin daha yüksek olduğu düzeylerde ekonomik özgürlükler arttıkça (devletin payı küçüldükçe) ekonomik büyüme azalmaktadır. Dolayısıyla, devletin ekonomideki ağırlığının optimal düzeyin altında kalması durumunda, hükümet müdahalesi ekonomik performansa olumlu katkıda bulunmaktadır.

Tablo 3'e göre marjinal vergi oranı ve kişi başına düşen GSYİH düzeyi arasında pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki söz konusudur. Marjinal vergi oranına ait endeks değerlerindeki artışlar, marjinal vergi oranının düşük olduğu anlamına gelmektedir. Buna göre marjinal vergi oranı değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.6 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile, marjinal vergi oranı düştükçe kişi başına düşen GSYİH düzeyi artmaktadır. Ekonomik birimler tarafından ödenen vergi oranlarındaki düşüşler, gelirin daha az kısmının devlete aktarılmasına yol açtığından kullanılabilir gelir düzeyinde artış yaşanmasına neden olmaktadır. Bu durum ekonomik süreçte toplam harcamaları ve dolayısıyla yatırım ve üretim düzeyini olumlu etkileyerek ülkelerin uluslararası rekabet gücü üzerinde pozitif katkılarda bulunmaktadır.

Çalışmada kullanılan verilerden sivil özgürlük ve politik özgürlük bileşenlerine ait endeks değerlerinin düşmesi, sivil ve politik özgürlük düzeyinin arttığını; endeks değerlerinin artması ise, sivil ve politik özgürlük düzeyinin düştüğünü ifade

etmektedir. Bu bağlamda Tablo 3'e göre, gelişmiş ülkelerde politik özgürlükler değişkenindeki bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.4 arttırmakta ve uluslararası rekabet gücünü pozitif yönde etkilemektedir. Siyasi gücü elinde bulunduran bireylerin bu gücü kullanma biçimleri, toplumların gelişiminde önemli rol oynamaktadır. Dürüst ve güvenilir kamu görevlilerinin kamu güvenini tesis etmeleri ve ekonominin karar birimleri için elverişli bir ortam meydana getirmeleri, piyasa mekanizmasının etkin bir şekilde işlemesini sağlayarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunacaktır. Politik ve siyasi özgürlüklere saygı ortamında, siyasi gücü elinde bulunduranların toplumun ihtiyaçlarına cevap veren yatırımları hayata geçirerek toplumsal refahı amaçlamaları; ifade ve inanç özgürlüğüne sahip olarak güçlü bireysel hakları elinde bulunduran ekonomik birimlerin ise, ekonomik faaliyetlerini güvenli bir ortamda gerçekleştirmeleri kişi başına düşen geliri arttırmaktadır. Gelişmiş ülkelerde sivil özgürlükler için ortaya çıkan sonuç dikkat çekmektedir. Tablo 3'e göre, sivil özgürlükler düzeyindeki bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %7.3 azaltmaktadır. Bireylerin örgütlenme hakkı, hukukun üstünlüğü gibi güçlü bireysel haklara sahip olmaları, ekonomik faaliyetlerini güven içinde gerçekleştirmelerini sağlarken, diğer taraftan elde ettikleri bu gücün arkasında, ekonomik faaliyetleri sırasında verimlilik düzeylerinde azalmaların yaşanması ihtimali bu sonuca neden olmuş olabilir.

Gelişmiş ülkelerde kurumsal yapının uluslararası rekabet gücü üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla yapılan analizde, dış ticarete serbestliğin ölçülmesiyle ilgili kullanılan değişkenlerin tamamı anlamlı sonuçlar vermiştir. Çalışmada kullanılan verilerden yabancı yatırımların kısıtlanması değişkenine ait endeks değerlerinin artması, yabancı yatırımlarla ilgili kısıtlamaların düşük, yabancı yatırımın yüksek düzeyde olduğunu ifade etmektedir. Tablo 3'e göre yabancı yatırımların kısıtlanması ve kişi başına düşen GSYİH arasındaki pozitif ilişkinin varlığı, yabancı yatırımlardaki bir puanlık artışın kişi başına düşen GSYİH düzeyini %4.6 arttıracakını ifade etmektedir. Yabancı yatırımları kısıtlayacak düzenlemelerin bulunmaması, yabancı mülkiyetinin yaygın olması, yabancı yatırımcıların söz konusu ülkelerde kolaylıkla yatırım yapabilmeleri, mülkiyet

haklarının yasalarla korunuyor olması, hukuksal açıdan yerli firmalarla eşit haklara sahip olmaları gibi kurumsal düzenlemeler, yabancı yatırımcıların belirlilik ortamında faaliyette bulunmasını sağlayacaktır. Bu durum, yatırımcıların kendilerini güvende hissetmelerine olanak verecek ve sonuç olarak artan yatırımlara bağlı olarak ekonomik performans pozitif yönde etkilenecektir.

Diğer taraftan karaborsa döviz kuru değişkenine ait endeks değerlerindeki artışlar, karaborsa piyasasının olmadığını ve ulusal paranın konvertibilitesinin yüksek olduğunu ifade etmektedir. Buna göre, karaborsa döviz kuru değişkeninde meydana gelen bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.5 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile, karaborsanın olmadığı, ulusal paranın tam konvertibl olduğu durumda kişi başına düşen GSYİH düzeyi artmaktadır. Çünkü konvertibilitenin tam olması, sermayenin dışarı kaçmasını engellemek; yabancı sermayenin ülkeye girişini kolaylaştırmak; malların en ucuz oldukları piyasalardan satın alınıp en pahalı oldukları piyasalara satılmasına olanak vermek; uluslararası ödemelerin kolaylıkla yapılabilmesine imkân tanımak gibi etkenlerle dünya ticaret ve mali akımlarının gelişmesine katkıda bulunmakta ve böylece ekonomide genişleme yaratmaktadır.

Dış ticarete serbestliğin ölçülmesiyle ilgili kullanılan değişkenlerden ticaret engelleriyle ilgili düzenlemeler değişkenine ait endeks değerlerindeki artışlar, dış ticareti engelleyici politikaların uygulanmadığını veya çok düşük düzeyde uygulandığını; endeks değerlerindeki düşüşler ise, dış ticaret engellerinin yüksek düzeyde olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla Tablo 3'e göre, ticaret engelleriyle ilgili düzenlemeler değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.4 düşürecektir. Diğer bir ifade ile dış ticaret engellerinin uygulanması kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumlu yönde etkilemektedir. Dış ticarete serbestlikle ilgili göstergelerden bir diğeri olan tarifeler değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler, tarife oranlarının arttırıldığını; endeks değerlerindeki artışlar ise tarife oranlarının düşürüldüğünü ifade etmektedir. Tablo 3'e göre, tarifeler değişkeninde meydana gelen bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.5 düşürmektedir. Diğer bir ifade ile

tarife oranları düşürüldükçe, dış ticaret engelleri azaldıkça kişi başına düşen GSYİH düzeyi azalmaktadır. Gelişmiş ülkeler, gelecekteki hızlı büyümeleri için kilit kabul edilen endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük yaratabilmek amacıyla koruyucu dış ticaret önlemlerine başvurabilmektedirler. Tarifelerin düşürülmesi, ülke içindeki üretim birimlerinin rekabet edemeyecekleri bir piyasaya açılmalarını sağlıyorsa, GSYİH düzeyinde düşüşler beklenebilir. Aynı şekilde tarifelerin yükseltilmesi yoluyla sağlanacak korumacılık, ithal mallarının iç piyasadaki üretimindeki artışın yanı sıra gelir ve istihdam artışını da sağlayabilecektir.

Kredi piyasası düzenlemelerinden özel sektör kredileri ve negatif reel faiz değişkenlerinin istatistiki olarak anlamsız çıktığı analizde, bankacılık sisteminde özel kesimin payı anlamlı sonuç vermiştir. Bankacılık sisteminde özel kesimin payına ait endeks değerlerinin artması, bankacılık sisteminde özel mevduatların payının yüksek olduğunu ifade etmektedir. Dolayısıyla Tablo 3'e göre, bankacılık sisteminde özel kesimin payındaki bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %2.4 arttırmaktadır. Kredi piyasasının düzenlenmesi, finansal serbestlik, bireylerin ve firmaların ekonomik faaliyetleri sırasında özgür davranabilmeleri, ekonomik performans üzerinde olumlu katkılarda bulunarak, uluslararası rekabet gücünü de pozitif etkilemektedir (Alzer ve Dadasov, 2013; Gwartney, Hall ve Lawson, 2010; Charnock, 2009: 87; Cheptea, 2007: 226; Powell, 2003).

Emek piyasası düzenlemelerinden işe alma-asgari ücret ve işe alma-işten çıkarma değişkenlerine ait endeks değerlerindeki artışlar, esnek emek piyasasının varlığını ifade etmektedir. Bu bağlamda Tablo 3'e göre, işe alma-asgari ücret düzenlemelerindeki bir puanlık artış, kişi başına GSYİH düzeyini %1.6 arttırırken; işe alma-işten çıkarma değişkenindeki bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %1.04 arttırmaktadır. Diğer bir ifade ile kısa süreli istihdam sözleşmelerinin düzenlenebildiği, esnek bir yapıya sahip emek piyasasının varlığında, kişi başına GSYİH düzeyi olumlu etkilenmektedir. Esnek emek piyasası düzenlemeleri, genellikle ekonomik kriz dönemlerinde söz konusu olmakla birlikte, gelişmiş ülkelerde teknolojinin hızla gelişmesi ve sanayi sektöründen hizmet sektörüne geçilmesi gibi nedenler de, esnek emek piyasası düzenlemelerinin

gerçekleştirilmesine yol açmaktadır. Yaşanan teknolojik gelişmeler ve ekonomik yapıdaki değişim sonucunda ortaya çıkan işsizlik düzeyindeki artışlar karşısında kısa süreli istihdam sözleşmeleri bir çözüm olarak ortaya konulabilmektedir. Böylece, istihdam ve üretimin devamlılığının sağlanması ekonomi üzerinde olumlu katkılarda bulunabilmektedir. Ayrıca gelişmiş ülkelerde çalışanlar, eğitim görme ve diğer aktivitelere katılma gibi nedenlerle de kısa süreli istihdam sözleşmelerini ve esnek uygulamaları tercih edebilmektedirler.

Emek piyasasının diğer bir göstergesi olan toplu sözleşme değişkenine ait endeks değerlerindeki düşüşler ise, şirketlerin toplu sözleşmeleri bağımsız bir şekilde yapamadıklarını, merkezileşmiş bir toplu sözleşmenin varlığını ifade etmektedir. Tablo 3'e göre toplu sözleşme değişkeninde meydana gelecek bir puanlık artış, kişi başına düşen GSYİH düzeyini %3.1 azaltmaktadır. Firmaların toplu sözleşmeleri kendilerinin esnek bir şekilde yapabilmeleri, kişi başına düşen GSYİH düzeyini olumsuz etkileyebilmektedir. Firmaların sözleşme kurallarını kendilerinin belirlediği durumda, çalışanların eğitim, iş sağlığı, sosyal güvenlik, ücret gibi alanlardaki hak talepleri karşısında daha savunmasız kalabildikleri, buna bağlı olarak, firmalar yerine merkezileşmiş toplu sözleşme uygulamalarının yapılmasının firmalar adına pazarlık gücünü arttırdığı daha önce de belirtilmişti.

6. SONUÇ

Gelişmiş ülkelerin kurumsal yapılarının incelenmesi neticesinde, söz konusu bu ülkelerde genellikle korumacı politikaların terk edildiği, ticaretin önündeki engellerin kaldırıldığı, yabancı sermayenin getirilmesi ve mülkiyet haklarının güvence altına alınması konusunda kapsamlı düzenlemelerin yapıldığı, ekonomik özgürlüğe tüm yönleriyle önem verildiği, bilgi ve iletişim teknolojileri alanında büyük ölçekli yatırımlar yapıldığı, eğitime özellikle bilimsel eğitime ve teknolojik araştırmaya önem verildiği, bilgi tabanlı ekonomi oluşturulmaya çalışıldığı görülmektedir.

Analiz sonuçları, kurumsal yapı göstergelerinden yargı bağımsızlığı, mülkiyet haklarının korunması, hukuk sisteminin bütünlüğü, marjinal vergi, politik özgürlükler, karaborsa döviz kuru, yabancı yatırımların kısıtlanması, bankacılık

sisteminde özel kesimin payı, işe alma-asgari ücret, işe alma-işten çıkarma değişkenlerinin gelişmiş ülkelerde uluslararası rekabet gücü üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Diğer taraftan yasal düzenlemelerin niteliği, hükümet harcamaları, transfer ve sübvansiyonlar, sivil özgürlükler, tarifeler, ticaret engelleri ile ilgili düzenlemeler, toplu sözleşme ve askeri vesayet (siyasi istikrar) değişkenleri, gelişmiş ülkelerde uluslararası rekabet gücü üzerinde beklentilerin tersi bir etkiye sahip iken; para politikası istikrarı ve enflasyon değişkenleri ise anlamsız çıkmıştır.

Buna göre, iyi kurumlar seti olarak sunulan düzenlemelerin, ülkelerin kendilerine özgü yerel koşulları ile birleştiğinde beklenenin tersi etkilerde de bulunabileceği söylenebilir. Bu nedenle, küreselleşme olgusunun yol açtığı rekabet gücünün arttırılması isteğiyle (rekabet baskısı ile) gerçekleştirilen kurumsal yapı reformları, amacına ulaşmayabilmekte ve bu amaçla çıkarılan yasal düzenlemeler, sadece kağıt üzerinde alınan kararlar olarak kalabilmektedir. Toplumlar benzer kurumlar oluştursalar bile zaman içerisinde kurumların işleyişinde ve toplumların gelişiminde farklılıklar görülebilmektedir. İyi kurum olarak ifade edilen düzenlemelerin uygulandığı ülkelerde başarıya ulaşabilmesi için, ülkenin ekonomik, sosyal, siyasi alanda sahip olduğu yerel koşullar göz önünde bulundurularak, standart politika reformlarının yerel bilgi ile desteklenmesi ve ülkenin koşullarına göre uyumlaştırılması gerekmektedir.

Sonuç olarak, iyi kurumlar diye her ülkede geçerli olan bir kurumsal düzenleme seti bulunmadığı ileri sürülebilir. İyi kurumdan kastedilen şey, ekonomiyi genişletici, büyütücü, rekabet gücünü arttırıcı unsurlar ise ve kurumlar, toplumda oynanan oyunun geçerli kuralları olarak tanımlanıyor ise, her toplumda oynanan oyunun kurallarının birbirinden farklı olması, iyi kurumlar setinin de toplumdan topluma farklılaşmasına neden olacaktır.

KAYNAKÇA

- ACAR, Y. (1998), *Büyüme Teorileri*, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa.
- ACEMOGLU D., ROBINSON, J. (2008), “The Role of Institutions in Growth and Development”, *Commission on Growth and Development, Working Paper*, No. 10.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. (2004), “Institution as the Fundamental Cause of Long-Run Growth”, *NBER Working Paper*, No.10481.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. (2002), “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”, *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 231-1294.
- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J., THAICHAROEN, Y. (2003), “Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms Volatility, Crises and Growth”, *Journal of Monetary Economics*, 50, 49-123.
- AHSAN, S. M. (2001), “Institutional Framework and Poverty”, *Wider Discussion Paper*, No. 2001/136.
- ALZER, M., DADASOV, R. (2013), “Financial Liberalization and Institutional Development”, *Economics & Politics*, 25(3), 424-451.
- ARON, J. (2000), “Growth and Institutions: A Review of the Evidence”, *The World Bank Research Observer*, 15(1).
- BAKIMLI, E. (2005), “Uluslararası Rekabet Sürecinde Türkiye”, *Uluslararası Rekabet Gücü: Ölçümü ve Önemi*, (Ed. M. F. Gökalp, C. Y. Kesbiç), Beyaz Yayınları, İstanbul, 3-54.
- BARRO, R. J. (2002), “Quantity and Quality of Economic Growth”, *Working Papers Central Bank of Chile*, 168, Central Bank of Chile, 135-162.
- BARRO, R.J. (1996), “Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study”, *NBER Working Paper*, No: 5698, 1-78.
- BHAPPU, A.D. (2001), “Japon Ailesi: Japon Şirket Ağları ve Japon Yönetimi İçin Kurumsal Bir Mantık”, (Çev. N. Atsan), *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (2), 156-167.
- BORRMANN, A., BUSE, M., NEUHAUS, S. (2006), “Institutional Quality and the Gains from Trade”, *Kyklos*, 59(3).
- CHARNOCK, G. (2009), “Why do Institutions Matter? Global Competitiveness and the Politics of Policies in Latin Amerika”, *Capital ve Class*, 33(2), 67-99.

CHEPTEA, A. (2007), “Trade Liberalization and Institutional Reforms”, *Economics of Transition*, 15(2), 211–255.

CHEN, YU. (2008), “Opening-up or Institutional Development? Evidence from China”, *International Economic Journal*, 22(4), 419–430.

COMMONS, J. R. (1931), “Institutional Economics”, *American Economic Review*, 21(4), 648-657.

DE HAAN, J., SIERMANN CLEMENS L. J. (1995), “New Evidence on the Relationship between Democracy and Economic Growth”, *Public Choice*, 86, 175-198.

DEANE, P. (2000). *İlk Sanayi İnkılâbı*. (Çev. T. Güran), 3. Baskı, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara.

DECKER, J. H., LIM, J. J. (2008), “What Fundamentally Drives Growth? Revisiting the Institutions and Economic Performance Debate”, *Journal of International Development*, 20, 698-725.

DEMİR, Ö. (1996), *Kurumcu İktisat*, Vadi Yayınları, Ankara.

DOYLE, E., MARTINEZ-ZARZOSOF, I. (2011), “Productivity, Trade and Institutional Quality: A Panel Analysis”, *Southern Economic Journal*, 77(3), 726-752.

ELLIOTT, K. A. (1997), “Corruption as An International Policy Problem: Overview and Recommendations”, *Corruption and The Global Economy*, (Ed. K. A. Elliott), Institute for International Economics Publisher, 175-233.

FEDDERKE, J. (2001), “Growth and Institutions”, *Journal of International Development*, (13), 645-670.

GANI, A., PRASAD, B. C. (2006). “Institutional Quality and Trade in Pacific Island Countries”, *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series*, No. 20, (rev. 2/09).

GERTLER, M. S. (2010), “Rules of the Game: The Place of Institutions in Regional Economic Change”, *Regional Studies*, 44(1), 1-15.

GROSSMAN, G. M., HELPMAN, E. (2002), *Special Interest Politics*, MIT Press, Cambridge.

GWARTNEY, J. D., HALL, J. C., LAWSON, R. (2010), *Economic Freedom of the World: 2010 Annual Report*. Vancouver, BC: The Fraser Institute, www.freetheworld.com.

HALL, R. E., JONES, C. I. (1999), "Why Do Some Countries Produce so Much More Output Per Worker Than Others?", *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.

HAMILTON, W. H. (1932), "Institutions", *Encyclopaedia of the Social Sciences*, (Ed. R. Edwin, A. Seligman, A. Johnson), 8, Macmillian, 84-89.

HENRY, P. B., MILLER, C. (2008), "Institutions vs. Policies: A Tale of Two Islands", *NBER Working Paper Series*, Working Paper 14604.

HIRA, A. (2009), "Learning from The Tigers-Comparing Innovation Institutions in Rapidly Developing Economies with Latin America", <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde156/PDE004015606.pdf>, (08.02.2012).

HODGSON, G. M. (2004), *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. Routledge, London.

HODGSON, G. M. (1998), "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*. 36(1), 166-192.

KASPER, W., STREIT, M. E. (1998). "Kurumsal İktisat", (Çev. B. Açıkgöz), <http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/makaleler/kasper-streit.htm>, (27.10.2010).

KEIZER, P. (2007), "The Concept of Institution in Economics and Sociology, A Methodological Exposition", *Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series*, 07(25).

KERBER, W. (2006), "Competition, Knowledge and Institutions", *Journal of Economic Issues*, 40(2).

KHAN, Z. B., SOKOLOF, K. L. (2001), "The Early Development of Intellectual Property Institutions in the United States", *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 233-246.

KNACK, S., KEEFER, P. (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross – Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.

KOZLU, C. (1994), *Türkiye Mucizesi İçin Vizyon Arayışları ve Asya Modelleri*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.

LE, T. (2009), "Trade, Remittances, Institutions and Economic Growth", *International Economic Journal*, 23(3), 391-408.

LEBLANG, D. A. (1996), “Property Rights, Democracy and Economic Growth”, *Political Research Quarterly*, 49(1).

LEVCHENKO, A. A. (2004), “Institutional Quality and International Trade”, *IMF Working Paper*, WP/04/231.

LUIZ, J. M. (2009),” Institutions and Economic Performance: Implications for African Development”, *Journal of International Development*, (21).

MANSFIELD, Z. (2014), “Küresel Sistemde Endeksler Tuzağı”, <http://www.turcomoney.com/yazar/kuresel-sistemde-endeksler-tuzagi.html>, (01.12.2014).

MARANGOS, J., ASTROULAKIS, N. (2009), “The Institutional Foundation of Development Ethics”, *Journal of Economic Issues*, 43(2), 381-388.

MEHLUM, H., MOENE, K., RAGNAR, T. (2006), “Institutions and The Resource Curse”, *The Economic Journal*, (1169).

MEYER, D. C. (2008), *France An Outline of History*. Scholl of Modern Languages and Cultures The University of Hong Kong.

MIJIYAWA, A. G. (2008), “Sustained Economic Growth: Do Institutions Matter, and Which One Prevails?”, *Cato Journal*, 28(3), 385-420.

NELSON, R. R. (2007), “Institutions and Economic Growth: Sharpening the Research Agenda”, *Journal of Economic Issues*, 41(2).

NELSON, M. A., SINGH, R. D. (1998), *Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy and Growth in LDCs: A Fresh Look*. Economic Development and Cultural Change, The University of Chicago, Chicago, 677-696.

NORTH, D. C. (2010), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. (2.Baskı), (Çev. G. Ç. Güven), Sabancı Üniversitesi, İstanbul.

NYE, J. (2008), “Institutions and the Institutional Environment”, *New Institutional Economics* (Ed. E. Brousseau, J.M. Glachant), Cambridge University Press, New York, 67-80.

OLSON, M. (1996), “Distinguished Lecture on Economics in Government: Big Bills Left on The Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor”, *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 3-24.

OPPER, S. (2008), “New Institutional Economics and Its Application on Transition and Developing Economies”, *New Institutional Economics*, (Ed. E. Brousseau, J.M. Glachant), Cambridge University Press, New York, 389-405.

PALDAM, M., WURTZ, A. (2003), *The Big Bend: Economic Freedom and Growth*, Universty of Aarhus.

PRESBITERO, A. F. (2006), "Institutions and Geography as Sources of Economic Development", *Journal of International Development*, (18), 351-378.

POWELL, B. (2003), "Economic Freedom and Growth: The Case of The Celtic Tiger", *Cato Journal*, 22(3), 431-448.

REDEK, T., SUSJAN, A. (2005), "The Impact of Institutions on Economic Growth: The Case of Transition Economies", *Journal of Economic Issues*, 39(4).

REVERTE, C. (2008), "Institutional Differences in EU Countries and Their Relationship With Earnings Management Differences Implications For The Pan-European Stock Market", *Journal of Accounting ve Organizational Change*, (4)2, 182-200.

RICHTER, R. (2005), "The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects", *European Business Organization Law Review*, (6), 161-200.

RODRIK, D. (2009), *Tek Ekonomi Çok Reçete: Küreselleşme, Kurumlar ve Ekonomik Büyüme*, (Çev. N. Domaniç), Eflatun Yayınevi, Ankara.

RODRIK, D., SUBRAMANIAN, A. (2003), "The Primacy of Institutions", *Finance and Development*, 40(2).

RODRIK, D. (2000), *Yeni Küresel Ekonomi ve Gelişmekte Olan Ülkeler, Dışa Açılma Nasıl Gerçekleştirilmeli?* (Çev. S.Gül), Sabah Kitapları Çağdaş Bakışlar Dizisi, İstanbul.

ROSENBERG, N., BIRDZELL JR, L. E. (1992), *Batı Nasıl Zengin Oldu, Endüstri Dünyasının Ekonomik Değişimi*, (Çev. E. Güven), Form Yayınları, İstanbul.

SACHS, J. D. (2003), "Institutions Matter, but not for Everything", *Finance ve Development*, 40(2).

SANDER, O. (1998), *Siyasi Tarih İlk Çağlardan 1918'e*, (6. Baskı), İmge Kitabevi, Ankara.

SAVAŞ, V. (2007), *İktisatın Tarihi*, Siyasal Kitabevi, Ankara.

SHIRLEY, M. M. (2008), *Institutions and Development*. Edward Elgar Publishing Limited, UK/USA.

SIROWY, L., INKELES, A. (1990), “The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review”, *Studies in Comparative International Development*, 25(1), 126-157.

SKOCPOL, T. (1987), *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia and China*. Cambridge University Press, Cambridge.

SMITH, A. (2004), *Ulusların Zenginliği*, (Çev. A. Yunus, M. Bakırcı), Alan Yayıncılık, İstanbul.

SVENSSON, J. (1998), “Investment Property and Political Instability: Theory and Evidence”, *European Economic Review*, 42, 1317-1341.

TATOĞLU, F. Y. (2013), *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul.

ÜNSAL, E. (2007), *İktisadi Büyüme*, İmaj Yayıncılık, Ankara.

VEBLEN, T. (1919), *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essay*, Huebsch, New York.

WEISS, L., HOBSON J. M. (1999), *Devletler ve Ekonomik Kalkınma-Karşılaştırılmalı Bir Tarihsel Analiz*, (Çev. K. Dünder), Dost Yayınevi, Ankara.

WILLIAMSON, O. E. (2000), “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economics Literature*, (38), 595-613.

WILLIAMSON, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press, Newyork.

WILSON, M. C. (2007), “Uncertainty and Probability in Institutional Economics”, *Journal of Economic Issues*, 41(4).

WOLFEREN, K. V. (1992), *Japon Gücünün Sırrı*, (Çev. İ. Kurmuş), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.

Girişimciliğin Finansmanında Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Önemi: Türkiye Uygulamaları *

Erkan POYRAZ¹

Yusuf TEPELİ²

Öz

Girişimciliğin finansmanı ile ilgili literatür incelendiğinde bir finansman modeli olarak öne çıkan kavram risk sermayesidir. Gelişmiş ülkelerde uzun zamandır başarı ile uygulanan risk sermayesi; dinamik, yaratıcı ve yenilikçi, finansman gücü yeterli olmayan her aşamadaki girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine olanak sağlayan, aynı zamanda yönetim, pazarlama ve işletme desteği de veren modern bir finansman modelidir. Ancak, Türkiye’de, henüz tam anlamıyla bilinmediğinden ve risk sermayesi teşviklerinin yetersizliğinden dolayı sınırlı sayıda uygulama imkanı bulmuştur. Çalışmanın kapsamı doğrultusunda, risk sermayesi finansmanı alanında Türkiye’deki uygulamaların karşılaştırması yapılmış, ekonomi üzerindeki etkileri incelenmiş, risk sermayesi finansman modelinin girişimleri tetikleyici önemi vurgulanmış, sürdürülebilirlik açısından etkileri üzerinde durulmuş, risk sermayesinin tarafları ve yasa koyucular açısından süreçlerin iyileştirilmesi konusunda öneriler getirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Girişim, Girişim Finansmanı, Risk Sermayesi, Türkiye

JEL Sınıflandırma Kodları: E22, G24, L26

The Importance of Venture Capital Financing System in Financing Entrepreneurship: Applications in Turkey

Abstract

The prominent concept of venture capital is examined as a financing model to the financing of entrepreneurship according to related literature. Venture capital is used with success in developed countries for a long time. Venture capital is a modern financing model that allows entrepreneurs to perform dynamic, creative, and innovative investment ideas as well as management, marketing and business support without requesting financial strength from those entrepreneurs. However, venture capital has found the limited number of application and has not yet fully known in Turkey due to the lack of incentives. In line with the scope of the study, venture capital financing practices in Turkey is compared, and the impact of these practices on the economy is investigated. This study is highlighted how venture capital financing model triggers initiatives. The study is also focused on the impact of venture capital in terms of sustainability. At last, some recommendations are given on improving the processes in terms of venture capital parties and legislators.

Keywords: Venture, Venture Capital, Turkey

JEL Classification Codes:E22, G24, L26

* Muğla II. Uluslararası Girişimcilik ve Kariyer Sempozyumunda bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Prof. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, poyraz@mu.edu.tr

² Araş. Gör., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, yusuftepel@mu.edu.tr

1. GİRİŞ

Teknolojik gelişmenin tüm hızıyla devam ettiği, sınırların ortadan kalktığı günümüzde, halen başarıya ulaşmamış birçok parlak fikrin ya da yetenekli girişimcinin önüne çeşitli engeller çıktığı görülmektedir. Bu engellerin başında finansman zorlukları gelmektedir. Türkiye’de girişimcilerin finansman sorunlarının temelinde, girişimi gerçekleştirebilmek için yeterli fonun sağlanamaması bulunmaktadır. Bankalardaki fonların önemli bir kısmı daha düşük riske ve aldığı kredilere karşılık daha fazla teminat gösterme potansiyeline sahip büyük işletmelere aktarılmaktadır (İştar, 2013: 186). Girişimciler, ellerindeki küçük sermayeler ile işletmelerini oluşturmakta; ancak bu öz sermayeleri hem yatırım hem de pazarda yer almak için yapılacak çalışmalarda yeterli olmamaktadır.

Ticari banka kredileri dış finansman kaynağı olarak önemli bir yere sahiptir. Fakat kredi karşılığı teminat veya ipotek istenmesi ve kredi maliyetlerinin yüksekliği ticari banka kredilerine erişimi de büyük ölçüde engellemektedir (Aydemir, 2005: 2). Yeniliklerle dolu küçük girişimcilerin geleneksel finansman sistemi içerisinde kaynak bulmalarındaki güçlük, belki de büyük ilerlemelere neden olacak yeni fikirlerini geliştirme olanağını ellerinden almaktadır. İşte bu aşamada, işletmelerin finansman ihtiyacını karşılamak için alternatif bir finansman modeli olarak risk sermayesi devreye girmektedir (Korkmaz, 2003: 233). Günümüzde sadece gelişmekte olan ülkelerde değil aynı zamanda gelişmiş ülkelerde birçok dev işletmenin kurulmasına öncülük eden, kar paylaşımı temelli risk sermayesi finansman modelinin, girişimciliğin teşviki için en uygun ortaklık şekillerinden biri olduğunu söylemek mümkündür.

Bu çalışmada ilk olarak risk sermayesi kavramı ve özellikleri üzerinde durulacaktır. Buna bağlı olarak, daha sonra risk sermayesi finansman yönteminin işleyişi hususunda bilgi verilecektir. Son bölümde ise Türkiye’de geçmişten günümüze risk sermayesi finansman yönteminin gelişimi hakkında bilgi verilerek, sistemin geliştirilmesi bakımından önerilerde bulunulacaktır.

2. RİSK SERMAYESİ (VENTURE CAPITAL)

2.1. Risk Sermayesi Kavramı ve Özellikleri

Bütün gelişmiş ülkelerde uzun zaman başarı ile uygulanan risk sermayesi, dinamik, yaratıcı ve yenilikçi, finansman gücü yeterli olmayan her aşamadaki girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine olanak sağlayan, gerektiğinde işletme ve yönetim desteği de veren, hisse karşılığı sermaye aktarımı sağlayan çağdaş bir finansal yöntemdir (Kuğu, 2004: 141). Dolayısıyla risk sermayesinin amacı; uzun vadeli yatırımlarda bulunarak ve gerektiğinde aktif yönetsel destek ve diğer uzmanlık hizmetleri sağlayarak ekonomik değer artışı temin etmek yoluyla portföylerindeki menkul kıymetlerin değerini arttırmak ve bu menkul kıymetleri elden çıkarmak suretiyle yüksek getiri sağlamaktır (Yiğit ve Güner, 2008: 263). Bu nedenle risk sermayesi uzun vadeli ve yüksek getiri sağlamayı amaçlayan bir yatırım aracıdır. Risk sermayesi ortaklığı sonucu ortaya çıkan kar, teknolojik yenilik sonucu oluşan verimlilik artışından elde edilecek kazançtır. Örneğin, 1957 yılında Harvard Üniversitesi'nden Doriof'un girişimiyle kurulan ilk risk sermayesi şirketi, Digital Equipment şirketini desteklemiş ve 15 yıl sonra yatırım 15 kat artış göstermiştir.

Risk sermayesi aslında bir ortaklık türüdür. Ortaklardan biri, teknolojik yenilikler ve gelişmeler sağlayan ve ticari boyutta mal ve hizmetlerin üretilebileceğine inanan girişimcidir. Diğeri ise girişimcinin fikirlerini ciddiye alıp onu sermaye ile destekleyen risk sermayedarıdır. Risk sermayedarı, yeni girişimciler ortaya çıkarmış ve dolayısıyla ekonomiye yeni ürünler girmesini isteyen ve bundan heyecan duyan sermayedar olabileceği gibi, bu işi meslek edinmiş profesyonel risk sermayesi şirketleri de olabilir (Poyraz, 2002: 6). Risk sermayesi sahipleri sadece firmaların kurulması ya da faaliyete geçmesi için gerekli olan finansal desteği sağlamaz aynı zamanda bir broker, yönetim danışmanı ya da üyesi gibi fonksiyon görür. Birikimlerinden elde ettiği yüksek teknolojik bilgiden yola çıkarak neyin yapılması ya da yapılmaması gerektiği konusunda değerli tavsiyelerde bulunurlar (Çetin, 2006: 13).

Risk sermayesi modelinde genel olarak üç taraf bulunmaktadır. Bunlar, yeni pazar ve finansman kaynakları bulup yeni ürün ve örgütlenme biçimleri geliştiren “girişimci”, tasarruflarını girişimcilerin finansmanında kullanılmak üzere risk sermayesi şirketlerinin çıkardığı katılma belgelerine yatıran kişi veya kuruluşlar olan “fon sağlayanlar” ve sermaye sahibi ile finansman ihtiyacı içinde olan girişimcileri bir araya getiren kurum olan “risk sermayesi şirketi”dir (İştar, 2013: 190).

Teknolojik yenilik, sermayeye katılım, yönetime katılım, küçük işletme-hızlı büyüme ve uzun vadeli yatırım (Civan ve Uğurlu, 2002: 81) gibi unsurlardan oluşan risk sermayesinin belli başlı özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Metrik ve Yasuda, 2011: 3).

- Risk sermayesi bir finansal araçtır. Yatırımcıların sermayesini alır ve bu sermaye ile portföy şirketlerine yatırım yapar.
- Risk sermayesi sadece özel şirketlere yatırım yapar. Yatırım yapıldığında, bu şirketler hemen halka açılmazlar.
- Risk sermayesi portföyündeki şirketleri izlemede ve yardım etmede aktif rol oynar.
- Risk sermayesi, şirketlerin içsel büyümesine yatırım yapar.
- Risk sermayesinin başlıca amacı, halka arz aracılığı ile mevcut yatırımların getirisini maksimize etmektir.
- Risk sermayedarları destekledikleri girişimlerin kar ve zararına ortak olurlar.
- Risk sermayesi kısa dönemde likit olmayan, genellikle 5-10 yılı kapsayan uzun vadeli bir yatırımdır.

Genellikle elektronik, yazılım, biyoteknik gibi ileri teknoloji ürünleri üreten şirketlere yatırım yapmayı tercih eden risk sermayesi uygulaması ile bir taraftan toplumda yeni ve yaratıcı fikirlerin ortaya çıkarılması sağlanırken; diğer taraftan da

toplumun bilişim çağındaki teknolojik gelişme düzeyine ulaşabileceği unutulmamalıdır (Civan ve Uğurlu, 2002: 84).

2.2. Risk Sermayesi Finansman Türleri

Risk sermayesi şirketleri anonim şirket biçiminde kurulmakla birlikte, sermayeye katılma araçları; adi hisse senetleri, imtiyazlı hisse senetleri, hisse senedine çevrilebilir tahviller şeklinde olup, uzun vadeli kaynak sağlama konusunda avantajları vardır. Risk sermayesi şirketinin kullandığı finansman türleri şu şekildedir (Yiğit ve Güner, 2008: 264).

- Çekirdek Finansmanı (Seed investment),
- Başlangıç Finansmanı (Start-up investment)
- İkinci/Üçüncü Aşama “Büyüme/Genişleme Finansmanı” (Expansionar)
- Köprü yada Destek Finansmanı (Bridge Finance)

Çekirdek Finansmanı: Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır. İşletmeye ait projenin, daha önce karşılanmamış ihtiyaç duyulur yeni ürün/hizmet üretme ve hızla büyüebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde kullanılabilir (Çoban ve Saban, 2006: 134).

Başlangıç Finansmanı: Kuruluş süreci içinde olan veya yeni kurulmuş, ancak, ürününü ticari bir marka olarak piyasaya çıkartmamış işletmelerin finansmanında kullanılır. Risk sermayedarı, parasal desteğin yanı sıra, bilgi ve tecrübesini de yoğun olarak bu dönemde aktarır (Kuğu, 2004:148).

Büyüme Finansmanı: Bu aşamada girişimci şirket, geliştirdiği ürün veya hizmeti başarılı bir şekilde pazarlamaktadır. Ancak, yeni ürün geliştirebilmesi, etkin dağıtım kanallarına ve rekabet gücüne sahip olabilmesi için ek finansman kaynağına ihtiyacı vardır (Gladstone, 1988: 8).

Köprü Finansmanı: Kısa vade denebilecek bir sürede halka açılmak isteyen şirketlerin, ihtiyaç duyduğu fonu temin etmek amacıyla kullanılan risk sermayesi türüdür (Günay ve Basalp, 2011:155).Bu aşamada risk oldukça düşüktür.

2.3. Risk Sermayesi Finansman Modelinde Üstlenilen Riskler

Risk sermayesi yatırımı, genellikle yeni bir teknolojik buluşu hayata geçirmek üzere kurulmuş veya kuruluş aşamasındaki işletmelere yapılır. Bu nedenle fon sağlayan yatırımcı kuruluş, girişimci firmanın geçmiş yıllarına ait finansal verilere sahip olmamaktadır. Ayrıca; yeni bir teknoloji olduğu için, piyasada kıyaslama yaparak tahmin yürütülmesine de engel olmaktadır. Bu durum, risk sermayedarının belirsizlik altında karar vermesine ve riskinin artmasına neden olur (Kuğu, 2004: 145).

Risk sermayedarının yatırım yaptığı proje ister düşük riskli, isterse yüksek riskli olsun, netice itibariyle projenin yapısında var olan bir takım riskler üstlenilmiş olur. Bu riskler fonksiyonel aşamalarına göre, teknolojik risk, yönetim riski, finansman riski, üretim riski, pazarlama riski ve demode olma riski olarak sıralanabilir (Tuna ve İsabetli, 2014: 35).

Teknolojik Risk: Ar-ge çalışmaları sırasında yeterli teknolojik deneyime sahip olunmamasından veya fonun bu aşamayı finanse edecek büyüklükte olmayışından kaynaklanan risktir (Yalçiner vd., 2011: 101).

Yönetim Riski: Yatırım yapılan şirket yönetiminin, yönetim işlevlerini yerine getirme yeteneğinden yoksun olabilme riskidir (Çoban ve Saban, 2006: 133). Risk sermayesi yatırım şirketlerinin aktif katılımı istemeleri bu riskten kaynaklanmaktadır.

Finansman Riski: Üretim aşamasında ürünü pazara taşıyacak ek finansmanın sağlanamama riskidir (Çoban ve Saban, 2006: 133). Bu nedenle safha finansman sistemi benimsenir. Buna göre projenin her safhasında finansal fonlama projenin belli amaçlarını realize etme gücüyle bütünleşmelidir.

Üretim Riski: Kullanılan teknolojinin büyük ölçekli üretime uygun olmaması riskidir. Aynı risk prototipin pazarlanabilir bir ürüne dönüştürülememesinde de söz konusudur.

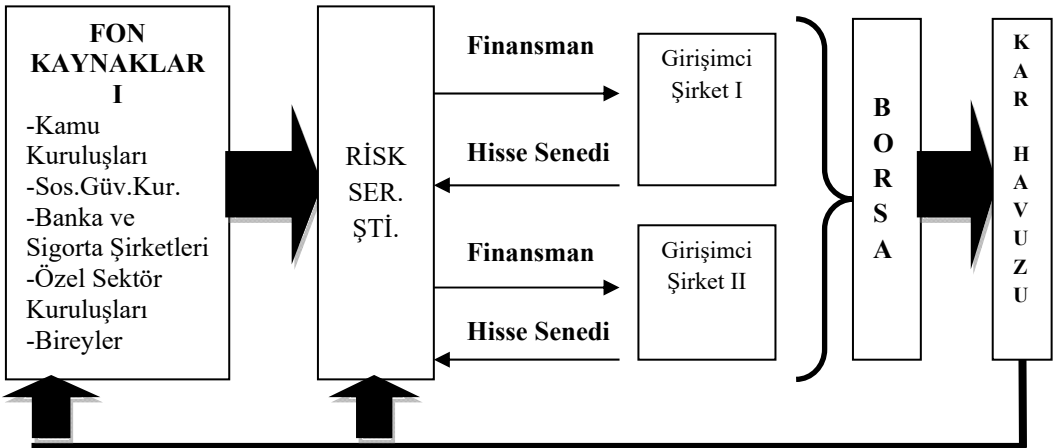
Pazarlama Riski: Ürünün pazarlama aşamasındaki performansını gösterir. Bu riskin değerlendirilmesinde ürünün pazara çıkışı, pazar hacmi ve pazardaki rekabet ortamı ön plana çıkar (Yalçiner vd., 2011: 101).

Demode Olma Riski: İleri teknoloji içeren, yaşam süresi kısa olan ürünlerde, pazar dinamiklerinin yeterli satış hacmine ulaşmadan ürünü demode etme riskidir. Bu durum özellikle elektronik ve bilgisayarda açıkça görülmektedir. Risk sermayesi şirketleri bu tür projelerde daha kısa bir yatırım süresi öngörmektedir (Tuna ve İsaetli, 2014: 36).

Risk sermayesi şirketleri yaptıkları yatırımın yüksek riske maruz oldukları bilinciyle, risklerini azaltmak için girişimlerin gelişimini, faaliyette buldukları sektörleri dikkatlice inceler ve gerektiğinde danışmanlık hizmeti de alarak yatırımlarındaki toplam riski azaltmaya çalışırlar.

2.4. Risk Sermayesi Modelinde Süreç

Risk sermayesi finansmanının tarafları olan fon tedarikçileri, Risk sermayesi şirketleri ve finanse edilen girişimci birey ve işletmeler arasında gerçekleşen ve aşağıda açıklanacak olan risk sermayesi süreci şematik olarak şu şekilde gösterilebilir (Civan ve Uğurlu, 2002: 84).



Şekil 1. Risk Sermayesi Modelinde Süreç

Risk sermayesi modelinde ilk aşama, risk sermayesi şirketlerinin katılma belgeleri karşılığında, bireysel tasarrufçular, emekli sandıkları, bankalar gibi kaynaklardan uzun vadeli fon temin etmeleridir Risk sermayesi şirketi, bünyesinde toplanan bu fonlar için hiçbir kar payı veya faiz ödemesi taahhüdünde bulunmaz. Bu fonlar diğer yatırım araçlarına oranla daha uzun vadeli ve daha yüksek riske sahiptir. Fonların tutarı ve vade yapısı yeterli büyüklükte ve esneklikte olmalıdır (Kuğu, 2004: 149).

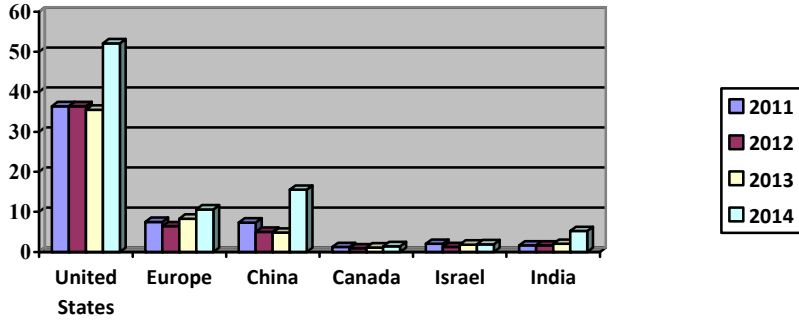
Daha sonraki aşamalar, yenilikçi bir projeye sahip girişimcinin resmi bir iş teklifi hazırlayıp, bunu risk sermayesi şirketine sunması ile başlamaktadır. Risk sermayesi şirketi teklifi uygun bulursa girişimciyi görüşmeye çağırır ve gerekli fizibilite çalışmaları yapıldıktan sonra girişimci bir anonim şirket kurar. Bu aşamalardan sonra risk sermayesi şirketi, finansman sağladığı anonim şirkete ait hisselerin bir bölümü karşılığında sermayeyi girişimciye teslim eder (Çizakça, 1999: 45). Girişimci şirket teknolojik ve ekonomik gelişmesini tamamlayıp belli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra risk sermayedarı elindeki hisse senetlerini değerleri en yüksek olduğu noktada satarak yatırımdan beklediği maksimum faydayı sağlamaya çalışır (Poyraz, 2002: 26). Bu süreç kimi zaman 3 yıl ile sınırlı kalmakta, kimi zaman da 10 yıla kadar uzayabilmektedir. Risk sermayesi modeliyle finansman sonrası girişimci şirket iflas ederse yani proje başarısız olursa, risk sermayedarının girişimciden zararını tahsil etmesini istemesi gibi bir durum söz konusu değildir. Zarar risk sermayesi şirketi yani sermayedar yahut yatırımcı tarafından karşılanmaktadır. Girişimcinin zararı ise karşılığını alamadığı emegidir (Tuna ve İsaetli, 2014: 35).

Esasen sistem yapısı ile bir borsayı andırmaktadır. Nasıl ki şirketler, hisselerinden kar beklentisi olan yatırımcıları ortak olarak bünyelerine katıyorlarsa, risk sermayesinde de durum aynıdır. Beklentilere yatırım yapılır. Risk sermayedarları, beklediği karı elde etmesinin ardından hisselerini devreder ve çıkışın ardından yine farklı girişimlere finansman sağlamaya devam ederler (Uluyol, 2008: 63).

3. DÜNYA'DA RİSK SERMAYESİ

Risk sermayesinin dünya uygulamalarına bakıldığında, bu modelin gelişmiş olduğu ülkelerin hepsinde devlet desteğinin çok önemli boyutlarda olduğu ve her ülkede risk sermayesi girişimlerinde özellikle devletin öncü olduğu görülmektedir (Tuna ve İsabetli, 2014: 37).

2011-2014 yılları arasında Dünya genelinde yapılan toplam risk sermayesi yatırımları bölgesel bazda incelendiğinde Amerika Birleşik Devletlerinin 4 yıllık süreçte en fazla yatırım yapan ülke olduğu, 2014 yılı açısından incelendiğinde de 52,1 milyar \$'lık yatırımla ABD'nin diğer bölgeler toplamında çok daha fazla yatırım yaptığı görülmektedir (statista.com). Ayrıca 2014 yılında Çin ve Hindistan'ın risk sermayesi yatırımlarında %18 gibi büyük bir artış gösterdiği hatta 2014 yılında ilk defa Çin'in risk sermayesi yatırımları toplamının Avrupa'daki toplam yatırım toplamını geçtiği görülmektedir (weforum.org).



Şekil 2. Bölge Bazlı Küresel Risk Sermayesi Yatırımları

Bertoni, Colombo ve Quas 2015 yılında Avrupa'da 846 yatırımcı tarafından 737 şirkette yapılan 1663 risk sermayesi yatırımını ayrıntılı olarak incelemiş ve şu sonuçlara ulaşmışlardır (Bertoni vd., 2015: 548).

Tablo1. Yatırımcı Tipi Bakımından Risk Sermayesi Yatırımları

Yatırımcı Tipi	N	%
Bağımsız Risk Sermayesi	918	55,2
Kurumsal Risk Sermayesi	165	9,9
Bankaya Bağlı Risk Sermayesi	256	15,4
Hükümet	324	19,5
Toplam	1663	100

Avrupa'daki risk sermayesi yatırımları incelendiğinde toplam yatırımın %55,2'sinin bağımsız risk sermayesi yatırımlarının ilk sırada, %19,5 ile hükümet yatırımlarının ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Bu sonuç en başta belirttiğimiz hükümet desteğinin önemini desteklemektedir.

Tablo 2. Yatırım Yapılan Sektör Bakımından Risk Sermayesi Yatırımları

Yatırım Yapılan Şirketin Endüstrisi		
Bilgisayar ve Elektronik Üretim	284	17,1
Biyoteknoloji ve Eczacılık	405	24,4
Diğer İleri Teknoloji Üretim	34	2
Yazılım	568	34,2
İnternet ve Telekomünikasyon	343	20,6
Araştırma Geliştirme ve Mühendislik	29	1,7
TOPLAM	1663	100

Endüstri bakımından Avrupa'daki risk sermayesi yatırımları incelendiğinde %34,2 ile yazılım ilk sırada yer alırken, %24,4 ile biyoteknoloji ve eczacılık ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye'de bu endüstri dallarındaki şirketlerin çok az olması ve daha çok makine sanayisine yatırım yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda Avrupa'daki risk sermayesi yatırımlarının endüstri bakımından Türkiye'den çok farklı olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 3. Yatırım Yapılan Şirketin Ülkesi Bakımından Risk Sermayesi Yatırımları

Yatırım Yapılan Şirketin Ülkesi	N	%
İngiltere	413	24,8
Fransa	392	23,6
Almanya	294	17,7
Belçika	211	12,7
İtalya	131	7,9
Finlandiya	114	6,9
İspanya	108	6,4

Bertoni, Colombo ve Quas çalışmalarında ayrıca yatırım yapan şirketlerin %77,5'inin yatırım yapılan şirketle aynı ülkede yer aldığını tespit etmişlerdir. Dolayısıyla en fazla risk sermayesi yatırımı yapan Avrupa ülkesinin İngiltere olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 4. Şirketin Yaşı Bakımından Risk Sermayesi Yatırımları

Yatırım Yapılan Şirketin Yaşı		
<1 yıl	378	22,7
1-2 yıl	560	33,7
3-5 yıl	464	27,9
>5 yıl	261	15,7
Toplam	1663	100

Avrupa'da yapılan risk sermayesi yatırımları incelendiğinde yapılan yatırımların %56,4 ile yeni kurulmuş olan 2 yıllık ve daha yeni şirketlere yapıldığı görülmektedir. Ayrıca aynı çalışmada yatırımların %38,8'inin genişleme sermayesi, %37'sinin başlangıç sermayesi, %24,2'sinin ise Çekirdek sermayesi şeklinde yapıldığı görülmektedir.

4. TÜRKİYE’DE RİSK SERMAYESİ

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde karşılaşılan en büyük finansal sorunlardan birisi, kaynak bulmak ve bu kaynakları doğru zamanda, doğru yerlere yatırım olarak yönlendirebilmektir.

Yeterli kaynağa sahip olmayan girişimciler, fikirlerini finanse etmek üzere, TÜBİTAK, KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı gibi çeşitli hibe destek kurumlarına müracaat etmektedir. Hibe destekleri hem kısıtlı hem de prosedür olarak arge yapan firmaları zorlayan süreçlerdir. Bu sebeple birçok firma bu kaynaklara erişememekte ve yenilikçi çalışmalarının ürün haline dönüştürülmesinde başarılı olamamaktadır. Bu noktada, alternatif yatırım aracı olarak risk sermayesi modeli kullanılabilir (Günay ve Başalp, 2011: 163). Ancak Türkiye’de ortaklıkların yapısı incelendiğinde çoğunun kurumsallaşmamış aile işletmeleri halinde varlıklarını sürdürdükleri görülür. Gerek ortaklık kültürünün gelişmemiş olması (İştar, 2013: 188), gerek yasal düzenlemelerin yeterli olmayışı, gerekse de Türk şirketlerinin yönetim yapısında fazla risk almadan minimum yatırımla iş yapma düşüncesinin hakim olması nedeniyle, risk sermayesi yapılanması nadir görülmektedir (Günay ve Başalp, 2011: 156). 1990’lı yılların ortalarından sonra özellikle SPK’nın düzenlemeleriyle harekete geçilmiş, yurtdışı kaynaklı fonların da faaliyet göstermesiyle uygulamaya başlanmıştır. Ancak 2000’li yılların başına kadar pek fazla gelişme gösterememiştir (Tuna ve İsabetli, 2014: 42). Risk sermayesi sisteminin gelişebilmesi için üniversiteler ve sanayi kuruluşları işbirliği sağlanarak teknoparklar kurulmuştur. ODTÜ Teknoparkı ve İzmir Teknoparkı teknoparkların ülkedeki mevcut örneklerindedir. Teknoparklar, teknolojik yeniliklerin oluşturulmasında işletmelere bilimsel destek sağlanmasına imkan sağlayan kuruluşlardır (İştar, 2013: 190).

Dünya genelinde sayısız örnekleri bulunan risk sermayesi yatırım ortaklıklarının Türkiye’deki örnekleri ve faaliyetleri şunlardır.

Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. – Rhea A.Ş.: Türkiye’de kurulan, gerçek anlamdaki ilk risk sermayesi şirkettir. 2009 yılında Rhea Yatırım grubuna

satılan şirket; yazılım, biyoteknoloji, sağlık, enerji, kompozit malzeme ve makine imalat sektörlerini yatırım için öncelikli sektörler olarak belirlemiştir. Şirketin yaptığı yatırımları şu şekilde özetlemek mümkündür.

Şirketin ilk yatırımı, Teknoplazma A.Ş.'dir. Fiziksel buharlaşma yöntemi ile çalışan bir kaplama reaktörünü Türkiye'de ilk kez tasarlamış ve üretmiştir. Vakıf Girişim, Teknoplazma'ya 1 milyon dolar yatırım yapmış, ancak şirket iyi performans gösterememiş ve 2006 yılında tasfiye edilmiştir.

Şirketin ikinci yatırımı, Hepatit A, Hepatit B, HIV gibi çeşitli hastalıklar ile hamileliğin teşhisinde kullanılacak olan çeşitli tanı kitlerini üreten İnova Biyoteknoloji A.Ş.'dir.

Şirketin üçüncü yatırımı ise Ortadoğu Yazılım Hizmetleri A.Ş.'dir. Türkiye'nin ilk internet servis sağlayıcısı TR Net'i kurmuştur.

Şirket, Rhea GSYO A.Ş.'ye satıldıktan sonra yapılan yatırımlar ise şu şekildedir (Rhea GSYO A.Ş. 31.03.2015 Tarihli Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu.).

Netsafe Bilgi Teknolojileri A.Ş.'ye Ocak 2010'da yatırım yapmıştır. Kablosuz ağ güvenliği ürünleri ve teknolojileri üreten firmadaki, Rhea A.Ş.'nin girişim payı %100'dür.

Seta Tıbbi Cihazlar İthalat İhracat Pazarlama Ticaret ve Sanayi AŞ, tek kullanımlık tıbbi ekipman ve tüketim malzemeleri üretmektedir. Rhea Girişim Sermayesi Yatırım ortaklığı AŞ'nin bu şirketteki pay oranı 31.03.2015 tarihi itibarıyla %95,59'dur.

Netaş Telekomünikasyon AŞ'ye yatırım yapma amacıyla JP Morgan Chase'in Girişim Sermayesi kolu olan One Equity Partners ile birlikte Hollanda'da kurulmuş olan OEP Turkey Tech B.V.'deki (B.V.) pay sahipliği oranı %19,79'dur. Buna göre Netaş sermayesindeki dolaylı pay oranı % 9,509'dur.

2010 yılında 250.000 TL'ye %100'lük payı alınan Dentistanbul Sağlık Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.'den 1 Temmuz 2013'de çıkış yapmıştır. Şirket bu satışı

E. POYRAZ – Y. TEPELİ

alış fiyatının 30 katı olan 7.520.000 TL'ye gerçekleştirilmiştir. (Rhea GSYO A.Ş. 30.09.2013 Tarihli Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu).

İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.: Kuruluşunda Dünya Bankası'ndan da destek alan İş Girişim Sermayesi, SPK'nın 5 Ekim 2000 Tarihli kararıyla girişim sermayesi faaliyetlerine başlamıştır. Şirketin yaptığı yatırımları şu şekilde özetlemek mümkündür.

Tablo 5. İş GSYO A.Ş'nin Yatırımları

Çıkış Yapılan Yatırımlar		Devam Eden Yatırımlar	
Şirket Ünvanı	Hisse Oranı	Şirket Ünvanı	Hisse Oranı
Aras Kargo A.Ş.	%20	Radore Veri Mer. A.Ş.	%28,50
Havaş Havaalanları A.Ş.	%6,67	Numnum Yiyecek A.Ş.	%61,664
Dr. F.Frik A.Ş.	%20	Toksöz Spor Malz. A.Ş.	%55
Türkmed Diyaliz A.Ş.	%25,78	Ortopro Tıbbi Alet A.Ş.	%32,5
Ode Yalıtım Sanayi A.Ş.	%17,24	Nevotek Bilişim A.Ş.	%81,24
Beyaz Filo Oto Kir. A.Ş.	%15,69		
Tü yap Fuarcılık A.Ş.	%29,75		
Step Halıcılık A.Ş.	%33,33		
Mars Sinema Turizm A.Ş.	%66,28		
İletişim Tekn. Danış. A.Ş.	%34,98		
Probil Bilgi İşlem A.Ş.	%10		

İş Girişim Sermayesi Aralık 2012 tarihi itibarı ile iştiraklerine toplam 109,4 milyon ABD Doları sermaye aktarmış ve 344,9 milyon ABD Doları tutarında borç plasmanını desteklemiş olup iştirakleri için toplam 454,3 milyon ABD Doları

tutarında kaynak yaratmıştır. Kendisine 3 ila 7 yıl arası çıkış hedefi koyan İş Girişim Sermayesi çıkış yapılan portföy şirketlerinde çıkış tarihi itibari ile artarak %59 oranında büyümüştür. Gerçekleştirilen 11 çıkıştan ABD Doları bazında %26,46 yıllık bileşik getiri elde edilmiştir (isgirisim.com.tr, 2015).

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.: 2004 yılı sonunda SPK'dan almış olduğu "Portföy Yönetim Belgesi" ile ödenmiş sermayesi 20 milyon TL'ye çıkarılarak faaliyetlerine resmen başlamıştır. Şirketin yaptığı yatırımları şu şekilde özetlemek mümkündür (kobias.com.tr, 2015).

Tablo 6. KOBİ GSYO A.Ş.'nin Yatırımları

Çıkış Yapılan Yatırımlar		Devam Eden Yatırımlar	
Şirket Ünvanı	Hisse Oranı	Şirket Ünvanı	Hisse Oranı
ATB İktisadi İşlet. A.Ş.	%20	Butech Makine San A.Ş.	%71,8
		Makim Makine San A.Ş.	%38
		İntermak Makine San A.Ş.	%40
		Imicryl Diş Malz. San A.Ş.	%40
		Uçak Plastik Kalıp A.Ş.	%40
		Emd Medical A.Ş.	%45
		Emd Savunma Tekn. A.Ş.	%35
		SL Enerji LEd Ayd. A.Ş.	%45

ATB İktisadi İşletmesi A.Ş. ile yapılacak yatırımdan vazgeçilmesi sonucu ATB A.Ş'nin sermayesi 11.999.999 TL azaltılarak çıkış gerçekleştirilmiştir.

Gözde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.: 2011 yılı Temmuz ayında Gözde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. adıyla kurulan şirket öncelikli

E. POYRAZ – Y. TEPELİ

olarak finans, bilişim ve teknoloji, perakende, temiz/yenilenebilir enerji, gayrimenkul&lojistik ve tarım alanlarında yatırıma ağırlık vermektedir.

Tablo 7. Gözde GSYO A.Ş.'nin Yatırımları

Çıkış Yapılan Yatırımlar		Devam Eden Yatırımlar	
Şirket Ünvanı	Hisse Oranı	Şirket Ünvanı	Hisse Oranı
Karma Tarımsal Ürt.A.Ş.	%99,99	Şok Marketler Tic. A.Ş.	%39
Exper Bilgisayar A.Ş.	%67	Ziylan Mağazacılık A.Ş.	%11,5
Medyasoft Bilgi Sis. A.Ş.	%62,3	Kümaş Manyezit A.Ş.	%51
Kaynak Fin. Kir. A.Ş.	%45	Makina Takım A.Ş.	%83,14
		Azmüsabat Tic. A.Ş.	%48,81
		Penta Teknoloji A.Ş.	%54,30
		Türkiye Finans Kat. A.Ş.	%10,57
		Albaraka Türk Kat. A.Ş.	%0,24
		Kuveyt Türk Katılım A.Ş.	%0,012
		Yenilikçi Yapı Malz. A.Ş.	%51
		Üçyıldız Tarım San. A.Ş.	%100
		Saf Gayrimenkul Yat. A.Ş.	%0,52

Karma Tarımsal Üretim ve Ticaret A.Ş.'de sahip olunan toplam 15.000.000-TL nominal değerli ve %100 oranındaki payların tamamı Kerevitaş Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye 21.500.000-TL bedel karşılığında satılmıştır (Gözde GSYO A.Ş. 31.03.2015 Tarihli Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu). Exper Bilgisayar A.Ş. ve Medyasoft Bilgi Sis. A.Ş.'nin tüm hisseleri Penta Teknoloji A.Ş.'ye satılarak çıkış

yapılmış ve toplamda 1.039.998 TL kar edilmiştir (Gözde GSYO A.Ş. 31.12.2012 Tarihli Yönetim Kurulu Faaliyet Raporu, s.60.).

Egeli & Co Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.: İlk olarak 2013 Ocak ayında Enda Enerji Holding A.Ş. hisselerinin %4,2'sini satın almış ve hisselerini 2013 yılı içindeki satın alımlarla %5,34'e yükseltmiştir. Daha sonra, 2011 tarihinde EGC Yatırım Holding'in %50 ortaklığı ile kurulan Karesi Jeotermal'deki hisseleri Şubat 2013 tarihinde devralmıştır. EGC Girişim ayrıca, 2014 Haziran'da büyük ölçekli mobil gaz türbinleri kiralama faaliyetinde bulunmak üzere 17,1 milyon TL ödenmiş sermaye ile %100 iştirak şeklinde Eurasia Enerji Yatırımları'nı kurmuştur. 2014 yılsonu EGC Girişim, %50 oranında iştirak olduğu jeneratör bakım servisi, kiralama hizmeti ve satış çözümleri sunmakta olan JKS Enerji Güç Sistemleri'ndeki paylarını şirket ortaklarına satışını yaparak yatırımdan çıkışı yapmıştır (www.eglyo.com/tr/kurumsal/hakkimizda).

Anadolu Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.: Misyonu, gelişme ve büyüme potansiyeli olan küçük ve orta ölçekli şirketlerin Türkiye ekonomisine katkı sağlayacak projelerine yatırım yaparak sermaye desteği sağlamak, finansal ve yönetsel danışmanlık hizmeti sağlamak olan belirleyen Anadolu GSYO A.Ş.'nin yatırımları şu şekildedir (anadolugirisim.com/tr, 2015).

Tablo 8. Anadolu GSYO A.Ş.'nin Yatırımları

Çıkış Yapılan Yatırımlar		Devam Eden Yatırımlar	
Şirket Ünvanı	Hisse Oranı	Şirket Ünvanı	Hisse Oranı
Oylum Sinai Yat. A.Ş.	%12,7	Ulaşlar Day.Tük.San. A.Ş.	%6,83
Tepa Tıbbi Ürünler A.Ş.	%24,67		

Anadolu GSYO A.Ş., Oylum A.Ş.'den çıkışı neticesinde %15,3, Tepa A.Ş.'den çıkışı neticesinde ise %281 getiri elde etmiştir.

Gedik Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.: En az 10.000.000 TL cirosu olan firmalarla yatırım ortaklığına giren Gedik SSYO A.Ş., yatırımdan çıkmak için ideal olarak 2 sene içinde bir likidite opsiyonunu oluşturmayı hedeflemektedir.

TURKVEN: Türkiye’deki ilk bağımsız girişim sermayesi şirkettir. Migros’un %98’inin 3,2 milyar USD’ye satın alınması işlemi ile Türkiye’de gerçekleşen en büyük girişim sermayesi yatırımını gerçekleştirmiştir. Şirketin yaptığı yatırımları şu şekilde özetlemek mümkündür (turkven.com/tr, 2015).

Tablo 9. Turkven A.Ş.’nin Yatırımları

Çıkış Yapılan Yatırımlar		Devam Eden Yatırımlar	
Şirket Ünvanı	Hisse Oranı	Şirket Ünvanı	Hisse Oranı
UNO	%50	Medicalpark	%65
Pronet	%50	Ziylan Filo	%50
Intercity Filo	%40	Doğtaş	%50
Roma Plastik	%100	Domino’s Turkey	%100
Provus Ödeme Sis.	%70	Koton	%50
Tekin Acar Kozmetik	%40	Doğa Okulları	%50
NGM Medya Paz.		Golf Dondurmaları	%25
Trendtech Medya	%50	Mavi Jeans	%35
		Migros	%98

Turkven bugüne dek 17 şirkete katkıda bulunmuştur ve bu şirketlere 4 milyar doların üzerinde plasman yapmıştır. Çıkışını gerçekleştirdiği yatırımlarını oldukça yüksek karlara satan TURKVEN alanında Türkiye’nin ileri gelen firmalarından biri konumundadır.

İLAB Venture: Access Turkey Capital Group bünyesinde yüksek büyüme potansiyeli olan sektörlerdeki şirketlere ve projelere yatırım yapmak üzere kurulan ve interneti çalışmalarının odağına alan bir girişim sermayesi şirkettir. Şirketin en önemli yatırımlar; cimri.com, emlakjet.com, gittigidiyor.com, hangikredi.com, kariyer.net, neredekal.com, sigortam.net gibi internet alanında önemli yer edinmiş sitelerdir (ilab.com.tr, 2015).

KOSGEB aracılığıyla desteklenen Altınay robot firması ise Türkiye'nin ilk robotunu yaparak otomotiv sektörüne büyük işlerlik kazandırmıştır. Yine 2001 yılında Koç Holding bünyesindeki yeni girişim araştırma ve uygulama birimi tarafından risk sermayesi finansmanı ile Biletix Bilet ve Organizasyon A.Ş. faaliyete geçmiştir. Çeşitli organizasyonlara internet üzerinden on-line rezervasyon ve bilet hizmeti veren şirket, Türkiye'de türünün ilk örneğidir (Kuğu, 2004: 152).

5. SONUÇ

Türkiye'de her ne kadar risk sermayesi alanında ifade edilen gelişmeler olmuşsa da, tam anlamıyla risk sermayesi uygulamalarının yeterli olduğundan söz etmek mümkün değildir. Bunun başlıca nedenleri arasında yüksek enflasyon, ekonomik istikrarsızlık ve bilime yeterince destek verilmemesi sayılabilir. Örneğin, risk sermayesi finansman modeli, özellikle ABD, İngiltere, Japonya, Almanya gibi gelişmiş ülkelerde, buralardaki bilim adamlarının kardan %20 dolaylarında pay almalarının yeni proje üretmeleri üzerindeki teşvik edici etkisi nedeniyle, teknolojinin ilerlemesine katkı sağlayan en önemli unsurlardan biri olmuştur. ABD'de kar-zarar esasına dayalı finansman kullanım oranı %90'ları bulmuş, faizli kredi yoluyla gerçekleşen yatırımlar %10 seviyelerine düşmüştür (İştar, 2013: 192). Türkiye'de de yenilikçi düşünmenin teşvik edilmesi, beyin göçünü engelleyici rol oynayacağı gibi risk sermayesi finansman modelini geliştirecek dolaylı yoldan işsizlik problemini çözmeye de katkı sağlayacaktır.

Türkiye'de de risk sermayesi finansman modelinin geliştirilmesi için şunlar önerilebilir.

- Girişimcilerin ve fon sahiplerinin risk sermayesi konularında bilgilendirilmesi çerçevesinde KOSGEB gibi kurumlar aracılığıyla eğitim seminerleri verilebilir.
- İngiltere’de Venture Capital Reports adlı dergi finansman talebinde bulunan girişimcilerin gönderdiği iş planlarını inceleyerek uygun bulduklarını yayınlamakta, böylece risk sermayesi şirketi ön elemeyen geçirilmiş projeler hakkında bilgi sahibi olmaktadır (İpekten, 2006: 405). Benzer bir uygulamayla Türkiye’de de girişimci ve yatırımcının birbirinden haberdar olması sağlanabilir.
- ABD, 1978’den sonra çıkardığı yasalarla risk sermayesi yatırımlarından kaynaklanan gelir vergisi muafiyetini artırarak emeklilik fonlarının önemli bir bölümünün risk sermayesi fonlarına aktarılmasını teşvik etmiştir. Böylece 1980 yılında 1,2 milyar \$ fon kullanılırken, 2000 yılında bu rakam 60 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır (Kuğu, 2004: 144). Türkiye’de de gelir vergisi muafiyeti sayesinde risk sermayesi yatırımları daha cazip hale getirilebilir.
- Öte yandan girişimcilerin yeniliklerinin korunması için gerekli patent ve lisans yasalarının uygulanmaya konması da risk sermayesinin gelişmesinde önemli rol oynayacaktır.

KAYNAKÇA

AYDEMİR, O. (2005), *Teknoparklar ve Risk Sermayesi Finansmanı: ODTÜ Teknokent ve Ankara-Cyberpark İşletmelerinde Bir Uygulama*, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Afyon.

BERTONI, F., COLOMBO, M. G., QUAS, A. (2015), “The Patterns of Venture Capital Investment in Europe”, *Small Bus Econ*, 45, 543-560.

CİVAN, M. ve UĞURLU, M. (2002), “Risk Sermayesi Finansman Modeli ve Gaziantep İlinde KOBİ’lerin Halka Açılmasına Yönelik Model Önerisi”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 79-109.

ÇETİN, M. (2006), “Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 1-25.

ÇİZAKÇA, M. (1999), *İslam Dünyasında ve Batı’da İş Ortaklıkları Tarihi*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.

ÇOBAN, M., SABAN, M. (2006), “Türkiye’de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 31, 131-140.

GLADSTONE, D. (1988), *Venture Capital Handbook*, Prentice Hall Englewood Cliff, New York.

GÜNAY, S. G., BAŞALP, A. (2011), “Girişimciler, Melek Yatırımcılar ve Risk Sermayesi Firmaları Arasında Kurulacak Bir Ağ, Bu Ağın Yapısı ve Önemi”, *Business and Economics Research Journal*, 2(2), 153-164.

<http://www.rheagirisim.com/tr/faaliyet-raporlari>, (25.07.2015).

<http://www.isgirisim.com.tr/TR/tarihce.asp>, (25.07.2015).

http://kobias.com.tr/web/yatirim_portfoyu.html, (27.07.2015).

<http://www.gozdegirisim.com.tr/fl/31-03-2015...faaliyet-raporu/427.aspx>, (27.07.2015).

<http://www.gozdegirisim.com.tr/fl/31-12-2012...faaliyet-raporu/300.aspx>, (27.12.2015).

<http://www.eglyo.com/tr/kurumsal/hakkimizda>, (27.07.2015).

<http://www.anadolugirisim.com.tr/page.asp?id=65>, (27.07.2015).

<http://turkven.com/tr/yatirimlar.htm>, (27.07.2015).

<http://www.ilab.com.tr/index-TR.html#.VbYotKTtIHw>, (27.07.2015).

<http://www.statista.com/statistics/319927/global-venture-capital-investment/>, (17.02.2016).

https://www.weforum.org/agenda/2015/07/which-countries-have-the-most-venture-capitalinvestments/?utm_content=buffer9e159&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer, (17.02.2016).

İPEKTEN, O. B. (2006), “Risk Sermayesi Finansman Modeli”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 385-408.

İŞTAR, E. (2013), “Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(46), 183-198.

KORKMAZ, S. (2003), “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma”, *Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi*, 2, 233-258.

KUĞU, T. D. (2004), “Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 11(2), 141-153.

METRİK, A., YASUDA, A. (2011), *Venture Capital & The Finance of İnovation*, 2. Baskı, John Willey&Sons Inc., New Jersey.

POYRAZ, E. (2002), *Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Türkiye Konaklama Endüstrisi Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği (Bir Model Önerisi)*, Gazi Kitabevi, Ankara.

TUNA, A. K., İSABETLİ, İ. (2014), “İnovasyonun Finansmanı ve Risk Sermayesi”, *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 64(1), 27-47.

ULUYOL, O. (2008), “Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 3(2), 43-68.

YALÇINER, K., TANRIÖVEN, C., BAL, H., AKSOY, E.E., KURT, Ç. (2011), *Finansal Teknikler ve Türev Araçlar*, Detay Yayıncılık, Ankara.

YİĞİT, M., GÜNER, Ü. (2008), “Dış Ticaret ve Girişimcilik Perspektifinden Türkiye’de Risk Sermayesi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20, 257-276.

Psikolojik Sermayenin Çalışanların Yenilikçi Davranışlarına ve Performanslarına Etkileri: Savunma Sektöründe Bir Araştırma*

Memduh BEGENİRBAŞ¹

Ercan TURGUT²

Öz

Çalışanların çalışma ortamında içinde buldukları psikolojilerinin, onların işe karşı tutumlarında, yeni fikir veya davranışları örgüt yararına ortaya koyarak performanslarının artmasında önemli bir etken olabileceği düşünülmekte ve bu düşünce çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Bu amacı gerçekleştirmek için, Ankara’da bulunan özel ve kamu savunma sektöründe görev yapan 189 katılımcıdan ölçek yoluyla elde edilen veriler kullanılmıştır. Çalışmada değişkenler arası ilişkiler ve etkileri korelasyon ve regresyon analizleri ile ortaya konmuştur. Değişkenlere ait ölçeklerin doğrulanması için yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Bulgular neticesinde, psikolojik sermaye boyutlarının yenilikçi davranış ile iş performansı üzerinde önemli pozitif etkilere sahip olduğu görülmüştür. Ancak, katılımcıların yenilikçi davranışlarının psikolojik sermaye boyutları ve iş performansları arasında anlamlı aracılık rolüne rastlanılmamıştır.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sermaye, Yenilikçi İş Davranışı, İş Performansı

JEL Sınıflandırma Kodları: D23, L2

The Effects of Psychological Capital on Employees’ Innovative Work Behavior and Their Performance: A Study in Defence Industry

Abstract

The working environment of the employees and their psychology attitudes are thought to be an important factor for the new idea or behavior for the benefit of the organization performance increase and this consideration is the fundamental goal of this study. For this purpose, data are obtained and analyzed from 189 private and public defense sector employees working in Ankara. The relations and effects between variables are presented by correlation and regression analyses. The validity of scales is measured with structural equation model. According to the findings, it is seen that psychological capital dimensions have significant effects on employees’ innovative work behaviors and job performances. And also, it is observed that participants’ innovative work behaviors do not have any mediating role between psychological capital dimensions and job performance.

Keywords: Psychological Capital, Innovative Work Behavior, Job Performance

JEL Classification Codes: D23, L2

* Bu makale, 14. İşletmecilik Kongresi’nde bildiri olarak sunulmuştur.

¹ Dr., Kara Harp Okulu İşletme Bölümü, mbegenirbas@kho.edu.tr

² Dr., Kara Harp Okulu Dekanlığı, eturgut@kho.edu.tr

1. GİRİŞ

Örgütlerin hedeflerine etkili, verimli ve istenilen çıktıları elde ederek ulaşabilmeleri, sadece finansal ve fiziksel sermaye ile mümkün olmamaktadır. Söz konusu unsurların yanında, çalışanların motivasyonları, işlerine duydukları hisleri, gelecekte bekledikleri, iş tatminleri, yeni fikirlere açık olarak yeni düşünceler ve yaklaşımlarla esnek davranışlar gösterebilmeleri, performansları gibi olgularla örgütsel başarı elde edilebilecektir. Bunun için de çalışanların psikolojik durumları iyileştirilmeye çalışılmalı, var olan kapasitelerinin ortaya çıkartılması için fırsatlar tanınmalı ve sahip oldukları özellik ve yetenekleri geliştirilmelidir. Bu kapsamda, son zamanlarda özellikle örgütsel davranış alanında sıkça duyulan pozitif örgütsel davranış kavramı (Luthans, 2002a; Wright, 2003), örgütlerde ve çalışma alanlarında pozitif psikolojiye olan odaklanmanın artmasına neden olmaktadır. (Luthans ve Avolio, 2009). Pozitif psikoloji, ölçülebilen, geliştirilebilen ve çalışanların performanslarının artırımı için etkili olarak yönetilebilen insan kaynakları odaklı, psikolojik kapasitelere yönelik olan çalışma ve uygulamaları bünyesinde barındırmaktadır (Luthans, 2002b). Örgütlerin olumlu ve istenilen çıktılarına ulaşabilmesi açısından, pozitif örgütsel davranış ve onunla ilintili olarak pozitif psikolojinin yazında görece yeni olması, söz konusu kavramlar üzerine yapılan araştırmaların kısıtlı olduğunu ve yeni araştırmaların yapılması gerekliliğini ortaya koymaktadır (Özkalp, 2009).

Örgütlerin etkili ve verimli bir şekilde amaçlarını gerçekleştirebilmeleri, çalışanlarının kapasiteleri ve yeterlilikleri yanında, onların iş yaşamlarında mutlu, iyimser ve geleceğe umutla bakmalarıyla da ilişkilidir (Luthans vd., 2007a; Erkuş ve Fındıklı, 2013). Bu kapsamda, pozitif psikolojinin örgüt yaşamındaki yansıması olarak nitelendirilebilecek olan pozitif örgütsel davranış yaklaşımı, psikolojik sermaye kavramının ortaya çıkması ve örgütsel davranış alanında araştırılan bir değişken olmasını sağlamıştır (Güler, 2009). Psikolojik sermaye, kişilerin sahip oldukları pozitif güçlere vurgu yaparak, bu yetkinliklerin ortaya çıkarılmasına odaklanmaktadır (Zhao ve Hou, 2009). Çalışanların psikolojik kaynakları olarak bilinen umut (hope), iyimserlik (optimism), öz-yeterlilik (self-efficacy) ve

psikolojik dayanıklılık (resilience), psikolojik sermaye kavramının alt boyutları olarak incelenmektedir (Luthans vd., 2005; Luthans vd., 2007b). Söz konusu boyutların bir kişinin çalışma yaşamında ne kadar önemli olduğu gerçeğinden hareketle, psikolojik sermayenin çalışanların performansları üzerinde büyük bir etki yaratabileceği düşünülmektedir. Başka bir deyişle; kendi yeteneklerine ve kapasitesine güvenmeyen, amaçlara ulaşmada gerekli motivasyonu ve dayanıklılığı gösteremeyen, en nihayetinde geleceğe dair olumlu beklentileri olmayan bir çalışanın örgüte ne verebileceği, zorlu rekabet koşullarına nasıl dayanabileceği, işi ile ilgili problemlere ne gibi çözüm yolları bulabileceği ve etkinlik ve verimlilik açısından nasıl bir performans göstereceği tam olarak bilinmemektedir.

Bu noktadan hareketle çalışmanın amacı, örgüt çalışanlarının sahip oldukları veya örgütleri tarafından edinmelerine çalışılan psikolojik sermayenin, onların iş yerinde gösterdikleri yenilikçi davranışlara ve iş performanslarına ne gibi etkilerinin olduğunu ortaya koymaktır. Ayrıca, gerek ulusal gerekse uluslararası yazında çalışanların psikolojik sermayelerinin onların yenilikçi davranışlarına (Avey vd., 2010; Bandura, 1977; Luthans ve Youssef, 2004; Luthans vd., 2004; Whelan vd., 2011; Knight-Turvey, 2006; Ertürk, 2012) ve performanslarına (Gohel, 2012; Luthans, vd., 2005; Luthans vd., 2008a; Luthans vd., 2008b; Avey vd., 2010) etkilerinin olduğunu, aynı zamanda yenilikçi davranışların da çalışanların performanslarını etkilediğini (Ostroff ve Schmitt, 1993; Akkoç vd., 2011; Herron, 1991; Zahra, 1993; Matsuo, 2009) ortaya koyan bir çok çalışmaya rastlanılmasına karşın, çalışanların psikolojik sermayelerinin onların performansları üzerindeki etkisinde yenilikçi davranışların herhangi bir etkisinin olup olmadığını araştıran bir çalışmaya rastlanılmamış olması, bu durumu merak konusu haline getirmiştir. Bu maksatla çalışmada, çalışanların sahip oldukları psikolojik sermaye ile onların iş performansları arasında yenilikçi davranış sergilemelerinin aracılık rolünün olup olmadığı da incelenmeye çalışılmıştır. Bu nedenle araştırma evreni olarak, özellikle teknolojik gelişmelerin ve yenilikçiliğin ön planda olduğu ve her geçen gün teknolojinin hızlı değişiminin yenilikçi davranışları önemli kıldığı savunma sanayi sektörü seçilmiştir. Psikolojik sermaye

kavramının 2000’li yıllarda ortaya çıkması (Bal, 2009), konu üzerinde yapılan gerek uluslararası, gerekse ulusal çalışmaların yeni ve yeterli düzeyde olmadığına işaret etmektedir. Bu nedenle psikolojik sermaye özellikle son yıllarda ülkemizde ve dünyada, hem akademik makalelerde (Çetin vd., 2013; Kaplan ve Biçkes, 2013, Begenirbaş, 2015) hem de tezlerde (Uğurlu Kara, 2014; Yıldız, 2015) araştırma konusu olarak sıklıkla ele alınmaya başlanmıştır. Uluslararası ve ulusal yazında psikolojik sermaye ve bu çalışmada ele alınan yenilikçi davranış ve iş performansı değişkenlerini içeren bütüncül bir modele rastlanılmamış olması ve özellikle yenilikçi davranışın, psikolojik sermayenin iş performansı üzerinde etkisinde aracılık rolünün olup olmadığı belirlenmesi araştırmanın özgün yanını oluşturmaktadır. Örgüt açısından etkili olduğu düşünülen söz konusu değişkenlerle oluşturulan yapısal eşitlik modeli yardımıyla, psikolojik sermayenin, savunma sanayi sektörü çalışanlarının yenilikçi davranış ve iş performanslarına etkilerinin ortaya konulmasının ulusal örgütsel davranış alanında farkındalık yaratması ve söz konusu değişkenlerin detaylı irdelenmesine imkân vermesi anlamında yazına yeni açılımlar getirebileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca çalışanların sahip oldukları psikolojik sermayelerinin ve yenilikçi davranışlarının onların performanslarına ve dolayısıyla örgütlerin etkinlik ve verimliliklerine ne denli etkileri olabileceği anlamında örgütlerin insan kaynakları departmanları ile yöneticilerin çalışanlarına yönelik yönetim politikalarına önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

2. KAVRAMSAL VE KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Psikolojik Sermaye

İnsanlarda güdüsel olarak mutlu olma, anlaşılma ve sevilme arayışı vardır. Bu nedenle, insanları mekanik bir varlık olarak gören ve sadece mutsuz insanları inceleme konusu yapan negatif psikolojinin yanı sıra, son zamanlarda çalışanların tanınarak onların güçlü taraflarını ortaya çıkaran ve yeteneklerinden üst düzeyde faydalanmasını sağlayan pozitif psikoloji ve pozitif örgütsel davranış konularına ağırlık verilmesi sonucu, 2000’li yılların başında psikolojik sermaye kavramı ile tanışılmıştır (Seligman ve Csikszentmihalyi, 2000; Luthans vd., 2005; Avey vd., 2009; Basım ve Çetin, 2012). Özellikle rekabetin kıyasıya yaşandığı günümüzde,

örgütlerin yalnız fiziksel, finansal ve teknolojik sermayeleri yeterli olmamakta, bunların yanında beşeri, sosyal ve psikolojik sermayelerde örgütlerin gelişimi ve hayatta kalabilmesi için önem kazanmaktadır (Luthans ve Youssef, 2004; Irshad ve Toor, 2008).

Psikolojik sermaye, psikologlar tarafından bireysel verimlilik ve performansa katkı sağlayan kişisel bir özellik olarak tanımlanırken (Gohel, 2012), Luthans vd. (2007b) tarafından ise iş yerinde örgütsel başarının elde edilmesinde, ölçülebilen, geliştirilebilir ve performans artırımında etkili olarak yönetilebilen pozitif yönelimli insan kaynakları ve psikolojik kapasitelere ait çalışma ve uygulamalar olarak ele alınmaktadır. Psikolojik sermaye, kişinin olumlu yönde gelişme durumu olarak da belirtilmekte (Luthans vd., 2010) ve çoğunlukla örgütsel ortamda bireylerin güçlü tarafları ve bunların nasıl ortaya çıkarıldığı ve geliştirildiğiyle ilişkili bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Luthans, 2002a). Yukarıdaki tanım ve yaklaşımlara dayanarak psikolojik sermayeyi; zorlu görevlerin üstesinden gelmek için inanca sahip olma; şimdi veya gelecekte başarılı olacağına dair pozitif beklenti; zorlu amaçların üstesinden gelme; başarıyı devamlı kılmak için problemlerin üstesinden gelmeye dair bireyin pozitif psikolojik durumu olarak ele almakta mümkündür (Avey vd., 2008).

Kişilerin sahip olabilecekleri psikolojik sermayenin daha iyi açıklanabilmesi için söz konusu kavram yazında genel olarak dört alt boyutta ele alınmaktadır (Gooty vd., 2009). Ancak Luthans vd. (2007b) çalışmalarında psikolojik sermaye kavramının gelişime açık olduğunu, tartışılması ve araştırılması gerektiğini belirtmekte ve dört boyuta ilave olarak memnuniyet, dışadönüklük, vicdan, güven gibi bileşenlerin de dâhil edilebileceğini ifade etmektedirler. Bunun yanında psikolojik sermaye yapısını en iyi açıklayan psikolojik niteliklerin umut, psikolojik dayanıklılık, iyimserlik ve öz yeterlilik olduğu öne sürülmekte (Luthans, 2002a; Luthans ve Youssef, 2004) ve yazın taramasında da konu hakkında yapılan çalışmaların çoğunun (Luthans vd., 2008a; Luthans vd., 2008b; Uğurlu Kara, 2014; Gooty vd., 2009) psikolojik sermayeyi dört boyutta ele aldığı görülmektedir. Yukarıda anılan nedenler göz önünde bulundurularak bu çalışmada da psikolojik

sermaye; umut, iyimserlik, öz-yeterlilik ve psikolojik dayanıklılık olarak dört alt boyutta incelenecektir. Umut, amaçların başarılması için yollar bulabilme ve bu yolları kullanmak için motive olmayı ifade etmekte (Lopez ve diğerleri, 2000), ayrıca hedeflere ulaşma yolunda kişilerin gösterdiği çaba ve kararlılık ile kullanabilecekleri alternatif yolların belirlenmesi olarak tanımlanmaktadır (Jensen ve Luthans, 2006). Umut sayesinde bireyler onlar için önemli amaçlar ve hedefler belirleyerek, önlerine çıkabilecek engelleri ve zorlukları aşabilme inançlarını kendilerinde görebilmektedirler (Çetin ve Basım, 2011). İyimserlik, iş hayatında güdüleyici, yüksek moralli, yüksek beklentileri ve olumlu amaçları olan, güçlükler karşısında daha sebatkâr, kişisel yeterlilikleri daha fazla, fiziksel ve ruhsal açıdan daha canlı bireylerin ruh haline karşılık gelmektedir (Çalışkan ve Erim, 2010:265). Tiger (1971) iyimserliği; kişinin zevkine veya avantajına uygun olarak, sosyal veya maddesel durumlarla ilişkili bir ruh durumu veya tutumu olarak görmektedir. Kısacası iyimserlik, bireyin veya çalışanın gelecekle ilgili olumlu beklentilerinin olduğunu göstermekte (Peterson vd., 2011), mümkün olabilecek en iyi sonucun gerçekleşeceğini bekleme eğilimi olarak nitelendirilmektedir (Carver ve Scheier, 2001). Kişilerin yaşamlarını etkileyecek olayları kontrolü altına alan, belirlenmiş bir performans düzeyini yakalayabilme yeteneklerine olan inançları olarak tanımlanan öz-yeterlilik (Bandura, 1994), başarıyla görevi gerçekleştirmek ve motivasyonel, bilişsel ve operasyonel kaynakları yerine getirmek için kişinin kendinde gördüğü yeterliliği ifade etmektedir (Stajkovic ve Luthans, 1998). Psikolojik dayanıklılık ise, önemli değişikliklerin ve belirsizliklerin olduğu, risk, engel ve negatif durumlarla karşılaşıldığında, kişinin bu olumsuzlukların üstesinden gelme ve başarılı olma yeteneği olarak tanımlanabilir (Luthans, 2002a; Luthans vd., 2006). Psikolojik dayanıklılık işyerinde çalışanların terslik, belirsizlik, anlaşmazlık, başarısızlık durumlarında kendilerini iyileştirme ve toparlamalarını sağlarken, stresi azaltarak, stresli olaylarla mücadele becerisini destekleyen bir kişilik özelliği içermektedir (Maddi, 2006). Psikolojik sermayenin yukarıda açıklanan dört bileşeni de, her durumu iyi yönleriyle ele alma konusuna vurgu yaparken, başarının temelinde motivasyon, azim, sabır ve gelecekte beklenenimizin olumlu olmasına işaret etmektedir (Luthans vd., 2007a).

2.2. Yenilikçi Davranış

Örgütler arası rekabetin her anlamda yoğun olarak yaşandığı günümüzde, işletmelerin değişim, belirsizlik ve yeniliklere yönelik olarak göstermeleri gereken proaktif tutum ve yaklaşımları sergilemeleri onların hayatta kalmaları açısından çok önemli ve kaçınılmaz bir hale gelmiştir (Akkoc vd., 2011). Bugünün iş çevresinde, örgütlerin sadece rekabetçi olmaları varlıklarını sürdürebilmeleri için yeterli olmamaktadır. Artık tüm örgütler, çalışanları aracılığıyla fark yaratma ve rekabet üstünlüğü sağlama peşindedir. Bu bağlamda yenilikçilik olgusu günümüzde rekabet avantajı yaratan en önemli olgularından biri olarak kabul görmektedir (Eren vd., 2013). Bu strateji, örgütlerin yeni iş alanlarında yenilikçi hizmet ve ürün geliştirebilmelerini sağlayarak, var olan işlerini genişletme ve geliştirme yönünde yeni açılımlar kazanmalarını kolaylaştırmaktadır (Zhao, 2006). Bu anlamda örgütlerin rekabet avantajı elde edebilmeleri açısından, başta üretim ve hizmet olmak üzere tüm süreçlerinde yenilikçi kapasiteye sahip olmaları ve bu kapasitelerini davranış ve uygulama boyutuna geçirmeleri gerekmektedir (Mone vd., 1998; Yeşil ve Sözbilir, 2013). Ayrıca, örgütlerin yönetim ilkeleri ve süreçlerindeki yenilikler uzun ömürlü rekabet avantajları sağlayabildiği gibi, rekabet piyasasında dramatik değişikliklere de yol açabilir (Hamel,2006). Örgütlerin yaşamlarında bu denli önemli bir yer teşkil eden yenilik kavramını, kısaca örgütler tarafından yeni fikir veya davranışların benimsenmesi ve uygulamaya geçirilmesi olarak tanımlamak mümkündür (Daft, 1978). Ayrıca yenilik, örgütte değişimi sağlayarak, onu değişen her türlü çevre koşullarının etkilerinden koruyan bir araç olarak da düşünülmektedir (Scott ve Bruce, 1994). Yeniliğin örgüt içerisinde öncelikle bir anlayış olarak yerleşebilmesi ve bu anlayışın başta üst yönetim olmak üzere tüm örgüt içerisindeki rutin ve günlük işlere bile dahil edilerek, kurumsal hale getirilmesi gerekmektedir (Köhler vd., 2010). Bu anlamda yeniliğin tüm örgüte yayılabilmesi için her bir çalışanın bilgisi yanında, bu bilgi birikimini örgüt yararına kullanma tutumu da önemlidir (Taggar, 2002). Bu istek ve davranışı gösterebilen çalışanlar, bilgi, kabiliyet, tecrübe ve deneyimlerini tam anlamıyla kullanarak, gayretlerini yeni kombinasyonlar yoluyla

test etme ve yenilikleri oluşturma çabası gösterirler (Gebert vd., 2006). Tüm bu çabaların yanında, çalışanların bu yenilikçi davranışlarını özümseyerek, içselleştirmesi ve sistematik bir şekilde örgüt yararına kullanabilmesi önemle üzerinde durulması gereken bir konudur (Freel, 2005; Çalışkan, 2013).

Yenilikçilik, örgüt bünyesinde yeni hizmet ve ürünün müşteriye sunulması, süreçlerde ve çalışma koşullarında yenilik ve buluşların yapılarak uygulamaya konması ve geliştirilmesini (Woodman vd., 1993; Gareth, 2001) ifade ederken, yenilikçi davranış ise, çalışanların söz konusu yenilikleri ve gelişmeleri bilinçli olarak kabul etmeleri, kendi görevlerine uygulayarak gerek bölümlerinin gerekse örgütlerinin tamamına yansıtılmaları anlamını taşımaktadır (Yuan ve Woodman, 2010). Başka bir deyişle, yenilikçi davranış, çalışanların yeni fikirleri yaratma, çevrelerine tanıtmaya ve örgüt içinde uygulamaya sokmayı da içine alan bilinçli olarak gösterdikleri çabaları yansıtmaktadır (Janssen, 2000). Yenilikçi davranış, çalışanların örgüt içerisinde yeni fikirler ve yaklaşımlar yaratarak, uygulamaya sokması temeline dayanmaktadır. Bu tür davranışlar örgütlerin ürün ve hizmet kalitesi gelişimine çok büyük katkılar sağlamakta (Janssen ve Huang, 2008), ayrıca örgütün yaratıcılığını ve etkinliğini de artırmaktadır (Woodman vd., 1993). Yenilikçi davranışın işletmelerde rekabet gücünü artıran stratejik bir etkinlik olarak algılanması ve ast kademelere yansıtılması, çalışanlar tarafından yeni teknolojileri keşfetme ve kullanma, hedeflere verimli ve etkin ulaşmayı sağlayacak yeni alternatifler önerme, yeni çalışma yöntemlerini hayata geçirme ve yeni kaynak arayışlarına girerek, yeni ve yaratıcı fikirleri uygulama davranışlarını sergilemelerini de beraberinde getirmektedir (Yuan ve Woodman, 2010; Wu vd., 2011). Yenilikçi davranış, problemin tanımlanması ve daha önceki uygulamaların ortaya konması ile başlayan, yenilikçi fikirlerin ve çözüm alternatiflerinin ortaya konması, tecrübe edilmesi ile devam eden ve nihayetinde yeniliğin somut olarak ortaya konması, hizmet ve üretim anlamında kullanılmaya başlanmasını da kapsayan çok aşamalı bir süreç olarak ele alabiliriz (Scott ve Bruce, 1994). Söz konusu sürecin her aşamasında yenilikçi davranış, farklı bireysel davranışları, yaratıcı fikirleri ve değişimi de bünyesinde barındırabilmektedir. Yenilikçi

davranış aynı zamanda örgüt içerisinde girişimciliğin ve yaratıcılığın önünü açıcı bir etki de yaratmaktadır (Drucker, 1985; Covin ve Slevin 1991). Yenilikçi davranış ile yaratıcılık arasında yakın anlamlar olmasına karşın, yaratıcılık yeni fikirlerin ve buluşların ortaya çıkarılmasını içerirken, yenilikçi davranış ise hem yeni fikirlerin oluşturulması, hem de bu fikirlerin örgüt içerisine adapte edilerek, örgüt yararına kullanılmasını da ifade etmektedir (Zhou, 2003). Bu kapsamda yenilikçi davranış, bünyesinde yaratıcılığı da barındırarak, yeni ürün veya hizmetler geliştirme, yeni iş süreçleri uygulayarak, örgütün çevresindeki değişimlere ayak uydurabilmesini mümkün hale getirmektedir. Bir kişiyi girişimci yapan şey yeni bir örgüt, pazarda yeni bir bakış açısı, yeni kurumsal değerler, yeni üretim süreçleri, yeni ürünler ya da yeni iş yapma biçimleri yaratabilmesidir (Kao, 1989). Bu bağlamda tüm girişimci faaliyetler aslında “yeni fikirler” oluşturmanın etrafına sarılmıştır. Bu nedenle, yenilikçi davranışın örgüt içerisinde bilinmesi ve uygulanabilmesi başarılı bir girişimcilik ve örgütün performansı açısından da oldukça önemlidir.

2.3. İş Performansı

Performans, makul sınırlar içinde çalışan için atanmış bir görevin kişisel yeterliliklerine dayalı olarak gerçekleştirilmesi (Erdoğan, 1991), kapasite, fırsat ve bir görevi gerçekleştirmek arzusunun bir fonksiyonudur (Ivancevich vd., 2005). Performansı belirli bir süre içinde üretilen mal ve hizmetlerin miktarı olarak tanımlamak da mümkündür (Akal, 1992; Torrington ve Hall, 1995). Genel anlamda ve en basit ifade ile performans, hedeflerin başarılması iken, iş performansı örgütsel hedeflere ulaşmak için çalışanların faaliyetlerinde ve örgütlerinin kendilerinden bekledikleri görevleri yerine getirirken gösterdikleri çabalar anlamına gelmektedir (McCloy vd., 1994; Demirtaş vd., 2014). Ayrıca Rousseau ve McLean (1993), iş performansını çalışanların aldıkları ödemeler karşılığında gösterdikleri veya sarf etmeleri gereken gayret olarak nitelerken, Borman ve Motowidlo (1993) ise iş performansının, çalışanların işlerine yönelik olarak icra ettikleri her türlü faaliyeti kapsadığını vurgulamışlardır. Bu kapsamda çalışanların örgüt içerisinde değişime ve etkiye açık olarak sahip oldukları nitelikler ve

yetenekler ile inanç ve değerleri, onların performanslarında önemli etkilere sahiptir (Morillo,1990). Çalışan tarafından kontrol edilebilen iş performansı örgütün hedeflerine ulaşmasına katkıda bulunmanın yanı sıra, çalışanların tutum ve davranışlarına da olumlu katkılar sağlamaktadır (Rotundo ve Sackett, 2002). Özellikle son yıllarda kişisel yetkinliği değerlendirme sürecinin kullanılarak çalışanların kendilerine ilişkin süreçleri düzenlemelerine yönelik görüş ve çalışmaların hız kazandığı gözlenmektedir (Denison ve Mishra, 1995). Çalışanların kendi kendilerini motive etmelerinin ve performanslarını artırmalarının temelinde ulaşacakları amaçları belirleyerek, davranışlarını kendilerinin değerlendirme sürecinden geçirmeleri yatmaktadır (Motowidlo ve VanScotter, 1994).

2.4. Psikolojik Sermaye, Yenilikçi Davranış ve İş Performansı Arasındaki İlişkiler

Örgütlerin etkinliği bir anlamda çalışanların etkinlik ve performanslarına bağlıdır (Pugh, 1991). Performansı yüksek olan çalışanların örgüt performansını artırarak, örgütün rekabet gücünü üst düzeylere çıkarması söz konusudur (Krishnan, 2002). Bu anlamda, örgütlerde geliştirilmesi ve yönlendirilmesi gereken bir değişken olan iş performansı (Murphy ve Cleveland, 1995) ve buna etki edebilecek her türlü unsur örgütler açısından büyük önem taşımaktadır. Çalışanların iş performansını etkileyecek değişkenler kapsamında; onların olumlu yönde gelişme durumu olarak görülen psikolojik sermayenin (Gohel, 2012; Luthans vd., 2007b) ve yeni fikirlerin ortaya çıkarılması ve süreçlere uygulanabilmesini sağlayan yenilikçi davranışın (Montes vd., 2005; Scott ve Bruce, 1994; Han vd., 1998) önemli etkileri vardır.

Psikolojik sermayenin en önemli özelliklerinden birisi çalışanların iş performansları üzerindeki etkisidir. (Luthans, vd., 2005). Psikolojik sermaye çalışana kattığı olumlu davranışlar sayesinde ferdi düzeyde gelişme ve performansı artıran psikolojik bir kaynakken, örgütsel anlamdaysa diğer sermaye çeşitlerine benzer bir şekilde, çalışanların performanslarını artırarak, örgütlerin rekabet üstünlüğüne büyük katkılar sağlayan güçlü bir yönetim aracı olarak karşımıza çıkmaktadır (Luthans, vd., 2005; Luthans vd., 2007a). Yapılan

araştırmalar (Luthans vd., 2005; Luthans vd., 2008a; Luthans vd., 2008b; Avey vd., 2010) psikolojik sermayenin çalışanların performansları üzerinde olumlu ve performansı artırıcı etkilerinin olduğunu göstermektedir. Özellikle Stajkovic ve Luthans'ın (1998) ve Judge ve Bono'nun (2001) öz yeterliliğin, Seligman'ın (1990) iyimserliğin, Adams vd. (2002)'nin umudun ve Luthans vd. (2005)'nin dayanıklılığın iş performansı üzerindeki pozitif etkilerini ortaya koyan çalışmaları, psikolojik sermayenin alt boyutları bazında da iş performansına olumlu katkıları olduğuna işaret etmektedir. Bu kapsamda, söz konusu araştırma bulguları ve yazın taramasını da dikkate alarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H1: Çalışanların psikolojik sermayeleri, onların iş performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H1a: Çalışanların öz yeterlilikleri onların iş performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H1b: Çalışanların umut sahibi olmaları onların iş performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H1c: Çalışanların iyimserlikleri onların iş performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H1d: Çalışanların psikolojik dayanıklılıkları onların iş performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

Örgütlerin verimlilik ve etkinliklerini artırmaya yönelik olarak pozitif örgütsel davranışa verdikleri önem neticesinde, oluşan pozitif psikoloji ve buna bağlı olarak psikolojik sermaye de örgütlerin uzun dönem büyümelerinde, pazar paylarını artırmada, sosyal sorumluluk anlayışları gibi çıktılarını elde etmelerinde ve bireysel olarak çalışanların örgüt yararına olacak yenilikçi davranışlar sergilemelerinde etkili olmaktadır (Avey vd., 2010). Ulusal yazında, psikolojik sermayenin çalışanların yenilikçi davranışlarına doğrudan etkilerini ele alan çalışmalara rastlanılmamasına karşın, uluslararası yazında sınırlı da olsa ulaşılmıştır. Ulaşılan söz konusu çalışmalar kapsamında, yenilik ve yenilikçi davranışın bilgi, kabiliyet ve yeterlik gibi beşeri sermaye yanında (OECD, 2011), öz yeterlilik (Bandura,

1977), iyimserlik, umut ve psikolojik dayanıklılığı (Luthans ve Youssef, 2004; Luthans vd., 2004; Whelan vd., 2011) bünyesinde barındıran psikolojik sermayeden olumlu olarak etkilendiği tespit edilmiştir (Sartori vd., 2013). Çalışanların psikolojik güçlendirme sayesinde psikolojik sermayelerinin artırılmasının onların yenilikçi kapasitelerini artırarak, yenilikçi davranışlar sergilemelerine neden olduğu tespit edilmiştir (Knight-Turvey, 2006; Ertürk, 2012). Ayrıca çalışanların pozitif psikolojik gelişimsel durumu olarak nitelendirilen pozitif psikolojik sermaye kavramı (Luthans vd., 2010) ile yenilikçi davranış arasındaki ilişkiyi pozitif duygular kuramıyla da açıklayabilmek mümkündür (Fredrickson, 2001). Pozitif duygular kuramı, olumlu duyguların entelektüel, fiziksel, sosyal ilişkiler ve ağlar gibi kaynaklarla birlikte kişilerin psikolojik kaynaklarını da artırdığını vurgulamaktadır (Çetin vd., 2013). Bu kapsamda pozitif duyguları, bir başka deyişle psikolojik sermayeleri yüksek çalışanların, örgütsel ortamda daha yüksek bilişsel seviyede çalışarak (Fredrickson ve Losada, 2005), yaratıcı ve yenilikçi davranış fonksiyonları sergilemelerinin yüksek olasılıklı olabileceği değerlendirilmektedir. Yukarıdaki çalışmalar ve konuyla bağlantılı kuramdan yola çıkarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H2: Çalışanların psikolojik sermayeleri, onların yenilikçi davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H2a: Çalışanların öz yeterlilikleri onların yenilikçi davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H2b: Çalışanların umut sahibi olmaları onların yenilikçi davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H2c: Çalışanların iyimserlikleri onların yenilikçi davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H2d: Çalışanların psikolojik dayanıklılıkları onların yenilikçi davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

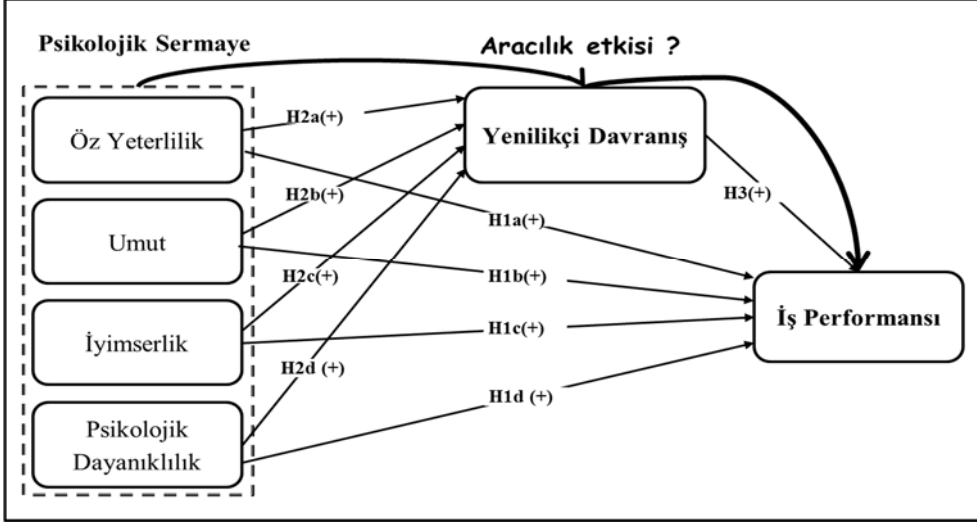
Yenilik ve yenilikçi davranış sergileyebilmek, örgütlerin zorlu piyasa koşullarında rekabet avantajlarını koruyabilmelerini sağlayan (Sastry,1999) ve

işletme performansını olumlu yönde etkileyen en güçlü ve önde gelen kaynaklarından biridir (Erdem vd., 2011). Ayrıca örgüt çalışanlarının, yenilikçi davranışlar göstererek iş birimlerinin performanslarını artıracaklarına ve verimlilik artışı sağlayacaklarına olan inançları da gerek kendi, gerekse örgüt performansına olumlu olarak yansımaktadır (Ostroff ve Schmitt, 1993; Akkoç vd., 2011). Bu nedenle yenilik ve yenilikçi davranış gösterebilme, örgütlerin hayatta kalmaları için sergileyecekleri performansları anlamında son derece önemlidir (Herron, 1991; Zahra, 1993; Matsuo, 2009). Örgütün problem sahalarına ilişkin olarak yenilikçi yaklaşımları benimsemeleri ve çalışanlarının yenilikçi davranışlarını desteklemeleri, söz konusu sorunların etkili bir şekilde çözümlenmesini ve performansın artmasını sağlamaktadır (Cyert ve March, 1992). Araştırmalar (Sorescu vd., 2003; Lumpkin ve Dess, 2005) yeniliğin çalışanlar tarafından kısa sürede benimsenerek uygulanmasının kişisel performansı ve örgüt performansını artırdığını ve ayrıca performanslarını yükseltici yönde gayret gösteren çalışanların da, yeniliği kabul ederek yenilikçi davranış göstermelerinin daha kolay olduğunu göstermektedir (Tolbert ve Zucker, 1983). KOBİ'ler örneğinde yapılan araştırmalarda da yenilikçiliğin performans üzerindeki düzenleyici etkisi (Eren, vd., 2013) yanında, yenilikçi davranışların iş performansına olumlu yansımaları olduğu ve çalışanların performanslarını artırdığı görülmüştür (Vos, 2004). Bu kapsamda, yenilikçi davranış ile iş performansı arasındaki ilişkiye yönelik yazın taraması ve ampirik çalışmalardan yola çıkarak geliştirilmiş hipotez aşağıda sunulmuştur.

H3: Çalışanların yenilikçi davranışları, onların iş performanslarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

Ayrıca bu çalışmada, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin demografik değişkenlere (eğitim, yaş, cinsiyet, medeni durum, kurum) göre anlamlı olarak farklılaşıp farklılaşmadığı ve söz konusu demografik değişkenlerin çalışmada yer alan bağımlı ve bağımsız değişkenler üzerindeki etkileri de araştırılacaktır. Yine çalışmada, özellikle yazın taramasında rastlanılmamasına karşın, yenilikçi davranışın psikolojik sermaye ile çalışanların iş performansları arasında anlamlı bir

aracılık etkisine sahip olup olmadığı sorusuna da yanıt aranmaya çalışılacaktır. Çalışmanın kuramsal modeli Şekil 1’de belirtilmektedir.



Şekil 1. Çalışmanın Kuramsal Modeli ve Hipotezler

3. YÖNTEM

Araştırma, incelenen değişkenler arasındaki nedensel ilişkiyi herhangi bir müdahale olmaksızın ortaya koymak amacıyla ilişkisel bir araştırma deseninde planlanmış (Büyüköztürk vd., 2008) ve bu ilişkilerin test edilebileceği bir katılımcı grubundan yararlanılmıştır. Katılımcılara aşağıdaki ölçekleri içeren bir anket uygulanmış bu anket verileri analiz edilmiştir. Ölçeklerin güvenilirliğini test etmek için iç tutarlılık düzeylerine bakılmış, doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılarak geçerlilikleri ortaya koyulmuştur. Değişkenler arası ilişkiler korelasyon analizi ile incelenirken, değişkenler arasındaki etkileri ve aracılık etkisini ortaya koymak amacıyla hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır. Bu kapsamda yenilikçi davranış ve iş performansını yordayan demografik değişkenler ile psikolojik sermaye ve alt boyutlarının hiyerarşik regresyon analizlerine yer verilmiş, nihayetinde aracılık etkisi için söz konusu tüm değişkenleri içeren hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır. En son olarak regresyon analizini test etmek ve modeli bir bütün halinde incelemek amacıyla yapısal eşitlik modeli kullanılarak yol analizi yapılmış ve değişkenler arasındaki doğrudan ve dolaylı etkiler incelenmiştir.

3.1. Katılımcılar

Araştırmanın katılımcılarını, Ankara ilinde faaliyet gösteren savunma sanayi sektörü çalışanları oluşturmaktadır. Bu kapsamda, uygun örneklem (convenience sampling) yöntemi ile kamu ve özel sektör bünyesinde faaliyet gösteren değişik savunma sanayiinde görev yapan 323 çalışana elektronik ve basılı olarak anket ulaştırılmıştır. Söz konusu anketlerden 221'i geri dönüş yapmış, ancak verilerin bilgisayara aktarımı ve uç analizleri neticesinde 189 anketteki verilerin analiz için uygun olduğu tespit edilmiştir. Araştırmanın amacı ele alınan değişkenler arası nedensel ilişkileri açıklamak olduğundan, söz konusu savunma sanayi çalışanları bu beklentiyi karşılamaktadırlar. Araştırma katılımcılarının % 25'i (48) kadın, % 75'i (141) erkektir. Medeni durumlarına bakıldığında, % 68'i (128) evli, % 32'si (61) ise bekârdır. Ayrıca katılımcıların yaklaşık % 3'ü (5) lise ve dengi okullar, % 48'i (92) lisans, % 35'i (66) yüksek lisans ve % 14'ü (26) ise doktora eğitim düzeyine sahiptir. Katılımcıların % 44'ü (83) 20-30 yaş, % 33'ü (62) 31-40 yaş arasında, %21'i (40) 41-50 yaş ve %2'si (4) 51 yaş ve üstüdür. Katılımcıların % 72'si (136) özel, %28'i (53) ise kamu bünyesinde faaliyet gösteren savunma sanayi çalışanlarıdır.

3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Psikolojik Sermaye Ölçeği: Araştırmada Luthans vd. (2007c) tarafından geliştirilen 24 maddelik bir ölçek kullanılmıştır. Ölçek öz-yeterlilik (self-efficacy), umut (hope), psikolojik dayanıklılık (resilience) ve iyimserlik (optimism) olmak üzere 4 alt boyuttan oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçeye uyarlanması Erkmen ve Esen (2013) tarafından yapılmıştır. Ölçekte cevaplar 5'li Likert ölçeği ile alınmıştır (1=Hiçbir Zaman, 5=Her Zaman). Ölçekteki maddeler “Çalışma arkadaşlarıma bir bilgi sunarken kendimden eminimdir”, “İşimde karşılaştığım sorunlarla bir şekilde baş edebilirim” şeklindeki maddelerden oluşmaktadır. Çalışmada ölçeğin geçerliliği için yapısal eşitlik modeli ve AMOS (21.0) paket programı kullanılarak DFA yapılmıştır. DFA ile tek faktörlü, ilişkisiz, birinci düzey çok faktörlü ve ikinci

düzy çok faktörlü modeller test edilmiştir. Psikolojik Sermaye Ölçeğinin DFA Sonuçları Tablo-1’de sunulmuştur. DFA esnasında 4 madde faktör yüklerinin düşük olması ve birden fazla faktörde yük değerleri arasındaki fark .10’dan düşük olduğundan ölçekten çıkarılmıştır. Uyum iyiliği değerleri birinci ve ikinci düzey çok faktörlü modelde kabul edilebilir sınırlar içerisinde tespit edilmiştir.

Tablo 1. Psikolojik Sermaye Ölçeğinin DFA Sonuçları

Model	$\Delta\chi^2$	sd	$\Delta\chi^2/sd$	RMSEA	CFI	GFI	AGFI
Birinci Düzey	265.742	156	1.703	0.061	0.93	0.90	0.87
İkinci Düzey	307.356	144	2.134	0.072	0.90	0.91	0.85
Tek Faktörlü	487.065	148	3.290	0.102	0.78	0.82	0.85
İlişkisiz	529.390	150	3.529	0.98	0.76	0.79	0.86

Tablo 1’de görüldüğü üzere, birinci düzey çok faktörlü modelin daha iyi uyum iyiliği değerlerine sahip olması nedeniyle, çalışmada birinci düzey çok faktörlü yapı benimsenmiştir. Psikolojik sermayenin her bir alt boyutu için Cronbach alfa katsayıları; öz yeterlilik için .84, umut için .83, psikolojik dayanıklılık için .79 ve iyimserlik için ise .76, olarak bulunmuştur. Ölçeğin toplam iç tutarlığı ise .91 olarak tespit edilmiştir. Bu değerler ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik açısından yeterliliğe sahip olduğunu göstermektedir.

Yenilikçi Davranış Ölçeği: Yenilikçi Davranışı ölçmek için Scott ve Bruce (1994) tarafından kullanılan 6 maddeli ölçeğin Akkoç vd. (2011) tarafından Türkçeye uyarlanmış şekli kullanılmıştır. Ölçekte cevaplar 5’li Likert ölçeği ile alınmıştır (1=Hiçbir Zaman, 5=Her Zaman). Ölçekteki maddeler “Yaratıcı fikirler üretirim”, “Yeni teknolojiler, süreçler, teknikleri araştırırım ” şeklindeki maddelerden oluşmaktadır. Çalışmada ölçeğin DFA’sı için AMOS (21.0) paket programı kullanılmış ve ölçek tek faktörlü yapıya sahip olduğundan, tek faktörlü model test edilmiştir. Tek faktörlü modelin uyum iyiliği değerleri istenilen düzeyde ve $\Delta\chi^2=15.413$, $sd= 7$, $\Delta\chi^2/sd= 2.202$, $RMSEA= 0.071$, $CFI= 0.98$, $GFI= 0.97$, $AGFI=0.92$ olarak tespit edilmiştir. Ölçeğin Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı ise .86’dır.

İş Performansı Ölçeği: Çalışanların iş performansının ölçülmesinde; önce Kirkman ve Rosen (1999), daha sonra ise, Sigler ve Pearson (2000) tarafından kullanılan iş performansı ölçeği kullanılmıştır. Ölçek tek boyutlu ve 4 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçe'ye uyarlaması Çöl (2008) tarafından yapılmış ve güvenilirlik katsayısı .82 olarak tespit edilmiştir. Araştırmada cevaplar 5'li Likert ölçeği ile alınmıştır (1=Hiçbir Zaman, 5=Her Zaman). Ölçekteki maddeler “İşimde göstermiş olduğum performans düzeyim yüksektir” ve “Görevlerimi tam zamanında tamamlarım” şeklindedir. Yapısal eşitlik modeli kullanılarak ölçeğin DFA'sı yapılmıştır. Yapılan DFA sonucunda ölçeğin tek faktörlü yapıya uyum sağladığı ve uyum iyiliği değerlerinin ise $\Delta\chi^2=1.201$, $sd= 2$, $\Delta\chi^2/sd= 0.601$, $RMSEA=0.006$, $CFI= 0.99$, $GFI= 0.99$, $AGFI=0.97$ olduğu tespit edilmiştir. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda, iş performansına ait Cronbach Alfa katsayısı .81 olarak bulunmuştur.

4. BULGULAR

Araştırmada öncelikle katılımcıların psikolojik sermaye alt boyutları ile yenilikçi davranış ve iş performanslarına ilişkin verilerinin ortalamalarına, standart sapmalarına ve değişkenler arası korelasyonlarına ait analizler SPSS paket programı kullanılarak yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 2'dedir.

Tablo 2. Ortalama, Standart Sapma ve Değişkenler Arası Korelasyon Değerleri

Değişkenler	Ort.	S. Sap.	S.						
			1	2	3	4	5	6	
Öz Yeterlilik	(1) 3.92	.602	(.84)						
Umut	(2) 3.73	.633	.640**	(.83)					
Psikolojik Dayanıklılık	(3) 3.95	.543	.455**	.605**	(.79)				
İyimserlik	(4) 3.60	.573	.354**	.640**	.468**	(.76)			
Yenilikçi Davranış	(5) 3.72	.680	.570**	.555**	.329**	.355**	(.86)		
İş Performansı	(6) 4.00	.573	.534**	.592**	.679**	.462**	.387**	(.81)	

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$ Not: Cronbach Alfa güvenilirlik katsayıları parantez içerisinde gösterilmiştir.

Psikolojik sermayenin tüm alt boyutları ile yenilikçi davranış ve iş performansı arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Bu bulgular, psikolojik sermaye ile yenilikçi davranış ve iş performansı arasında pozitif yönlü yüksek ilişkilerin olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca yenilikçi davranış ile çalışanların iş performansı arasında da pozitif ve anlamlı ilişki tespit edilmiş olup ($r=0.387$, $p<0.01$), yenilikçi davranış gösteren diğer bir deyişle yenilikçiliği çalışma hayatının içine sokabilenlerin performanslarının da yüksek olabileceği söylenebilir.

Demografik değişkenlere göre değişken ortalamalarının farklılık gösterip göstermediğini analiz etmek amacıyla cinsiyet, medeni durum ve çalıştığı kurum için t-testi, eğitim ve yaş için ANOVA yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, psikolojik sermaye [$t(187)=-2,056$; $p<0,05$] ve yenilikçi davranış [$t(187)=-4,921$; $p<0,01$] ile cinsiyet arasında anlamlı farklar tespit edilmiştir. Kadın çalışanların erkeklere oranla psikolojik sermaye ve yenilikçi davranış gösterme puan ortalamalarının anlamlı olarak daha düşük olduğu görülmüştür. Ayrıca bekâr olan çalışanların evli olanlara göre yenilikçi davranış puan ortalamalarının anlamlı olarak daha yüksek olduğu tespit edilmişken [$t(187)=-2,351$; $p<0,05$], eğitim, yaş ve çalışılan kurum ile çalışmada ele alınan değişkenler arasında anlamlı farklılıklara rastlanılmamıştır.

Çalışmada, psikolojik sermaye ve yenilikçi davranışın savunma sektörü çalışanlarının iş performanslarına bir etki yapıp yapmadığının ortaya konması ve çalışma hipotezlerinin değerlendirilmesi amacıyla SPSS programı aracılığıyla hiyerarşik regresyon analizlerinden yararlanılmıştır. Tüm regresyon analizlerinde demografik değişkenlerin kontrol edilmesi maksadıyla demografik değişkenler (eğitim, yaş, cinsiyet, medeni durum, kurum) hiyerarşik regresyonun birinci aşamasında regresyon analizine dâhil edilmiştir. Böylelikle demografik değişkenler kontrol altına alınarak, bağımsız değişkenlerin ayrı ayrı bağımlı değişkenler üzerindeki etkilerinin ortaya çıkarılması sağlanmıştır. Ancak demografik değişkenlerden kategorik olanları (cinsiyet, eğitim durumu, medeni durum, kurum) analizlere alınmadan önce kukla (dummy, yapay) bir değişken olarak

(örnek; 1=kadın ve 0= erkek gibi) yeniden kodlanmış (Xie ve Powers, 2000) ve bu şekilde analizlere dâhil edilmişlerdir.

Bu kapsamda; öncelikle regresyon analizlerinde demografik değişkenler modele girilerek etkileri kontrol altına alınmış, daha sonra sırasıyla bağımsız değişkenler modele dâhil edilmiştir. İlk olarak, çalışanların iş performanslarını etkileyen psikolojik sermaye ve alt boyutlarına ait regresyon analizleri yapılmış ve sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir. Tablo 3'ten de görüldüğü üzere, iş performansı genel olarak ve tek tek ele alınan demografik değişkenler tarafından anlamlı olarak yordanamamaktadır. Ayrıca, psikolojik sermayenin tüm boyutları iş performansını pozitif ve anlamlı olarak etkilemektedir. Bulgular; psikolojik sermayenin alt boyutlarından elde edilen analiz sonuçlarından yola çıkarak, çalışanların iş performanslarının toplam varyansının %52.5'inin psikolojik sermaye tarafından açıklandığını göstermektedir. Bu sonuç ile psikolojik sermayesi yüksek olan çalışanların iş performanslarının daha yüksek olduğu; H1a, H1b, H1c ve H1d hipotezlerinin desteklendiği görülmektedir.

Tablo 3. İş Performansını Yordayan Psikolojik Sermaye Hiyerarşik Regresyon Analiz Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	İş Performansı	
	β	ΔR^2
1. Demografik Değişkenler		.035
Eğitim	-.148	
Yaş	.029	
Cinsiyet	.116	
Medeni Durum	-.113	
Kurum	.091	
ΔF		1.340
2. Psikolojik Sermaye		.525
Öz Yeterlilik	.227**	
Umut	.129*	
Psikolojik Dayanıklılık	.449**	
İyimserlik	.187*	
ΔF		53.511**

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

Çalışmada müteakip olarak, çalışanların yenilikçi davranışlarını yordayan psikolojik sermaye alt boyutlarının hiyerarşik regresyon analizine bakılmış olup, sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur. Genel olarak demografik değişkenlerin ($\Delta F=6.113$, $\Delta R^2=.143$, $p<0.01$) ve özellikle cinsiyetin ($\beta=.275$, $p<0.01$) yenilikçi davranışı yordadığı ve bu anlamda erkek çalışanların yenilikçiliğe daha açık oldukları tespit edilmiştir.

Tablo 4. Yenilikçi Davranışı Yordayan Psikolojik Sermayenin Hiyerarşik Regresyon Analiz Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Yenilikçi Davranış	
	β	ΔR^2
1. Demografik Değişkenler		.143
Eğitim	.138	
Yaş	-.029	
Cinsiyet	.275**	
Medeni Durum	.107	
Kurum	-.078	
ΔF	6.113**	
2. Psikolojik Sermaye		.318
Öz Yeterlilik	,329**	
Umut	,242**	
Psikolojik Dayanıklılık	,156*	
İyimserlik	,199*	
ΔF	26.463**	

* $p<0,05$ ** $p<0,01$

Ayrıca, Tablo 4'e bakıldığında, psikolojik sermayenin tüm alt boyutlar bazında yenilikçi davranışı pozitif ve anlamlı olarak yordadığı görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlara göre; H2a, H2b, H2c ve H2d hipotezlerinin desteklendiği, yani öz yeterlilik, umut, iyimserlik ve psikolojik dayanıklılığın çalışanların yenilikçi davranışlarını pozitif yönde etkilediği hipotezlerinin destek bulduğu görülmektedir.

Çalışmada ortaya konan bir diğer hipotez, yenilikçi davranışın çalışanların iş performanslarını anlamlı olarak etkilediğidir. Bu hipotezi test etmek için yapılan regresyon analizleri sonuçları Tablo 5'te sunulmuştur.

Buna göre, iş performansı yenilikçi davranış tarafından pozitif ve anlamlı olarak yordanmaktadır ($\Delta F=43.807$, $\Delta R^2= .187$, $p<0.01$). Başka bir ifadeyle, iş

performansı toplam varyansının %18.7'si yenilikçi davranış tarafından açıklanmaktadır. Bu bulgu, yenilikçi davranış sergileyen çalışanların iş performanslarının da yüksek olabileceğini göstermektedir. Bu kapsamda, yenilikçi davranışın iş performansı üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi olduğunu vurgulayan Hipotez 3'de desteklenmektedir.

Tablo 5. İş Performansını Yordayan Yenilikçi Davranış ve Psikolojik Sermayenin Hiyerarşik Regresyon Analiz Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	İş Performansı	
	β	ΔR^2
1. Demografik Değişkenler		.035
Eğitim	-.148	
Yaş	.029	
Cinsiyet	.116	
Medeni Durum	-.113	
Kurum	.091	
ΔF		1.340
2. Yenilikçi Davranış	.467	.187
ΔF		43.807**
3. Psikolojik Sermaye		.341
Öz Yeterlilik	.202**	
Umut	.111*	
Psikolojik Dayanıklılık	.448**	
İyimserlik	.179*	
ΔF		34.791**

* $p < 0,05$ ** $p < 0,01$

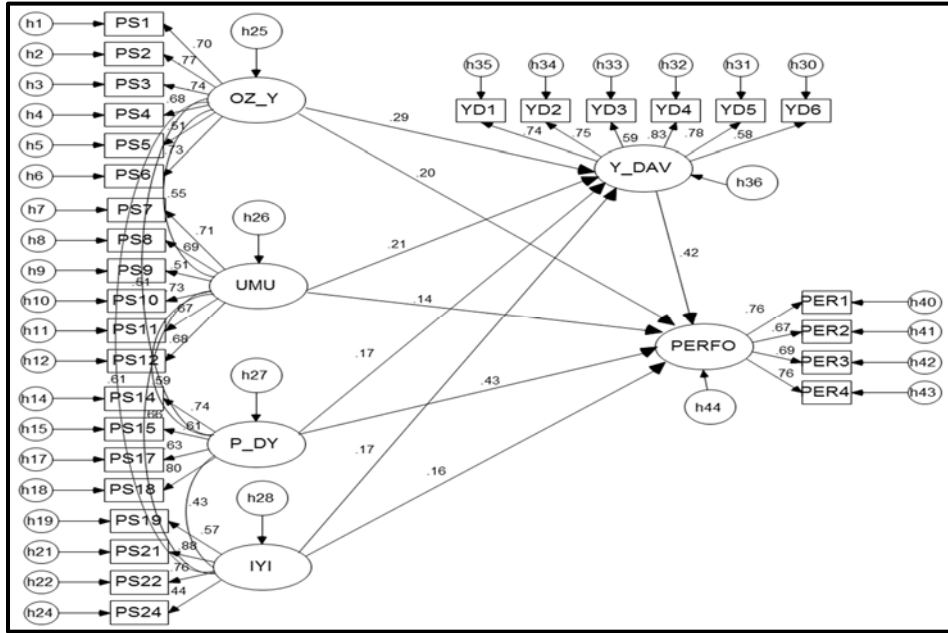
Son olarak ise, psikolojik sermayenin iş performansına etkisinde yenilikçi davranışın aracılık rolünün olup olmadığı sorusuna yanıt aranmıştır. Söz konusu aracılık rolünü açıklamak amacıyla, Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen dört aşamalı regresyon analizi yapılmıştır. Bu yöntemle göre, bağımsız değişkenin (psikolojik sermaye) bağımlı değişken (iş performansı) ve aracı değişken (yenilikçi davranış) üzerinde, aracı değişkenin de tek başına bağımlı değişken üzerinde anlamlı etkisi olmalıdır. Aracı değişken bağımsız değişkenle birlikte regresyon analizine dâhil edildiğinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki regresyon katsayısı düşerken, aracı değişkenin de bağımlı değişken üzerinde anlamlı etkisi sürmelidir (Meydan ve Şeşen, 2011).

Bu kapsamda yukarıda üç ayrı regresyon analizi yapılarak, yenilikçi davranışın aracılık etkisinin olup olmadığının tespiti için Tablo 3, 4 ve 5'in sonuçlarına birlikte bakılmıştır. Psikolojik sermayenin tüm alt boyutlarının (öz yeterlilik, umut, psikolojik dayanıklılık, iyimserlik) iş performansını ve yenilikçi davranışı anlamlı olarak yordadığı (Tablo 3,4) ve iş performansının da yenilikçi davranış tarafından anlamlı olarak açıklandığı ($\beta=.467, p<0,01$) (Tablo-5) görülmektedir. Bu etkiler ilk üç şartı sağlamaktadır. Son koşul ise, aracı değişkenin (yenilikçi davranış) bağımsız değişkenler (öz yeterlilik, öz yeterlilik, umut, psikolojik dayanıklılık, iyimserlik) ile birlikte regresyon analizine dâhil edildiğinde, bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken (iş performansı) üzerindeki etkisinin düşerken, aracı değişkenin bağımlı değişken üzerindeki anlamlı etkisinin olmasıdır. Bu kapsamda, psikolojik sermayenin tüm alt boyutlarının yenilikçi davranışa rağmen iş performansına etkilerinin (Tablo 5), aracılık olmadan önceki etkilerine (Tablo 3) oranla biraz düşük olmalarına karşın, söz konusu etki farklarının her bir alt boyut için yapılan Sobel testi neticesinde anlamsız çıktığı tespit edilmiştir. Bilindiği üzere, Sobel testi ile her bir regresyon analizinde, yordayıcı değişkenin beta değerlerindeki farkın anlamlılığı ve aracı değişken ile yordayıcı ve yordayan değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlılığı incelenmektedir (Sobel, 1982). Sobel testi sonuçları Tablo 6'da yer almaktadır. Bu kapsamda yenilikçi davranışın psikolojik sermaye alt boyutları olan; öz yeterlilik, umut, psikolojik dayanıklılık ve iyimserlik ile iş performansı arasında anlamlı bir aracılık etkisine sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6. Sobel Testi Sonuçları

Bağımlı-Aracı-Bağımsız Değişken	z Değeri	p	Sonuç
Öz Yeterlilik-Y.Davranış-İş Performansı	1.72	.103	Anlamsız
Umut -Y.Davranış-İş Performansı	1.63	.134	Anlamsız
P.Dayanıklılık -Y.Davranış-İş Performansı	1.08	.341	Anlamsız
İyimserlik -Y.Davranış-İş Performansı	1.33	.205	Anlamsız

Ayrıca çalışmada ele alınan değişkenler (psikolojik sermaye alt boyutları, yenilikçi davranış, iş performansı) ile kuramsal olarak kurgulanan modelin, Yapısal Eşitlik Modelinde kullanılan AMOS 21 programı ile yapılan yol analizi ve ulaşılan bulgular Şekil 2’dedir.



Şekil 2. Yapısal Eşitlik Modelinde Yol Analizi ve Değişkenler Arası İlişkiler

Bu modelde, psikolojik sermaye DFA sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri neticesinde birinci düzey çok faktörlü model olarak gösterilmiştir. Modele ait test ve gerekli iyileştirmelerin (modifikasyonların) yapılması sonucu, bütüncül olarak modelin uyum iyiliği değerlerinin $\Delta\chi^2=989.128$, $sd=408$, $\Delta\chi^2/sd= 2.424$, $RMSEA=0.067$, $CFI= 0.90$, $GFI= 0.92$, $AGFI=0.87$ olduğu tespit edilmiştir. Bu iyilik değerleri modelin geçerli olduğunu göstermektedir. Modelin geçerliliği yanında, analiz neticesinde bağımsız değişken olan psikolojik sermaye alt boyutlarının yenilikçi davranışı ve iş performansını yordama güçlerinin (β değerleri) anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($p<0.05$ düzeyinde). Şekil-2’den görüldüğü üzere, yol analizinde de hiyerarşik regresyon analizinde elde edilen bulgularla örtüşen değerler tespit edilmiştir. Bu sonuçlarla bir anlamda çalışmanın

sağlaması yapılmış ve geliştirilen hipotezlerin geçerliliği tekrar test edilmiştir. Yapısal eşitlik (AMOS) ile yenilikçi davranışın aracılık etkisi için dolaylı etkinin söz konusu olup olmadığına bakıldığında, yenilikçi davranışın psikolojik sermayenin her bir alt boyutu ile iş performansı arasında dolaylı etkisinin anlamlı olmadığı ve bu nedenle aracılık etkisinden söz edilemeyeceği görülmüştür.

5. SONUÇ

Bu çalışma, son zamanlarda örgütler açısından yeni olduğu düşünülen ve üzerinde sıklıkla durulan, aynı zamanda pozitif örgütsel davranış kapsamı içerisinde yer alan, çalışanların ölçülebilir ve geliştirilebilir pozitif psikolojik yeteneklerine odaklanan psikolojik sermaye ile söz konusu değişkenin çalışanların yenilikçi davranışları ve iş performansları ile olan ilişki ve etkileşimlerine vurgu yapmaktadır.

Ulaşılan bulgular neticesinde, çalışmada ele alınan eğitim, yaş ve çalışılan kurum demografik değişkenleri ile psikolojik sermaye, yenilikçi davranış ve iş performansı değişkenleri ortalamaları arasında anlamlı farklar bulunmazken, psikolojik sermaye ve yenilikçi davranış ile cinsiyet, yenilikçi davranış ile medeni durum ortalamaları arasında anlamlı farklar olduğu tespit edilmiştir. Erkeklerin psikolojik sermayelerinin ve yenilikçi davranış gösterme durumlarının kadınlara göre daha yüksek olduğu görülürken, bekârların da yenilikçi davranışlarının evli çalışanlara göre daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonucun, bekâr çalışanların eş, çocuk, ev hayatı ve bunlarla ilgili sorunları düşünme ve kaygı duyma nedenlerinin olmadığından dolayı daha araştırmacı bir yapıda olmalarının muhtemel görülmesinden kaynaklanabileceği değerlendirilmektedir.

Bağımsız ve bağımlı değişkenler ile yapılan analizlerde, katılımcı savunma sektörü çalışanlarının sahip oldukları öz yeterlilik, umut, psikolojik dayanıklılık ve iyimserliğin onların göstermiş oldukları iş performanslarına ve yenilikçi davranışlara etki ettiği sonucuna ulaşılmıştır. İlk olarak, psikolojik sermayenin alt boyutları ile iş performansı arasındaki etkilere bakıldığında, tüm alt boyutlar bazında psikolojik sermayenin çalışanların iş performanslarını olumlu ve anlamlı

olarak yordadığı tespit edilmiştir. Bulgulara göre; çalışanların belirlenmiş bir performans düzeyini yakalayabilme yeteneklerine olan inançları olarak görülen öz yeterlilikleri (Bandura, 1994) ile hedeflere ulaşma doğrultusunda harekete geçme güduları ve hedeflere ulaşmak için yollar bulma konusundaki düşünce sürecini tanımlayan umutlarının (Synder, 1995) iş performanslarını olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Yine, en iyi sonucun gerçekleşeceğini bekleme eğilimi olarak tanımlanan iyimserlik (Carver ve Scheier, 2001) ile değişim, sıkıntı ve risk karşısında çalışanların bu durumlarla baş edebilme yeteneği olarak bilinen psikolojik dayanıklılığında çalışanların iş performanslarına pozitif yönde katkılar sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Psikolojik sermaye bir bütün olarak da performansı olumlu olarak yordamakta ve anılan tüm bulgular konu hakkında daha önce yapılan araştırmaların (Luthans, vd., 2005; Luthans vd., 2007b; Gohel, 2012; Luthans vd., 2008a; Luthans vd., 2008b; Avey vd., 2010; Erkuş ve Fındıklı; Akdoğan ve Polatçı, 2013) bulgularıyla paralellik göstermektedir. Ancak Erkuş ve Fındıklı'nın (2013) yapmış olduğu çalışma genel anlamda psikolojik sermayenin iş performansını olumlu olarak etkilediğini, ancak alt boyutları bazında ise yalnız umut ve dayanıklılık faktörlerinin iş performansına pozitif katkılar sağladığını rapor etmektedir.

Psikolojik sermayesi, yani öz yeterlilik, umut, psikolojik dayanıklılık ve iyimserliği yüksek olan çalışanların yenilikçi davranış gösterme eğilimlerinin de artacağı yine çalışmanın ulaştığı bulgulardandır. Bu kapsamda; öz yeterlilik, umut, psikolojik dayanıklılık ve iyimserlik düzeyleri yüksek olan çalışanların bilinçli olarak çalıştıkları örgütlerin ürettikleri hizmet ve ürünler ile süreçler ve prosedürlere ait yeni fikirleri kendi iş rolüne, iş birimlerine veya örgütlerine uygulayabilmesi ve bu durumu benimseyebilmesi daha kolay olabilecektir. Başka bir deyişle, psikolojik sermayesi yüksek olan çalışanlar daha kolay ve muhtemel yenilikçi davranışları iş hayatlarına adapte edebileceklerdir. Çalışmanın bu bulgusu daha önce yapılan benzer çalışmalarla da (Avey vd., 2010; Bandura, 1997; Luthans ve Youssef, 2004; Luthans vd., 2004; Whelan vd., 2011; Sartori vd., 2013; Knight-Turvey, 2006; Ertürk, 2012) paralellik taşıyarak, örtüşmektedir.

Çalışmada yenilikçi davranış sergileyen çalışanların iş performanslarının da olumlu yönde arttığı tespit edilmiştir. Söz konusu değişkenleri ele alan benzer çalışmalarda (Sorescu vd., 2003; Vos, 2004; Lumpkin ve Dess, 2005; Akkoç vd., 2011) ulaşılan sonuçlar ile, bu çalışmada elde edilen neticeler benzerlikler göstermektedir. Bu sonuç, çalışanların görevleri esnasında yaptıkları işlerde yenilikçi davranışlar sergilemelerinin ve bu yenilikleri başta kendi işleri olmak üzere, bölüm ve örgüt geneline uygulayarak olumlu sonuçlar almalarının, işlerin daha hızlı ve kolay olarak başarabilmesine, çalışanların bu durumdan motive olarak iş performanslarına olumlu yansımaları olduğu şeklinde yorumlanabilir. Örgüt ve örgüt yöneticilerinin her anlamda çalışanlarının yenilikçi davranışlarını desteklemeleri ve örgüt açısında önemli artılar sağlayacak yenilikleri tüm örgüt çapında uygulayarak, çalışanlarını ödüllendirmelerinin, çalışanları yenilikçi düşünceye sevk etme, onları motive etme ve iş performanslarını artırma anlamında önemli katkılar sağlayacağı da değerlendirilmektedir.

Çalışmada elde edilen tüm bulgular neticesinde, özellikle teknoloji ve yenilikçi davranışların önemli ve ön planda olduğu savunma sektörü örgütleri gibi örgütlerin, çalışanlarını, gerek işe alırken, gerekse görevleri başında psikolojik sermayelerinin yüksek olmalarına odaklanmaları gerekmektedir. Yani örgütlerin çalışanlarının öz yeterliliklerini ve zorluklara karşı psikolojik dayanıklılıklarını yüksek seviyede tutmalarının, karşılaştıkları olaylara iyimser ve geleceğe umutla bakmalarının sağlanmasının veya bunu başarabilecek tedbirleri ve uygulamaları hayata geçirmelerinin çok önemli olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, örgütün yönetim kademeleri ve insan kaynakları departmanlarının atacakları söz konusu adımlar ve yapacakları uygulamalar ile çalışanlarının psikolojik sermayelerinin en üst seviyede olması sağlanarak, onların yenilikçi davranışlar sergilemelerinin ve iş performanslarında da artışların önünün çok kolay açılacağı değerlendirilmesi ve tavsiyesi yapılabilir. Çalışmada, psikolojik sermayenin iş performansına etkisinde yenilikçi davranışın aracılık etkisinin olup olmadığına yönelik araştırma sorusuna da cevap aranarak, gerek regresyon analizi, gerekse yapısal eşitlik modeli ile yapılan analizlerde anlamlı aracılık etkisine rastlanılmamıştır. Bu bulgu, psikolojik

sermayenin yenilikçi davranış üzerinden iş performansına anlamlı olarak etki etmediğini, psikolojik sermayenin ayrı ayrı söz konusu değişkenleri yordadığını göstermektedir.

Bu çalışma sonuçlarına ve değerlendirmelerine göre, konu ve benzer konular hakkında ileride yapılacak çalışmalara yönelik şu öneriler getirilebilir. Birincisi çalışmada ortaya konulan modele farklı değişkenler dahil edilerek model genişletilebilir. İkincisi farklı demografik değişkenler ile kişiliğin psikolojik sermaye üzerinde etkisi ve motivasyonla olan ilişkilerine odaklanılabilir. Ayrıca, psikolojik sermayenin ve özellikle yenilikçi davranışların önemli olduğu sektör ve meslek dallarında çalışan farklı katılımcılarla çalışma tekrarlanabilir. Elde edilen bulguların yanında çalışma bazı sınırlılıklar da içermektedir. Araştırmanın katılımcılarının yalnız Ankara ilindeki savunma sektöründe faaliyet gösteren örgüt çalışanlarından oluşması, bulguların doğal olarak katılımcı özellikleriyle sınırlı olmasını beraberinde getirmiştir. Bu sınırlılık yanında, sonuçlar değerlendirilir ve yorumlanırken verilerin katılımcıların kendi değerlendirmelerini yansıttığı hususu, ortak yöntem varyansı ve sosyal beğenirlik sınırlılıkları dikkate alınmalıdır.

KAYNAKÇA

ADAMS, V. H., SNYDER, C. R., RAND, K. L., KING, E. A., SIGMAN, D. R., PULVERS, K. M. (2002), "Hope In The Workplace", *Workplace Spirituality and Organization Performance*, (Ed. R. Giacalone, C. Jurkiewicz), Sharpe, New York, 367-389.

AKAL, Z. (1992), *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi: Çok Yönlü Performans Göstergeleri*, MPM Yayınları, Ankara.

AKDOĞAN, A., POLATÇI, S. (2013), "Psikolojik Sermayenin Performans Üzerindeki Etkisinde İş Aile Yayımları ve Psikolojik İyi Oluşun Etkisi", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), 273-293.

AKKOÇ, İ., TURUNÇ, Ö., ÇALIŞKAN, A. (2011), "Gelişim Kültürü ve Lider Desteğinin Yenilikçi Davranış ve İş Performansına Etkisi: İş-Aile Çatışmasının Aracılık Rolü", *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(4), 83-114.

AVEY, J., WERNSING, T. S., LUTHANS, F. (2008), "Can Positive Employees Help Positive Organizational Change? Impact of Psychological Capital and

Emotions on Relevant Attitudes and Behaviors”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, 44(1), 48-70.

AVEY, J., LUTHANS F., JENSEN, S. (2009), “Psychological Capital: A Positive Resource for Combating Employee Stress and Turnover”, *Human Resource Management*, 48(5), 677-693.

AVEY, J., LUTHANS, F., YOUSSEF, C.M. (2010), “The Additive Value of Positive Psychological Capital in Predicting Work Attitudes and Behaviors”, *Journal of Management*, 36(2), 430-452.

AVEY, J., NIMNICHT, J. L., PIGEON, N. G. (2010), “Two Field Studies Examining the Association Between Positive Psychological Capital and Employee Performance”, *Leadership & Organization Development Journal*, 31(5), 384-401.

BAL, E. A. (2009), “Bir Pozitif Psikoloji Kavramı Olarak İşe Gönülden Adanma (Work Engagement) ve İnsan Kaynakları Açısından Önemi”, *17nci Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, Eskişehir.

BANDURA, A. (1994), “Self-Efficacy”, *Encyclopedia of Human Behavior* (Ed. S. V. Ramachandran), 4, New York Academic Press, New York, 71-81.

BANDURA, A. (1977), “Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change”, *Psychological Review*, 84(2), 191-215.

BARON, R. M., KENNY, D.A. (1986), “The Moderator Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.

BASIM, N., ÇETİN, F. (2012), “Örgütsel Psikolojik Sermaye: Bir Ölçek Uyarlama Çalışması”, *Amme İdaresi Dergisi*, 45(1), 121-137.

BEGENİRBAŞ, M. (2015), “Psikolojik Sermayenin Çalışanların Duygu Gösterimleri ve İşe Yabancılaşmalarına Etkileri: Sağlık Sektöründe Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(3), 249-263.

BORMAN, W. C., MOTOWIDLO, S. J. (1993), “Expanding The Criterion Domain to Include Elements of Contextual Performance”, *Personnel Selection in Organizations* (Ed. N. Schmitt, C. Walter), San Francisco, Ca: Jossey-Bass, 71-98.

BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., ÇAKMAK, E. K., AKGÜN, Ö.E., KARADENİZ, Ş., DEMİREL, F. (2008), *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, (Geliştirilmiş 2. Baskı), Pegem Akademi, Ankara.

ÇALIŞKAN, S. E., ERİM, A. (2010), “Pozitif Örgütsel Davranış (POD) Değişkenleri İle Yeni Araştırma Modelleri Kurma Arayışları: POD’un İşe Adanmışlık, Tükenmişlik Ve Sinizm Üzerindeki Etkileri”, *18. Yönetim Organizasyon Kongresi Kitabı*, 658-671.

CARVER, C. S., SCHEIER, M. F. (2001), “Optimism, Pessimism, and Self Regulation Change”, *Optimism and Pessimism: Implications for Theory, Research, and Practice*, (Ed. C. Edward), American Psychological Association, Washington DC, 31-51.

COVIN, J. G., SLEVIN, D. P. (1991), “A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25.

CYERT, R. M., MARCH, J. G. (1992), *A Behavioral Theory of the Firm*, (2. Baskı), Blackwell Business, Cambridge, England.

ÇALIŞKAN, A. (2013), “İç Odaklı Örgüt Kültürünün Yenilikçi Davranışa Etkisinde Personel Güçlendirmenin Aracılık Rolü”, *“İŞ, GÜÇ” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 15(1), 88-112.

ÇETİN, F., BASIM, H. N. (2011), “Psikolojik Dayanıklılığın İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Tutumlarındaki Rolü”, *“İŞ, GÜÇ” Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 13(3), 79-94.

ÇETİN, F., ŞEŞEN, H., BASIM H. N. (2013), “Örgütsel Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Sürecine Etkileri: Kamu Sektöründe Bir Araştırma”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(3), 95-108.

ÇÖL, G. (2008), “Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9(1), 35-46.

DAFT, R. L. (1978), “A Dual-Core Model of Organizational Innovation”, *Academy of Management Review*, 21(2), 193-210.

DEMİRTAŞ, Ö., ÖZDEVECİOĞLU, M., BAYRAM, A. (2014), “The Effect of Leisure Behaviors On Employee’s Contextual and Task Performance”, *Research Journal of Business and Management*, 1(3), 204-213.

DENISON, D. R., MISHRA, A. K. (1995), “Toward A Theory of Organizational Culture and Effectiveness”, *Organization Science*, 6(2), 204–223.

DRUCKER, P. F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*, Harper & Row, New York.

ERDEM, B., GÖKDENİZ, A., MET, Ö., (2011). “Yenilikçilik ve İşletme Performansı İlişkisi: Antalya’da Etkinlik Gösteren 5 Yıldızlı Otel İşletmeleri Örneği”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(2), 77-112.

ERDOĞAN, İ. (1991), *İşletmelerde Personel Seçimi ve Başarı Değerleme Teknikleri*, İstanbul, İstanbul İşletme Fakültesi, İstanbul.

EREN, M. Ş., TOKGÖZ, E., GÜL, H., SAYLAN, O. (2013), “ Pazar Odaklılığın Nitel Performans Üzerindeki Etkisinde Öğrenme Odaklılık ve Yenilikçiliğin Düzenleyici Etkisi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 1-39.

ERKMEN, T., ESEN, E. (2013), “Psikolojik Sermaye Ölçeğinin Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması”, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Öneri Dergisi*, 39(10), 23-30.

ERKUŞ, A., FINDIKLI, M. A. (2013), “Psikolojik Sermayenin İş Tatmini, İş Performansı Ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma”, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 42(2), 302-318.

ERTÜRK, A. (2012), “Linking Psychological Empowerment to Innovation Capability: Investigating the Moderating Effect of Supervisory Trust”, *International Journal of Business and Social Science*, 3(14), 153-165.

FREDRICKSON, B. L. (2001), “The Role of Positive Emotions in Positive Psychology: The Broaden and Build Theory of Positive Emotions”, *American Psychologist*, 56(3), 218-226.

FREDRICKSON, B. L., LOSADA, M. F. (2005), “Positive Affect and the Complex Dynamics of Human Flourishing”, *American Psychologist*, 60(7), 678-686.

FREEL, M. S. (2005), “Perceived Environmental Uncertainty and Innovation in Small Firms”, *Small Business Economics*, 25, 49-64.

GARETH, R. J. (2001), *Organizational Theory and Cases*, Prentice Hall International Inc., London.

GEBERT, D., BOERNER, S., KEARNEY, E. (2006), “Cross Functionality and Innovation in New Product Development Teams: A Dilemmatic Structure and Its Consequences for the Management of Diversity”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 15(4), 431-458.

GOHEL, K. (2012), “Psychological Capital as a Determinant of Employee Satisfaction”, *International Referred Research Journal*, 3(36), 34-37.

GOOTY, J., GAVIN, M., JOHNSON, P., LANCE F.M., SNOW, D. (2009), “In the Eyes of the Beholder: Transformational Leadership, Positive Psychological Capital and Performance”, *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 15(4), 353- 367.

GÜLER, B. K. (2009), “Pozitif Psikolojik Sermaye: Tanımı, Bileşenleri ve Yönetimi”, *Çalışma Yaşamında Davranış Güncel Yaklaşımlar*, (Ed. A. Keser, G. Yılmaz, S. Yürür), Umuttepe Yayınları, İzmit.

HAMEL, G. (2006), “The Why, What and How at Management Innovation”, *Harvard Business Review*, 84(2), 72-84.

HAN, J. K., NAMWOON, K., SRIVASTAVA R. K. (1998), “Market Orientation and Organizational Performance: Is Innovation a Missing Link?”, *Journal of Marketing*, 62(4), 30-45.

HERRON, L. (1991), “Cultivating Corporate Entrepreneurs”, *Human Resource Planning*, 15(4), 3-14.

IRSHAD, A., TOOR, S. R. (2008), “Problems and Challenges in Human Resource Management: A Case of Large Organization in Pakistan”, *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 1, 37-47.

IVANCEVICH, J. M., KONOPASKE, R., MATTESON, M. T. (2005), *Organizational Behavior and Management*, McGraw-Hill/Irwin, 7th Edition, New York.

JANSSEN, O. (2000), “Job Demands, Perceptions Of Effort-Reward Fairness And Innovative Work Behaviour”, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73(3), 287-302.

JANSSEN, O., HUANG, X. (2008), “Us and Me: Team Identification and Individual Differentiation as Complementary Drivers of Team Members’ Citizenship and Creative Behaviors”, *Journal of Management*, 34(1), 69-88.

JENSEN, S. M., LUTHANS, F. (2006), “The Relationship Between Entrepreneur Psychological Capital and Authentic Leadership Dimensions”, *Journal of Managerial Issues*, 18(2), 254-273.

JUDGE, T. A., BONO, J. E. (2001), “Relationship of Core Self-Evaluations Traits-Self-Esteem, Generalized Self-Efficacy, Locus of Control, and Emotional Stability With Job Satisfaction and Job Performance: A Meta-Analysis”, *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 80-92.

KAO, J. (1989), *Entrepreneurship, Creativity and Organization*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, New Jersey.

KAPLAN, M., BİÇKES, D. M. (2013), “The Relationship Between Psychological Capital and Job Satisfaction: A Study of Hotel Businesses in Nevşehir”, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 20(2), 233-242.

KIRKMAN, B. L., ROSEN B. (1999), “Beyond SelfManagement: Antecedents and Consequences of Team Empowerment”, *Academy of Management Journal*, 42(1), 58-74.

KNIGHT, T. N. (2006), “Influencing Employee Innovation Through Structural Empowerment Initiatives: The Need To Feel Empowered”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 313-324.

KOHLER, T., JANSSEN, C., PLATH, S. C., REESE, J. P., LAY, J., STEINHAUSEN, S., GLOEDE, T., KOWALSKI C., SCHULZ-NIESWANDT F., PFAFF, H., (2010), “Communication, Social Capital and Workplace Health Management as Determinants of the Innovative Climate in German Banks”, *International Journal of Public Health*, 55(6), 561–570.

KRISHNAN, V. R. (2002), “Transformational Leadership and Value System Congruence”, *International Journal of Value-Based Management*, 15(1), 19-33.

LOPEZ, S. J., CIARLELLI, R., COFFMAN, L., STONE, M., WYATT, L. (2000), “Diagnosing For Strengths: On Measuring Hope Building Blocks”, *Handbook of Hope Theory, Measures And Applications* (Ed. C.R. Snyder), Academic Press, San Diego, 57-85.

LUMPKIN, G. G., DESS, G. T. (2005), “The Role of Entrepreneurial Orientation in Stimulating Effective Corporate Entrepreneurship”, *Academy of Management Executive*, 19(1), 147-156.

LUTHANS, F. (2002a), “The Need For and Meaning of Positive Organizational Behavior”, *Journal of Organizational Behavior*, 23(6), 695-706.

LUTHANS, F. (2002b), “Positive Organizational Behavior: Developing and Managing Psychological Strengths”, *Academy of Management Executive*, 16(1), 57-72.

LUTHANS F., YOUSSEF, C. M. (2004), “Human, Social and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage”, *Organizational Dynamics*, 33(2), 143-160.

LUTHANS, F., LUTHANS, K., LUTHANS, B. C. (2004), "Positive Psychological Capital: Going Beyond Human and Social Capital", *Business Horizons*, 47(1), 45-50.

LUTHANS, F., AVOLIO, B. J., WALUMBA, F. O., LI, W. (2005), "The Psychological Capital of Chinese Workers: Exploring the Relationship with Performance", *Management and Organization Review*, 1(2), 249-271.

LUTHANS, F., VOGELGESANG, G. R., LESTER, P. B. (2006), "Developing The Psychological Capital of Resiliency", *Human Resource Development Review*, 5(1), 25-44.

LUTHANS, F., AVOLIO, B. J., AVEY, J. B., NORMAN, S. M. (2007a), "Psychological Capital: Measurement And Relationship With Performance And Satisfaction", *Personnel Psychology*, 60(3), 541-572.

LUTHANS, F., YOUSSEF, C., AVOLIO, B. (2007b), *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*, New York: Oxford University Press.

LUTHANS, F., AVOLIO, B. J., AVEY, J. B. (2007c), *Psychological Capital Questionnaire Self-Rater Form, Other Rater Form, Scoring Scale*, Mind Garden, Inc..

LUTHANS, F., NORMAN, S. M., AVOLIO, B. J., AVEY, J. B. (2008a), "The Mediating Role of Psychological Capital in the Supportive Organizational Climate–Employee Performance Relationship", *Journal of Organizational Behavior*, 29(2), 219-238.

LUTHANS, F., AVEY, J. B. CLAPP-SMITH, R., LI, W. (2008b), "More Evidence on the Value of Chinese Workers' Psychological Capital: A Potentially Unlimited Competitive Resource", *The International Journal of Human Resource Management*, 19(5), 818-827.

LUTHANS, F., AVOLIO, B. J. (2009), "The Point of Positive Organizational Behavior", *Journal of Organizational Behavior*, 30, 291-307.

LUTHANS, F., AVEY, J., AVOLIO, B. J., PETERSON, S. (2010), "The Development and Resulting Performance Impact of Positive Psychological Capital", *Human Resource Development Quarterly*, 21(1), 41-67.

MADDI, S. R. (2006), "The Journal of Positive Psychology: Dedicated To Furthering Research and Promoting Good Practise", *Building and Integrated Positive Psychology*, 1(4), 226-229.

MATSUO, M. (2009), “The Influence of Sales Management Control on Innovativeness of Sales Departments”, *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 29(4), 321-331.

McCLOY, R. A., CAMPBELL, J. P., CUDECK R., (1994), “A Confirmatory Test of A Model of Performance Determinants”, *Journal of Applied Psychology*, 79(4), 493-505.

MONE M. A., MCKINLEY W., BARKER V. L. (1998), “Organizational Decline and Innovation: A Contingency Framework”, *Academy of Management Review*, 23(1), 115-32.

MONTES, J. L., MORENO, A. R., MORALES, V. G. (2005), “Influence of Support Leadership and Teamwork Cohesion on Organizational Learning, Innovation and Performance: An Empirical Examination”, *Technovation*, 25(10), 1159-1172.

MORILLO, C. R. (1990), “The Reward Event and Motivation”, *The Journal of Philosophy*, 87(4), 169-186.

MOTOWIDLO, S. J., VANSCOTTER, J. R. (1994), “Evidence That Task Performance Should Be Distinguished From Contextual Performance”, *Journal of Applied Psychology*, 79(4), 475-480.

MURPHY, K. R., CLEVELAND, J. N. (1995), *Understanding Performance Appraisal, Social, Organizational and Goal Based Perspectives*, Sage Pub. London.

OECD (2011), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011: Innovation and Growth in Knowledge Economies*, OECD, Paris.

OSTROFF, C., SCHMITT, N. (1993), “Configurations of Organizational Effectiveness and Efficiency”, *Academy of Management Journal*, 36(6), 1345-1361.

ÖZKALP, E. (2009), “Örgütsel Davranışta Yeni Bir Boyut: Pozitif (Olumlu) Örgütsel Davranış Yaklaşım ve Boyutları”, *17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildireler Kitabı*, Eskişehir.

PETERSON, S. J., LUTHANS, F., AVOLIO J. B., WALUMBWA F. O., ZHANG Z. (2011), “Psychological Capital and Employee Performance: A Latent Growth Modeling Approach”, *Personnel Psychology*, 64, 427-450.

PUGH, D. (1991), *Organizational Behaviour*, Prentice Hall International, London.

ROUSSEAU, D. M., MCLEAN P. J. (1993), “The Contracts of Individuals and Organizations”, *Research in Organizational Behavior*, 15, 1-43.

ROTUNDO, M., SACKETT, P. R. (2002), “The Relative Importance of Task, Citizenship, and Counterproductive Performance to Global Ratings of Job Performance: A Policy Capturing Approach”, *Journal of Applied Psychology*, 87(1), 66-80.

RICCARDO, S., GIUSEPPE, F., ANDREA, C. (2013), “The Relationships Between Innovation and Human and Psychological Capital in Organizations: A Review”, *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*, 18(3).

SASTRY, M. A. (1999), “Managing Strategic Innovation and Change”, *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 420-422.

SCOTT, S. G., BRUCE, R. A. (1994), “Determinants of Innovative Behavior: A Path Model of Individual Innovation In the Workplace”, *Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.

SELIGMAN, M. E. P. (1990), *Learned Optimism*, Knopf, New York.

SELIGMAN, M. E. P., CSIKSZENTMIHALYI, M. (2000), “Positive Psychology”, *American Psychologist*, 55(1), 5-14.

SIGLER, T. H., PEARSON, C. M. (2000), “Creating An Empowering Culture: Examining The Relationship Between Organizational Culture and Perceptions of Empowerment”, *Journal of Quality Management*, 5(1), 27-52.

SOBEL, M. E. (1982), “Asymptotic Confidence Intervals for Indirect Effects in Structural Equation Models”, *Sociological Methodology*, 13, 290-312.

SORESCU, A. B., CHANDY, R. K., PRABHU, J. C. (2003), “Sources and Financial Consequences of Radical Innovation: Insights from Pharmaceuticals”, *Journal of Marketing*, 67(4), 82-102.

STAJKOVIC, A. D., LUTHANS, F. (1998), “Self-Efficacy and Work Related Performance: A Meta-Analysis”, *Psychological Bulletin*, 124(2), 240-261.

SNYDER, C. R. (1995), “Conceptualizing, Measuring, And Nurturing Hope”, *Journal of Counseling and Development*, 73(3), 355-360.

TAGGAR, S. (2002), “A Multi-Level Model of Creativity in Intact Workgroups”, *Academy of Management Journal*, 45, 315-331.

TIGER, L. (1971), *Optimism: Thebiology of Hope*, Simon –Schuster, New York.

TOLBERT, P. S., ZUCKER, L. G. (1983), “Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organizations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880-1935”, *Administrative Science Quarterly*, 28(1), 22-39.

TORRINGTON, D., Hall, L. (1995), *Personel Management: HRM In Action*, Prentice Hall, Londra.

UĞURLU KARA, A. (2014), *Pozitif Psikolojik Sermaye ile Bireysel Performans İlişkisi: Tarım Kredi Kooperatifi Merkez Birliği Örneği*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

VOS, J. P. (2004), “Developing Strategic Self- Description of SMEs”, *Technovation*, 25, 989-999.

WOODMAN, R. W., SAWYER, J. E., GRFFIN, R. W.(1993), “Toward A Theory of Organizational Creativity”, *Academy of Management Review*, 18(2), 293–321.

WRIGHT, T. A. (2003), “Positive Organizational Behavior: An Idea Whose Time Has Truly Come”, *Journal of Organizational Behavior*, 24(4), 437-442.

WU, C., PARKER, S. K., DE JONG, J. P. J (2014), “Need For Cognition As An Antecedent Of Individual Innovation Behavior”, *Journal of Management*, 40(6), 1511-1534.

WHELAN, E., PARISE, S., DE VALK J., AALBERS. R. (2011), “Creating Employee Networks That Deliver Open Innovation”, *MIT Sloane Management Review*, 53, 36-45.

XIE, Y., POWERS, D. (2000), *Statistical Methods for Categorical Data Analysis*, Academic Press, San Diego.

YEŞİL S., SÖZBİLİR, F. (2013), “An Empirical Investigation into the Impact of Personality on Individual Innovation Behaviour in the Workplace”, *Procedia_Social and Behavioral Sciences*, 81, 540-551.

YILDIZ, H. (2015), *Pozitif Psikolojik Sermaye, Örgütsel Güven ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bir Alan Araştırması*, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Balıkesir.

YUAN, F., WOODMAN R. W. (2010), “Innovative Behavior in The Workplace: The Role Of Performance and Image Outcome Expectations”, *Academy of Management Journal*, 53(2), 323-342.

ZAHRA, S. A. (1993), “Environment, Corporate Entrepreneurship and Financial Performance: A Taxonomic Approach”, *Journal of Business Venturing*, 8(4), 319-340.

ZHAO, F. (2006), “Exploring the Synergy Between Entrepreneurship and Innovation”, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(1), 25-41.

ZHOU, J. (2003), “When The Presence of Creative Coworkers is Related to Creativity: Role of Supervisor Close Monitoring, Developmental Feedback and Creative Personality”, *Journal of Applied Psychology*, 88(3), 413-422.

ZHAO, Z - HOU, J. (2009), “The Study on Psychological Capital Development on Entrepreneurial Team”, *International Journal of Psychological Studies*, 1(2), 35- 40.

Fisher Hipotezinin Alternatif Faiz Oranları İle Türkiye Ekonomisi Açısından Analizi

Fuat LEBE¹

Leyla Firuze ARDA ÖZALP²

Öz

Bu çalışmada amaç, Türkiye ekonomisine ait veriler kullanılarak faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi Fisher (1930) hipotezi bağlamında test etmektir. Mevcut literatürden farklı olarak, Türkiye için Fisher hipotezinin geçerliliği alternatif faiz oranlarına (reeskont faiz oranı, mevduat faiz oranı ve para politikası faiz oranı) göre incelenmiştir. Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi ARDL sınır testi ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, faiz oranı olarak para politikası faiz oranı esas alındığında Türkiye ekonomisi için daha güçlü bir Fisher etkisinin geçerli olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Fisher Hipotezi, Enflasyon, Alternatif Faiz Oranları, Para Politikası Faiz Oranı, ARDL Sınır Testi

JEL Sınıflandırma Kodları: C22, E31, E43

The Analysis of Fisher Hypothesis in Terms of Turkish Economy Through Alternative Interest Rates

Abstract

The purpose of this study is to analyze the relationship between the interest rate and inflation rate in the context of Fisher hypothesis (1930) by using the data regarding Turkish Economy Differing from the available literature, the validity of Fisher hypothesis for Turkey was assessed according to the alternative interest rates (rediscount interest rate, deposit interest rate and the monetary policy interest rate). The long-term relationship among variables was analyzed via ARDL bound test. As a result of this analysis, it was determined that a stronger Fisher impact is valid for Turkish economy when the monetary interest rate is based as interest rate.

Keywords: Fisher Hypothesis, Inflation, Alternative Interest Rates, Monetary Policy Interest Rate, ARDL Bounds Test

JEL Classification Codes: C22, E31, E43

¹ Yrd. Doç. Dr., Adıyaman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, flebe@adiyaman.edu.tr

² Araş. Gör., Adıyaman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, leylafiruzearda@hotmail.com

1. GİRİŞ

Fisher hipotezi, nominal faiz oranı ile beklenen enflasyonun reel faiz oranını etkilemeden birlikte hareket ettiğini ifade etmektedir. Bu bağlamda Fisher ilişkisi geçerliyse, nominal faiz oranı enflasyon için öncü bir gösterge olabilmektedir. Bununla birlikte, nominal faiz oranı ile enflasyon oranı etkileşiminin, daha açık bir ifadeyle faiz türüne göre etkileşimin yönünün bilinmesi finansal piyasaların verimliliği ve ülkelerin para politikası performansı açısından önem arz etmektedir. Çünkü nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki etkileşimin varlığının, yönünün ve türünün bilinmesi, enflasyonla mücadele eden merkez bankalarına para politikası uygulamaları açısından büyük avantaj sağlamaktadır (Coppock ve Poitras, 2000: 181). Fisher denkleminin makroekonomik açıdan bir diğer önemi enflasyonun reel faiz oranı üzerinde bir etki yaratmaması, dolayısıyla parasal yansızlığa işaret etmesidir. Yani reel faiz oranı, yalnızca sermayenin marjinal verimliliği ve zaman tercihi oranı³ tarafından belirlenmektedir (Christopoulos ve León-Ledesma, 2007: 545).

İlişkinin teorik çerçevesi Irving Fisher (1930) tarafından ortaya koyulmuştur. Fisher hipotezinin bu ilişkisi o günden bugüne literatürde kabul görmüş ve çok sayıda ampirik çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmalardan elde edilen sonuçların bir kısmı Fisher etkisinin varlığını desteklerken (Gibson, 1970; Fama, 1975; Atkins ve Coe, 2001), bir kısmı ise böyle bir etkinin olmadığını (Evans ve Lewis, 1995; Koustas ve Serletis, 1999; Fahmy ve Kandil, 2003) ortaya koymuştur. Dolayısıyla, Fisher etkisinin araştırıldığı her çalışmada farklı sonuçların elde edilmesi geçerliliği hakkında şüpheler oluşturmuştur (Mishkin, 1991: 1).

Fisher etkisinin geçerliliği konusundaki bu şüpheler, araştırmacıların seçtiği değişkenlerin⁴ etkisini akla getirmektedir. Daha açık bir ifadeyle, bu durum nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki etkileşimin çeşitli değişkenlere göre de test edilmesi gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Ancak, literatürde Fisher hipotezinin geçerliliği sadece tek bir faiz türüne göre test edildiği görülmektedir.

³ Zaman tercihi oranı kavramı, Böhm-Bawerk tarafından iktisada kazandırılmıştır.

⁴ Örneğin, faiz ve enflasyonu temsilen kullanılan değişkenler.

Çeşitli faiz türlerine göre Fisher hipotezinin geçerliliği test eden çalışma bulunmamaktadır. Bu çerçevede amacımız, çeşitli faiz oranlarına (mevduat faiz oranı, reeskont faiz oranı ve para politikası faiz oranı) göre Fisher hipotezinin geçerliliğini Türkiye ekonomisi için test etmektir. Bu yönüyle çalışmamız diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

Çalışmamız altı bölümden oluşmaktadır. Bu ilk bölümün ardından, ikinci bölümde Fisher hipotezinin teorik çerçevesi, üçüncü bölümde konu ile ilgili yapılmış çalışmaların derlendiği literatür kısmı yer almaktadır. Dördüncü bölümde, çalışmada kullanılan değişkenler ve yöntemler hakkında bilgi verilmiştir. Tahmin sonuçları beşinci bölümde ortaya konmuştur. Son bölümde ise sonuç kısmına yer verilmiştir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

Fisher denklemi, miktar teorisi ile birlikte parasal büyümenin nominal faiz oranını nasıl etkilediğini ortaya koymaktadır. Miktar teorisinde, parasal büyüme oranındaki yüzde birlik bir artış enflasyon oranında yüzde birlik bir artışa neden olmaktadır. Fisher denkleminde ise enflasyon oranındaki yüzde birlik bir artış nominal faiz oranında yüzde birlik artışa neden olmaktadır. İşte enflasyon oranı ile nominal faiz oranı arasındaki bire birlik bu ilişki Fisher etkisi olarak kabul edilmektedir (Mankiw, 2010: 101). Enflasyon oranı ve nominal faiz oranı arasındaki bire bir ilişkiyi gösteren Fisher denklemi şu şekilde ifade edilebilir;

$$i_t = ri_t + \pi_t^e \quad (1)$$

Burada, i_t nominal faiz oranını, ri_t reel faiz oranını ve π_t^e beklenen enflasyonu ifade etmekte olup, nominal faiz oranının reel faiz oranı ile beklenen enflasyon oranı toplamına eşit olduğunu ifade etmektedir (Fisher, 1930: 27). Fisher hipotezi genel olarak *nominal faiz oranının beklenen enflasyon ile reel faiz oranını etkilemeden birlikte hareket ettiğini* vurgulamaktadır.

Fisher, yukarıdaki denklemden hareketle fiyat değişimleri ile tahvil getirileri ve kısa vadeli faiz oranlarının korelasyonundan elde ettiği bulgular neticesinde fiyat değişimlerinin faiz oranlarını etkilediğini “The Theory of Interest” adlı

çalışmasında ortaya koymuştur. Fiyat değişim etkileri faiz oranı üzerine dağıtıldığında birkaç yıl içerisinde oldukça yüksek korelasyon katsayıları elde edilmiş, ki bu da faiz oranının fiyat değişimlerini yakın derecede takip ettiğini göstermektedir (Fisher, 1930: 310-311).

Beklenen enflasyon doğrudan hesaplanamayacağından (1) nolu denklem genellikle rasyonel beklentileri hesaba katarak yeniden yazılır. Bu da, beklenen enflasyon yerine reel enflasyon oranı ile hata teriminin eklenmesiyle yapılmaktadır (Christopoulos ve León-Ledesma, 2007: 545). Şöyle ki,

$$i_t = r i_t + r \pi_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Rasyonel beklentiler çerçevesinde, beklenen enflasyon oranı, reel enflasyon oranı ($r \pi_t$) ve hata terimi (ε_t) toplamına eşittir. Fisher hipotezi genel olarak nominal faiz oranının reel faizlerden etkilenmeden enflasyon oranı ile etkileşim halinde olduğunu vurgulamaktadır. Buna uygun olarak Fama (1975), hata teriminin normal dağılım gösterdiği varsayımı altında Fisher hipotezini regrese edilmiş halini aşağıdaki (3) nolu denklem şeklinde ifade etmiştir.

$$i_t = \alpha_0 + \alpha_1 r \pi_t + \vartheta_t \quad (3)$$

$$\vartheta_t \sim iid(0, \sigma^2)$$

(3) nolu denkleme göre Fisher hipotezinin geçerliğinin testi için oluşturulacak olan temel ve alternatif hipotezler sırasıyla, şu şekilde kurulmaktadır:

H_0 : $\alpha_1 = 1$ (enflasyon oranlarındaki bir değişimin bire bir nominal faizleri değiştirdiği)

H_0 : $\alpha_1 \neq 1$ (enflasyon oranlarındaki bir değişimin bire bir nominal faizleri değiştirmedeği)

Bununla birlikte, eğer nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasında uzun dönemli bir ilişki (eşbütünleşme) var ve $\alpha_1 > 1$ ise tam bir Fisher etkisi olduğu, $\alpha_1 < 1$ ise zayıf bir Fisher etkisi olduğuna karar verilir. Eğer söz konusu değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoksa, nominal faiz oranı ile enflasyonun temel bileşenlerinin farklı olduğu, yani Fisher etkisinin mevcut olmadığına karar verilir.

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Enflasyon oranı ve nominal faiz oranı arasındaki bire bir ilişkiyi gösteren Fisher'in öncü çalışması literatürde *Fisher etkisi* olarak kabul görmüştür. Fisher etkisi veya hipotezi yerli ve yabancı bir birçok çalışmada ele alınmıştır. Fisher hipotezini analiz eden ilk yabancı çalışmalardan biri Gibson (1970) tarafından yapılmıştır. Gibson (1970) ABD için beklenen fiyat değişim oranı ile faiz oranı arasındaki ilişkiyi Fisher hipotezi kapsamında incelemiştir. Faiz oranı, hazine ve özel menkul getirileri kullanılarak hesaplanmıştır. Analiz sonucu, nominal faiz oranları ile beklenen fiyat değişim oranı arasında pozitif bir ilişki saptanmıştır. Cari fiyatlardaki değişimin beklenen etkisi uzun bir döneme yayıldığı ve etkisinin uzun dönemde ortaya çıktığı belirtilmiştir. Fama (1975) 1953-1971 dönemini kapsayan çalışmasında ABD için gerçekleştirmiştir. Kısa vadeli faiz oranının enflasyonun belirleyicisi olarak kullanıldığı çalışmada faiz oranı olarak aylık hazine bonusu faiz oranlarından yararlanmıştır. Analiz sonuçları gözlenen dönem için enflasyon ve faiz oranı arasındaki kesin ilişkiyi ortaya koymuştur. Barsky (1987) ABD ve İngiltere ekonomilerini Fisher hipotezi kapsamında incelemiştir. Çalışmada finansman bonusu faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki korelasyon 1860-1939 dönemi için -0.17, 1950-1979 dönemi için aynı değişkenler arasındaki korelasyon 0.71 olarak hesaplanmıştır. Çalışmanın bulguları II. Dünya Savaşı sonrası verilerinin, savaş öncesi döneme göre daha yüksek korelasyonla Fisher hipotezini desteklemekte olduğunu göstermektedir.

Mishkin (1991), ABD'de enflasyon ve faiz oranı arasındaki ilişkiyi zaman serisi teknikleriyle analiz etmiştir. Faiz değişkeni olarak, 1964-1986 döneminin hazine bonusu faiz oranı kullanılmıştır. Bulgular kısa dönemde Fisher etkisinin varlığını desteklemez iken, uzun dönemde Fisher etkisinin varlığını destekler niteliktedir. Evans ve Lewis (1995), II. Dünya Savaşı sonrası verileri ile zaman serileri metodu kullanılarak Fisher hipotezinin geçerliliğini dinamik OLS yöntemiyle sınamışlardır. Faiz olarak üç aylık tahvil faiz oranı kullanılmıştır. Çalışma sonuçları uzun vadede enflasyonun nominal faiz oranlarıyla birebir hareket etmediğini ortaya koymuştur. Crowder ve Hoffman (1996), ABD'nin 1952-1991 dönemini için nominal faiz

oranı ve enflasyon arasındaki ilişkiyi Fisher hipotezi kapsamında vergi düzenlemesini de içerecek şekilde ele almıştır. Faiz oranı olarak üçer aylık hazine bonusu faiz oranını kullanmışlardır. Analiz sonucu, enflasyondaki %1'lik artışın, nominal faiz oranında yüzde % 1.34'lük bir artışa neden olduğu, düzeltilmiş vergi etkisinden sonra ise Fisher etkisinin oldukça düşük bir oranda kaldığı belirlenmiştir. Koustas ve Serletis (1999) II. Dünya Savaşı sonrası verilerini kullanarak Belçika, Kanada, Danimarka, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, Japonya, Hollanda, İngiltere ve ABD için enflasyon ve kısa vadeli nominal faiz oranı arasındaki Fisher etkisini açıklanmaya çalışmışlar ve bu çerçevede değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisini saptamaya çalışmışlardır. Yapılan analiz sonucu, Fisher etkisi red edilmiştir.

Booth ve Ciner (2000) 9 Avrupa ülkesi ve ABD için kısa vadeli faiz oranı ve enflasyon oranı arasındaki uzun vadeli ilişkiyi incelemişlerdir. Veriler 10 ülkenin aylık nominal mevduat faiz oranı ve enflasyon oranından oluşmaktadır. Eşbütünleşme analizi sonucunda faiz oranı ve rasyonel beklenen enflasyon oranı arasında birebir ilişki saptanmıştır. Atkins ve Coe (2001) Kanada ve ABD'nin II. Dünya savaşı sonrası verilerini kullanarak Fisher hipotezinin varlığını ARDL sınır testi yaklaşımıyla araştırmışlardır. ABD'nin faiz oranını temsilen federal fon oranı, hazine bonusu oranı ve devlet tahvili gibi ticari senet faiz oranları kullanılmıştır. Kanada için Kanada Merkez Bankası faiz oranı, devlet tahvili gibi ticari senet faiz oranı ve hazine bonusu faiz oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ABD ve Kanada için enflasyon ve nominal faiz oranı arasında uzun dönemli ilişkiyi destekleyen bulgular elde edilmiştir. Berument ve Jelassi (2002) Fisher hipotezinin geçerliliğini 26 ülke için panel eşbütünleşme testiyle sınımışlardır. Faiz değişkeni olarak borç verme faiz oranları kullanılmıştır. Ampirik bulgular, ele alınan ülkelerin çoğu için faiz oranı ve enflasyon arasındaki birebir ilişkiyi doğrulamaktadır. Fahmy ve Kandil (2003) ABD'nin 1980-1990 dönemini kapsayan çalışmalarında, kısa vadeli faiz oranının beklenen enflasyonda önemsiz değişikliklere neden olduğu için kısa dönemli Fisher etkisi reddedilmiştir. Faiz oranı olarak hazine bonusu ve devlet tahvili faiz oranı kullanılmıştır. Maki (2003)

nominal faiz oranı ve beklenen enflasyon oranı arasındaki ilişkiyi parametrik olmayan eşbütünleşme testiyle Japonya için açısından araştırmıştır. 1972-2000 yıllarını kapsayan çalışmada faiz oranı olarak kısa ve uzun vadeli tahvil faiz oranı kullanılmıştır. Çalışma sonuçları Fisher ilişkisinin varlığını destekler niteliktedir. Obi vd. (2009) Nijerya için Fisher etkisi eşbütünleşme testiyle araştırmışlardır. Bu çerçevede 1970-2007 dönemini kapsayan çalışmada, enflasyon oranındaki artışın nominal faiz oranındaki artışa neden olduğu, dolayısıyla uzun dönemli kısmi Fisher etkisinin varlığının kabul edildiği sonucuna varılmıştır.

Tsong ve Lee (2012) Fisher hipotezinin geçerliliğini 1957-2010 dönemi için ekonomik şoklar açısından ele almışlardır. Faiz olarak hazine bonusu faiz oranı kullanılmıştır. Çalışma sonuçları 6 OECD ülkesinde (Avustralya, Belçika, Kanada, İsveç, İngiltere ve ABD) nominal faiz oranı ile enflasyon oranının uzun dönemde birlikte hareket ettiğini göstermektedir. Yani, Fisher hipotezinin söz konusu ülkeler için geçerli olduğu tespit edilmiştir. Seifollahi vd. (2012) az gelişmiş ülkelerde enflasyon ile faiz oranı arasındaki ilişkiyi Fisher etkisi çerçevesinde test etmişlerdir. Bu çerçevede, İran, Cezayir, Endonezya, Kuveyt gibi ülkelerin 1980-2008 dönemleri ele alınmıştır. Araştırma sonuçları, nominal faiz oranı ve enflasyon arasında karşılıklı pozitif ilişkiyi öngören Fisher etkisinin geçerli olmadığını ortaya koymuştur. Ray (2012) uluslararası Fisher etkisinin geçerliliğini ABD ve bazı Asya ülkeleri (Hindistan, Kore ve Japonya gibi) için test etmiştir. Faiz oranı olarak uzun vadeli reel faiz oranı kullanılmıştır. Analiz sonuçları, ABD’de Fisher etkisinin kısmen geçerli olduğu ortaya koymaktadır. Yani, ABD’de faiz oranı ile enflasyon oranı beraber hareket etmekte ancak birebir ilişki içerisinde değildir. Diğer yandan Hindistan, Japonya ve Kore için Fisher etkisine dair herhangi bir bulguya rastlanmamıştır. Çalışmada varılan nihai sonuç, faiz oranı ve enflasyon oranı arasında uzun vadeli bir ilişki bulunmakla beraber uluslararası Fisher etkisi bulunmamaktadır. Jareño ve Tolentino (2012) Fisher hipotezi İspanya ekonomisi için ele alınmıştır. 1993-2004 yılını kapsayan çalışmada TÜFE ve hazine bonusu faiz oranı verilerinden yararlanılmıştır. Ampirik bulgular, beklenen enflasyon ve nominal faiz oranı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu göstermiştir. Bu

ilişkinin İspanya’da kısmi Fisher etkisi düzeyinde olduğu belirlenmiştir. Asemota ve Bala (2013) 1961-2011 dönemi için bazı ECOWAS (Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu) ülkelerinde Fisher etkisinin geçerliliğini test etmişlerdir. Çalışma sonuçları, Fisher etkisinin zaman içinde değiştiğini göstermektedir. ECOWAS ülkelerinde bazı dönemlerde, enflasyon ile faiz arasında güçlü bir ilişki (tam fisher etki), bazı dönemlerde daha zayıf bir ilişki (kısmi fisher etki) olurken, bazı dönemlerde ise Fisher etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Fisher hipotezini ele alan yabancı çalışmaların yanı sıra yerli çalışmalar da bulunmaktadır. Mesela, Çakmak vd. (2002) 1989-2001 dönemini kapsayan çalışmalarında nominal faiz oranları olarak mevduat faiz oranı, enflasyon oranı olarak ise TEFE kullanmışlardır. Çalışmada elde edilen sonuç, faiz oranlarının fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkisinin oldukça zayıf olduğu; ancak fiyatlar genel düzeyinin faizler üzerinde önemli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Turgutlu (2004) çalışmasında 1978:04-2003:4 dönemine ait üçer aylık mevduat faiz oranları, TÜFE ve TEFE bağlı enflasyon oranları verilerini eşbütünleşme testleriyle analiz etmiştir. Analiz sonucunda, TÜFE’ye bağlı enflasyon oranının kullanıldığı modelde faiz oranı ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişkisi bulunamaz iken; TEFE’ye bağlı enflasyon oranının kullanıldığı modelde Fisher hipotezinin varlığı yönünde kanıtlar elde edilmiştir. Şimşek ve Kadılar (2006) Fisher etkisini Türkiye ekonomisi için test etmek amacıyla 1987:1-2004:4 dönemine ait verileri ARDL sınır testiyle ele almışlardır. Faiz oranı olarak hazinin iç borçlanma faiz oranları kullanılmıştır. Analiz sonuçları, Türkiye’de Fisher hipotezinin varlığını desteklemektedir. Yamak ve Abdioğlu (2007) 1990-2006 dönemine ait üçer aylık verilerle Fisher hipotezinin varlığını test etmişlerdir. Araştırmada, faiz olarak nominal mevduat faiz oranından yararlanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye’de söz konusu dönem itibarıyla hem güçlü hem de zayıf formda Fisher etkisi geçerlidir. Ayrıca ampirik sonuçlar nominal faiz oranı ile enflasyon oranı arasında uzun dönemde var olan ilişkinin kısa dönem için de geçerli olduğunu göstermektedir. Gül ve Açıkalin (2008), 1990-2003 dönemi için aylık verileri eşbütünleşme testini kullanarak yaptıkları çalışmada, Türkiye için güçlü Fisher

etkisinin olduğu sonucuna varmışlardır. Yılcı (2009) 1989-2008 dönemine ait üçer aylık mevduat faiz oranı verileri kullanılarak yaptığı çalışmada, Fisher hipotezinin Türkiye için geçerli olmadığını tespit etmiştir. Bayat (2012) 2002-2011 dönemine ait aylık verilerle Fisher hipotezini analiz etmiştir. Değişken olarak, TÜFE ve 1, 3, 6 ve 12 aylık ağırlıklandırılmış vadeli nominal mevduat faiz oranları kullanılmıştır. Analiz sonucunda, ele alınan dönemde Fisher etkisinin görülmediği sonucuna ulaşılmıştır. İncekara vd. (2012) Fisher etkisinin geçerliğini Türkiye'nin 1989-2011 dönemi için test etmişlerdir. Faiz oranı olarak mevduat faiz oranından yararlanmışlardır. Analiz sonucunda, Türkiye ekonomisi için Fisher etkisi uzun dönemde geçerli olduğu tespit edilmiştir.

4. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

4.1. Değişkenler ve Veriler

Analizde kullanılacak değişkenler Fisher hipotezi ışığında belirlenmiştir. Bu değişkenler nominal faiz oranı ile enflasyon oranıdır. Veriler aylık olup, 1970m01-2014m01 dönemini kapsayan çalışmamızda iki değişken (faiz oranı ile enflasyon oranı) kullanılmıştır. Faiz oranını temsilen mevduat faiz oranı, (TCMB'nın kısa vadeli krediler için öngördüğü) reeskont faiz oranı ve para politikası ile ilgili faiz oranı olmak üzere üç farklı faiz oranına göre model oluşturulmuştur. Farklı faiz oranlarının modele dâhil edilmesindeki amaç, Türkiye ekonomisi için Fisher hipotezinin hangi faiz türü veya türleriyle daha iyi sonuç ortaya koyduğunu belirlemektir. Türkiye'yi konu edinen çalışmaların genelde mevduat faiz oranına göre hipotezi ele aldıkları görülmektedir (Çakmak vd., 2002; Turgutlu, 2004; Yamak ve Abdioğlu, 2007; Yılcı, 2009; Bayat, 2012; İncekara vd., 2012). Ancak, farklı faiz oranına göre yapılmış herhangi bir çalışma mevcut değildir. Bu açıklamaların ışığında, çalışmamızda kullanılacak değişkenler ve kaynakları Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1. Değişkenler ve Kaynakları

Değişkenler	Açıklama	Kaynaklar
<i>INF</i>	Enflasyon oranı, % (TEFE, 2005=100)	IFS
<i>R_i</i>	Faiz oranları	
- <i>R_{DIS}</i>	- Reeskont faiz oranı, %	IFS
- <i>R_{DEP}</i>	- Mevduat faiz oranı, %	IFS
- <i>R_{MON}</i>	- Para politikası faiz oranı, %	IFS

Mevsimsel dalgalanmalar ele alınan iktisadi değişkene ilişkin aylık veya üç aylık verilerde kendini göstermektedir. Mevsimler her yıl düzenli olarak tekrarlandığından, ekonomik faaliyet hacminde de bu duruma bağlı olarak, her yıl düzenli dalgalanmalar ortaya çıkmaktadır. Sağlıklı bir çalışma yapabilmek için, zaman serilerinde var olabilecek böylesi etkilerin arındırılması gerekir. Mevsimsel dalgalanmalardan arındırılmış veriler, yanıltıcı olabilecek mevsimsel değişiklikler olmaksızın, belirli bir dönemde ekonomik değişkenlerde meydana gelen reel hareketler hakkında daha güvenilir tahminler yapılmasını sağlar (Lebe ve Bayat, 2011: 100). Bu çalışmada kullandığımız aylık serilerde mevsimselliğin etkisi grafiksel olarak değişkenlerin ham haline bakıldığında tespit edilmiştir.⁵ Bu yüzden, verilerle analiz yapmadan önce yoğun olarak kullanılan Troma/Seats yöntemi⁶ yardımıyla seriler mevsimsellikten arındırılmıştır.

Tablo 1’de görüldüğü üzere, verilerin tümü Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından yayımlanan IFS (International Financial Statistics)’den temin edilmiştir. Veriler aylık olup, Türkiye’nin 1970m01-2014m01 dönemi, genel anlamda bu çalışmanın kapsamını oluşturmaktadır. Ancak bu dönem çalışmada ele alınan faiz

⁵ Bununla birlikte, mevsimsellikten arındırılmamış seriler ile yapılan durağanlık testleri sonuçları da bu tespiti doğrular niteliktedir.

⁶ Bu yöntem sahte düzeltme tehlikesini azaltması, mevsimsel düzeltme uygulanacak seriyi tanımlama aşamasında öncelikle kontrol ederek, saf rassal süreç olduğunu tespit etmesi halinde gereksiz düzeltme işlemleri uygulamaması ve sürecin tüm istatistiki sonuçlarına ilişkin bilgi vermesi gibi (Yolsal, 2010: 252) avantajlı yönleri nedeniyle tercih edilmiştir.

oranına göre farklılık göstermektedir. Bunun nedeni, verilerin temin edildiği IFS'nin veri tabanında aylık verilerin reeskont faiz oranı ile enflasyon oranı için 1970m01-2014m01, mevduat faiz oranı için 1978m12-2013m11 ve para politikası faiz oranı için 1999m10-2014m01 dönemiyle sınırlı kalmasıdır.

Bu çalışmanın uygulama kısmında, söz konusu faiz oranlarının farklı zaman periyotları için (1970m01-2014m01, 1978m12-2013m11 ve 1999m10-2014m01) ayrı ayrı analizler yapılmıştır. Bununla birlikte, farklı zaman periyotları ele alınan dönemlerin etkisi olup olmadığı görmek ve faiz oranları açısından Fisher hipotezinin geçerliliğini daha net ortaya koymak amacıyla, ortak bir zaman periyodu (1999m10-2013m11) esas alınarak da analizler yapılmıştır.⁷

Birim kök testleri de dâhil bütün analizler, tüm değişkenlerin logaritmik değerleri alınmadan orijinal halleri kullanılarak yapılmıştır. Çünkü Tablo 1'de görüldüğü gibi salt anlamda değişkenlere ait veriler %'dir. Bütün durağanlık ve eşbütünlük testleri Eviews 6.0 programında, ARDL yaklaşımıyla tahmin sonuçları ise Microfit 4.1 paket programında yapılmıştır.

4.2. Ekonometrik Model

Ekonometrik model olarak zaman serisi yöntemlerinden ARDL sınır testi yaklaşımı tercih edilmiştir.⁸ Bu yaklaşım, hem yapısal modellerin oluşturulup tahmin edilmesine uygun olması, hem de modellerde yer alacak değişkenlerin durağanlık düzeylerinin $I(0)$ veya $I(1)$ olması⁹ nedeniyle tercih edilmiştir.

5. TAHMİN SONUÇLARI

Bu bölümde önce analizde kullanılacak olan değişkenlerin durağanlık test sonuçları, daha sonra eşbütünlük test sonuçlarına ve son olarak, ARDL sınır testi tahmin sonuçlarına yer verilecektir.

⁷ Ayrıca, çalışmaya, Türkiye ekonomisindeki Kasım 2000, Şubat 2001 ve Eylül 2008'deki finansal krizlerin etkisini göstermek üzere üç kukla değişken (D_1 , D_2 ve D_3) modelle dahil edilmiştir. Ancak, kukla değişkenler bir çok model denemesi için anlamsız olduğu görülmüş ve bu yüzden modelden çıkarılmıştır.

⁸ Kullanılan ekonometrik modelle ilgili teorik bilgilere *tahmin sonuçları* kısmında yer verilecektir.

⁹Bkz: Tablo 2.

5.1. Durağanlık Test Sonuçları

ARDL yaklaşımında, modelde yer alacak değişkenlerin birim kök taşıyıp taşımadıklarını tespit etmek için bir ön test yapılması zorunlu olmamakla birlikte, modeldeki değişkenlerden hiçbirinin $I(2)$ olmaması gerekliliği de bulunmaktadır. Çünkü, Pesaran vd. (2001) tarafından verilen alt ve üst kritik değerler, serilerin $I(0)$ ve $I(1)$ olma kriterlerine göre türetilmiştir. Bu amaçla; uygulamaya geçmeden önce değişkenlerin durağanlık durumu, Genişletilmiş Dickey&Fuller (ADF), Phillips&Perron (PP) ve Dickey-Fuller GLS birim kök testlerine göre araştırılmıştır. Buna göre, değişkenlere ait durağanlık test sonuçları aşağıdaki Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo 2. ADF, PP ve GLS Birim Kök Test Sonuçları

	Değişken	Düzyer Değerleri			1. Farkları		
		ADF	PP	GLS	ADF	PP	GLS
Test	INF	-1.60(11)	-2.40(9)	-1.05(11)	-10.59(10)	-7.24(30)	-10.48 (10)
İstatistiği*	R_{DIS}	-0.45(0)	-0.48(3)	-0.30(0)	22.56(0)	-22.56(3)	-22.47(0)
(sabitli & trendli)	R_{DEP}	-2.27(1)	-2.15(8)	-1.11(1)	-17.76(0)	-17.60(12)	-17.73(0)
	R_{MON}	-5.60(1)	-11.53(7)	-5.22(1)	-	-	-

*Parantez içindeki değerler ADF ve GLS için gecikme uzunluklarını, PP için bant genişliğini ifade etmektedir. Gecikme uzunluğunun seçiminde Schwarz Bilgi Kriteri (SIC) kullanılmıştır. Bant genişliği ise Bartlett Kernel modeli kullanılarak Newey-West’e göre belirlenmiştir.

**ADF ve PP için %1, %5 ve %10 önem düzeylerindeki MacKinnon (1996) kritik değerleri, sırasıyla, -3.97, -3.41 ve -3.13’dür. GLS için ise, %1, %5 ve %10 önem düzeylerinde Elliott-Rothenberg-Stock (1996) tarafından geliştirilen kritik tablo değerleri, -3.48, -2.89, -2.57’dir.

Tablo 2’ye bakıldığında enflasyona ilişkin *INF* serisinin, sıfır hipotezi -birim kök vardır- olan ADF ve PP test istatistiği değerleri %1, %5 ve %10 önem düzeylerindeki MacKinnon (1996) kritik değerleri ile karşılaştırıldığında, düzey değerlerinde durağan olmadığı görülmektedir. Aynı şekilde GLS test istatistiği de kritik tablo değerinden küçük olduğu için *INF* serisinin düzeyde durağan olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, *INF* serisinin birinci farkı alındığında ADF, PP ve

GLS olmak üzere üç birim kök testine göre de durağan hale geldiği, yani $I(1)$ olduğu söylenebilir.

Faiz oranını temsil eden reeskont faiz oranı (R_{DIS}) ve mevduat faiz oranı (R_{DEP}) serilerinin ADF ve PP testlerine göre düzeye ait test istatistik değerleri MacKinnon (1996) kritik değerlerinden küçük olduğu için, bu iki seri %1, %5 ve %10 önem seviyelerinde göre düzeyde durağan değildir. Ancak birinci farkları alındığında durağanlaşmaktadırlar. Benzer şekilde GLS test tekniğine göre de düzeyde durağan olmayan R_{DIS} ve R_{DEP} serileri birinci farkları alındığında durağan hale gelmektedir. Diğer taraftan, para politikası faiz oranı (R_{MON}) serisi ise ADF, PP ve GLS olmak üzere üç birim kök testine göre de düzey değerleri itibariyle durağandır, yani $I(0)$ 'dır. Sonuç olarak, ARDL yaklaşımı gereği modelde yer alacak değişkenlerin $I(0)$ veya $I(1)$ olduğu ve ayrıca değişkenlerden hiçbirinin $I(2)$ olmadığı söylenebilir.

5.2. Eşbütünleşme Test Sonuçları

ARDL yaklaşımı gereği, ilk önce modeldeki değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunup bulunmadığı test edilmelidir. Bunun için ilk önce Kısıtlanmamış Hata Düzeltme Modeli (UECM) oluşturulur. Eşbütünleşme analizi gecikme sayısına duyarlı olduğundan (Bahmani-Oskooee ve Brooks, 1999; Bahmani-Oskooee vd., 2006; Bahmani-Oskooee ve Harvey, 2006), gecikme sayısı seçme sürecinde sistematik bir süreç izlemek gerekmektedir. Buna göre, bu çalışmada, maksimum gecikme sayısı verilerimiz aylık olduğundan¹⁰ tüm faiz oranları için 12 olarak belirlenmiştir.

Eşbütünleşme analizinde bir diğer önemli mesele eşbütünleşme denklemlerinde bir zaman trendinin olup olmayacağıdır (Pesaran vd., 2001: 296-301). Bu nedenle, eşbütünleşme testinin test edilmesi aşamasında standart bilgi kriterlerinin (AIC ve SBC) yanında deterministik trendin yer aldığı ve yer almadığı UECM tahminleri yapılmıştır. Deterministik trendin, söz konusu tüm faiz oranları için oluşturulan modellerde anlamlı olduğu görülmüş ve böylece analize dâhil edilmesine karar

¹⁰ Bununla birlikte, maksimumum gecikme sayısı 12 olarak model tahmini yapıldığında hata terimleri arasında ardışık bağımlılık problemi olmadığı görülmektedir (Bkz: Ek).

verilmiştir. UECM'ye dayanan bu test bizim çalışmamıza uyarlanmış şekli aşağıdaki gibidir.

$$\Delta R_t = \alpha_0 + \alpha_1 trend + \sum_{i=1}^p \alpha_{2,i} \Delta R_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_{3,i} \Delta INF_{t-i} + \alpha_4 R_{t-1} + \alpha_5 INF_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

(4) nolu denklemde yer alan değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisini test etmek için oluşturulan trendli modelin temel ve alternatif hipotezleri, sırasıyla aşağıdaki şekilde kurulabilir:

$$H_0: \alpha_4 = \alpha_5 = 0$$

$$H_1: \alpha_4 \neq \alpha_5 \neq 0$$

Değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi, (4) nolu denklemdeki α_4 ve α_5 katsayılarının F testi (Wald testi) ile topluca anlamlılığının test edilmesi yoluyla belirlenmektedir. Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olup olmadığına, hesaplanan F istatistiği ile Pesaran vd. (2001)'deki kritik sınır değerlerinin karşılaştırılması sonucunda karar verilmektedir (Yaylalı ve Lebe, 2013: 129). Yapılan hesaplamalar sonucunda eşbütünleşme ilişkisinin test edilmesiyle ilgili F istatistiği sonuçları Tablo 3'de özetlenmiştir.

Tablo 3. Eşbütünleşme Test Sonuçları

Modeller	m	k	F -İstatistiği	$I(0)$ ve $I(1)$ Kritik
				Değerleri
<i>Model I: R_{DIS}</i>	12	1	6.935 (0.001)	8.74-9.63*
<i>Model II: R_{DEP}</i>	12	1	7.441 (0.000)	6.56-7.30**
<i>Model III: R_{MON}</i>	12	1	7.788 (0.000)	5.59-6.26***

*, ** ve *** sırasıyla % 1, % 5 ve % 10 anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir. m maksimum gecikme sayısını, k modelde yer alan bağımsız değişken sayısıdır. Kritik değerler, Pesaran vd. (2001:301) çalışmalarında yer alan Tablo CI(v)'de sunulan $k=1$ durumuna ait değerlerdir. Parantez içerisindeki değer F istatistiğinin p (olasılık) değerini ifade etmektedir.

Tabloda görüldüğü gibi hesaplanan F istatistiği, para politikası faiz oranı ile mevduat faiz oranı için % 5 ve % 10 önem düzeylerinde, reeskont faiz oranı için % 10 önem düzeylerinde üst kritik değerden büyük olduğu görülmektedir (Tablo 3). Dolayısıyla bütün faiz oranları için 12 gecikmeli trendli modeldeki değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi bulunmadığını öngören sıfır hipotezi reddedilir. Diğer bir deyişle, analize konu olan dönemde, faiz oranları ile enflasyon oranı arasında uzun dönemli ilişkinin mevcut olduğu söylenebilir.

5.3. ARDL Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunun tespit edilmesinden sonra ikinci aşamada, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin incelenmesi için ARDL modeli tahmin edilmelidir. Söz konusu Fisher hipotezinde değişkenler (R ve INF) aynı olduğundan uygun ARDL modeli aşağıdaki gibi kurulmuştur.

$$R_t = \alpha_0 + \alpha_1 trend + \sum_{i=1}^p \alpha_{2,i} R_{t-i} + \sum_{i=0}^q \alpha_{3,i} INF_{t-i} + \omega_t \quad (5)$$

Microfit programı ile en uygun ARDL modelini belirlemek için ilk olarak (5) nolu denklem p ve $q = 1, 2, \dots, m$ ve $i = 1, 2, \dots, k$ nın bütün muhtemel değerleri için OLS yaklaşımıyla tahmin edilmektedir. Bu tahminde maksimum gecikme uzunluğu (m) 12 olarak alınmıştır. Daha sonra tahmin edilen modeller arasından model seçim kriterleri olan; R^2 , Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Schwartz Bayesian Kriteri (SBC) veya Hannan-Quinn Kriteri (HQC)'den birisine göre model seçimi yapılmaktadır. R_{DIS} , R_{DEP} ve R_{MON} faiz oranlarına öngörülen (5) nolu denklem için en uygun modeller, sırasıyla ARDL (1,0), ARDL (2,8) ve ARDL (2,0)¹¹ SBC'ne göre tahmin edilmiştir.¹²

¹¹ Microfit paket programıyla tahmin yapılır iken her bir değişken için ayrı ayrı en uygun gecikmeyi belirlemeye gerek yoktur. Bu işlemi Microfit programı kendisi gerçekleştirmektedir (Bkz: Pesaran and Pesaran (2009). *Time Series Econometrics Using Microfit 5.0*. New York: Oxford University Press).

¹² Bu tahmin sonuçlarının bütün katsayı ve testleri bu kısımda yorumlanmayacaktır. Sadece tahmin edilen ARDL modelinin Tanısal Testleri yorumlanacaktır. ARDL modellerinin tanısal test sonuçları Ek'de özetlenmektedir (Bkz: Ek). Ayrıca, ARDL modellerinin tahmin sonuçlarından kısa ve uzun dönem katsayıları çalışmanın amacı çerçevesinde ayrı bir başlıklar altında ele alınıp, değerlendirilecektir.

Tanısal testlerden Breusch-Godfrey hata terimlerinde ardışık bağımlılık olup olmadığını belirlemek için kullanılan LM testidir. Ramsey model kurma hatası olup olmadığı hakkında bilgi veren, Jarque-Bera hata terimlerinin normal dağılıp dağılmadığını gösteren ve White testi ise hata terimlerinin değişen varyanslı olup olmadığını araştırmada kullanılan bir testtir. Buna göre tüm faiz oranları için tahmin edilen ARDL modellerinin tanısal testlerine bakıldığında; ardışık bağımlılık, değişen varyans, model kurma hatası ve normal dağılım testlerine ait p (olasılık) değerleri, bütün α önem düzeylerinden (% 1) daha büyüktür (Bkz: Ek). Dolayısıyla, tüm faiz oranlarının ARDL modelleri için tanısal test problemlerinin söz konusu olmadığı söylenebilir.

5.3.1. Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler arasında eşbütünleşme tespit edilip en uygun ARDL modeliyle tahminde bulunulduktan sonraki aşamada, değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin katsayıları elde edilir ve katsayılar hakkında değerlendirmeler yapılır (Pesaran ve Pesaran, 2009: 319). Bu amaçla, faiz oranının bağımlı değişken olması durumunda, ARDL modellerinin uzun dönem katsayıları Tablo 4’de yer almaktadır.

Tablo 4. Uzun Dönem Katsayıları

Bağımsız Değ.	Bağımlı Değişken		
	Model I: R_{DIS}	Model II: R_{DEP}	Model III: R_{MON}
	1970m1-2014m1	1978m12-2013m11	1999m10-2014m1
	ARDL(1,0)	ARDL(2,8)	ARDL(2,0)
<i>INF</i>	0.804 (3.935) [0.000]	0.665 (4.027) [0.000]	3.035 (4.622) [0.000]
<i>C</i>	3.685 (0.291) [0.771]	18.228 (1.173) [0.241]	16.960 (7.328) [0.000]
<i>Trend</i>	0.008 (0.213) [0.831]	0.020 (0.449) [0.653]	2.401 (3.886) [0.000]
1999m10-2013m11			
	ARDL(1,0)	ARDL(6,2)	ARDL(1,0)
<i>INF</i>	0.514 (3.861) [0.000]	0.560 (5.059) [0.000]	1.821 (3.706) [0.000]
<i>C</i>	34.550 (4.556) [0.000]	25.974 (4.939) [0.000]	116.139 (6.982) [0.000]
<i>Trend</i>	0.178 (3.285) [0.001]	-0.105 (-2.559) [0.012]	1.293 (2.817) [0.006]

Parantez içerisindeki *t* testinin istatistik değerlerini, köşeli parantez içerisindeki olasılık (*p*) değerleridir.

Enflasyonun alternatif faiz oranları üzerindeki uzun dönem etkileri genel olarak değerlendirildiğinde; tüm katsayılar istatistiki olarak % 1 önem düzeyinde anlamlı ve iktisadi yönden beklenen yönde işarete sahip oldukları görülmektedir. 1970-2014 dönemi için reeskont faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişki incelendiğinde, enflasyondaki %1’lik artışın uzun dönemde reeskont faiz oranında % 0.804’lük bir artışa yol açacağı tespit edilmiştir. 1978-2013 dönemi için mevduat faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişki incelendiğinde, enflasyondaki %1’lik artış mevduat faiz oranı üzerinde % 0.665’lik bir artış meydana getirmektedir. 1999-2014 dönemi için para politikası faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki incelendiğinde ise, enflasyondaki %1’lik artış para politikası faiz oranında % 3.03’lük bir artışa yol açmaktadır.

Farklı zaman periyotları için elde edilen tahmin sonuçlarının tutarlı olup olmadığı görmek amacıyla, ortak bir zaman periyodu (1999m10-2013m11) için de model tahmininde bulunulmuştur. Tahmin sonuçları Tablo 4’ün alt bölümünde yer almaktadır. Tüm faiz oranları için enflasyonun etkileri analiz edildiğinde; enflasyondaki %1’lik artışın uzun dönemde reeskont faiz oranında % 0.514’lik artışa, mevduat faiz oranında % 0.560’lik artışa ve para politikası faiz oranında ise % 1.821’lik bir artışa neden olacağı tespit edilmiştir.

5.3.2. Kısa Dönem Katsayıları

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin katsayıları tahmin edilip ve katsayılar hakkında değerlendirmeler yapıldıktan sonra, son olarak hata düzeltme modeli ile kısa dönem katsayıları tahmin edilir (Uluyol vd., 2014: 81). Bu çerçevede faiz oranları için ARDL yaklaşımına dayalı hata düzeltme modeli aşağıdaki gibi kurulmuştur.

$$\Delta R_t = \alpha_0 + \alpha_1 trend + \sum_{i=1}^m \alpha_{2,i} \Delta R_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{3,i} \Delta INF_{t-i} + \alpha_4 ECM_{t-1} + \vartheta_t \quad (6)$$

Buradaki, ECM_{t-1} hata düzeltme terimlerini ifade etmekte olup, (5) nolu modelde yer alan hata terimi serisinin bir dönem gecikmeli değeridir. Kısa dönem parametreleri uzun dönemde olduğu gibi reeskont faiz oranı, mevduat faiz oranı ve para politikası faiz oranı ile enflasyon oranı için sırasıyla ARDL(1,0), ARDL(2,8)

ve ARDL(2,0) modelleriyle araştırılmıştır. Buna göre modellerin kısa dönem katsayılarının tahmin sonuçları Tablo 5’de yer almaktadır.

Enflasyonun alternatif faiz oranları üzerindeki kısa dönem etkileri genel olarak değerlendirildiğinde; modeldeki katsayılar genellikle istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmekte olup, uzun dönemde olduğu gibi kısa dönemde de tüm faiz oranları için iki değişken (faiz oranı ile enflasyon oranı) arasında pozitif ilişki mevcuttur. Ayrıca, hata düzeltme terimlerinin işareti beklendiği gibi negatif ve istatistiki olarak % 1 önem düzeyinde anlamlıdır (Tablo 5). Dolayısıyla, kısa dönem faiz oranlarında meydana gelecek bir sapma, bir sonraki dönemde giderilerek kısım % 2 ile % 72 arasında değişmekte olup, uzun dönem dengesine para politikası faiz oranı modelinde oldukça hızlı bir şekilde dönüldüğü söylenebilir (% 72). Bu, oluşturulan modellerin anlamlı olduğunu ve çalıştığını göstermektedir.

1970-2014 dönemi için reeskont faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişkinin kısa dönem katsayıları incelendiğinde, enflasyondaki %1’lik artışın kısa dönemde reeskont faiz oranında % 0.013’lük bir artışa yol açacağı görülmektedir. 1978-2013 dönemi için mevduat faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişki incelendiğinde, enflasyondaki %1’lik artış kısa dönemde mevduat faiz oranı üzerinde % 0.142’lik bir artışa yol açmaktadır. 1999-2014 dönemi için para politikası faiz oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişki incelendiğinde ise, enflasyondaki %1’lik artış kısa dönemde para politikası faiz oranında % 2.177’lik bir artış meydana getirmektedir. Enflasyon oranının faiz oranları üzerindeki kısa dönem etkileri tek bir zaman periyodu (1999m10-2013m11) esas alınarak tekrar analiz edildiğinde; enflasyondaki %1’lik artışın reeskont faiz oranında % 0.041’lik bir artışa, mevduat faiz oranında % 0.348’lik bir artışa ve para politikası faiz oranında ise % 0.355’lik bir artışa neden olacağı görülmektedir (Tablo 5).

F. LEBE – L. F. ARDA ÖZALP

Tablo 5. Kısa Dönem Katsayıları

		Bağımlı Değişken						Bağımlı Değişken								
		Model I: R_{Dis}			Model III: R_{MON}			Model I: R_{Dis}			Model II: R_{DEP}			Model III: R_{MON}		
		1970m1-2014m1			1978m12-2013m11			1999m10-2014m1			1999m10-2013m11			1999m10-2013m11		
Bağ. D.	ARDL(1,0)	Bağ. D.	ARDL(2,8)	Bağ. D.	ARDL(2,0)	Bağ. D.	ARDL(1,0)	Bağ. D.	ARDL(6,2)	Bağ. D.	ARDL(1,0)	Bağ. D.	ARDL(1,0)	Bağ. D.	ARDL(1,0)	
ΔINF	0.013 (3.665) [0.000]	$\Delta R_{DEP}(-1)$	4.021 (4.021) [0.000]	$\Delta R_{MON}(-1)$	0.269 (3.618) [0.000]	$\Delta R_{DEP}(-1)$	0.041 (3.077) [0.002]	$\Delta R_{DEP}(-1)$	0.936 (15.108) [0.000]	ΔINF	0.355 (3.557) [0.001]	ΔINF	0.355 (3.557) [0.001]	ΔINF	0.355 (3.557) [0.001]	
C	0.0596 (0.290) [0.771]	ΔINF	0.142 (1.985) [0.048]	ΔINF	2.177 (4.140) [0.000]	ΔINF	2.729 (1.983) [0.049]	$\Delta R_{DEP}(-2)$	0.189 (3.124) [0.002]	C	22.652 (4.477) [0.000]	C	22.652 (4.477) [0.000]	C	22.652 (4.477) [0.000]	
$Trend$	0.001 (0.221) [0.825]	$\Delta INF(-1)$	-0.005 (-0.046) [0.963]	C	116.316 (5.426) [0.000]	C	0.014 (1.795) [0.075]	$\Delta R_{DEP}(-3)$	-0.099 (-1.637) [0.104]	$Trend$	0.252 (2.910) [0.004]	$Trend$	0.252 (2.910) [0.004]	$Trend$	0.252 (2.910) [0.004]	
ECM_{t-1}	-0.016 (-2.882) [0.004]	$\Delta INF(-2)$	0.048 (0.403) [0.687]	$Trend$	1.723 (3.627) [0.000]	ECM_{t-1}	-0.079 (-2.965) [0.004]	$\Delta R_{DEP}(-4)$	0.176 (2.242) [0.027]	ECM_{t-1}	-0.195 (-4.446) [0.000]	ECM_{t-1}	-0.195 (-4.446) [0.000]	ECM_{t-1}	-0.195 (-4.446) [0.000]	
		$\Delta INF(-3)$	-0.387 (-3.199) [0.001]	ECM_{t-1}	-0.717 (-6.995) [0.000]			$\Delta R_{DEP}(-5)$	0.436 (7.634) [0.000]							
		$\Delta INF(-4)$	0.636 (5.226) [0.000]					ΔINF	0.348 (2.301) [0.023]							
		$\Delta INF(-5)$	-0.916 (-7.564) [0.000]					$\Delta INF(-1)$	-0.450 (-3.226) [0.002]							
		$\Delta INF(-6)$	0.647 (5.868) [0.000]					C	3.482 (2.497) [0.014]							

		<i>ΔINF</i> (-7)	-0.351 (-4.869) [0.000]							-0.014 (-1.862) [0.065]	
		<i>C</i>	0.721 (1.169) [0.243]							-0.134 (-3.022) [0.003]	
		<i>Trend</i>	-0.007 (-0.461) [0.644]								
		<i>ECM</i> _{<i>t-1</i>}	-0.040 (-3.901) [0.000]								

Parantez içerisindeki *t* testinin istatistik değerlerini, köşeli parantez içerisindeki ise olasılık (*p*) değerleridir.

Kısa ve uzun dönem tahmin sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, her iki durumda da (gerek farklı zaman periyodu, gerek tek bir zaman periyodu açısından) enflasyon etkisinin faiz oranlarına yansımalarının, diğer faiz oranlarına göre para politikası faiz oranlarında daha büyük olduğu tespit edilmiştir (Tablo 4 ve Tablo 5). Bununla birlikte bu etkinin, beklentilere uygun olarak kısa döneme göre uzun dönemde daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

6. SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, çeşitli faiz oranları (reeskont faiz oranı, mevduat faiz oranı ve para politikası faiz oranı) açısından Fisher hipotezinin Türkiye ekonomisi için geçerliliği test etmektir. Ayrıca, ARDL sınır yaklaşımı kullanılarak, kısa ve uzun dönemde enflasyon ve nominal faiz oranı arasındaki ilişkiyi Fisher hipotezi kapsamında incelenmektedir. Bu çalışmada ele alınan dönem, verilerin temin edildiği IFS elektronik veri tabanındaki mevcudiyetine bağlı olarak çeşitli faiz oranlarına bağlı olarak farklılık göstermektedir. Veriler aylık olup, genel olarak çalışmamız 1970m01-2014m01 dönemini kapsamaktadır.

Yapılan analiz sonucu, faiz oranları (reeskont faiz oranı, mevduat faiz oranı ve para politikası faiz oranı) ile enflasyon oranı arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Bu durum faiz oranları ile enflasyon oranı arasındaki uzun dönem denge ilişkisinin varlığını göstermektedir. Bununla birlikte, değişkenlerin kısa ve uzun dönem katsayıları gerek istatistiki gerek iktisadi açısından beklentilere uygun olduğu belirlenmiştir. Enflasyon oranının hem kısa dönemde hem de uzun dönemde faiz oranlarını pozitif yönde etkilemesi elde edilen en önemli sonuçtur. Örneğin, 1970-2014 dönemi esas alındığında enflasyondaki %1'lik artışın, uzun dönemde reeskont faiz oranında % 0.51 ile % 0.80, 1978-2013 dönemi için mevduat faiz oranı üzerinde % 0.56 ile % 0.67 ve 1999-2014 dönemi için para politikası faiz oranında ise % 1.82 ile % 3.04 arasında değişen bir artışa yol açabileceği belirlenmiştir. Kısa dönemde ise enflasyonun etkisi pozitif olmakla birlikte bir miktar azaldığı tespit edilmiştir. Örneğin, enflasyondaki %1'lik artış 1970-2014

dönemi için reeskont faiz oranında % 0.013 ile % 0.041, 1978-2013 dönemi için mevduat faiz oranı üzerinde % 0.142 ile % 0.348 ve 1999-2014 dönemi için para politikası faiz oranında ise % 0.355 ile % 2.177 arasında değişen bir artışa neden olabileceği ortaya konmuştur.

Sonuç olarak, hem kısa dönemde hem de uzun dönemde enflasyonun tüm faiz oranları üzerinde anlamlı bir etkisi mevcuttur ve bu etki pozitifdir. Bu sonuç, tüm alternatif faiz oranları için Fisher etkisinin Türkiye ekonomisi açısından geçerli olduğu göstermektedir. Bununla birlikte, enflasyon oranını alternatif faiz oranlarını pozitif yönde etkilese de, para politikası faiz oranı üzerindeki etkisi diğerlerinden daha fazladır. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisi için para politikası faiz oranı esas alındığında daha güçlü bir Fisher hipotezinin söz konusu olduğu söylenebilir. Bu yüzden, politika yapıcıları Türkiye ekonomisinde enflasyon ve faiz oranıyla ilgili karar alır iken, bu gibi önemli bulguları dikkate almaları gerektiği ifade edilebilir.

KAYNAKÇA

ASEMOTA, O. J., BALA, D. A. (2013), “Fisher Effect, Structural Breaks and Outliers Detection in ECOWAS Countries”, http://docs.business.auckland.ac.nz/Doc/Paper-6_Asemota.pdf, (03.02.2014).

ATKINS, F. J., COE, P. J. (2002), “An ARDL Bounds Test of The Long-Run Fisher Effect in The United States and Canada”, *Journal of Macroeconomics*, 24, 255–266.

BAHMANI-OSKOOEE, M., BROOKS, T. J. (1999), “Bilateral J–Curve Between US and her Trading Partners”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1), 156-165.

BAHMANI-OSKOOEE, M., ECONOMIDOU, C., GOSWAMI, G. (2006), “Bilateral J-curve between the UK vis-à-vis her Major Trading Partners”, *Applied Economics*, 38(8), 879-888.

BAHMANI-OSKOOEE, M., HARVEY, H. (2006), “How Sensitive are Malaysia’s Bilateral Trade Flows to Depreciation?”, *Applied Economics*, 38(11), 1279-1286.

BARSKY, R. B (1987), “The Fisher Hypothesis and The Forecastability and Persistence of Inflation”, *Journal of Monetary Economics*, 19(1987), 3-24.

BAYAT, T. (2012), “Türkiye’de Fisher Etkisinin Geçerliliği: Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Yaklaşımı”, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38(Haziran-Aralık), 47-60.

BERUMENT, H., JELASSI, M. M. (2002), “The Fisher Hypothesis: A Multi-Country Analysis”, *Applied Economics*, 34(13), 1645-1655.

BOOTH, G. G., CİNER, C. (2001), “The Relationship Between Nominal Interest Rates and Inflation: International Evidence”, *Journal of Multinational Financial Management*, 11(3), 269–280.

CHRISTOPOULOS, D. K., LEÓN-LEDESMA, M. A. (2007), “A Long-Run Non-Linear Approach to The Fisher Effect”, *Journal of Money Credit and Banking*, 39(2/3), 543-559.

COPPOCK, L., POITRAS, M. (2000), “Evaluating The Fisher Effect In Long-Term Cross-Country Averages”, *International Review of Economics and Finance*, 9(2), 181–192.

CROWDER W. J., HOFFMAN, D. L. (1996), “The Long-Run Relationship Between Nominal Interest Rates and Inflation: The Fisher Equation Revisited”, *Journal of Money Credit and Banking*, 28(1), 102-118.

ÇAKMAK, E., AKSU, H., BAŞAR, S. (2002), "Fisher Hipotezi'nin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi: 1989-2001", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 16(3-4), 31-40.

EVANS, M. D., LEWIS, K. K. (1995), "Do Expected Shifts in Inflation Affect Estimates of The Long-Run Fisher Relation?", *The Journal of Finance*, 50(1), 225-253.

FAHMY, Y. A., KANDİL, M. (2003), "The Fisher Effect: New Evidence and Implications", *International Review of Economics and Finance*, 12(4), 451-465.

FAMA, E. F. (1975), "Short Term Interest Rates as Predictors of Inflation", *American Economic Review*, 65, 269-282.

FISHER, I. (1930), *The Theory of Interest*, The Macmillan Company, New York.

GIBSON, W. E. (1970), "Price-Expectations Effects on Interest Rates", *The Journal of Finance*, 25(1), 19-34.

GÜL, E. AÇIKALIN, S. (2008), "An Examination of the Fisher Hypothesis: The Case of Turkey", *Applied Economics*, 40(24), 3227-3231.

İNCEKARA, A., DEMEZ, S., USTAOĞLU, M. (2012), "Validity of Fisher Effect For Turkish Economy: Cointegration Analysis", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58(12), 396-405.

JAREÑO, F., TOLENTINO, M. (2012), "The Fisher Effect In The Spanish Case: A Preliminary Study", *Asian Economic and Financial Review*, 2(7), 841-857.

KOUSTAS, Z., SERLETIS, A. (1999), "On the Fisher Effect", *Journal of Monetary Economics*, 44(1), 105-130.

LEBE, F., BAYAT, T. (2011), "Taylor Kuralı: Türkiye İçin Bir Vektör Otoregresif Model Analizi", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 11(Özel Sayı), 95-112.

MAKI, D. (2003), "Nonparametric Cointegration Analysis of The Nominal Interest Rate and Expected Inflation Rate", *Economics Letters*, 81, 349-354.

MANKIW, G. N. (2010), *Makroekonomi*, (Çev. Ö. F. Çolak), Efil Yayınevi.

MISHKIN, F. S. (1991), "Is Fisher Effect for Real: A Re-Examination of The Relationship Between Inflation and Interest Rates", *NBER Working Papers Series*, No. 3632.

OBI, B., NURUDEEN, A., WAFURE, O. G. (2009), “An Empirical Investigation of The Fisher Effect in Nigeria: A Co-integration and Error Correction Approach”, *International Review of Business Research Papers*, 5(5), 96-109.

PESARAN, B., PESARAN, M. H. (2009), *Time Series Econometrics Using Microfit5.0*, Oxford University Press Inc., New York.

PESARAN, M. H., SHIN, Y., SMITH, R. J. (2001), “Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships”, *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.

RAY, S. (2012), “Empirical Testing of International Fisher Effect in United States and Selected Asian Economies”, *Advances in Information Technology and Management*, 2(1), 2167-6372.

SEIFOLLAHI, N., ABBASI, F., FAR, M. M. (2012), “Any Relation Between Nominal Interest Rate and Inflation Rate Upon Fisher Effect”, *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 2(4), 4000-4007.

ŞİMŞEK, M., KADILAR, C. (2006), “Fisher Etkisinin Türkiye Verileri İle Testi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7(1), 99-111.

TSONG, C.-C., LEE, C.-F. (2012), “Quantile Cointegration Analysis of The Fisher Hypothesis”, *Journal of Macroeconomics*, 35(March), 186–198.

TURGUTLU E. (2004), “Fisher Hipotezinin Tutarlılığının Testi: Parçalı Durağanlık ve Parçalı Koentegrasyon Analizi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(2), 55-74.

ULUYOL, O., LEBE, F., AKBAŞ, Y. E., (2014), “Firmaların Finansal Kaldıraç Oranları ile Öz Sermaye Karlılığı Arasındaki İlişki: Hisseleri Borsa İstanbul (BİST)’da İşlem Gören Şirketler Üzerinde Sektörler Bazında Bir Araştırma”, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 70-89.

YAMAK, R., ABDİOĞLU, Z. (2007), “Fisher Hipotezinin Testi: Güçlü ve Zayıf Form”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1-2), 1-9.

YAYLALI, M., LEBE, F. (2013), “Konut Sektörünün Elektrik Talebi: Türkiye İçin Talep Tahmini ve Öngörü”, *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, CS: Energy 2013 Özel Sayısı, 3(1), 119-145.

YILANCI, V. (2009), “Fisher Hipotezinin Türkiye İçin Sınanması: Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Analizi”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 205-213.

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi
Cilt:31, Sayı:1, Yıl:2016, ss. 95-122

YOLSAL, H. (2010), "Mevsimsel Düzeltmede Kullanılan İstatistikî Yöntemler Üzerine Bir inceleme", *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hakemli Dergisi*, 9, 245-257.

Ek

Tanısal Test Sonuçları

Tanısal Testler	Bağımlı Değişken		
	<i>Model I: R_{DIS}</i>	<i>Model II: R_{DEP}</i>	<i>Model III: R_{MON}</i>
	1970m1-2014m1	1978m12- 2013m11	1999m10-2014m01
	ARDL(1,0)	ARDL(2,8)	ARDL(2,0)
R^2	0.99214	0.98098	0.70805
\bar{R}^2	0.99210	0.98038	0.70535
<i>DW</i>	1.99908	1.9390	2.0346
<i>F</i>	21596.1[0.000]	1654.4[0.000]	40.017[.000]
χ_{BG}^2	5.446[0.941]	13.152[0.358]	12.511[0.406]
χ_{RAMSEY}^2	3.695[0.159]	3.813[0.250]	1.534[0.215]
χ_{NORM}^2	3.277[0.252]	2.159[0.354]	1.462[0.576]
χ_{WHITE}^2	0.103[0.749]	2.078[0.149]	2.211[0.645]
		1999m10- 2013m11	
	ARDL(1,0)	ARDL(6,2)	ARDL(1,0)
R^2	0.99366	0.98699	0.84679
\bar{R}^2	0.99353	0.98604	0.84466
<i>DW</i>	2.1041	1.8241	2.0218
<i>F</i>	7521.7[0.000]	1039.0[0.000]	57.4[.000]
χ_{BG}^2	13.962[0.941]	12.046[0.836]	10.614[0.562]
χ_{RAMSEY}^2	0.500[0.479]	0.221[0.638]	0.032[.858]
χ_{NORM}^2	3.407[0.268]	5.407[0.492]	6.407[0.594]
χ_{WHITE}^2	0.837[0.360]	2.123[0.287]	1.179[.277]

$\chi_{BG}^2, \chi_{RAMSEY}^2, \chi_{NORM}^2, \chi_{WHITE}^2$ sırasıyla, Breusch-Godfrey ardışık bağımlılık, Ramsey regresyonda model kurma hatası, Jarque-Bera normallik ve White değişen varyans sınaması için kullanılan testlerdir. Köşeli parantez içindeki değerler, tanısal testlere ait p -olasılık değerlerini temsil etmektedir.

Sosyal Devlet Yaklaşımı Açısından Türkiye’de 1980 Sonrası Eğitim Harcamalarının Analizi

Düriye TOPRAK¹

Serpil AĞCAKAYA²

Hüseyin GÜL³

Öz

II. Dünya Savaşı’ndan sonra gittikçe güçlenen refah devleti, 1980 sonrası dönemde küreselleşme ve yeni liberal politikaların bir sonucu olarak yeniden yapılanma sürecine girmiştir. Sosyal refah devleti, sağlıktan eğitime ve sosyal güvenlikle yoksullukla mücadeleye değişik alanlarda sorumluluklar üstlenmiştir. Türkiye’de eğitim alanına yapılan harcamalar, toplumun genel sosyal refahına yönelik olan ve sosyal harcama olarak kabul edilebilecek bir harcama türüdür. Bu çalışmanın amacı, sosyal refah devletini kısaca açıklayarak sosyal refah devleti çerçevesinde sosyal harcamalara yöntemsel yaklaşımları incelemek, Türkiye’de eğitim harcamalarının düzeyini sorgulamak ve diğer bazı ülkelerle karşılaştırmak ve değerlendirmektir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Refah Devleti, Sosyal Harcamalar, Kamu Harcamaları, Eğitim, Eğitim Harcamaları

JEL Sınıflandırma Kodları: I22, I38, H52, H53

An Analysis of Education Expenditures in the Welfare State in the Post 1980 Period in Turkey

Abstract

The welfare state that had become stronger gradually in the post-2nd World War has been in the process of restructuring after the 1980 period as a result of globalisation and neo-liberal policies. Social welfare state has had responsibilities in different fields ranging from health to education and from social security to poverty reduction. In Turkey, the education expenditures may be accepted as social expenditures contributing to general social welfare of the society. The goal of this study is to explain the social welfare state briefly, to review the methodological approaches to social expenditures in the context of the social welfare state, and to examine and compare the level of education expenditures in Turkey and some other countries.

Keywords: Social Welfare State, Social Expenditures, Public Expenditures, Education, Education Expenditures

JEL Classification Codes: I22, I38, H52, H53

¹ Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, duriyetoprak@sdu.edu.tr

² Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, serpilagcakaya@sdu.edu.tr

³ Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, gulhuseyin@yahoo.com

1. GİRİŞ

II. Dünya Savaşı'ndan sonra 1970'lere kadar özellikle Kuzey Amerika ve Batı Avrupa ülkelerinde refah devleti ya da sosyal devlet anlayışı ve uygulamaları egemen olmuştur. Devlet anlayışında yaşanan değişim, devletin görev ve sorumluluklarını arttırmış ve kamu harcama ve gelirlerinin miktar ve bileşiminde önemli değişimler yaşanmıştır. Keynesyen refah devleti anlayışına göre şekillenen bu dönemde devlete; kaynak dağılımında etkinlik, ekonomik istikrar ve adil gelir dağılımı başta olmak üzere çeşitli görevler yüklenmiştir (Dökmen, 2012:116). Bu çerçevede, fırsat eşitliğini ve sosyal adaleti sağlamak için, sağlık, sosyal güvenlik, eğitim gibi alanlarda önemli programlar geliştirilmiştir. Refah devletinde, toplumda temel hak ve özgürlüklerini kullanabilecek olanak ve kaynaklara sahip olmayan vatandaşlara, belirli bir yaşam düzeyi sağlamak ve fırsat eşitliğini güvenceye alarak piyasada yarışa eşit koşullarda başlama olanağı sunmak temel hedefler olmuştur. Bu amaçla da, “eğitimsizlik, yaşlılık, hastalık, sakatlık, özürllülük ve yoksulluk gibi engelleyici öğelerin kaldırılmasını sosyal devletten istemek vatandaşların temel hakları olarak görülmüştür.” Dolayısıyla, “birçok ülkede çalışma hakkı, işsizken sosyal koruma hakkı, minimum gelir hakkı, sağlık ve eğitim gibi temel sosyal hizmetlere eşit erişim hakkı vatandaşların yararlanabileceği temel haklar alanına girmiştir” (Gül ve Sallan Gül, 2007: 6). Ayrıca, ekonomik büyümeye, refahın artmasına, yeni ihtiyaç ve isteklerin ortaya çıkmasına paralel olarak, refah devletinin başlangıçtaki hedeflerine yeni hedefler eklenmiştir ki bunlar; yoksulluğun ortadan kaldırılması, gelir eşitsizliğinin giderilmesi, sosyal bütünleşmenin sağlanması ve toplumsal katılımın yaygınlaştırılmasıdır (Galbraith, 1996; Roche, 1992; Akgül Yılmaz, 2006).

1980 sonrası dönemde sosyal refah devleti uygulamalarına yöneltilen eleştiriler artarken, küreselleşme ve yenedünya düzeniyle bütünleşmenin bir gereği olarak yeni liberal politikalar yaygınlaşmaya başlamıştır. Yeni liberalizm temelli yeni dünya düzeninde, sosyal devlet harcamalarının kamu bütçe açıklarını artırdığı, ulusal ekonomilerin rekabetçiliğini olumsuz etkilediği, ekonomik büyümeyi aksattığı ve krizlere yol açtığı ileri sürülerek, sosyal devletin yükümlülüklerinin ve

harcamalarının azaltılması, piyasalaştırılması ya da özelleştirilmesi önerilmektedir. Bu doğrultuda, piyasanın, ulusal ve uluslararası piyasa güçlerinin, sivil toplumun çalışma alanlarının genişletilmesine olanak sağlanmasının, bunun için de sosyal haklardan, sosyal devletten ve sosyal güvenlik hizmetlerinin sosyal devletin bürokrasisi eliyle sunulmasından vazgeçilmesinin gereği vurgulanmaktadır (Friedman, 1988; Hayek, 1993; Murray, 1995). Yeni liberalizmde, büyük ve hantal devletin karışıcılığından uzak işleyen serbest piyasanın, yalnızca varlıklılardan değil, tüm toplumun refahını “görünmez bir el” aracılığıyla sağlayacağı kabul edilmekte ve sosyal devlet programlarına karşı çıkmaktadır (Friedman ve Friedman, 1980: 107). Ayrıca, küresel ekonomik koşulların ve rekabetin, sosyal devletin eski biçimiyle devamını olanaksız ve finanse edilemez kıldığı ileri sürülmektedir (Brady ve Beckfield, 2005: 923). Bu çerçevede dönüştürülen sosyal refah devletinin, yeni liberalizm ve minimal devlet anlayışı çerçevesinde zayıflatıldığına (Sallan Gül, 2006; Galbraith, 1996; Pierson, 1994; Habermas, 1989), küçüldüğüne (Huber ve Stephens, 2001: 123; Busemeyer, 2007) ya da çalışma refahına ve küresel ekonomide etkinliğe ve rekabete odaklanacak şekilde biçim değiştirerek daha piyasa temelli bir biçim aldığına dönük iddialar artmıştır (Jiang, 2014; Lowry, 2012; Gül ve Sallan Gül, 2007; Brady ve Beckfield, 2005).

Bu iddiaları sınamanın ve devletin sosyal refahın sağlanmasında kendini yeni dönemde nasıl konumlandığını karşılaştırmalı bir şekilde değerlendirmenin bir yolu, bu amaç için ayrılan kamu kaynaklarının büyüklüğündeki değişimleri incelemektir. Sosyal refah devletinin sağlık, sosyal güvenlik, yoksullukla mücadele, eğitim ve konut gibi alanlarda birçok programı ve harcamaları mevcuttur. Tüm bunları incelemek bir makale çalışmasının boyutlarını aşacağı için, bu çalışmada sadece eğitim alanında sosyal devletin yerinin ve öneminin özellikle harcamalar bazında nasıl değiştiği ele alınacaktır. Türkiye’de eğitim alanına yapılan harcamalar, sosyal refah amacına yönelik olan ve sosyal harcama olarak kabul edilebilecek bir harcama türüdür.

Çalışmanın temel amacı; Türkiye’de eğitim harcamalarının seyri üzerinden sosyal devletin dönüşümünü ve OECD ülkeleriyle karşılaştırmalı konumunu ortaya

koymaktır. Bu çaba, sosyal refah devletinin, yeni liberalizm ve minimal devlet anlayışı çerçevesinde zayıflatıldığına dönük iddiaları, eğitim harcamaları temelinde değerlendirebilmeyi de olanaklı kılacaktır. Bu çerçevede çalışmada, öncelikle sosyal refah devleti hizmetleri ve harcamaları ele alınmaktadır. Bunun yanında, hem yapılan değerlendirmelere temel oluşturması hem de sosyal harcamaların karmaşıklığını ve hesaplanma güçlüğüne aşmaya yardımcı olması amacıyla refah devleti çerçevesinde sosyal harcamaları sınıflayan yaklaşımlar incelenmektedir. Daha sonra da Türkiye’de ve OECD ülkelerinde karşılaştırmalı olarak eğitim harcamaları irdelenmekte ve değerlendirilmektedir.

2. SOSYAL REFAH DEVLETİ

Refah devleti (*welfare state*) ya da sosyal devlet kavramı yaklaşımlara, zamana ve farklı ülkelere göre değişik şekillerde yorumlanmaktadır. Refah devleti kavramı literatürde bazen refahın ideal modelini ifade etmek için bazen de devletin sunduğu refahı ifade etmek için kullanılabilir (Akgül Yılmaz, 2006: 5). Refah devleti, teorik bir soyutlama yaparken kullanılabilir gibi, sosyal politika rejimlerine göre farklılaşan refah devleti modellerini ifade etmek için de kullanılmaktadır (Arın, 1993: 91). Dolayısıyla, tarih boyunca refah devleti ya da sosyal devlet⁴ çeşitli şekillerde tanımlanmıştır. Tanımlar, refah devletine minimum sorumluluk verenden (gereksinimlerin sadece minimum düzeyde karşılanması, minimum standartların sağlanması), refah devletine geniş bir faaliyet alanı (eğitim, konut, kişisel sosyal hizmetler, minimum gelir garantisi vb.) tanıyana doğru değişkenlik göstermektedir (Özdemir, 2014: 1). Lowe’e (1993: 14) göre, belki de Keynesçi anlamıyla refah devletini 1930’lar öncesinden ayıran temel özellik, onun

⁴ “Refah devleti” ve “sosyal devlet” terimleri esas itibarıyla aynı kavram ve olguyu ifade etmektedir. İngilizce eserlerde sosyal devlet (*social state*) terimi yerine genel olarak refah devleti (*welfare state*) ya da sosyal refah devleti (*social welfare state*) terimleri kullanılmaktadır. Bu iki kavramın ortaya çıkış kökenine bakıldığında, sosyal devlet ve sosyal politika kavramlarının Kıta Avrupası ülkelerinde, refah devleti ve refah politikası kavramlarının ise Kuzey Amerika ve bir kısım Avrupa ülkelerinde (anglo-sakson ülkeleri) kullanıldığı görülmektedir (Serter, 1994: 36). Sosyal devlet ve refah devleti kavramları genellikle eşanlamlı kullanılsa da, bazen refah devleti kavramı daha dar ve özel bir anlam yüklenerek de ele alınmakta ve temel refah hizmetlerine ilişkin programları geliştirip yürüten devleti anlatmak için kullanılmaktadır (Pierson, 1994: 7; Sallan Gül, 2006).

ekonomik niteliğinden çok, oluşturulan programların evrenselliği ile sunulan hizmetlerin “vatandaşlık” kavramı temelinde ele alınmasıdır.

Bu bağlamda sosyal refah devletini, kurumsallaşmış kamu politikaları ve kurumları aracılığıyla herkese çağdaş ve insan onuruna uygun bir yaşam düzeyi sağlamayı hedefleyen, eğitim, sağlık, konut, istihdam gibi sosyoekonomik açıdan önemli alanlarda hizmetlere erişimi olanaklı kılan ve fırsat eşitliğini sağlayan devlet olarak tanımlamak olanaklıdır. Refah devletinin toplum üzerindeki etkisi üç şekilde gerçekleşmektedir: Birincisi, refah devleti bireylere ve ailelere, minimum bir düzeyde gelir garantisi sağlamaktadır. İkincisi, kişilere ve ailelere belirli sosyal risklerin (hastalık, yaşlılık, işsizlik vb.) üstesinden gelmelerinde destek olarak onları bu gibi olası durumlar karşısında güvence altına almaktadır. Üçüncüsü ise sosyal refah hizmetleri aracılığıyla statü ve sınıf farkı gözetmeksizin tüm vatandaşlara en iyi yaşam standartlarını sunmaktadır (Briggs, 1961’den aktaran Gough, 2003: 895). Refah devleti için sosyal güvenliği sağlamak, sosyal hizmet ve sosyal yardımda bulunmak, vatandaşlara bir lütuf değil, devletin görevi ve vatandaşın hakkıdır. Yani sosyal refah devletinde, bir vatandaşın belirli bir yaşam standardının altına (işsizlik, hastalık, yaşlılık, kimsesizlik, sakatlık, engellilik vb. nedenle yoksulluğa, açlığa vb.) düşmesi temel sosyal ve ekonomik haklara aykırı görülerek, düzeltilmesi için devlet müdahalesinin gereği kabul edilir (Mishra, 1990: 19; Esping-Andersen, 1990: 18-19; Roche, 1992: 19-22; Galbraith, 1996; Mütevellioğlu, 2006).

Ancak, sosyal refah devletinde esas olan kişilerin çalışarak yaşamlarını kazanmasıdır. Sosyal refah devletini ve ekonomik sistemi var eden, piyasa sistemini işler kılan da bu yolla yaratılan gelirler ve vergilerdir. Yani, refah devleti, doğrudan sosyal refah hizmetleri sunmanın yanında, piyasada kötü ekonomik ve sosyal koşullarda yaşamak durumunda kalan bireyleri diğer sosyal programlar ve desteklerle korumayı amaçlar (Ginsburg, 1992: 1). Bu koruma, sosyal politikalar aracılığıyla gerçekleştirilir (Özdemir, 2007: 21-22). Bu koruma bireye yaşamını minimum düzeyde olsa idame ettirme olanağı sağlarken, sağlanan gelir de ekonominin çarklarının dönmesine katkı yapmaktadır. Dolayısıyla, refah devleti,

sosyal yardım ve hizmetlerin ağırlıkla devletçe karşılandığı ama ekonomik kalkınmanın, istihdamın ve ekonomik refahın öncelikle ve ağırlıkla piyasa koşullarında sağlandığı bir karma ekonomik yapıyı da ifade eder (Sallan Gül, 2006; Esping-Andersen, 1990).

2.1. Sosyal Refah Devletinde Sosyal Harcamalar

Sosyal refah devletinin görev alanı oldukça geniştir ve ülkeden ülkeye çeşitlilik gösterir. Hatta bir sonraki alt bölümde detaylı olarak ele alındığı gibi, bazen bu hizmetlerin neleri kapsadığı konusunda önemli görüş ayrılıkları ortaya çıkmakta ve bu da sosyal refah devleti harcamalarının hesaplanması konusunda anlaşmazlıkları beraberinde getirmektedir. Ancak, sosyal refah devleti görevlerinin temel olarak sosyal güvenlik, eğitim, sağlık, gelirin yeniden dağıtımı ve sosyal refah hizmetleri konularında yoğunlaştığı kabul edilmektedir (Buğra ve Adar, 2007; Esping-Andersen, 1990; George ve Wilding, 1994; Mishra, 1990; Sallan Gül, 2006). Bu alanlarda yapılan harcamalar, refah devleti ile ilgili çalışmalarda önemli bir göstergedir. Refah devletinin temel amaçlarının vatandaşlara belirli bir düzeyde sosyal güvenlik, sağlık, eğitim, konut ve asgari bir gelir sağlamak olduğu dikkate alındığında; refah devletlerinin gelişimlerinin incelenmesi ve sınıflandırmasının yapılmasında “genel kamu harcamalarının” ve “sosyal kamu harcamalarının” saptanması önemlidir.

Sosyal harcama kavramı, akademik literatürde ve günlük yaşamda sıkça kullanılan bir kavram olmasına karşın üzerinde uzlaşılmış bir tanım vermek zordur. Gerek sosyal harcama kavramına bakış, gerekse ülkeden ülkeye ya da toplumdan topluma kaynaklanan farklılıklar nedeniyle sosyal harcamanın tanımının yapılmasında güçlüklerle karşılaşmaktadır. Örneğin, eğitim harcamaları bazı çalışmalarda ve uluslararası göstergelerde bir sosyal harcama olarak kabul edilirken, bazılarında sosyal harcama dışında tutulmuştur. Benzer biçimde, sokak aydınlatılması, henüz altyapı sistemi yerleşmemiş ve bu alanda sorunlar yaşayan bir ülke için bir sosyal harcama olarak düşünülürken, bu tür altyapı yatırımlarını tamamlamış gelişmiş ülkelerde sosyal harcamaların dışında bırakılmaktadır (Şeker, 2011: 17). Kısaca ve genel olarak sosyal harcamalar kavramı ile belirtilmek istenen

şöyle ifade edilebilir: Sosyal güvenlik hizmetlerine (yaşlılık sigortası, sağlık sigortası ve işsizlik sigortası gibi sosyal güvenlik kurumlarınca sağlanan hizmetler) ve sosyal hizmetlere (eğitim, sağlık, konut edindirme hizmetleri, engelli ve yaşlı bakım hizmetleri, yoksullara yapılan ayni ve nakdi sosyal yardımlar vb.) ayrılan harcamaların toplamıdır (Özdemir, 2005: 154).

Ancak, genel olarak sosyal harcamaları bireyden çok toplumsal faydayı ön planda tutan, toplumun çıkarlarını göz önünde bulundurarak hem dışsallığı⁵ olan hem de devletin üstlendiği sosyal devlet rolünün gereği olarak yapması gereken harcamalar olarak tanımlamak mümkündür (Yılmaz, 2010: 4). Bir kamu harcamasının sosyal harcama olarak değerlendirmesinde göz önüne alınan ilk ölçüt, yapılan kamu harcamasının yol açtığı dışsallık düzeyidir. İkinci ölçüt, erdemli mal ya da hizmet sunumuyla ilişkili olup olmadığıdır. Erdemli mal ve hizmet (*merit goods*) özelliği taşıyan harcamalar bütün toplumu ilgilendirir, olumlu dışsallıkları yüksektir ve genel olarak toplumun refahını artırır. Dolayısıyla bu tür harcamalar sosyal bir niteliğe sahiptir. Yetimler, gaziler, sakatlar, yaşlılar ve yoksullara yönelik yapılan kamu harcamaları bu kapsamda değerlendirilebilir. Üçüncü ölçüt ise söz konusu kamu harcamasından yararlanan kesimin genişliği olmaktadır (Erdoğan ve Yenigün, 2008: 12).

OECD'ye (2007) göre sosyal harcamalar (*social expenditures*) “Kamu ve özel kurumların, aile ve bireylere yönelik olan ve onların refahlarını kötü bir şekilde etkileyen koşullar ortaya çıkması durumunda, onlara destek olmak amacıyla sağlanan yararlar ve verilen finansal katkılardır.” Bu şekilde sağlanan yararlar ve finansal katkılar ya belli bir mal ve hizmetin satın alınmasını karşılayacak şekilde doğrudan para verilmesi şeklinde olur ya da kişisel sözleşme veya transfer şeklinde olur. Bu tür yararlar, ayni (mal ve hizmet sağlanması şeklinde) ya da nakdi olabilir. Kamu sosyal yararları; nakit yardımları, sosyal hizmetleri (sağlık bakımı dahil) ve

⁵ Dışsallık kavramı genel olarak bir ekonomik birimin faaliyetleri sonucunda diğer ekonomik birim ve birimler üzerinde dolaylı olarak ortaya çıkardığı olumlu veya olumsuz etkileri ifade etmektedir. Dışsallık, negatif ve pozitif dışsallık olarak iki şekilde incelenmektedir. Bir ekonomik birimin yapmış olduğu üretim veya tüketim faaliyetinin, başka bir ekonomik birimin fayda fonksiyonuna olumlu etkide bulunması pozitif dışsallık, olumsuz etkide bulunması ise negatif dışsallık olarak tanımlanmaktadır.

vergi indirimlerini içermektedir (OECD, 2007: 6). Kamu (merkezi ve yerel) ve özel arasındaki tek farklılık, finansal akımların kim tarafından gerçekleştirildiği ile ilgilidir. Örneğin, hastalık ya da sağlık sigortası, eğer devlet, işçi ve işveren katkıları ile ortak bir fonda toplanırsa kamusal olarak değerlendirilmektedir. Ancak, işverenlerce doğrudan işçilere ödenirse özel yardım olarak kabul edilmektedir. Devletin kendi çalışanlarına sağladığı sağlıkla ilgili ya da diğer sosyal yararlar da kamu alanı içerisinde kalmaktadır. Özel sosyal harcamalar da ikiye ayrılmaktadır. Birinci grupta “zorunlu özel sosyal yararlar” yer alır ki, devlet bu tür koruma önlemlerinin alınmasını zorunlu tutmaktadır. Diğeri ise “gönüllü özel sosyal yararlarıdır.” Gönüllü yardımlar, kamu önlemlerinin görece düşük olduğu ABD, Kanada ve Güney Kore gibi ülkelerde görülmektedir (Özdemir, 2005: 197).

2.2. Sosyal Refah Devletinde Sosyal Harcamalara Yöntemsel Yaklaşımlar

Kamu sosyal harcamalarının karşılaştırmalı bir açıdan incelenmesine yardımcı olacak üç ana yöntem bulunmaktadır. Bunlar; OECD'nin kullanmakta olduğu SOCX, Eurostat'ın (Avrupa İstatistik Veri Tabanı) kullandığı ESSPROS ve ILO yöntemidir (OECD, 2007: 6). Bu yöntemlerin arasındaki ana fark; sosyal riskin tanımlanması, sosyal korumanın toplumun hangi kesimlerine ve hangi araç ve yöntemlerle sağlanacağı, hedef kitlenin tamamını mı yoksa belirli bir kısmını mı kapsayacağı gibi konuları nasıl kavramsallaştırdıkları ve kuramsallaştırdıkları noktasında ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, SOCX ve ESSPROS arasındaki fark oldukça marjinaldir. Her iki yöntemde de yaşlılık, sağlık, işsizlik, hastalık ve özürülük yardımları ile malullük yardımları, konut ve aile yardımları kategorilerinde veri derlenmektedir. Ancak, bu kategoriler arasında içerik ve kapsam açısından bazı farklar bulunmaktadır (Buğra ve Adar, 2007: 16).

İki yöntem arasında öne çıkan en önemli farklılardan bir tanesi Aktif İş Gücü Piyasası Programları (AİPP) için yapılan harcamaların hesaplamalara dahil edilip edilmediği ile ilgilidir. SOCX, AİPP'yi başlı başına bir kategori olarak değerlendirirken, bu tip programlar ESSPROS'ta yer almamaktadır. AİPP için harcamalar toplam kamu sosyal harcamalarının çok küçük bir kısmını oluştursa da,

sosyal politikada yaşanan gelişmeler bağlamında giderek daha önemli bir kalem haline gelmektedir. SOCX ve ESSPROS arasındaki bir diğer ayrım, idari ve diğer giderlerle ilgilidir. SOCX, bu tip giderleri hesaplara dahil etmezken ESSPROS sosyal harcamaların bir parçası olarak kabul etmektedir. ILO tarafından kullanılan yöntemin (SPERS) diğer yöntemlerden temel farkı aslında bir yaklaşım farkıdır. ILO yönteminde, özellikle refah rejimleri gelişmemiş ülkelerde sosyal harcamaların kapsamı, eğitim harcamaları ve temel gıda maddelerine verilen sübvansiyonlar gibi kalemleri de kapsayacak biçimde genişletilmiştir (Buğra ve Adar, 2007: 16-18).

Görüldüğü üzere SOCX ve ESSPROS yöntemleri kamu eğitim harcamalarını sosyal harcama hesaplarına dâhil etmeyerek, yoksulluğun nesilden nesile aktarılmasını önleyici bir rol oynayan eğitimin önemini göz ardı etmektedir. SPERS yönteminde ise temel eğitim alanı sosyal harcama kapsamında değerlendirilmektedir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde eğitim harcamalarının, beşeri ve sosyal sermayenin artmasını sağladığı için, sosyal harcamalara dahil edilmesi gerektiği görüşü kabul görmektedir (Şeker, 2011: 19; Erdoğan, 2013: 63). Sallan Gül'de (2006) ABD, İngiltere ve Türkiye'de sosyal devleti karşılaştırırken eğitimi, önemli bir sosyal devlet harcama alanı olarak karşılaştırmasında incelemiştir.

Eğitim harcamalarının kamu sosyal harcamaları içine dahil edilmesi, özellikle gelişmiş ve fazla gelişmemiş refah devletleri arasındaki sosyal farklara ışık tutması açısından önemlidir. Eğitimin temel sosyal bir harcama olarak görülmediği, temel haklar ve fırsat eşitsizliği sorunlarını çözmüş bazı ülkelerde (ki bunlar çoğunlukla OECD ve AB üyesi ülkelerdir) eğitimin ağırlıklı işlevinin bireyi belirli risklere karşı korumak ve fırsat eşitliğini sağlamak olmadığı kabulü yaygınlaştığından, hesaplamalara dahil edilmemektedir. Ancak, sosyoekonomik gelişme düzeyinin ve refah devleti anlayışının zayıf olduğu ülkelerde, eğitim hizmetlerine erişememek, fırsat eşitsizliğine ve nesiller arasılaşan sosyal dışlanmaya ve yoksulluğa yol açmaktadır. Bunun yanı sıra bu ülkelerde okul, bir eğitim kurumu olmanın ötesinde, çocuk yoksulluğunun farklı biçimlerinin teşhisini ve bunlarla mücadeleleyi

olanaklı kılan “sosyal refah alanı” işlevi görmektedir (Buğra ve Adar, 2007: 16-18).

Dolayısıyla, sosyal refah devletinin eğitim alanında üstlendiği temel sorumluluklar (zorunlu eğitimin ücretsiz olması ve yüksek öğretimin geniş toplumsal kesimlere erişilebilir kılınması gibi), toplumda var olan fırsat eşitsizliklerinin giderilerek, herkesin eğitim alabilmesini ve potansiyelini tam olarak geliştirebilmesini, kendine ve topluma yararlı bireyler olabilmesini sağlamak açısından gerekli görülmüştür (Levin, 1975: 303). Ancak, Levin (1975: 330) Amerika Birleşik Devletleri’ne ilişkin yaptığı analizinde, zorunlu eğitim alanında devletin yaptığı harcamaların, herhangi bir temel ölçütten çok fırsat eşitliğini sağlamak için yapılan temel siyasal tercihlerle ve bu konudaki temel değer ve ilkelerle ilişkili olduğu sonucuna varmıştır. Amerika Birleşik Devletleri’nde refah devleti uygulamalarına ilişkin daha güncel çalışmalarda da, siyasal ilke ve değerlerin (eyalet yönetimlerinin liberal ya da muhafazakar olması temelinde) sosyal devlet uygulamalarına ilişkin tercihlerde önemli bir değişken olduğu ve sosyal-liberal (ya da sosyal demokrat) eyaletlerin ya da yönetimlerin sosyal refah alanında daha güçlü bir rol üstlendiği ortaya konmuştur (Lowry, 2012: 17, 21; Gül, 2000; 2007). Benzer bir çalışmayı 21 OECD ülkesini inceleyerek gerçekleştiren Busemeyer de (2007: 602-603), kamusal eğitim harcamalarının yüksekliği ile sosyal demokrat hükümetlerin iktidarda olması arasında olumlu bir ilişki olduğu sonucuna varmıştır.

OECD, sosyal harcamalarla ilgili olarak her yıl düzenli istatistikler yayınlamaktadır. Bu amaçla, “Sosyal Harcama Veritabanı” (OECD *Social Expenditure Database*) oluşturulmuştur. Bu veritabanında, sosyal harcamalar şu şekilde sınıflandırılmaktadır: Yaşlılara ve özürülere para yardımı, iş kazası ve hastalıkları yardımı, hastalık yardımı, yaşlı ve özürülere yönelik hizmetler, dul ve yetimlere yardım, aile hizmetleri, aktif iş piyasası politikaları, işsizlik tazminatı, konut yardımı, kamu sağlık harcamaları ve düşük gelirlilere sağlanan para yardımları gibi diğer durumlarda yapılan ödemeler (OECD, 2007: 12-15).

Sosyal koruma fonksiyonları kavramı üzerine kurulu ve ortak bir yaklaşımı olan ESSPROS ise AB ülkelerinin sosyal harcamalarını karşılaştırmak için kullanılan bir araçtır (Eurostat, 2007: 125). Eurostat'a göre sosyal koruma harcamaları; kişileri ve hanehalklarını belirli risklerden korumak ve bu risklerin gerçekleştiği durumlarda ihtiyacı karşılamak amacıyla aynı veya nakdi transferlerden, yönetim maliyetlerinden ve diğer sosyal korumayı içeren çeşitli harcamalardan oluşur. Sosyal koruma harcamaları; hastalık/sağlık, engellilik, yaşlılık, aile (ebeveyn sorumlulukları), dul ve yetim (bir eş veya ebeveyn kaybı), işsizlik, konut ve sosyal dışlanma kategorilerinden oluşmaktadır (Eurostat, 2014).

3. BİR SOSYAL HARCAMA OLARAK ÜLKEMİZDE EĞİTİM HARCAMALARI

Eğitim; bireyin ve toplumun gelişmesini sağlayan, bireyin toplumsal ve ekonomik yaşama hakkaniyetli olarak katılımını gerçekleştiren, ekonomik kalkınmayı destekleyen, kültürel değerleri koruyup geliştirerek gelecek nesillere aktarılmasını sağlayan ertelenemez ve vazgeçilemez çok önemli bir hizmettir. Bu nedenle, eğitim yarı kamusal⁶ bir maldır. Malların hem özel hem de kamusal özellik göstermesi, içinde bulunulan konjonktüre göre geçişkenlik ve değişkenlik göstermektedir. Eğitim hizmetlerinin de içinde bulunduğu yarı kamusal mal ve hizmetlerden fayda elde edenlerden, bunun karşılığında belli bir bedel ödemeleri istenebilir. Ödenecek bedel malın piyasa fiyatı değil, siyasi otorite tarafından belirlenen ve marjinal maliyetin altında da yer alabilen bir değerdir (Nadaroğlu, 1999: 41; Özker ve Esener, 2009).

⁶ Yarı kamusal mallar hem kamusal hem de özel mal özelliği gösteren mallardır. Faydanın bir kısmı topluma (dışsallık) bir kısmı da hizmetten yararlanan kişiye ait olmaktadır. Finansman biçimi kamu ve özel (karma finansman)'dir. Bu mal ve hizmetler, parçalar halinde bölünebilir, fiyatlandırılabilir ve pazarlanabilirler. Bu mal ve hizmetlere örnek olarak eğitim ve sağlık hizmetleri gösterilebilir. Yarı kamusal mal ve hizmetler, nitelikleri itibarıyla piyasa tarafından üretilebilir. Ancak, bu malların toplum açısından taşıdığı önem, toplumsal faydası, en önemlisi de sadece piyasaya bırakıldığında yeterince üretilmemesi ya da fiyatının çok yüksek olması nedeniyle toplumun önemli bir kesimince erişilememesi durumunda ortaya çıkacak sorunlar ve maliyetler, piyasanın yanında devletin de üretimde bulunmasına neden olmaktadır (Akdoğan, 2011: 46-48; Karaarslan, 2005: 40).

Eğitim, insana yapılan bir yatırım olduğundan diğer yatırımlardan farklıdır (Bulutoğlu, 1988: 304). Eğitim hizmetlerinin, hizmetten doğrudan yararlanan bireye yönelik özel faydaları bulunurken hizmetin yaydığı dışsallıklar aracılığı ile toplumun tamamına yönelik bölünemeyen faydaları da mevcuttur. Yarı kamusal mal ve hizmet olan eğitim faaliyetleri sonucunda yaratılan faydalardan, hem toplum hem de bireyler yarar sağlar. Eğitim hizmetlerinden yararlanmanın kişilerin üzerinde oluşturduğu ilk ve en önemli özel fayda, kişisel gelir artışına olan katkısıdır. Bu katkı; daha fazla eğitim almış bireylerin daha az veya hiç eğitim almamış bireylere göre daha fazla gelir elde etmesi ile oluşan mali kazanç olarak da ifade edilebilir (Weisbrod, 1962: 108; Schultz, 1961: 1-17). Eğitimin topluma yönelik faydaları ise bu hizmetin sunumunun veya tüketiminin neden olduğu dışsallıklar olmaktadır. Bunun yanında eğitimin neden olduğu dışsallıkların; siyasal karar alma mekanizmasının daha etkin işlenmesini sağlaması, vatandaşların vergi yüklerinin zamanla düşmesi, suç oranlarının düşmesi, sağlık hizmetlerinin maliyetini düşürücü etkisinin olması ve kültür-sanata pozitif etkisi bulunmaktadır (Şener, 1987: 14-15). Ancak, eğitim hizmetlerinin etkin ve etkili bir biçimde yerine getirilmemesi, eğitimden elde edilen bireysel ve toplumsal faydaların düşmesine ve maliyetlerin artmasına yol açar (Karaarslan, 2005: 37).

Hızlı değişim ve gelişim sürecinde, dünyada birçok ülke ve toplumda, bilgi ve bilgi üretimi kalkınmanın odak noktasını oluşturmaktadır. Bilim ve teknolojiye hızlı değişimler toplumları bilgi üretme ve bilgiyi kullanma konularında daha duyarlı yapmakta ve eğitimi herkes için hayat boyu devam eden bir süreç haline getirmektedir (Sallan Gül vd., 2013; Cerit, 1997: 64). Son yıllarda ülkemizde yaşanan gelişmeler, toplumumuzun sosyal, kültürel, ekonomik ve siyasal sistemlerini olduğu kadar eğitim sistemimizi de etkilemeye devam etmektedir. Öte yandan eğitime olan talebin hızla artması nedeniyle giderek artan öğrenci sayılarına rağmen, birim maliyetlerindeki artışlar sınırlı kaynakların etkili bir biçimde kullanılmasını gündeme getirmiştir. Kuşkusuz eğitimimizde bugün yaygın bir biçimde yaşanan sorunların çözülebilmesi, büyük ölçüde eğitime yeterli kaynak

ayrılması ve bu kaynakların etkili bir biçimde kullanılması ile mümkündür (Gülcan, 2008: 40).

Türkiye Cumhuriyetinin kuruluşundan bu yana eğitim alanında çok önemli gelişmeler sağlamıştır. Ancak, OECD ve AB ülkeleriyle karşılaştırıldığında, eğitimin çeşitli alanlarda halen geliştirilmesi gereği olduğu görülmektedir. 1990'lı yıllardan itibaren, özellikle gelişmiş ülkelerdeki eğilimler, eğitim sistemlerinin hayat boyu öğrenme yaklaşımıyla yeniden düzenlenmesi ve bu alandaki gelişmelere süreklilik kazandırılması şeklindedir (Sallan Gül vd., 2013). Bu eğilimlerin bir sonucu olarak son beş yıllık kalkınma planlarında Türk eğitim sisteminin hayat boyu öğrenme yaklaşımıyla yeniden düzenlenmesi öngörülmüş; böylelikle yatay ve dikey geçişlerin kolaylaştırılması, yetişkinlerin öğrenmesini özendirme, kızların okula devamını sağlama, gönüllülerin eğitime katkısını teşvik, eğitime daha fazla kaynak ayırma gibi hayat boyu öğrenmenin ilkeleriyle örtüşen önemli gelişmeler sağlanması amaçlanmıştır. 2000'li yıllara kadar kaynak yetersizliği sorunların çözümünün önündeki en önemli engel olmuş, kıt kaynaklarla daha çok insana eğitim verme çabası, kaliteyi olumsuz yönde etkilemiştir. Eğitimin nitelik ve niceliğindeki sınırlılıklar sebebiyle Türkiye'nin eğitime yaptığı harcamalardan beklenen faydayı tam olarak sağlayamadığı görülmektedir (DPT, 2009: 7-8).

Türk eğitim sisteminin gelişmeyi hızlandırma işlevini daha iyi yerine getirebilmesi için şartlar giderek iyileşmektedir. Hızlı nüfus artışının eğitim üzerinde oluşturduğu baskı azalmakta, önceki yıllarla kıyaslandığında eğitime daha fazla kamu kaynağı ayrılmakta, bireylerin eğitim talepleri bilinçli olarak yükselmekte ve eğitime yapılan gönüllü bağışlar artmaktadır. Bu olumlu gelişmeler ışığında değerlendirildiğinde Türkiye, önceliklerini doğru belirleyip etkili kaynak kullanımını sağladığı takdirde, AB'ye tam üyelik sürecinde genç nüfusunu kendisine rekabet üstünlüğü sağlayacak yeterliliklere kavuşturma başarısını gösterebilecektir. Türk eğitiminin kendisinden beklenen işlevleri tam olarak yerine getirebilmesi için eğitim fırsat ve imkânlarının herkes için erişilebilir kılınması ve kaliteli eğitim fırsat ve imkânlarının yaygınlaştırılması önemli

unsurlar haline gelmektedir. Belirlenen hedeflere ulaşılmasında ve Türk eğitim sistemi ve yönetiminin geliştirilmesinde, toplumun tüm kesimlerinin katkısının alınması, eğitime ayrılan kamusal kaynakların çeşitlendirilerek artırılması ve özel kesim ile gönüllü kişi, kurum ve kuruluşların eğitime yatırım yapmalarının veya destek sağlamalarının teşvik edilmesi gerekli görülmektedir (DPT, 2009: 7-8).

3.1. Türkiye’de Kamu Eğitim Harcamaları

Eğitimin ekonomik yönü ilk kez Smith, Maltus ve Ricardo gibi düşünürlerce nitelikli insan gücü ile üretim arasındaki ilişkinin vurgulanmasıyla ortaya çıkmıştır. Ancak eğitimin ekonomik etkilerinin detaylı incelenmesi, beşeri sermayenin öneminin vurgulanması ve eğitim ekonomisinin gelişimi 1960’lı yıllarda oluşmuştur. Bu yıllarda yapılan çalışmalarda eğitimin kişisel gelir artışına, işgücünün verimliliğine, ekonomik kalkınma ve büyüme sürecine etkisi incelenerek, beşeri sermayenin niteliğini arttıran en önemli faktörlerin başında geldiği vurgulanmıştır (Levin, 1975). Eğitim ekonomisindeki bu gelişmeler özellikle ekonomik kalkınma çabası içerisinde olan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin eğitime olan ilgilerini daha da arttırmıştır. Fakat bu ülkelerde yaşanan hızlı nüfus artışı bir yandan eğitime olan talebi yükseltirken, kaynakların sınırlı olması ve aynı hızda arttırılamaması hizmetin etkin şekilde sunulmasını engellemiştir (Baykal, 2006: 1).

Eğitim, en yaygın ve en önemli kamu hizmetlerinden birisidir. Kamu hizmetleri, genel olarak kamu yararı için üretilen ve tüketiminden kolektif yararlar beklenen hizmetlerdir (Acar ve Gül, 2008: 259). Diğer bir tanıma göre, kamu hizmeti “toplumsal ihtiyaçları karşılayacak mal ve hizmetin üretiminin belirli oranlarda piyasa kurallarından bağımsız kılınarak devletçe üstlenilmesi” olarak da ifade edilebilir (Karahanoğulları, 2004: 212). Kamu hizmeti olan kamusal eğitim için ayrılan kamusal kaynaklar, kamu sektörünün en önemli sosyal harcamalarındandır. Birçok gelişmiş ülkenin bütçesi incelendiğinde, büyüklük olarak eğitim harcamalarının üst sıralarda yer aldığı görülür. Bunun nedeni, eğitim faaliyetinin diğer alanların temel yapısını ve iktisadi büyüme ile kalkınmanın belirleyici unsurunu oluşturmasıdır (Karaarslan, 2005: 43). Eğitim hizmetine yönelik yapılan

harcamaların kamu niteliği kazanması için kamu kaynaklı olması ve kamu yararı amacı taşıması gerekmektedir. Dolayısıyla merkezi ve yerel yönetimlerle tüm kamu kurum ve kuruluşlarının eğitim hizmeti sunmak için yaptıkları harcamalar, kamusal eğitim harcamalarıdır.

3.1.1. Kaynak, Finansman ve Hizmet Sunumu Açısından Türkiye’de Eğitim Harcamaları

Türkiye’de eğitim hizmetleri büyük ölçüde kamu tarafından sunulmuştur. Dolayısıyla finansmanı da aynı ölçüde merkezi yönetim bütçesinden karşılanmıştır. Bütçe türleri itibarıyla baktığımızda, esas olarak konsolide bütçe/merkezi yönetim bütçesi, bütçe dışı fonlar (3418 sayılı Kanun gereğince; Eğitim, Gençlik, Spor ve Sağlık Hizmetleri Vergisi gibi) ve döner sermayeler eğitime kaynak sağlayan bütçe türleridir. Kurumsal düzeyde ise bu bütçe türlerinden birden fazlasını kullanarak öne çıkan kamu kurumları ise Milli Eğitim Bakanlığı ve üniversitelerdir. Bu iki kurum, sektörün kaynak yapısı içinde yer alan bütçeleri (genel bütçe, katma bütçe, fon, döner sermaye gibi)⁷ kullanarak eğitim hizmetinin sunumunu kendi örgütlenme yapısı içinde yerine getirmektedir. Örneğin; Milli Eğitim Bakanlığı genel bütçe kapsamında bir kuruluş olmasına rağmen bütçe kaynakları yanında, döner sermaye kaynaklarını, fonları ve uluslararası proje kredilerini de yoğun bir şekilde kullanmaktadır. Yine Milli Eğitim Bakanlığı, vakıf ve dernek gibi kurumsal yapıları oluşturmak suretiyle kamu kaynaklarının yetersiz kaldığı noktalarda veya harcama esnekliğine ihtiyaç duyduğu alanlarda bu şekilde yaratılan kaynaklardan da faydalanmaktadır. Benzer şekilde üniversiteler de özel bütçe yanında, yoğun bir şekilde döner sermaye gelirlerini, fon gelirlerini, öğrenci sosyal hizmetler fonu kaynaklarını ve ayni-nakdi uluslararası proje fonlarını kullanmaktadır.

⁷ 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’na göre merkezi yönetim bütçesi; genel bütçeli idareler, özel bütçeli idareler ve düzenleyici ve denetleyici kurumlar bütçesinden oluşmaktadır. Söz konusu düzenlemelerle katma bütçe kaldırılmıştır. Katma bütçeli kurumlar “özel bütçeli kurum” olarak yeniden düzenlenmiştir. Üniversite ve YÖK bütçeleri, özel bütçe kapsamında yer almaktadır. Bütçe dışı fonlar (Savuma Sanayi Destekleme Fonu, Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşmayı Teşvik Fonu ve Özelleştirme Fonu) ile döner sermayeli kuruluşlar (bunlar ilk sermayesi kamu kesimince verilen genel ve özel bütçeli idarelere bağlı 1421 adet işletmedir) da merkezi yönetim içinde kabul edilmektedir (Toprak, 2008: 326-327; Eğilmez, 2012).

Üniversiteler; bu kaynaklar yanında, vakıf ve dernekler aracılığıyla da kaynak yaratmakta ve kullanmaktadır (Yılmaz, 2007: 182-183). Özel ya da vakıf üniversiteleri açısından bakıldığında ise; belirli ölçütlere dayalı olarak sınırlı ölçüde kamu desteği almalarına karşın tam bir mali özerkliğe sahip oldukları ve gelirlerinin önemli bir bölümünü öğrencilerden aldıkları öğrenim ücretlerinden elde ettikleri görülmektedir (MEB, 2011: 68-69). Eğitim alanında kaynak sağlayan ve hizmet sunan, MEB ve üniversitelerin yanında, Maliye Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü, Sosyal Yardımlaşmayı ve Dayanışmayı Teşvik Fonu, İl Özel İdareleri ve Belediyeler gibi kamu kurumları da bulunmaktadır.

Ülkemizde eğitim finansmanında başvurulacak kaynaklar ayrıntılı olarak şu şekilde ele alınabilir (Güngör ve Göksu, 2013: 65-66; Koç, 2007: 48):

- Genel bütçeden ayrılan paylar,
- Eğitime katkı payı (ilköğretim, 4306 sayılı Kanun gereğince),
- Öğrenci katkı payı (yükseköğretim, 2547 sayılı Kanun gereğince),
- Çıraklık ve Mesleki-Teknik Eğitimi Geliştirme ve Yaygınlaştırma Fonu gelirlerinden ayrılan paylar (3308 sayılı Kanun gereğince),
- Eğitim, gençlik, spor hizmetleri vergisi (3418 sayılı Kanun gereğince),
- Döner sermaye işletmelerinden sağlanan gelirler,
- Dernek gelirleri (okul yaptırma, öğrenci koruma dernekleri vb.),
- İl özel idareleri bütçesinden ayrılan paylar,
- Halk (kişi ve kuruluşlar) katkıları-bağışlar,
- Dış ülke ve kuruluşlardan sağlanan krediler, burslar ve bağışlar.

Tablo 1. Kaynak, Finansman ve Hizmet Sunumu Açısından Türkiye’de Eğitim Harcamaları

Kaynak Sağlayanlar	Finansman Sağlayanlar	Hizmeti Sunanlar
Kamu Fonları: Merkezi ve yerel yönetimlerle diğer kamu kurumları	Merkezi Yönetim: Milli Eğitim Bakanlığı, üniversiteler, döner sermayeler, diğer bakanlıklar ve fonlar Yerel Yönetimler: Belediyeler ve il özel idareleri Diğer Kurumlar: Sosyal Güvenlik Kurumu, sosyal yardımlaşma ve dayanışma vakıfları	1. Okul öncesi kamu ve özel kurumları 2. İlköğretim kamu ve özel kurumları 3. Ortaöğretim kamu ve özel kurumları 4. Yükseköğretim kamu ve özel kurumları 5. Yaygın eğitim kamu ve özel kurumları
Özel Fonlar: Hanehalkları ve özel kurumlar ile kar amacı gütmeyen vakıflar, dernekler gibi kuruluşlar	Özel Sektör: Vakıflar, özel fonlar, özel kurumlar, hanehalklarının kendi bütçesi	6. Özel eğitim kamu ve özel kurumları
Uluslararası kaynaklar		

Kaynak: Yılmaz, 2007: 185.

Tablo 1’de görüleceği üzere eğitim hizmetlerine kaynak sağlayan kuruluşlar temel olarak üçe ayrılmıştır: (1) Merkezi yönetimi ve mahalli idareleri kapsayacak şekilde kamu kaynakları, (2) vakıflar ve şirketler gibi özel tüzel kişilikler ile hanehalklarını kapsayacak şekilde özel kaynaklar ve (3) uluslararası kaynaklar.

Eğitim harcamalarının ayrıntılı hesaplanabilmesi için Türkiye İstatistik Kurumu tarafından Devlet Planlama Teşkilatı işbirliği ile 2003 yılında ilk kez referans yılı 2002 olmak üzere “Türkiye Eğitim Harcamaları Araştırması” gerçekleştirilmiştir. Bu araştırma ile toplam eğitim harcaması; eğitim seviyelerine göre öğrenci başına düşen eğitim harcamaları; eğitim harcamalarının GSYH içindeki oranı; hanehalkı, vakıf, dernek, hayır kurumları, özel şirket, şahıs, firmalar, kâr amacı gütmeyen organizasyonların, bakanlık ve kurumların eğitime yaptıkları katkının hesaplanması; AB uyum çalışmaları kapsamında ulusal plan gereği eğitim konusunda karşılaştırılabilir veri üretilmesi amaçlanmıştır (TÜİK, 2010: 121). 2002

yılında yapılan araştırmanın sonuçlarına göre ortaya çıkan veriler çalışmada yol gösterici olması açısından ele alınmıştır.

TÜİK tarafından 2002 yılında gerçekleştirilen “Türkiye Eğitim Harcamaları Araştırması”na göre, Türkiye’de eğitim harcamalarının hizmet sunucularına göre miktarı ve dağılımı Tablo 2’de görülmektedir. Tablo 2’de, hizmet sunucuları açısından bakıldığında harcamalarda en büyük pay, örgün öğretime aittir. Özel dersaneler ise %3’lük payla ikinci sırada yer almaktadır.

Tablo 2. Türkiye Eğitim Harcamalarının Hizmet Sunucularına Göre Miktarı ve Dağılımı (2002)

Hizmet Sunucuları	Harcama Miktarı (TL)	Yüzde (%)
Örgün Eğitim	18.682.430.396	92,69
Yaygın Eğitim	373.953.093	1,86
Hizmet İçi	43.971.612	0,22
Borç Hizmetleri	105.067.038	0,52
Özel Dersaneler	623.191.660	3,09
AR-GE Harcamaları	49.182.221	0,24
Lise Mezunu Olup Üniversiteye Hazırlananlar	277.411.649	1,38
Toplam	20.155.207.669	100,00

Kaynak: TÜİK, 2006: 15. Not: Örgün eğitime açıköğretim de dahildir.

Türkiye’de 2002 yılında yapılan kapsamlı bir eğitim harcaması araştırması temelinde, Türkiye eğitim harcaması matrisine dayalı olarak hazırlanan MEB (2011) verilerinden derlenen Tablo 3’de finansman kaynağına göre eğitim harcamaları görülmektedir. Burada en büyük pay %64,45 oranıyla merkezi hükümete aittir. Özel kaynakların payı %34,75’dir ve bunun %95’i doğrudan ailelerce yapılan harcamalardır. Bu oranlara bakıldığında, Türkiye’de eğitimin finansmanında ailelerin özel harcamalarının neredeyse Milli Eğitim Bakanlığı bütçesine yaklaştığı görülmektedir. Yerel yönetimler içinde il özel idareleri özellikle kırsal alanda eğitime önemli kaynak ayırmasına rağmen bu kaynaklar

toplam eğitim harcamalarının %1'inin altında kalmaktadır. Uluslararası kaynakların payı düşük düzeydedir.

Tablo 3. Finansman Kaynaklarına Göre Eğitim Harcamaları (2002)

Finansman Kaynağı	TL	%	%
Merkezi Hükümet	12.990.838.403	64,45	100,00
Milli Eğitim Bakanlığı	8.043.014.606	39,91	61,91
Yüksek Öğretim Kurulu	6.265.881	0,03	0,05
Diğer Bakanlık ve Kuruluşlar	1.021.062.515	5,07	7,86
Üniversiteler	3.920.495.401	19,45	30,18
<i>Kamu</i>	<i>3.708.807.911</i>	<i>18,40</i>	-
<i>Vakıf</i>	<i>211.687.490</i>	<i>1,05</i>	-
Yerel İdareler	141.042.193	0,70	100,00
Belediyeler	13.426.825	0,07	9,52
İl Özel İdareleri	127.615.368	0,63	90,48
Özel Kaynaklar	7.004.371.069	34,75	100,00
Özel ve Tüzel Kişi ve Kuruluşlar	313.006.081	1,55	4,47
Hanehalkı	6.620.064.983	32,85	94,51
Eğitim Kurumları	71.300.005	0,35	1,02
Uluslararası Kaynaklar	18.956.004	0,09	-
Toplam	20.155.207.669	100,00	-

Kaynak: MEB, 2011: 72.

Toplam eğitim bütçesi harcamalarının konsolide bütçe/merkezi yönetim bütçesi⁸ içerisindeki yeri Tablo 4'de görülmektedir. Toplam eğitim harcamalarının kamu bütçesinden aldığı pay, 1980 yılında yaklaşık %13 iken bu oran 1989 yılına kadar düşüş göstermiştir. Bu gerilemede en önemli etken 24 Ocak Kararları olarak

⁸ 2004 yılında 5018 sayılı Kanun ile Türk Bütçe Sisteminde önemli yeniliklere gidilmiştir. Çalışmada, kamu bütçesinin Konsolide Bütçe/Merkezi Yönetim Bütçesi olarak adlandırılmasının sebebi; bu tarihten önce kullanılan konsolide bütçe kavramı ile bu tarihten sonra kullanılan merkezi yönetim bütçesi kavramlarının beraber vurgulanmak ve birlikte kullanılmak istenmesidir.

bilinen ekonomik istikrar programının devreye sokulması olarak görülebilir. Analize tabi tutulan dönem boyunca en yüksek oranlar 1990-1993 yılları aralığında gerçekleşmiştir. 1989 seçimlerinin yanı sıra yeni kurulan üniversitelerin de etkisiyle 1990’da yaklaşık %19 olarak gerçekleşen toplam eğitim bütçesinin kamu bütçesi içindeki oranı daha sonraki yıllarda ekonomik krizlerin de etkisiyle 1995’de %12,2’ye ve 2000’de %10,1’e düşmüştür. Bu veriler, ekonomik kriz durumlarında ilk kesinti yapılan bütçe kalemlerinin başında eğitimin geldiğine işaret etmektedir.

Tablo 4. Toplam Eğitim Bütçesi Harcamalarının Konsolide/Merkezi Yönetim Bütçesi İçindeki Payı (1980-2015)

Yıllar	Konsolide/ Merkezi Yönetim Bütçesi-Bin TL (1)	MEB Bütçesi Harcama-Bin TL (2)	YÖK+ Üniversite Bütçeleri Harcama Toplamı-Bin TL (3)	Toplam Kamu Eğitim Bütçesi-Bin TL (2+3)	Toplam Kamu Eğitim Bütçesinin Konsolide Bütçe/Merkezi Yönetim Bütçesine Oranı (2+3/1)
1980	1.148	121,1	32	153,1	13,3
1985	5.987	506,2	168	674,2	11,3
1990	68.355	9.988,2	2.855	12.843,2	18,8
1995	1.724.194	152.612,4	58.189	210.801,4	12,2
2000	46.705.029	3.460.791,9	1.256.307	4.717.098,9	10,1
2005	146.097.674	14.862.506,9	4.989.366	19.851.872,9	13,6
2010	294.358.724	30.413.334,0	10.389.319	40.802.653,0	13,9
2015	505.992.432	62.218.101,0	21.469.253	83.687.354,0	16,5

Kaynak: muhasebat.gov.tr, 2016; bumko.gov.tr, 2016.

Türkiye’de 2002 yılından beri devam eden tek parti hükümeti ile oluşan siyasi istikrar ortamı ve hayata geçirilen icraatlarla eğitim bütçesinin payı artış göstermiştir. Toplam kamu eğitim bütçesinin merkezi bütçeye oranı 2015 yılı için %16,5 olarak gerçekleşmiştir (Tablo 4). Aynı şekilde, 2002’de 7,5 milyar TL olan MEB bütçesi, 2014 yılında cari bazda %642’lik artışla 55,7 milyar TL olmuştur. 2015 yılında MEB bütçesinin 62 Milyar TL olarak öngörülmesiyle, artış oranı 2002 yılına göre %726,6’dır. Milli Eğitim Bakanlığının 2002 yılında konsolide bütçeden

aldığı pay %7,60 iken 2015 yılı bütçesinde %12,3 olmuştur.⁹ Dolayısıyla Milli Eğitim Bakanlığı bütçesinin konsolide bütçe/merkezi bütçeye oranı 2002 yılına göre %60 artış göstermiştir. Yine MEB'in Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH)'dan 2002 yılında aldığı pay %2,13 iken 2014 yılında %3,24'e yükselmiştir. 2015 yılında ise %3,19 olarak gerçekleştirileceği öngörülmektedir (AK Parti, 2015: 157).

2003 yılından 2014 yılına kadar 41.832'si hayırsever vatandaşlar tarafından olmak üzere 234.473 dersliğin yapımı tamamlanarak eğitim ve öğretim hizmetine sunulmuştur. 2002 yılında 53'ü devlet 23'ü vakıf olmak üzere üniversite sayısı 76 iken, 2003-2015 yılları arasında 56'sı devlet, 53'ü vakıf üniversitesi olmak üzere 109 yeni üniversite kurulmuştur. Böylece toplam üniversite sayısı 109'u devlet, 76'sı vakıf olmak üzere 185'e ulaşmıştır. Bunun yanı sıra, üniversitelerde hizmet veren akademik personel sayısında ciddi bir artış sağlanmıştır. Eğitim öğretimde teknolojik imkânların tüm yurt çapında etkin ve yaygın biçimde kullanılmasını ve her öğrencinin bilgi teknolojilerinden yararlanmasını sağlamak amacıyla, Fırsatları Artırma ve Teknolojiyi İyileştirme Hareketi (FATİH) Projesi başlatılmıştır (AK Parti, 2015: 162-179).

2003-2004 eğitim-öğretim yılından itibaren ücretsiz ders kitapları verilmeye başlanmış, bu alana 13 yılda yaklaşık 3,3 milyar TL kaynak ayrılmıştır. 2003 yılında kız çocuklarının okullaşmasına destek kampanyası kapsamında on ilde başlatılan "Haydi Kızlar Okula" kampanyası tüm illere yaygınlaştırılmıştır. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile Millî Eğitim Bakanlığı koordinasyonunda Türkiye çapında Şartlı Eğitim Yardımı (ŞEY) Programı uygulanmaya devam etmektedir. Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışmayı Teşvik Fonundan karşılanan şartlı eğitim yardımıyla 2003 yılından 2015 yılına kadar yaklaşık 4 milyar TL ödeme yapılmıştır (AK Parti, 2015: 180-194).

⁹ 2001'de GSYH 240 milyar TL iken 2014'de 1 trilyon 747 milyar TL'ye yükselmiştir. 2015 yılında bu rakamın 1 trilyon 945 milyar TL olması tahmin edilmektedir. Merkezi Yönetim-Konsolide Bütçe, 2001'de 80 milyar TL iken 2015'de 506 milyar TL'ye yükselmiştir. Benzer şekilde, kamunun eğitime ayırdığı toplam bütçe, 2001'de yaklaşık 7 milyar TL iken 2015'de bu rakam 83 milyar TL'ye yükselmiştir. Bu rakamlardaki artışlar aynı zamanda milli ekonominin büyümesine bağlı olan artışlardır.

Tablo 5. Toplam Eğitim Bütçesi Harcamalarının GSYH İçindeki Payı (1980-2005)

Yıllar	(1) GSYH(Cari fiyatlarla, Bin TL)	(1a) 1998 Fiyatlarıyla GSYH (%)	(2) MEB Bütçesi Harcama(Bin TL)	(3) YÖK + Üniversite Bütçeleri Harcama Toplamı (Bin TL)	(4) (2+3) Toplam Kamu Eğitim Bütçesi (Bin TL)	(4/1) Toplam Kamu Eğitim Bütçesinin GSYH'ye Oranı
1980	7.031,2	-2,4	121,1	32	153,1	2,2
1985	47.176,9	4,2	506,2	168	674,2	1,4
1990	528.369,4	9,3	9.988,2	2.855	12.843,2	2,4
1995	10.434.646,6	7,2	152.612,4	58.189	210.801,4	2,0
2000	166.658.021,5	6,8	3.460.791,9	1.256.307	4.717.098,9	2,8
2005	648.931.711,8	8,4	14.862.506,9	4.989.366	19.851.872,9	3,0
2010	1.098.799.348,0	9,2	30.413.334,0	10.389.319	40.802.653,0	3,7
2014	1.747.362.376,5	2,9	53.958.739,0	18.656.726	72.615.465,0	4,2
2015*	1.945.000.000,0	4,0	62.218.101,0	21.469.253	83.687.354,0	4,3

Kaynak: muhasebat.gov.tr, 2016; bumko.gov.tr, 2016. Not: * 2015 yılı GSYH rakamları tahminidir.

Söz konusu rakamlara Orta Vadeli Mali Plan (2015-2017)'a dayanılarak yer verilmiştir.

Harcama kalemlerinin GSYH'ye oranlanması, toplumun ilgili dönemde yarattığı katma değerden ne kadar pay aldığını göstermektedir. Tablo 5'de toplam eğitim bütçesi harcamalarının GSYH içindeki payları görülmektedir. İncelenen dönem içerisinde MEB, YÖK ve Üniversitelerin toplam eğitim harcamalarının GSYH'ye oranının en düşük olduğu yıllar %1,4 oranları ile 1985 ve 1986 yılları iken son yıllarda bu oran üç kat artış göstererek %4 ve üzerinde seyretmiştir.

Tablo 5'deki (1a)'nın incelenmesinde 1998 fiyatlarıyla GSYH'deki yüzde değişimler görülmektedir. GSYH'deki daralmaların eğitim harcamalarına yansıdığı gözlemlenmektedir. Ekonominin genişleme dönemlerinde eğitime ayrılan kaynak miktarı da artmaktadır. Daralma dönemlerinde eğitim harcamalarının payının azalması, ilk kısılan harcama kalemlerinden birinin eğitim olduğuna işaret etmektedir.

Siyasi istikrar ile eğitim harcamaları arasında pozitif bir ilişki vardır. Ayrıca, seçimlerin kamu harcamalarını artırıcı yönde etki yaptığını söylemek yanlış olmayacaktır. Ancak, ekonomik kriz nedeniyle ekonomik istikrar programlarının uygulandığı 1994, 2000-2001 yıllarından sonra kamu harcamalarındaki azaltma yönlü politikalardan eğitim harcamaları da nasibini almıştır. Örneğin; 1993'de eğitim harcamaları/GSYH oranı %3 iken bu oran 1994'te %2,3'e, devam eden ilk iki yılda da sırasıyla %2 ve %2,2'ye gerilemiştir. Benzer şekilde 1999'da %3,2 olan eğitim harcamalarının GSYH'ye oranı, ekonomik istikrar programının uygulamaya konulduğu 2000'da %2,8 ve 2001'de %2,9 düzeyinde gerçekleşmiştir (muhasabat.gov.tr, 2016; bumko.gov.tr, 2016).

Özellikle 1990'lı yıllardan sonra kamu sektörünün büyüklüğünde ciddi artışlar olmuştur. Oysa Türkiye ekonomisinde milat kabul edilen 24 Ocak 1980 yılı ekonomik istikrar programında alınan kararda; kamu sektörünün ekonomideki ağırlığının azaltılması ve piyasa ekonomisine geçiş hedeflenmiştir. Ancak Tablo 5'de görüleceği üzere, eğitim harcamalarının GSYH'ye oranının 1985'de %1,4'den 2015'de %4,3'e ulaşması, eğitim alanında kamu sektörü harcamalarının arttığına bir göstergesidir. Ancak, artan ve çeşitlenen eğitim talebi ve eğitim hizmetleri karşısında, kamu sektörünün hizmet sunumunda üstlendiği rol azalmış, özel sektörün payı ve özel harcamalar artmıştır.

Daha önce de belirtildiği gibi, bütçeden ve GSYH'den eğitime ayrılan pay son yıllarda artmıştır. Türkiye gibi gelişmeye müsait bir ülkede, bu oranların son yıllarda artmasına rağmen, bu artışın eğitim gibi, talebin her geçen gün arttığı ve çeşitlendiği çok önemli bir hizmet için yeterli olduğunu söylemek güçtür. Çünkü Türkiye çok yüksek miktarda genç nüfusa sahip bir ülkedir. Yine de son yıllarda eğitime ayrılan kamusal kaynakların artması, eğitim adına olumlu gelişmedir ve bu ivme artarak devam etmelidir.

Eğitimin finansmanında özel kaynakların ağırlığında son dönemde, ülkeden ülkeye değişse de, önemli artışlar olmuştur. Gelişmiş bazı ülkelerde kamusal finansman eğitimde ağırlıklı bir yer tutmaya devam etse de, Türkiye gibi bazı

ülkelerde ise özel finansmanın yüksekliği dikkati çekmektedir.¹⁰ Türkiye’de özel kaynaklı harcamaların toplam ne olduğuna dair kesin bir veri olmamakla birlikte, Devlet İstatistik Enstitüsü “2002 Yılı Türkiye Eğitim Harcamaları Araştırması” sonuçlarına göre özel kaynaklı harcamalar dahil edildiğinde Türkiye’de eğitime yapılan toplam harcamanın GSYH’nin %6-7’sini bulduğu tahmin edilmektedir. Ancak kamu tarafından gerçekleştirilen eğitim harcamaları, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında düşük düzeyde kalmaktadır¹¹.

Türkiye 2009’da yaşanan ekonomik krizden 2012’ye kadar kamu eğitim harcamalarının GSYH’ye oranını yaklaşık %4’e sabitlemiştir. 2012 yılından günümüze de bu oran %4’ün biraz üzerinde seyretmektedir. Krize rağmen eğitim harcamalarında düşüş yaşanmamıştır. Türkiye’de reel kamu eğitim harcamalarının ise yükseliş eğilimini sürdürdüğü görülmektedir. Bu artışın gerçekleşmesinde, FATİH Projesi ve “4+4+4” düzenlemesinin gerektirdiği harcamaların ve yeni öğretmen alımlarının etkili olduğunu söylemek mümkündür (ERG, 2013: 46).

Kamu eğitim harcamalarının GSYH içindeki payı Tablo 5’de görüldüğü gibi 2010 yılındaki %3,7 oranından %4,3’e yükselmiştir. Kamu eğitim harcamaları OECD normu olarak sayılabilecek %5 düzeyinden ve UNESCO’nun geliştirmekte olan ülkelere önerdiği %6 düzeyinden¹² düşük olan Türkiye için bu artış, olumlu bir adımdır. Daha da önemlisi, Hükümet ve Maliye Bakanlığı, kamu eğitim harcamalarının GSYH’ye oranını önümüzdeki yıllarda düşürmek yerine artırmak yönünde bir planlama yapmıştır. Orta Vadeli Mali Plan (OVMP) 2016-2018’e göre

¹⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. Koç, 2007: 39. Eğitim finansmanı ile ilgili en önemli göstergelerden biri, harcamaların ne kadarının kamu kaynaklarından ne kadarının özel kaynaklardan karşılandığıdır. 2002 verileri incelenerek yapılan bir analize göre ülkemizde eğitim harcamalarının %35-37’si özel kaynaklar tarafından karşılanmaktadır (Dünya Bankası, 2005). OECD ülkelerinde ise toplam eğitim harcamalarının yaklaşık %12’sinin özel kaynaklar tarafından karşılandığı belirtilmektedir (ERG, 2009b: 20). Ülkemizde kamu kaynaklarının eğitim harcamaları içindeki payının nispeten az olması eğitimde eşitlik ilkesi açısından risk oluşturabilir (ERG, 2009a).

¹¹ 2014-15 eğitim-öğretim yılından başlayarak tüm özel okulları kapsayacak eğitim ve öğretim desteği uygulaması başlamıştır. Dolayısıyla, bu alanda güncel politikaların ve uygulamaların özel okullara yönelmeyi desteklediğini söylemek yanlış olmayacaktır. 2014-15’te bu uygulama için 528,6 milyon TL ayrılmıştır (ERG, 2015b: 11).

¹² UNESCO, devlet bütçesinden eğitime ayrılan payın en az %20 olmasını önermektedir (UNESCO, 2011: 3).

merkezi yönetim eğitim harcamalarının GSYH içindeki oranı bu yıllar aralığında %4,5 olarak gerçekleşecektir (bumko.gov.tr, 2016).

Kamu sektörü eğitim harcamalarının artmasına paralel olarak tüm kademelerde öğrenci başına kamu harcamaları da artmıştır. Özellikle mesleki ve teknik ortaöğretim kademesinde, resmi ve örgün eğitim kurumlarındaki öğrenci başına harcama 3.762 TL'ye yükselmiştir. Genel ortaöğretimde öğrenci başına 2.390 TL, okulöncesi ve ilköğretimde de öğrenci başına 2.417 TL harcama yapılmaktadır (ERG, 2015a: 124).

Kamu harcamalarının etkili ve eşitlikçi bir biçimde gerçekleşmesi için bu alana ayrılan ödeneklerin değişen öğrenci sayılarını ve öğrencilerin sosyoekonomik farklılıklarından kaynaklanan gereksinimlerini göz önüne alarak dağıtılması önemlidir (ERG, 2009b: 23).¹³ Öğrenci başına harcamaların düşmesi, eğitimde kalite açısından çeşitli zorluklar yaratabilir. Bu bakımdan, okullaşma oranlarının artmasına yönelik olumlu çabalar, öğrenci başına harcamanın düşmemesini sağlayacak finansman planlarıyla desteklenmelidir (ERG, 2011: 44).

3.1.2. Türkiye’de Kamu Eğitim Harcamalarının Diğer Refah Devleti Harcamalarıyla Karşılaştırılması

Türkiye’de kamunun eğitim harcamalarını, diğer harcamalarıyla karşılaştırmak kamunun eğitime bakışını ve verdiği önemi anlamaya yardımcı olacaktır. Aşağıda Tablo 6’da, Türkiye’de kamunun yapmış olduğu harcamaların fonksiyonel sınıflandırmaya göre dağılımı ve bunların yıllar içinde toplam kamu harcamalarına oranlarının değişimi verilmiştir. Analitik bütçe sınıflandırmasına 2004 yılı başından itibaren geçilmesi nedeniyle GFS standartları ile uyumlu fonksiyonel sınıflandırmaya göre konsolide bütçe giderlerine ilişkin veriler 2004 yılından

¹³ Bu alanda yapılan bir çalışmaya göre, öğrenci başına düşen merkezi yönetim harcamalarında düşük öğrenci sayısına sahip illerin avantajlı, yüksek öğrenci sayısına sahip illerden özellikle İstanbul’un, Güneydoğu Anadolu’da bulunan illerin ve kısmen Marmara Bölgesi’nde bulunan illerin dezavantajlı olduğu göze çarpmaktadır. Nüfus artış hızı yüksek doğurganlık ve/veya göç nedeniyle yüksek olan bu illerde, öğrenci başına harcamaların düşük olması, eğitimde eşitlik ilkesiyle çelişmektedir. Bu açıdan, MEB’in eğitim hizmetlerine ayrılan kaynakları eğitimde eşitlik ilkesinin gerektirdiği biçimde dağıtmayı sağlayacak süreçleri oluşturması önem arz etmektedir (ERG, 2010: 42).

itibaren üretilebilmektedir. Eski sınıflandırma bazında ise idari fonksiyonel ayrıma göre bütçe giderlerinin dağılımı 2006 yılına kadar incelenebilmektedir.

Tablo 6’da, idari-fonksiyonel ayrıma göre bütçe giderleri incelendiğinde, en büyük payın sırasıyla borç faizleri, genel hizmetler, eğitim hizmetleri, savunma hizmetleri ve 2003 yılı sonrası sosyal hizmetlere ait olduğu görülmektedir. Özellikle sosyal hizmetlerin payı değişen hükümet politikalarına bağlı olarak 2003 yılından sonra artış göstermiştir. 2002 yılında %0,5 olan sosyal hizmetlerin toplam kamu harcamaları içerisindeki payı, 2003 yılında on kat artarak %5,2’ye ve 2005 yılında %10,5’e yükselmiştir.

Çalışmanın konusunu oluşturan eğitim harcamaları incelendiğinde, 1992 yılında %19,7 oranıyla en yüksek düzeye ulaşan toplam kamu harcamaları içinde eğitim harcamalarının payının özellikle 1994 krizinden sonra düştüğü gözlenmektedir. Bu dönemde eğitim harcamalarının toplam kamu harcamaları içindeki payı 1996 yılında %11’e kadar düşmüştür. Aynı şekilde, 2000 yılı öncesinde eğitim hizmeti için yapılan harcamaların toplam kamu harcamalarına oranı %10’ların üzerinde iken bu oran krizle birlikte 2000’de %10,1’e ve 2001’de %8,7’ye düşmüştür.

Tablo 6. İdari-Fonksiyonel Sınıflandırmaya Göre Kamu Harcamaları ve Toplam Kamu Harcamalarına Oranları (1985-2006) (%)

Hizmetler	1985	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Genel Hizmetler	27,9	19,0	20,1	22,0	24,3	22,2	21,3	18,7	23,3	21,6	15,7	15,2	22,2
Savunma	15,4	13,3	13,5	11,9	10,1	10,4	9,5	7,9	8,1	7,7	8,2	8,7	8,0
Adalet-Emniyet	3,9	5,1	5,3	4,1	3,5	3,6	3,0	2,8	3,1	3,2	3,7	4,1	4,0
Tarım Orman-Köy	5,1	5,7	6,2	3,9	2,8	2,4	2,6	2,2	2,1	2,2	2,5	5,1	3,8
Su İşleri	8,0	5,6	5,2	2,8	2,8	2,4	2,3	1,9	2,0	2,1	2,1	2,5	2,1

Karayolları	5,3	3,1	3,1	2,3	2,1	2,0	1,8	2,4	2,4	2,0	2,4	3,0	3,1
Bayındırlık	3,3	1,5	1,7	1,2	1,1	0,8	1,9	1,1	0,8	0,6	0,7	0,6	0,5
Ulaştırma	1,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3
Madencilik	0,5	0,3	0,4	0,3	0,2	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3
Eğitim	12,5	18,8	19,7	13,4	11,0	12,4	10,1	8,7	9,6	10,3	12,4	13,6	13,0
Sağlık	2,8	4,7	4,0	3,5	3,0	3,0	2,4	2,3	2,6	2,6	3,2	4,7	4,8
Kültür-Turizm	0,5	0,9	0,8	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Sosyal Hizmetler	0,7	1,1	0,9	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	5,2	8,4	10,5	0,6
Borç Faizleri	12,5	20,4	17,9	33,1	37,8	39,6	43,8	51,0	44,8	41,7	40,1	31,3	25,8
Toplam	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1990: 40; Maliye Bakanlığı, 1996: 49; Maliye Bakanlığı, 1999: 48; Maliye Bakanlığı, 2001: 46; Maliye Bakanlığı, 2007: 32. Not: * 2006 yılı merkezi yönetim bütçe verilerini göstermektedir.

Tablo 6'da görülebileceği gibi, ekonomik kriz dönemlerinde bütçenin borç faizlerine ayrılan kısmında çok büyük artışlar olmaktadır. Siyasi ve ekonomik istikrarın sağlanmasına paralel olarak eğitimin devlet bütçesi içindeki ağırlığı artmıştır. Ancak, Tablo 6 ve Tablo 7 göstermektedir ki, merkezi hükümet bütçesi siyasi iktidarın tercihlerine bağlı olarak da şekillenmektedir. Tablo 6'da ve ayrıca Tablo 7'de kamu düzeni ve güvenlik hizmetleri, sosyal güvenlik, sosyal hizmet ve yardım hizmetlerinde görülen ciddi artışlar bunun göstergesidir. Kısacası, krizle birlikte ilk kesinti yapılacak alanlardan biri olarak eğitim öne çıkmaktadır. Krizlerden sonra eğitim harcamalarının toplam kamu harcamalarına oranı artış göstermektedir. 2006'da bu oran %13 olarak gerçekleşmiştir. Bu oranlar, OECD

ülkeleri ile karşılaştırıldığında ve Türkiye'nin eğitim çağındaki nüfusu dikkate alındığında yine de yetersiz kalmaktadır.

Tablo 7. Fonksiyonel Sınıflandırmaya Göre Bütçe Giderlerinin ve Faiz Giderlerinin Bütçe İçindeki Payları (2006-2015) (%)

Hizmetler	2006	2008	2010	2012	2015 Bütçe
Genel kamu hizmetleri	39,5	36,2	30,4	29,1	30,0
Savunma hizmetleri	6,5	5,7	5,1	5,1	4,9
Kamu düzeni ve güvenlik hizmetleri	5,9	6,2	6,4	7,3	7,3
Ekonomik işler ve hizmetler	11,9	12,8	14	13,9	12,2
Çevre koruma hizmetleri	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
İskan ve toplum refahı hizmetleri	2,2	1,7	2,2	1,5	1,0
Sağlık hizmetleri	5,2	5,7	5,5	4,3	4,7
Dinlenme kültür ve din hizmetleri	1,6	1,7	1,8	2,1	2,1
<i>Eğitim hizmetleri</i>	<i>12,5</i>	<i>13,4</i>	<i>14,1</i>	<i>15,7</i>	<i>17,3</i>
Sosyal güvenlik ve sosyal yardım hizmetleri	14,7	16,6	20,3	21,0	20,6
Toplam	100	100	100	100	100
Faiz Giderleri	25,8	22,3	16,4	13,4	11,4

Kaynak: Maliye Bakanlığı, 2015: 10-11.

Analitik bütçe sınıflandırmasına göre yapılan fonksiyonel sınıflandırmaya göre, 2006 sonrası bütçe giderlerinin dağılımı incelendiğinde, en büyük payların sırasıyla genel kamu hizmetleri, sosyal güvenlik ve sosyal yardım hizmetleri ile eğitim hizmetlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Fonksiyonel sınıflandırma dışında olan ancak karşılaştırma amacıyla tabloya dahil edilen faiz giderlerinin payı, ekonominin düzelmesine bağlı olarak yıllar itibarıyla azalma göstermiştir. 2006-2010 yılları aralığında, eğitim hizmetleri bütçeden %13-14 oranlarında pay almaktadır. Ancak 2010 yılı ve sonrasında eğitim hizmetlerinin payının arttığı görülmektedir. Eğitim hizmetlerinin bütçe içindeki payı 2006'dan 2015'e yaklaşık %40'lık bir artışla %17,3'e ulaşmıştır. Benzer biçimde, AK Parti hükümetleriyle sosyal güvenlik ve yardım harcamalarındaki artış eğiliminin de devam ettiği görülmektedir (Bkz. Tablo 7).

3.1.3. Türkiye'de Kamu Eğitim Harcamalarının OECD Ülkeleri Eğitim Harcamalarıyla Karşılaştırılması

Toplam eğitim harcamalarının GSYH'ye oranı bugün birçok ülkede %5-6 arasında değişen oranlardadır. Bu oran OECD ülke ortalamasında yaklaşık %6 iken bazı OECD ülkelerinde %8'lere kadar çıkmakta, yine bazı ülkelerde ise %4'lere kadar düşmektedir. Toplam eğitim harcamalarının GSYH'ye oranı Danimarka, İzlanda, İsrail ve Kore'de %7'yi aşarken Çek Cumhuriyeti ve İtalya'da %5'in altındadır. OECD ülkeleri genelinde baktığımızda, eğitim harcamalarında ortalamanın üstüne çıkan ülkelerde (Finlandiya, İsveç, Belçika gibi ülkeler bu eğilimin dışında kalmakla birlikte) bu büyüklüğü belirleyen faktörlerin başında kamu dışı aktörlerin yaptığı harcamaların geldiği görülmektedir. Finlandiya, İsveç gibi ülkelerde kamu dışı kesimin payı %1-3'lere kadar düşerken ABD, Kore, Japonya gibi ülkelerde bu pay %30'ların üzerine çıkmaktadır (Kesik ve Yılmaz, 2010: 128).

Tablo 8'de 1998-2011 yılları için verilen, OECD ülkelerinin kaynağına göre eğitim harcamalarının GSYH içindeki paylarına göre, OECD ortalamasında kamu kesiminin GSYH içindeki payı 1998'de %5,0 iken 2011'de %5,3'dür. 2011 yılında, kamu kesiminin payının yüksek olduğu ülkeler Danimarka, İzlanda, Finlandiya,

İsveç ve Belçika'dır. Bu ülkelerde kamu harcamaları GSYH'lerinin %6-7'sini oluşturmaktadır. Özel kesimin payının yüksek olduğu ülkeler ise Kore, Şili, Japonya, Kanada, İsrail, Türkiye ve ABD'dir. Bu ülkelerde özel kesimin payı %1,6 ile %2,8 arasında iken OECD ortalaması %0,9'dur.

Tablo 8. Kaynağına Göre GSYH'nin Yüzdesi Olarak Eğitim Harcamaları (1998-2011)

Ülkeler /Yıllar	1998			2011		
	Kamu* %	Özel %	Toplam %	Kamu* %	Özel %	Toplam %
Belçika	5,0	v.y.	5,0	6,4	0,2	6,6
Şili	3,5	2,6	6,2	4,3	2,6	6,9
Çek Cumhuriyeti	4,1	0,6	4,7	4,4	0,6	5,0
Finlandiya	5,7	v.y.	5,7	6,3	0,1	6,5
Fransa	5,9	0,4	6,2	5,6	0,5	6,1
Almanya	4,4	1,2	5,5	4,4	0,7	5,1
İsrail	7,9	1,7	9,6	5,6	1,7	7,3
Japonya	3,6	1,2	4,7	3,6	1,6	5,1
Kore	4,1	3,0	7,0	4,9	2,8	7,6
Meksika	4,1	0,6	4,7	5,0	1,1	6,2
Hollanda	4,5	0,1	4,6	5,3	0,9	6,2
İspanya	4,4	0,9	5,3	4,7	0,8	5,5
İsveç	6,6	0,2	6,8	6,2	0,2	6,3
<i>Türkiye**</i>	2,9	0,5	3,5	3,9	2,0	5,9
İngiltere	4,6	0,3	4,9	5,6	0,8	6,4
ABD	4,8	1,6	6,4	4,7	2,2	6,9
OECD Ortalama	5,0	0,6	5,6	5,3	0,9	6,1

Kaynak: OECD, 2001; OECD, 2014; EGR, 2011; EGR, 2013. Notlar: (a) v.y.=veri yok; (b) *Uluslararası kaynaklardan eğitim kurumlarına yapılan doğrudan ödemeleri ve eğitim kurumları için hane halklarına yapılan kamu desteklerini de içerir. ** Türkiye için 2011 yılı verileri OECD istatistiklerinde yer almamaktadır. Türkiye için 2011 yılı kamu eğitim harcama/GSYH verileri tarafımızca hesaplanarak, özel eğitim harcama/GSYH verileri ise Eğitim İzleme Raporları'ndan yararlanarak tabloya eklenmiştir.

1998-2011 yılları arasında toplam eğitim harcamalarının GSYH içindeki oranını %30'un üzerinde arttıran ülkeler; Türkiye, İngiltere, Hollanda, Meksika ve Belçika olmuştur. 1998-2011 yılları arasında, OECD ülkeleri içinde toplam eğitim harcamalarının GSYH içindeki payını en çok arttıran ülke Türkiye'dir. Türkiye'de toplam eğitim harcamalarının GSYH içindeki oranı 1998'de %3,5 iken 2011'de yaklaşık %70 artış göstererek %5,9'a yükselmiştir. Türkiye'de 2011'de kamu eğitim harcamalarının GSYH'ye oranı yaklaşık %4 oranında gerçekleşmiştir. Bu oran OECD ortalaması olan %5,3 oranından düşüktür. Türkiye'de 2011 yılı için özel eğitim harcamalarının GSYH'ye oranı ise %2 olup, %0,9'luk OECD ortalamasından daha yüksektir (Bkz. Tablo 8).

Tablo 9'da 2011 yılında OECD ülkelerinde tüm eğitim düzeyleri itibarıyla kamu ve özel sektör harcamalarının yüzde dağılımı görülmektedir. 2011 yılında OECD ülkelerinde toplam eğitim harcamalarının %84'ü kamu kaynaklıdır. Türkiye eğitim harcamaları açısından toplamda OECD düzeyine yaklaşmakla birlikte harcamaların kamu ve özel harcamalar ayrımına bakıldığında belirgin bir farklılaşma görülmektedir. Türkiye'yi OECD ortalamasına yakınlaştıran özel sektör eğitim harcamalarının (özellikle hanelerin cepten yaptığı harcamaların) büyüklüğü olmaktadır. 2002 yılında yapılan eğitim harcamaları araştırmasına göre, toplam eğitim harcamalarının yaklaşık %65'i kamu kaynaklarından, %35'i ise özel kaynaklardan karşılanmaktadır.

Tablo 9. OECD Ülkelerinde Tüm Eğitim Düzeyleri İtibarıyla Kamu ve Özel Sektör Harcamalarının Yüzde Dağılımı (2011)

Ülkeler	Kamu Kaynakları	Özel Kaynaklar	Ülkeler	Kamu Kaynakları	Özel Kaynaklar
Belçika	95,0	5,0	Kore	62,8	37,2
Şili	59,9	40,1	Hollanda	82,3	17,7
Çek Cumhuriyeti	88,1	11,9	İspanya	84,5	15,5
Finlandiya	97,6	2,4	İsveç	97,2	2,8
Fransa	89,4	10,6	İngiltere	74,9	25,1
Almanya	86,4	13,6	ABD	67,9	32,1
Japonya	69,5	30,5	OECD Ortalama	83,9	16,1

Kaynak: OECD, 2014: 245.

Konuya yükseköğretim harcamaları açısından bakıldığında, bugün gelişmiş ülkelerde toplam eğitim harcamalarının yaklaşık dörtte birinin yükseköğretime gittiği görülmektedir. Geri kalan %75'i ise yükseköğretim dışındaki eğitim düzeyleri tarafından kullanılmaktadır. OECD ülkelerinde ortalama olarak yükseköğretime ayrılan kaynağın GSYH'ye oranı %1,2 civarında olmakla birlikte ülkeler arasındaki sapma toplam eğitim harcamalarına göre oldukça yüksek oranda çıkmaktadır. ABD, Kore, Kanada gibi ülkeler ortalama oranın yaklaşık bir katı üzerinde sayılacak düzeyde harcama büyüklüğüne sahiptir. Üniversitelere yönelik eğitim harcamalarında özel harcamaların payı yüksektir (Kesik ve Yılmaz, 2010: 129-130). Türkiye, diğer eğitim düzeylerine göre görece olarak yükseköğretime fazla kaynak ayıran ülkeler grubu arasındadır. Türkiye'de yükseköğretim için ayrılan eğitim amaçlı kamu kaynağının GSYH'ye oranı son 10 yılda %0,8-1 arasında değişmektedir. Bu oran 2011'de %1'dir ve yaklaşık OECD ortalaması düzeyindedir.

Tablo 10. OECD Ülkelerinde Eğitim Düzeyleri İtibarıyla Kişi Başına Düşen Eğitim Harcamaları (2011, ABD Doları, Satın Alma Gücü Paritesine Göre)

Ülkeler	İlköğretim	Ortaöğretim	Yükseköğretim (Ar-Ge Faaliyetleri Dahil)	Ortalama*
Belçika	9.281	11.732	15.420	11.585
Çek Cumhuriyeti	4.587	7.270	9.392	6.931
Finlandiya	8.159	9.792	18.002	10.905
Fransa	6.917	11.109	15.375	10.454
Almanya	7.579	10.275	16.723	10.904
İtalya(1)	8.448	8.585	9.990	8.790
Hollanda	8.036	12.100	17.549	11.701
Polonya(1)	6.233	5.870	9.659	6.796
İspanya	7.288	9.615	13.173	9.454
İsveç	10.295	10.938	20.818	12.426
Türkiye(1)	2.218	2.736	8.193	3.240
İngiltere	9.857	9.649	14.223	10.412
ABD	10.958	12.731	26.021	15.345
OECD ORTALAMA	8.296	9.280	13.958	9.487

Kaynak: OECD, 2014: 215. (1)Yalnızca kamu kurumlarının harcamalarını içerir. Not: *İlköğretim düzeyinden üniversite düzeyine kadar tüm kademelerde kişi başına düşen eğitim harcamalarının ortalamasıdır. Asıl tabloda yer alan tüm düzeylere bu tabloda yer verilmediği için, belirtilen ortalama rakamlar üç düzeyin ortalamasından farklı olabilir.

Tablo 10'da ise Türkiye'nin de içinde bulunduğu çeşitli ülkelerde eğitim düzeyleri itibarıyla kişi başına düşen eğitim harcamaları gösterilmektedir. OECD'nin 2014 raporuna göre, 2011 yılında ilköğretim düzeyinde Türkiye'de öğrenci başına kamu kaynaklarından yapılan harcama 2.218 dolar iken, öğrenci başına yapılan harcamanın OECD ülkeleri ortalaması 8.296 dolardır (bazı OECD ülkeleri için özel harcamalar dahildir). Kısacası, Türkiye'de ilköğretim düzeyinde kamu kaynaklı öğrenci başına harcama, OECD ortalamasının yaklaşık dörtte biri kadardır. Ortaöğretim düzeyinde ise Türkiye'de kamu kaynaklarından öğrenci

başına yapılan harcama 2.736 dolar iken, öğrenci başına yapılan harcamaların OECD ülkeleri ortalaması 9.280 dolardır. Yani, OECD ülkeleri ortalaması, Türkiye'nin öğrenci başına yaptığı harcamanın yaklaşık üç buçuk katıdır. Türkiye, ilköğretim ve ortaöğretimde öğrenci başına yapılan harcamalarda OECD ülkeleri arasında sonuncudur.

Yükseköğretim düzeyinde ise Türkiye'de kamu kaynaklarından öğrenci başına yapılan harcama Ar-Ge faaliyetleri dahil 8.193 dolar iken, öğrenci başına yapılan harcamaların OECD ülkeleri ortalaması Ar-Ge faaliyetleri dahil 13.958 dolar olmaktadır. Dolayısıyla bu alanda öğrenci başına yapılan harcamada Türkiye, OECD ülkeleri ortalamasının yarısının biraz üzerindedir. Yükseköğretim kademesinde öğrenci başına kamu harcaması Türkiye'de diğer kademelere oranla oldukça yüksektir. OECD ülkeleriyle karşılaştırıldığında bu fark daha açık biçimde ortaya çıkmaktadır. Bunun bir nedeni de Türkiye'de yüksek öğrenime verilen önemin fazla olmasıdır. Ancak, kamu kaynaklarının dağılımında üniversite öncesi eğitim kademelerine öncelik verilmesi¹⁴ kamu yararı, fırsat eşitliği ve sosyal adalet açısından daha önemli görülmelidir (ERG, 2009b: 23; Yılmaz, 2007: 196-198).

4. SONUÇ

Sosyal refah devleti anlayışında, hem fırsat eşitliğini sağlamak, hem kamu yararını korumak hem de kişi ve toplum refahını artırmak için gerçekleştirilen temel hizmetlerden biri eğitimidir. Bu bağlamda çalışma, 1980'lerden bu yana Türkiye'de gerçekleştirilen sosyal refah harcamaları içerisinde eğitim harcamalarının yerinin ve seyrinin ne olduğunu anlamamıza katkı yaparken, sosyal refah devletinde yaşanan dönüşümü de daha iyi kavramamızı sağlamayı hedeflemektedir. Bu amaçla, çalışmada eğitim harcamalarının Türkiye'deki seyri

¹⁴ Polat'a (2009: 22) göre, eğitime ayrılan kaynakların verimli kullanılmasının, bu kaynakların yönlendirildiği toplumsal kesimlerle, bu kesimlerin eğitim sisteminde kalış süresiyle ve alınan eğitimin kalitesiyle ilişkisi vardır. Ülkelerin eğitim düzeyinden çok eğitimin kalitesi ekonomik büyümeye daha çok katkı yapmaktadır. Dolayısıyla toplumun tüm kesimlerine temel kademelerde kaliteli bir eğitim sağlanmadan, yükseköğretimde erişimin kamu harcamalarıyla artırılması politikası tartışılması gereken bir konudur.

üzerinden sosyal devletin dönüşümü ve OECD ülkeleri ile karşılaştırmalı konumu ortaya konmuş ve değerlendirilmiştir.

Türkiye’de Milli Eğitim Bakanlığı, YÖK ve üniversite harcamalarını içeren kamu eğitim harcamalarının konsolide ya da merkezi yönetim bütçesi içerisindeki payı 1980’de %13,3’ten 1992’de %19,7’ye yükselmiştir. Ancak sonraki yıllarda devletin diğer alanlarda artan giderlerine (özellikle sağlık, sosyal güvenlik ve sosyal yardım gibi) ve ekonomik krizlere paralel olarak azalma göstermiştir. Türkiye’de 2002 yılından sonra özellikle de son yıllarda eğitim alanında hayata geçirilen icraatlar ile birlikte eğitim bütçesinin payının arttığı gözlenmektedir. Toplam kamu eğitim bütçesinin merkezi bütçeye oranı 2015 yılında %16,5 olarak gerçekleşmiştir. Benzer biçimde, Türkiye’de kamu eğitim harcamalarının GSYH’ye oranı, 1985’de %1,4 iken 1990’da %2,4’e yükselmiş ve 2015 yılında %4’ün üzerine çıkmıştır. OECD ülkelerinde ortalama olarak kamu kesimi eğitim harcamalarının GSYH içindeki payı daha yüksek düzeylerde seyretse de, Türkiye’de son yıllarda eğitim harcamalarının payının artması aradaki farkın biraz azalmasına katkı yapmıştır. Ancak, eğitim harcamalarındaki bu artışlara rağmen, Türkiye’de kamu eğitim harcamalarının GSYH’ye oranı OECD normu olarak sayılabilecek %5 düzeyinden ve UNESCO’nun geliştirmekte olan ülkelere önerdiği %6 düzeyinden düşüktür. Bu nedenle ve eğitim yaşındaki nüfusunun büyüklüğü nedeniyle, Türkiye’nin eğitim alanındaki kamusal harcamalarını yükseltme gereği devam etmektedir.

Türkiye’de öğrenci başına kamu eğitim harcamaları da artış eğilimindedir. OECD (2014) verilerine göre 2011 yılı itibarıyla Türkiye’de ilköğretim için kamu kaynaklı öğrenci başına harcama, OECD ortalamasının yaklaşık dörtte biri kadardır. Ortaöğretim düzeyinde, OECD ülkelerinin öğrenci başına kamu harcaması ortalaması, Türkiye’nin yaptığı öğrenci başına kamu harcamasının 3,5 katıdır. Türkiye, ilköğretim ve ortaöğretimde öğrenci başına yapılan harcamalarda OECD ülkeleri arasında son sırada yer almaktadır. Yükseköğretim düzeyinde ise Türkiye’de kamu kaynaklarından öğrenci başına yapılan harcama, OECD ülkeleri ortalamasının yarısından fazla olsa da, ülke olarak yine son sıralardadır. Bu durum

ülkemizde üniversite eğitimine daha fazla önem verildiğini gösterse bile, bu üniversite eğitiminin daha pahalı olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak, kamu kaynaklarının dağılımında, üniversite dışındaki eğitim kademelerine de ağırlık verilmesi, eğitimde fırsat eşitliğini artırmak ve yüksek öğretime erişim eşitsizliklerini azaltmak açısından önemlidir. Ayrıca bu durum, emeğin verimliliğini ve sosyal refahı artıracığından, sosyal refah devletinin amaçları açısından da olumlu ve anlamlıdır.

Türkiye’de bütçeden ve GSYH’den eğitime ayrılan pay ve öğrenci başına harcama miktarları son yıllarda genel olarak yükselmiştir. Ancak, harcamalardaki bu artışa rağmen, Türkiye’de kamunun eğitim harcamaları OECD ülkelerine göre düşük bir seyir izlemektedir. Bunun yanı sıra, tüm eğitim kademelerinde okullar ve okul türleri arasındaki farkların derin olması ve yükseköğretime geçişteki arz-talep dengesizliği, özel eğitim harcamalarının artmasına yol açmaktadır. OECD ülkeleri ortalamasında özel eğitim harcamaları GSYH’nin yalnızca %0,9’u iken, Türkiye’de özel eğitim harcamaları, kamunun yaptığı eğitim harcamalarının yarısından fazladır ve GSYH’nin %2’sine denk gelmektedir. Dolayısıyla, öğrenci başına yapılan kamusal eğitim harcaması ortalamaları OECD ülkelerinin halen 3-4 kat altında kalan Türkiye, özel harcamalarda OECD ülkelerini ikiye katlamaktadır. Bu sonucun ortaya çıkmasında, kamusal eğitim harcamalarının ve hizmetlerinin yetersizliğinin yanı sıra, son yıllarda devletin doğrudan eğitime yatırım yapma ve hizmet üretme yerine bu alanda özel sektörü teşvik etmesinin önemli rol oynadığı söylenebilir. Bu ise, Türkiye’de ekonomik ve mali kısıtlar nedeniyle tarihsel olarak hep zayıf kalmış olan sosyal refah devletinin, eğitim alanında yapması gereken görevlerini gereği gibi yerine getiremediğinin ve hanehalklarının eğitim için önemli düzeyde harcama yükü altına girdiğinin bir göstergesidir. Eğitimde özel harcamalardaki artışın kamusal harcamalardaki artıştan çok daha fazla olması, var olan eğitime erişim ve fırsat eşitsizliklerini artırıcı bir etki yapmaktadır.

Sonuç olarak, yukarıda yapılan çözümleme, Türkiye gibi gelişme ihtiyacı olan bir ülkede, eğitim harcamalarına daha fazla kamusal kaynak ayrılması zorunluluğunun devam ettiğini göstermektedir. Ayrıca, Türkiye’de kamusal eğitim

harcamalarının artmasında siyasal istikrar ve ekonomik kalkınma hızının yüksekliği önemli olumlu değişkenler olarak öne çıkmaktadır. Kamusal eğitim harcamalarında gözlenen görece artışa rağmen, OECD ülkelerinin halen oldukça gerisinde kalınması ve özel harcamaların artması, sosyal devletin en azından eğitim alanında, artan eğitim çağı nüfusu ve talepleri karşısında yetersiz kaldığına işaret etmektedir. Bu yetersizlikte, devletin mali olanaksızlıkları kadar, ekonomik krizlerin ve siyasal istikrarsızlıkların da etkisinin olduğu söylenebilir. Bu yetersizliği, hanehalkları, yani toplum, özel harcamalarıyla kapatmaya çalışmaktadır. Ancak bu sosyal devletin temel sorumluluğu olan eğitimde tüm toplumsal kesimlere fırsat eşitliği sağlama göreviyle ters düşmektedir. Bu durumun, toplumsal adaleti sağlama ve toplumsal, ekonomik ve beşeri gelişme açısından da sakıncaları bulunmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye’de sosyal devletin eğitim alanında, hem kaliteyi hem de erişim ve fırsat eşitliğini güçlendirecek adımlar atma gereği devam etmekte ve önem taşımaktadır.

KAYNAKÇA

ACAR, İ. A., GÜL, H. (2008), “1980 Sonrasında Kamusal Mal ve Hizmet Sunumunda Yaşanan Dönüşüm”, *XXII. Türkiye Maliye Sempozyumu, Mali Yapılanma Sürecinde Stratejik Yönetim ve Sosyal Güvenlik Sisteminin Kamu Maliyesine Etkileri*, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Belek, Antalya, 9-13 Mayıs 2007, 256-284.

AK PARTİ (Adalet ve Kalkınma Partisi) (2015), *Genel İcraat Kitabı*, Ankara.

AKDOĞAN, A. (2011), *Kamu Maliyesi*, 14. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.

AKGÜL YILMAZ, G. (2006), *OECD Sosyal Devlet ve Sosyal Harcamalar*, Arıkan Yayıncılık, İstanbul.

ARIN, T. (1993), “Refah Devleti: Bir Analiz Çerçevesi”, *IX. Türkiye Maliye Sempozyumu, Türkiye’de Bütçe Harcamaları*, 6-8 Mayıs, Silifke-Mersin.

BAYKAL, Ö. (2006), *1980 Sonrası Türkiye’de Kamusal Eğitim Harcamalarının Analizi (1980-2003)*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adana.

BEVERIDGE, W. (1942), *Social Insurance and Allied Services*, HMSO, London.

BRADY, D., BECKFIELD, J. (2005), “Economic Globalization and the Welfare State in Affluent Democracies, 1975–2001”, *American Sociological Review*, 70 (December), 921-948.

BRIGGS, A. (1961), “The Welfare State At Historical Perspective”, *Archives Européennes de Sociologie*, 2(2), 221-59.

BUĞRA, A., ADAR, S. (2007), *Türkiye'nin Sosyal Koruma Harcamalarının Karşılaştırmalı Analizi*, Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Politika Forumu, İstanbul.

BULUTOĞLU, K. (1988), *Kamu Ekonomisine Giriş*, Filiz Kitabevi, İstanbul.

BUSEMEYER, M. R. (2007), “Determinants of Public Education Spending in 21 OECD Democracies, 1980-2001”, *Journal of European Public Policy*, 14(4), 582-610.

CERİT, Y. (1997), “Bilgi Toplumu ve Bilgi Üretiminde Yükselen Değer: Eğitim,” *Milli Eğitim Dergisi*, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, Sayı: 135, Ankara.

DÖKMEN, G. (2012), “Kamu Harcamaları ve Kamu Gelirleri Arasındaki İlişki: Panel Nedensellik Analizi”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(2), 115-143.

DPT. (2009), *Eğitim: Okul Öncesi, İlk ve Orta Öğretim, Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, 9. Kalkınma Planı 2007-2013, Ankara.

DÜNYA BANKASI. (2005), *Turkey Education Sector Study, Report No: 32450-TU*, The World Bank, Washington DC.

EĞİLMEZ, M. (2012), *Türkiye’de Kamu Mali Sistemi*, <http://www.mahfiertilmez.com/2012/07/turkiyede-kamu-mali-sistemi.html>, (25.07.2014).

ERDOĞDU, M. (2013), “Sosyal Harcamaların Kapsamı ve Türkiye’de Sosyal Bütçe”, *Kamu Bütçesinde Yeni Yaklaşımlar*, (Ed. F. Altuğ, A. Kesik, M. Şeker), Seçkin Yayıncılık, Ankara.

ERDOĞDU, M., YENİGÜN, E. (2008), *Türkiye’de Sosyal Bütçe-Nasıl Yapılıyor? Nasıl İzlenir?*, (Ed. A. Buldam), TESEV Yayınları.

ERG. (2009a), *Eğitimde Eşitlik: Politika Analizi ve Öneriler*, Eğitim Reformu Girişimi, İstanbul.

ERG. (2009b), *Eğitim İzleme Raporu 2008*, Eğitim Reformu Girişimi, İstanbul.

ERG. (2010), *Eğitim İzleme Raporu 2009*, Eğitim Reformu Girişimi, İstanbul.

- ERG. (2011), *Eğitim İzleme Raporu 2010*, Eğitim Reformu Girişimi, İstanbul.
- ERG. (2013), *Eğitim İzleme Raporu 2012*, Eğitim Reformu Girişimi, İstanbul.
- ERG. (2015a), *Eğitim İzleme Raporu 2014-2015*, Eğitim Reformu Girişimi, İstanbul.
- ERG. (2015b), *Eğitim İzleme Raporu 2014-2015 Özet Değerlendirme*, Eğitim Reformu Girişimi, İstanbul.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge.
- EUROSTAT. (2007), *Europe in Figures-Eurostat Yearbook, 2006-2007*, European Commission.
- EUROSTAT. (2014), *Social Protection Statistics*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Social_protection_statistics, (10.06.2014).
- FRIEDMAN, M. (1988), *Kapitalizm ve Özgürlük*, Altın Kitaplar, İstanbul.
- FRIEDMAN, M., FRIEDMAN, R. (1980), *Free to Choose*, Harcourt Brace Javanovich, New York.
- GALBRAITH, J. K. (1996), *Good Society: The Humane Agenda*, Houghton Mifflin, Boston.
- GEORGE, G., WILDING, P. (1994), *Welfare and Ideology*, Harvester/Wheatsheaf, Heel Hempstead, Hertfordshire.
- GINSBURG, N. (1992), *Divisions of Welfare: A Critical Introduction to Comparative Social Policy*, Sage Publications, London.
- GOUGH, I. (2003), "Refah Devleti", *New Palgrave Dictionary of Economics*, 4, (Çev. K. Güngör), http://www.canaktan.org/politika/anti_leviathan/diger-yazilar/gungor-refah-devleti.pdf, (20.11.2013).
- GÜL, H. (2000), *From Welfare to 'Workfare': A Comparative Analysis of the Factors behind the Differences in State Welfare-to-Workfare Policies Adopted After the 1996 Welfare Reform*, The University of Texas, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Texas, ABD.
- GÜL, H. (2007), "ABD Örneği'nde Üçüncü Yol: Yoksulluğa ve Eşitsizliğe Bakışı ve Yeni Sağ İle Bir Karşılaştırma", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 34(2), 195-215.

GÜL, H., SALLAN GÜL, S. (2007), “Sosyal Devletten Çalışma Refahına Geçişte Sosyal Haklar ve Yoksullar”, *Amme İdaresi Dergisi*, 40(3), 1-30.

GÜLCAN, M. C. (2008), *Kamu Harcamaları İçinde Eğitim ve Sağlık Harcamalarının Yeri, Ekonomik Etkileri ve Türkiye Uygulaması*, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale.

GÜNGÖR, G., GÖKSU, A. (2013), “Türkiye’de Eğitimin Finansmanı ve Ülkelerarası Bir Karşılaştırma”, *Yönetim ve Ekonomi*, 20(1), 59-72.

HABERMAS, J. (1989), *The New Conservatism: Cultural Criticism and the Historians’ Debate*, (Der. ve Çev. W. Nicholse), The MIT Press, Cambridge.

HAYEK, F. A. (1993), *Hukuk, Yasama ve Özgürlük: Kurallar ve Düzen (Cilt-I)*, (Çev. A. Yayla), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.

<https://www.muhasabat.gov.tr/>, (15.01.2016).

<http://www.bumko.gov.tr/>, (15.01.2016).

HUBER, E., STEPHENS, J. D. (2001), “Welfare State and Production Regimes in the Era of Retrenchment”, *The New Politics of the Welfare State*, (Ed. P. Pierson), Oxford University Press, New York, 107-145.

JIANG, T. (2014), “Globalization and Welfare Spending Across 21 Transitional Economies”, *International Journal of Comparative Sociology*, 55(5), 429-453.

KARAARSLAN, E. (2005), “Kamu Kesimi Eğitim Harcamalarının Analizi”, *Maliye Dergisi*, 149, Mayıs-Aralık, 36-73.

KARAHANOĞULLARI, O. (2004), *Kamu Hizmeti (Kavram ve Hukuksal Rejim)*, <http://80.251.40.59/politics.ankara.edu.tr/karahan/makaleler/kamuhizmeti.pdf>, (11.07.2014).

KESİK A., YILMAZ, H. H. (2010), “Yüksek Öğretimde Yönetsel Yapı ve Mali Konular: Türkiye’de Yüksek Öğretimde Yönetsel Etkinliği Arttırmaya Yönelik Bir Model Önerisi”, *Maliye Dergisi*, 158, Ocak-Haziran.

KOÇ, H. (2007), “Eğitim Sisteminin Finansmanı”, *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, 20, 39-50.

KORPI, W. (1989), “Power, Politics, and State Otonomy in the Development of Social Citizenship: Social Rights During Sickness in the Eighteen OECD Countries since 1930”, *American Sociological Review*, 53(3), 309-328.

LEVIN, H. M. (1975), "Some Methodological Problems in Economic Policy Research Determining How Much Should Be Spent on Compensatory Education", *Education and Urban Society*, 7(3), 303-333.

LOWRY, R. C. (2012), "Public Welfare Spending and Private Social Services in U.S. States", *State Politics & Policy Quarterly*, 13(1), 3-25.

MALİYE BAKANLIĞI. (1996), *1996 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara.

MALİYE BAKANLIĞI. (1999), *2000 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara.

MALİYE BAKANLIĞI. (2001), *2002 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara.

MALİYE BAKANLIĞI (2007), *2008 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara.

MALİYE BAKANLIĞI. (2015), *2016 Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara.

MALİYE VE GÜMRÜK BAKANLIĞI. (1990), *1991 Mali Yılı Bütçe Gerekçesi*, Ankara.

MARSHALL, T. H. (1970), *Social Policy in the Twentieth Century*, Hutchinson, London.

MEB. (2011), *Türk Eğitim Sisteminin Örgütlenmesi*, Ankara.

MISHRA, R. (1990), *The Welfare State in Capitalist Society: Policies of Retrenchment and Maintenance in Europe, North America and Australia*, Harvester/Wheatsheaf, New York ve London.

MURRAY, C. (1995), "Help the Poor: Abolish Welfare," *American Perestroika: The Demise of the Welfare State*, (Ed. R. M. Ebeling), Hillside College Press, Hillside, Michigan, 39-60.

MÜTEVELLİOĞLU, N. (2006), "Sosyal Devlet Bireysel Özgürlükleri Azalttı mı?" *Amme İdaresi Dergisi*, 39(3), 23-45.

NADAROĞLU, H. (1999), *Kamu Maliyesi Teorisi*, Beta Basım Yayım Dağıtım AŞ, İstanbul.

OECD. (2001), *Education at a Glance 2001*.

OECD. (2007), *The Social Expenditure Database: An Interpretive Guide, SOCX 1980-2003*.

OECD. (2014), *Education at a Glance 2014*.

ÖZDEMİR, S. (2005), “Başlangıcından Günümüze Refah Devletlerinde Sosyal Harcamaların Analizi”, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 50, 153-204.

ÖZDEMİR, S. (2007), *Küreselleşme Sürecinde Refah Devleti*, İTO, Yayın No: 2007-57, İstanbul.

ÖZDEMİR, S. (2014), “*Refah Devleti ve Üstlendiği Temel Görevler Üzerine Bir İnceleme*”, http://www.sosyalsiyaset.net/documents/refah_devleti_ustlendigi_gorvler.htm (11.01.2014).

ÖZKER, N., ESENER, Ç. (2009), “Türkiye’ de Bir Kamu Harcaması Olgusu Olarak Eğitim Harcamaları: Örnek Ülkeler İle Yakın Dönem Karşılaştırma”, *Mevzuat Dergisi*, 142.

PIERSON, P. (1994), *Dismantling the Welfare State: Reagan, Thatcher and the Politics of Retrenchment*, Cambridge University Press, Cambridge.

POLAT, S. (2009), *Türkiye’de Eğitim Politikalarının Fırsat Eşitsizliği Üzerindeki Etkileri*, DPT Uzmanlık Tezi, Ankara.

ROCHE, M. (1992), *Rethinking Citizenship: Welfare, Ideology and Change in Modern Society*, Polity Press, Cambridge ve New York.

SALLAN GÜL, S. (2006), *Sosyal Devlet Bitti Yaşasın Piyasa!*, e-Babil Yayınları, İstanbul.

SALLAN GÜL, S., KAYA, H. E., GÜL, H., SCHWEIGHOFER-BRAUER, A. (2013), “Transcultural Biography Work in Adult Education: A Discussion on the Findings of a Pilot Study in Turkey”, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, October, 93(21), 2028-2036.

SCHULTZ, T. W. (1961), “Investment in Human Capital”, *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.

SERTER, N. (1994), *Devlet Görevlerindeki Gelişmelerin Sonucu Olarak Sosyal Devlet*, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul.

ŞEKER, M. (2011), *Yerel Yönetimlerde Sosyal Bütçeyi İzleme Raporu*, TESEV Yayınları, Mart.

ŞENER, O. (1987), “Eğitim Ekonomisinin Temel İlkeleri”, *III. Türkiye Maliye Eğitimi Sempozyumu*, Gebze Nisan 1987, Azar Matbaacılık, İstanbul, 5-22.

TOPRAK, D. (2008), “5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu’nun 24 Ocak 1980 Kararları Işığında Değerlendirilmesi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 313-333.

TÜİK. (2006), *Türkiye Eğitim Harcamaları Araştırması, 2002*, Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası, Ankara.

TÜİK. (2010), *Türkiye İstatistik Yıllığı 2010*.

UNESCO. (2011), *Tenth Meeting of the High-Level Group on Education for All (EFA)*, Jomtien, Thailand, 22-24 March.

WEISBROD, B. A. (1962), "Education and Investment in Human Capital", *The Journal of Political Economy*, 70(5), 106-123.

YILMAZ, H. H. (2007), *İstikrar Programlarında Mali Uyumda Kalite Sorunu: 2000 Sonrası Dönem Türkiye Deneyimi*, TEPAV Yayını, Ankara.

YILMAZ, M. (2010), *Sosyal Devlet Anlayışı Çerçevesinde Sosyal Harcamalarının OECD ve Türkiye'de Karşılaştırılmalı Analizi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Türkiye'de Üç Büyük Kentte Sosyal Sermayenin Bourdieu'nün Kavramsallaştırması Çerçevesinde Değerlendirilmesi*

Şansel ÖZPINAR¹ **Ömer ÖZPINAR²**
Funda ÇONDUR³ **Musa İKİZOĞLU⁴**

Öz

Bu çalışma, Türkiye'de üç büyük kentte farklı gelir gruplarının sosyal sermaye düzeylerini karşılaştırmayı amaçlamaktadır. Çalışma'da Bourdieu'nün kavramsallaştırması çerçevesinde sosyal sermaye bireysel bir kaynak olarak ele alınmıştır. Çalışmanın temel bulguları İstanbul, Ankara ve İzmir'de 1110 kişi ile yapılan anket sonuçlarına dayanmaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde bütün gelir grupları için sosyal sermaye düzeyi yeterince yüksek olmamakla birlikte; sosyal sermayenin gelir grupları itibarıyla önemli farklılıklar gösterdiğini söylemek mümkündür. Yüksek gelir grubunda yer alanların düşük gelir grubuna göre sosyal sermaye düzeylerinin daha fazla olduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yoksulluk, Sosyal Sermaye, Bourdieu

JEL Sınıflandırma Kodları: J1, Z1

The Evaluation of Social Capital in Three Largest Cities in Turkey within the Framework of Bourdieu's Conceptualization

Abstract

This study aims to compare the social capital levels of different income groups in the three largest cities in Turkey. Within the framework of Bourdieu's conceptualization of social capital is considered as an individual resource in this study. Basic findings of the study are based on the survey results conducted by 1110 people in Istanbul, Ankara and Izmir. Although social capital level is not high enough for all income groups; it is possible to say that social capital showed significant differences according to the income groups. The level of social capital is higher in the high-income group compare to low-income groups.

Keywords: Poverty, Social Capital, Bourdieu

JEL Classification Codes: J1, Z1

* Bu çalışma TÜBİTAK tarafından 110K137 Nolu "Türkiye'de Sosyal Dışlanma ve Subjektif Yoksulluk (İstanbul, Ankara ve İzmir Örneği)" başlıklı araştırma projesi kapsamında desteklenmiş ve Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi'nde "Uluslararası Ekonomi, Finans ve Bankacılık Kongresi"nde 26-28 Haziran 2013 tarihinde sunulmuştur.

¹ Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, saldemi@adu.edu.tr

² Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, oozpinar@adu.edu.tr

³ Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, fcondur@adu.edu.tr

⁴ Yrd. Doç. Dr., Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, mikizoglu@adu.edu.tr

1. GİRİŞ

Sosyal sermaye kavramının ilk analizi, tarihsel ve toplumsal bağlamda Bourdieu tarafından ele alınmakla birlikte, günümüz yaklaşımlarında kavramın içeriğine ilişkin bu analizin geri planda kaldığı görülmektedir. Sosyal hiyerarşinin oluşmasında sosyal sermayenin rolüne vurgu yapan Bourdieu; bireylerin ve sosyal grupların farklı yaşam tarzlarını oluşturması temelinde eşitsizliği yeniden üreten bir unsur olarak sosyal sermaye kavramını ele almaktadır.

Çalışmanın amacı, Türkiye’de farklı gelir grupları (yüksek, orta ve düşük) açısından sosyal sermayenin karşılaştırmasını yapmaktır. Bu bağlamda İstanbul, Ankara ve İzmir’de sosyal sermayeyi değerlendirmek üzere “organizasyonlara üyelik”, “politik faaliyet”, “sosyal ağlar”, “kültürel faaliyetlere katılım”, “gündelik yaşam pratikleri” ve “tüketim alışkanlıkları”na ilişkin soruların içerildiği 1110 adet anketin verileri kullanılarak değerlendirmeler yapılmaya çalışılmıştır.

Çalışmada ilk olarak sosyal sermayeye ilişkin kavramsal çerçeve ortaya konulmuştur. Daha sonra çalışmanın yöntemi açıklanarak ilgili verilerle Türkiye’de gelir gruplarının sosyal sermaye açısından karşılaştırılması yapılarak sonuç ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. SOSYAL SERMAYE KAVRAMI

Yazında genel kabul görmüş tek bir tanımı bulunmayan sosyal sermaye kavramına farklı disiplinlerden gelen düşünürler farklı anlamlar yüklemekle beraber, genel olarak sosyal sermayenin “güven, karşılıklılık, ağlar, birlikler, birlik veya grup üyeliği, normlar ve ortak faaliyet” kavramlarına dayalı olarak tanımlandığı görülmektedir (Tüylüoğlu, 2006: 16).

Sosyal sermayenin tek bir tanımını yapabilmek oldukça zor olmasına karşın, en basit şekliyle; “en az iki kişi arasında güvene dayalı bir şekilde kurulabilen iletişim olanağı”nı; daha geniş bir tanımlama ile de “toplumu oluşturan fertler, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları arasındaki koordinasyon faaliyetlerini kolaylaştırarak toplumun üretkenliğini artıran, güven, norm ve iletişim ağı özellikleri”ni ifade etmektedir (Karagül ve Masca, 2005: 38-39). Sosyal sermaye

genellikle; ekonomik, sosyolojik ve politik bir kavram olarak vurgulanmaktadır. Sosyolojik anlamda sosyal sermayenin tanımı; “ekonomik kalkınmayı etkileyen toplumun sahip olduğu normlar, kurallar, ağlar, iletişim ve karşılıklı güven” şeklindedir (KOSGEB, 2005: 4). Sosyal sermaye; diğer sermaye türleri gibi sosyo-ekonomik faaliyetleri desteklemekle birlikte onlardan farklı olarak ölçülmesi oldukça zor bir sermaye türüdür (Çetin, 2006: 2).

“Sosyal sermaye” kavramını ilk kullanan L. J. Hanifan, 1916 yılında *Annals of the American Academy of Political and Social Science* dergisindeki “*State Supervisor of Rural Schools*” adlı makalesinde kırsal Batı Virjinya toplumunda “sosyal sermaye”nin gelişimi üzerinde durmuştur (Farr, 2004: 11). Bununla birlikte yazında sosyal sermaye kavramının kurucuları olarak “Bourdieu”, “Coleman” ve “Putnam”ın isimleri anılmaktadır. Ancak her biri bu kavramı farklı şekilde ele almıştır. Bourdieu, sosyal sermayeyi elit bir grup tarafından -özellikle finansal ve/veya kültürel sermayeleri sınırlı olan Fransız soyluları gibi- birlikte buldukları kişilere karşı bir yarış içinde iken kullanılan bir değer olarak görmüştür. Coleman’a göre sosyal sermaye görece olarak dezavantajlı olanlara da bir kaynak olarak hizmet etmektedir (Field, 2006: 56-57). Coleman; Bourdieu ile karşılaştırıldığında sosyal sermaye kavramını farklı bir teorik gelenek içinde farklı amaç ve terimlerle kullansa da, temelde aynı teorik kavramı oluşturmuştur. Her ikisi de sosyal sermayeyi bireyin kaynaklarını artırması anlamında görse de, sosyal sahne alanı bakımından Coleman, bireylerin beşeri sermayelerine bir kaynak olarak sosyal sermayenin ailede ve toplumsal ağlarda nasıl işlediği ile ilgilenmiştir (Winter, 2000: 2-3).

Putnam ise, bölgesel seviyede sosyal sermayenin demokratik kurumları ve ekonomik kalkınmayı nasıl desteklediği ile ilgilenmiştir. Bölgesel ve ulusal çıktılar üzerine olan bakış, Putnam’ın çalışmasını Bourdieu ve Coleman’dan yalnızca sosyal sermaye kavramının tanımı bakımından farklılaştırmakla kalmaz, aynı zamanda kavram, daha geniş bir sosyal ölçeğe uygulanır (Winter, 2000: 3). Tablo 1’de sosyal sermaye kavramının öncüleri olan üç ismin yaklaşımlarındaki farklılıklar yer almaktadır.

Tablo 1. Sosyal Sermaye Kavramına Yönelik Farklı Yaklaşımlar

	Tanımlama	Amaç	Çözümsel Ölçü
Bourdieu (1986)	Topluluk çıkarlarına erişimi sağlayan kaynaklar	Ekonomik sermayeyi güvence altına almak	Sınıfsal rekabet içinde bireyler
Coleman (1988)	Bireylerin çıkarlarına erişimi sağlamada kullandıkları sosyal yapının görünümü	Her türlü kaynağı güvence altına almak	Aile ve toplum çerçevesindeki bireyler
Putnam (1983)	Ortak sorunların çözümü için öngörülen sosyal güven, normlar ve karşılıklı ilişki ağları	Etkin demokrasi ve ekonomiyi güvence altına almak	Ulusal çerçevede bölgeler

Kaynak: Hunter'dan aktaran Sapançalı, 2005: 225.

İçsel (Bağlayıcı) ve Dışsal (Köprü Kurucu) Sosyal Sermaye

İki tür sosyal sermaye olduğu ifade edilmektedir. Grup içi bağları ifade eden “bağlayıcı sosyal sermaye”, grup üyeleri için olumlu etkileri olabilse bile çoğu zaman dışlayıcıdır. “Köprü kurucu sosyal sermaye” ise, çeşitli bireyler ve gruplar arasında bağlantı kuran ve pekiştiren ağları ifade etmektedir. Köprü kurucu sosyal sermayenin pek çok türü sosyal bilimciler tarafından “zayıf bağlar” olarak adlandırılmaktadır. İnsanlar birbirleriyle düzenli olarak görüşüyorlar ve “merhaba” deyip yer yer kısa sohbetler yapıyorlarsa, zayıf bağlar kuruyorlardır. Çok sayıda zayıf bağ iyidir (Kloby, 2005: 188-189).

Adler ve Kwon (2002), bu ayrımı” içsel ve dışsal sosyal sermaye” olarak nitelendirmişlerdir. Tablo 2’de içsel ve dışsal sosyal sermayenin öncüleri ve farklılıkları yer almaktadır.

Tablo 2. İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye

Farklılık Boyutları	İçsel	Dışsal
Öncüleri	Putnam (1995), Coleman (1990), Fukuyama (1995)	Burt (1992), Baker (1990), Bourdieu ve Wacquant (2002)
Tanımlardaki vurgu	Bir topluluğun işbirliği içinde ortak amaçlara ulaşabilmesini sağlayan sosyal yapı özellikleri	Bir aktörün sosyal ilişkilerinden doğan ve ona çeşitli avantajlar sağlayan kaynaklar, fırsatlar bütünü
Sosyal sermaye sahipliği	Topluluğun ortak malı	Aktörün özel malı
Sosyal sermayenin oluştuğu yer	Topluluğun içinde	Sosyal aktörün diğer sosyal aktörlerle arasındaki yapısal boşluklarda
Sosyal ağ anlayışı	Topluluk içinde yer alan diğer aktörlerle formal olmayan ilişkiler	Aktörün, topluluğun içinde ve dışındakilerle farklı nitelik ve konfigürasyonlardaki bağlar
Sosyal sermaye kaynağı	Topluluktaki sosyal ilişkileri biçimlendiren egemen değerler, inançlar, normlar	Sosyal ilişkilerin yapısı (doğrudan, dolaylı, frekans, yoğunluk vb)
Sosyal sermaye oluşumu	Verili bir varlık	Sonradan edinilebilir, geliştirilebilir
Güven kavramının statüsü	Güven, sosyal sermayenin kendisi ya da bir türü	Güven, sosyal sermayenin oluşmasını sağlayan bir etmen

Kaynak: Özen ve Aslan, 2006: 134.

Köprü kurucu görüşe sahip olan grup ve dışsal sosyal sermaye görüşünü temel alanlar; sosyal sermayeyi bir odak aktörü diğer aktörlere bağlayan sosyal ağların özünde yer alan bir kaynak olarak ele alır. Bu görüş çerçevesinde sosyal sermaye, bireylerin ve firmaların rekabetçi bir yarış içinde farklılaşan başarılarını açıklamaya yardımcı olur. Bireylerin ve grupların sosyal ağlarda diğer aktörlerle

doğrudan veya dolaylı bağlantıları büyük ölçüde kolaylaştırıcı bir etki yaratabilir. Bağlayıcı görüşü savunanlar ise, ortak aktörlerin içsel özellikleri üzerine yoğunlaşır. Bu görüşe göre sosyal sermaye bütüncüdür (Adler ve Kwon, 2002: 19-21). İçsel sosyal sermaye yaklaşımının öncülerinin sosyal sermaye tanımlarında öne çıkan kavramlar; “sosyal yapı”, işbirliği” ve “ortak fayda” iken; dışsal sosyal sermaye yaklaşımında anahtar kavramlar “sosyal ilişkiler”, “kaynak” ve “bireysel çıkar”dır (Özen ve Aslan, 2006:133-134).

3. BOURDIEU VE SOSYAL SERMAYE

Sosyal sermaye kavramının sistematik anlamda çağdaş ilk analizi Bourdieu tarafından yapılmıştır. Bourdieu’ya göre sosyal sermaye; “karşılıklı tanıma veya tanınma çerçevesinde aşağı yukarı kurumsallaşmış ilişkilerin ve sürekli bir bağın egemen olduğu potansiyel veya gerçek kaynakların bir bütünüdür” (Bourdieu, 1986: 249). Bourdieu’nün tanımı, sosyal sermayenin iki unsura ayrıştırılabilmesi ile daha açık hale gelir. İlk unsur, sosyal ilişkilerdir ve bireylerin ortaklıkları, arkadaşlıkları yolu ile sahip olunan kaynaklara gönderme yapar. İkinci unsur ise, bu kaynakların miktarı ve kalitesidir (Portes, 1998: 3-4).

Bourdieu’ya göre sermaye; hemen ve doğrudan paraya çevrilebilen ve mülkiyet hakları şeklinde kurumsallaşma olasılığı olan *ekonomik sermaye*; belli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen ve eğitimsel nitelik şeklinde kurumsallaşma olasılığı olan *kültürel sermaye* ve sosyal bağların oluşturduğu belli koşullar altında ekonomik sermayeye dönüştürülebilen ve hareketlilik başlığı şeklinde kurumsallaşma olasılığı olan *sosyal sermaye* olarak üç farklı şekilde görülebilmektedir (Bourdieu, 1986: 242). Bourdieu ve Wacquant, Bourdieu’nün daha önce gündeme getirdiği “ekonomik, kültürel ve sosyal sermaye” ayrımına bir de “sembolik sermayeyi” eklemişlerdir (Sargut, 2006: 3). Sembolik sermaye, herhangi bir sermaye türü ile bu sermaye türünü bilecek ve tanıyacak biçimde sosyalleşmiş faillerin ilişkisinden doğan sermaye türü olup, bilme ve tanıma düzlemlerinde konumlanır. Sosyal sermaye, sahip olunan ilişkiler sermayesi olarak, sembolik sermaye gibi işlemeye en uygun olandır (Bourdieu, 2015b: 232-233).

“Sosyal hiyerarşi üzerine çalışan Bourdieu, sosyal sermayenin eşitsizliği yeniden üreten bir işleve sahip olduğunu belirterek, yalnızca imtiyazlıların bir serveti olduğunu ve üstünlüklerini sürdürmede kullandıkları bir araç” olduğunu düşünmektedir (Field, 2006: 27). Habitus kavramıyla bireyin kültür ürünleri ve pratiklerine -sanat, hobi, yiyecek, tatil vb- dair beğenisinin geçerliliği konusunda duygularını şekillendiren bilinçdışı eğilimlere, sorgulanmadan kabul edilen tercihlere gönderme yapan Bourdieu, habitusun yalnızca gündelik bilgiler düzeyinde işlemeyip, aynı zamanda bedene de kazanmış olduğunu vurgular. “Kısacası beden, sınıfsal beğenin maddeleşmesidir. Sınıfsal beğeni vücuda bürünmüştür”. Her grubun, sınıfın ve sınıf kesimlerinin farklı bir habitusu vardır (Featherstone, 2005: 151-152). Habitus, hem pratiklerin üretim şemalarının; hem de pratikleri değerlendirme ve idrak şemalarının bir sistemidir. Dolayısıyla habitus, sınıflandırmaya uygun, nesnel olarak ayrıştırılmış ancak yalnızca şifreye, içerisindeki sosyal anlama nüfuz edebilmek için gerekli sınıflayıcı şemalara sahip failler tarafından anlaşılabilir pratik ve tahayyüller üretir (Bourdieu, 2014: 201-202). Geçmiş tecrübelerin ve toplumsal eğilimlerin bir araya gelerek eylem üzerinde etkili olduğu içselleştirilmiş bir yatkınlıklar sistemi olan habitus, insan eyleminin oluştuğu alan iken, bu alanın kaynağı ise “sermaye”dir (Terzi, 2014: 76-78).

Bourdieu, sosyal sermaye kavramını, sınıf rekabeti içinde olan bireyi merkeze alarak sermayedar sınıfın konumunu güvence altına alan bir araç olarak ele almaktadır (Şan ve Şimşek, 2011: 91). Farklı sermaye türlerinin sosyal yapıyı, sınıflar arası mücadeleyi ve sosyal sınıfların doğasını nasıl etkilediği sorusundan hareket eden Bourdieu’nün en önemli katkısı, sosyal sermaye kavramına diğer sermaye kavramları ile kurulan bir “bağlantı” olma kimliği vermesidir. Sosyal ilişkiler yoluyla sosyal sermaye elde eden ekonomideki aktörler, bunu diğer (ekonomik ve kültürel) sermaye türlerine ulaşmada kullanabilirler (Erselcan, 2009: 251). Sosyal sermaye ilk olarak ilişki ağlarının genişlemesine, ikinci olarak kişinin ekonomik, kültürel ve sembolik sermayesinin kapsamına bağlıdır. Bourdieu’ye göre kişinin iktidar alanındaki konumunu, sermayesinin yapısı tanımlar

(Bourdieu'den aktaran Fine, 2008: 104-105). Farklı sınıflardaki bireyler farklı düzey ve miktarlarda sermayeye sahip oldukları gibi, aynı zamanda farklı sermaye türlerine ve sermaye bileşenlerine de sahiplerdir (Meder ve Çeğin, 2011:246).

Bourdieu (1984), tüketim biçimlerinin belirli gruplar ve özellikle sosyo-ekonomik sınıflar tarafından farklı yaşam tarzlarını belirginleştirmek ve kendilerini diğerlerinden ayırt etmek için nasıl kullanıldığını “*Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*” adlı eserinde analiz etmiştir. Bourdieu bu çalışmasında, statü gruplarının yaşam tarzlarının birbirinden farklılaşmasını sağlayan tüketim kalıpları yardımıyla bir statü grubunu diğerinden farklılaştıran yolları analiz ederek karmaşık bir sosyal süreçte zevklerin kullanılış şekilleri üzerinde yoğunlaşmıştır (Bocock, 2009: 68-69). Dolayısıyla tüketim, ekonomik nedenler sonucunda ortaya çıkan farklılıkları ifade etmeye dayanan bir faaliyet olarak değil, “sosyal gruplar arasında farklılıklar oluşturmaya yarayan bir toplumsal ve kültürel uygulamalar dizisi olarak kabul edilebilir”. Örneğin çalışan sınıfın tüketim tarzı ile orta sınıfın alt gelir grubunun tüketim tarzı arasında yiyecek, içecek, giyecek, televizyon, ev eşyaları ve ev döşeme gibi konularda önemli farklılıklar vardır. Çalışan sınıfa ait bir hanenin geliri, orta sınıfın alt gelir grubuna ait bir hanenin gelirinden yüksek olabilir. Ancak Bourdieu'ya göre tüketim kalıpları yalnızca gelirden değil, ailenin kültürel ve sembolik değerlerinden de etkilenir (Bocock, 2009: 71). Her birey, gündelik tüketimin en küçük detayları dolayısıyla kendini ve eş zamanlı olarak bütün ötekileri benzer ya da farklı olarak sınıflandırır. Dolayısıyla gündelik tüketimin sembolik bir işlevi vardır (Weininger, 2014:131). Toplumsal eşitsizliğin yeniden üretimi ve eşitsiz sermaye dağılımı ancak toplumsal olarak üretilmiş farklılıkların doğallaştırılması veya sembolik kârlara el koyulması gibi sembolik yanlış tanıma ve meşrulaştırma süreçleri temelinde tam anlamıyla açıklanabilir (Gorski, 2015: 480-481).

Bireyin elde ettiği statüyü sürdürebilmesi, sosyal sermayeye sahip olmayı gerektirir. Bu bağlamda bireyin sosyal sermayesinin büyüklüğü, kişiye ihtiyaç duyulma ve ihtiyaç halinde ona geri dönülme durumunu belirler. Burada önemli olan noktalardan bir tanesi de söz konusu sosyal ağların toplumda daima

yenilediği ve üretildiği gerçeğidir. Bu yenileme ve yeniden üretme, toplumda sürekli devam eden bir olgudur. Bu süreç Bourdieu'ya göre “toplumsal eşitsizliğin oluşturulması ve onun devamı noktasında önemli bir özelliktir”. Bourdieu, Putnam'ın aksine sosyal sermayeyi bir kolektif mal olarak düşünmez; kişisel bir kaynak olarak ele alır (Braun'dan aktaran Yarcı, 2011:132). Dolayısıyla Bourdieu, sosyal sermaye kavramına negatif bir anlam yükleyerek özellikle Coleman ve Putnam'ın görüşlerinden ayrılmaktadır. Sosyal sermayeyi, güven ve dayanışma duygusunun toplumun üretim sürecine ve refahına katkı sağlayan bir unsur olmaktan çok, var olan ağların ve ilişkilerin toplumda daha üste çıkmak için kullanıldığı bir unsur olarak görmektedir (Çalışkan, 2010: 10).

Fine (2008), Bourdieu'nün sosyal sermaye anlayışının tarihsel ve toplumsal açıdan bağlamsal olduğunu ve bu özelliği nedeniyle de sosyal sermaye literatürü geliştikçe Bourdieu'nün çalışmalarının bir köşeye atıldığını; sosyal sermaye kavramının kapsamı genişirken; Bourdieu'nün bu kavrama yüklediği anlama oranla kavramın sığlaştığını ifade etmektedir (Fine, 2008: 114-115). Bu çalışmada Bourdieu'nün kavramsallaştırmasını izleyerek sosyal sermayenin gelir grupları itibarıyla farklılıkları ortaya konmaya çalışılacaktır.

4. YÖNTEM

Çalışmada farklı gelir gruplarına ulaşmak için üç büyük il bazında cadde ve sokakların gelişmişlik durumuna göre ayrıştırıldığı TÜİK'ten sağlanan veri seti kullanılmıştır. Buna göre mahalleler, cadde ve sokaklar gelişmişlik durumuna göre “yüksek gelişmiş”, “orta gelişmiş” ve “düşük gelişmiş” olarak ayrıştırılmıştır. İstanbul, Ankara ve İzmir'de yapılan anket sayıları; ilgili şehrin nüfusunun, üç büyük şehir nüfusları toplamındaki yüzdelik payına göre belirlenmiştir. Her bir şehirdeki anket sayısı; yüksek gelirli, orta gelirli ve düşük gelirli hanelere eşit bir şekilde paylaştırılmıştır.

Belirlenen mahalle ve sokaklar için muhtarlardan bilgi istenmiş, mahallenin ve sokağın genel gelir düzeyi hakkında bilgi alınmıştır. Belirlenen yoksul mahallelerde orta veya az da olsa yüksek gelirli hanelerin; belirlenen yüksek gelirli

mahallelerde ise düşük ve orta gelirli hanelerin bulunmasının mümkün olması nedeniyle gelir gruplarını ayırtılabilmeye temel yöntem olarak konut sahipliği, konutun fiziki ve mekânsal durumu ve mahalle muhtarlarından sağlanan bilgilerden de yararlanılmıştır. Nüfusa göre tabakalandırma yapıldığında üç büyük ilde yapılan anketlerin sayısı aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

Uygulanan Anket Örneklem Büyüklükleri

	İstanbul	Ankara	İzmir
Yüksek Gelişmiş Bölgelerde	226	83	61
Orta Gelişmiş Bölgelerde	226	83	61
Düşük Gelişmiş Bölgelerde	226	83	61
Toplam	678	249	183

İstanbul’da yüksek, orta ve düşük gelişmiş mahalle ve caddelerde toplam 678, Ankara’da toplam 249 ve İzmir’de toplam 183 anket yapılmış olup; toplam anket sayısı 1110’dur. Anketler yüz yüze görüşme tekniği ile her üç ilde belirlenen şekilde uygulanmıştır.

5. TÜRKİYE’DE GELİR GRUPLARININ SOSYAL SERMAYE AÇISINDAN KARŞILAŞTIRILMASI

Türkiye’de gelir gruplarının sosyal sermaye açısından karşılaştırılması temel olarak “organizasyonlara üyelik”, “politik faaliyet” ve “sosyal ağlar” kapsamında ele alınmıştır. Aynı zamanda gelir grupları arasında gündelik yaşam pratiklerinin (habitus) farklılaşma durumları da değerlendirilmiştir.

Tablo 3’de demografik duruma ilişkin olarak cinsiyet açısından oranlara bakıldığında yüksek ve düşük gelir grubunda kadınlar ve erkeklerin katılım oranlarının birbirine yakın seyrettiği görülmektedir. Orta gelir grubunda ise katılımcıların %44,1 kadın; %55,9’u ise erkektir. Yaşlar açısından durum incelendiğinde ankete katılanların oran olarak en yoğun olduğu yaş aralığı yüksek ve orta gelirlilerde 26-30, düşük gelirlerde ise 18-25’dir.

Öğrenim durumu açısından yüksek gelir grubunda bulunanların %54.3 oranında

üniversite mezunu olduğu, düşük gelir grubunda ankete katılanların ise yaklaşık yarısının (%48,1) en fazla ilkokul mezunu olduğu görülmektedir. Medeni durum açısından bakıldığında ise, ankete katılan tüm gelir gruplarında evli olanlar ağırlıklı çoğunluğa sahiptir.

Tablo 3. Gelir Grupları İtibarıyla Demografik Durum (%)

	YÜKSEK	ORTA GELİR	DÜŞÜK
Cinsiyet			
Kadın	48,4	44,1	47,0
Erkek	51,6	55,9	53,0
Yaş			
18-25	14,3	18,1	16,8
26-30	20,8	19,7	15,4
31-35	18,4	14,3	15,1
36-40	17,0	13,5	16,5
41-45	11,1	9,7	9,2
46-50	4,9	9,5	9,7
51-55	6,5	5,9	3,8
56-60	4,9	3,8	5,9
61-65	1,4	3,8	3,5
66 ve üzeri	,8	1,6	4,1
Öğrenim Durumu			
Okur-yazar değil	-	-	4,1
Okur-yazar	-	1,4	4,3
İlkokul mezunu	3,2	15,4	39,7
Ortaokul mezunu	2,7	9,7	18,1
Lise mezunu	30,5	41,4	26,5
Üniversite	54,3	30,8	6,8
Lisansüstü	9,2	1,4	,3
Medeni Durum			
Evli	60,5	62,4	67,3
Bekar/Hiç	33,0	33,5	22,2
Birlikte yaşıyor	,8	,5	1,1
Boşanmış	5,1	1,9	4,3
Dul/eşi vefat	,3	1,1	4,6
Ayrı yaşıyor	,3	,5	,5

Tablo 4’de sunulan çalışma durumuna ilişkin tablo incelendiğinde, yüksek gelir grubunda bulunanların %26,2’sinin özel sektör/kamu yönetici sınıfında olduğu görülmektedir. Yüksek öğrenimli serbest meslek sahibi olanların oranı ise %13,1 olup, diğer gelir grupları içinde en yüksek paya sahiptir. Orta gelir grubunda ağırlık, küçük esnaf ve özel sektörde işçi/büro çalışanlarındadır. Bu grupta devlet memurları da %15 paya sahiptir. Düşük gelir grubunda yer alanların yarıdan fazlası

(%51,4), özel sektörde işçi/büro çalışanıdır. Mevsimsel yada düzensiz çalışanların oranı %19'la diğer gelir grupları arasında en yüksek paya sahiptir.

Tablo 4. Çalışma Durumu ve Çalışmama Nedeni (%)

Çalışma Durumu			
	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Kamuda yönetici/uzman	3,8	,7	-
Devlet memuru	16,0	15,0	2,8
Kamuda işçi	1,3	5,2	3,9
Özel sektörde yönetici /uzman	19,9	7,5	1,1
Özel sektörde işçi/büro çalışanı	20,2	43,4	51,4
Kendi işinde esnaf, zanaatkar, küçük tüccar	22,4	21,0	17,9
Yüksek öğrenimli serbest meslek sahibi	13,1	1,1	,6
Büyük tüccar/sanayici	,6	-	-
Çiftçi	,3	-	-
Mevsimsel ya da düzensiz çalışan	-	3,0	19,0
Emekli çalışan	2,2	3,0	3,4
Çalışmama Nedeni			
Yeni ayrıldım (6 aydan az)	3,4	5,8	7,8
6 aydan uzun süredir iş arıyorum	-	5,8	15,6
Çalışmıyorum, iş de aramıyorum	44,8	31,1	29,2
Emekli	36,2	43,7	20,8
İş bulma ümidimi yitirdim	-	2,9	5,2
Eşim izin vermiyor	3,4	2,9	6,2
Engellilik	-	-	1,6
Bakmam gereken çocuklarım olduğu için	12,1	7,8	13,5
Toplam	100,0	100,0	100,0

Tablo 4’ün devamında çalışmayan deneklerin çalışmama nedenleri sunulmuştur. Buna göre yüksek gelir grubunda çalışmama gerekçesi olarak %44,8 oranı ile “çalışmıyorum, iş de aramıyorum” yanıtı ilk sırada yer alırken, %36,2 oranı ile “emekli” yanıtı ikinci sıradadır. Orta gelir grubunda emeklilik nedeniyle çalışmayanlar %43,7 gibi yüksek bir orandadır. Düşük gelir grubunda uzun süreli işsiz olanlar %15,6 oranı ile dikkat çekerken, bu gelir grubunda işten yeni ayrılanların oranı da %7,8’dir. İş bulma ümidini yitirenler en fazla (%5,2) düşük gelir grubundadır.

Eğitim seviyesinin artması ile iş bulma ümidindeki artış arasında paralellik vardır. Dolayısıyla düşük gelir grubunda eğitim seviyesinin düşüklüğü, iş bulma ümidini kaybedenlerin en fazla bu grupta yoğunlaşmasına yol açarken, yüksek gelir grubunda eğitim seviyesinin görece yüksekliği, bu nedeni ortadan kaldırmıştır.

Tablo 5. Gelir Grupları İtibarıyla Çalışma Durumu (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
İşteki durumunuz			
Ücretli (kadrolu)	33,1	42,9	29,7
Ücretli (sözleşmeli)	29,6	26,1	20,3
Yevmiyeli	1,3	10,1	31,3
Kendi hesabına	24,2	16,4	18,7
İşveren	11,8	4,5	-
Çalışma Statünüz			
Yarı zamanlı	7,6	9,0	20,2
Tam zamanlı	92,4	91,0	79,8

Ankete katılanlar arasında istihdamda olanların çalışma durumlarının değerlendirildiği Tablo 5’te ise yüksek ve orta gelir grubunda ücretli (kadrolu) çalışanlar en yüksek orana sahip iken, düşük gelir grubunda yevmiyeli çalışanlar (%31,3) ağırlıktadır. Çalışma statülerindeki durum açısından ise düşük gelir grubunda yarı zamanlı çalışanların oranı %20,2 gibi yüksek bir orandır.

Tablo 6. Gelir Grupları İtibarıyla Sosyal Güvence (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Sosyal güvencem yok	3,0	8,1	29,2
SGK	75,4	84,9	59,2
Özel sigorta	3,0	,8	,5
SGK+Özel sigorta	18,6	5,4	1,9
Yeşil Kart	-	,8	9,2

Ankete katılanların sosyal güvence durumlarının sunulduğu Tablo 6 incelendiğinde düşük gelir grubunda yer alanların %29,2'sinin sosyal güvencesinin bulunmaması dikkati çekmektedir. Ayrıca bu gelir diliminde yeşil karta sahip olanların oranı ise % 9,8'dir.

Tablo 7. Gelir Grupları İtibarıyla Organizasyonlara Üyelik (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Siyasi parti	6,8	7,8	9,2
Sendika	4,1	5,4	1,9
Çevreci grup	2,7	1,6	,5
Meslek odası	13,2	6,2	2,2
Dernek	13,0	8,9	8,9
Spor kulübü	10,0	5,4	2,7
Herhangi bir kulüp	6,5	2,2	-
Gönüllü hizmet grubu	4,6	4,3	1,9
Dini grup	1,4	2,4	1,1
Aile okul birliği	2,7	1,4	2,2
Hiçbir organizasyona üye olmayanlar	60,0	67,0	76,5

Tablo 7'ye göre ankete katılanlar organizasyonlara üyelik açısından gelir gruplarına göre incelendiğinde, her üç gelir grubunda da herhangi bir organizasyona üye olmayanların çoğunlukta olduğu görülmektedir. Bununla beraber gelir seviyesi yükseldikçe, organizasyona üyelik artmaktadır. Düşük gelir grubunda ankete katılanların % 23,5'i bir organizasyona üye iken, bu oran orta gelirlielerde % 33'e, yüksek gelirlielerde ise % 40'a çıkmaktadır. Diğer önemli bir

nokta ise üyelik türlerinin farklılaşmasıdır. Örneğin yüksek gelir grubunda yer alanlar en çok meslek odaları, dernek ve spor kulüplerini tercih ederken orta gelir ve düşük gelir grubundakilerde ise derneklere ve siyasi partilere üyelik ön plana çıkmaktadır.

Bourdieu açısından sermaye, yalnızca genel anlamıyla iktidar değildir. Sermaye ekonomik, kültürel, sosyal ve sembolik olarak sınıflandırıldığında bile, her türden özgül iktidardır (Fine, 2008: 103). Sosyal ilişkilere yatırım yapan insanlar, bu ilişkileri ihtiyaçlarına veya amaçlarına ulaşmada kullanabilirler. Bazı bireylerin ağları, diğerlerinden daha güçlüdür. Kapitalist bir ekonomide sosyal sermaye, farklı sosyal konumdaki insanlara farklı değerler biçmeyi içerir. Bu yolla sosyal sermaye, tarafsız olduğu ileri sürülen bir ekonomik sistemde kimlerin kazandığı, kimlerin kaybettiğine ilişkin genişletilmiş yapısal belirleyiciler seti haline gelir (Fram, 2004: 561-562).

Tablo 8’de gelir grupları itibariyle politik faaliyetler hakkındaki soru modülüne bakıldığında; seçimlerde ve referandumlarda oy kullanma konusunda orta gelir grubunda bulunanların daha yüksek bir orana sahip olduğu (% 89,5) görülmektedir. Düşük gelir grubunda yer alanlar ise % 78,9 oranı ile genel ortalamanın oldukça altındadır. Toplu dilekçeye imza atmak, bir boykota katılmak ve yasal bir gösteri veya yürüyüşe katılmak konusunda yüksek ve orta gelir grubunda yer alan katılımcılar ağırlıklı olarak “katılmadım ama gerekirse katılırım” yanıtını verirken düşük gelir grubunda bulunanların bu sorulara çoğunlukla “kesinlikle katılmam” yanıtını verdikleri görülmektedir.

Tablo 8. Gelir Grupları İtibarıyla Politik Faaliyet (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Seçimlerde ve referandumlarda oy kullanıyor musunuz?			
Hiç kullanmıyorum	2,4	1,9	3,8
Bazen kullanıyorum	10,3	8,6	17,3
Her zaman kullanıyorum	87,3	89,5	78,9
Toplu dilekçeye imza atmak ile ilgili ne düşünüyorsunuz?			
Kesinlikle katılmam	17,3	30,3	44,9
Gerekirse katılırim	53,5	50,0	37,6
Böyle bir faaliyete katıldım	29,2	19,7	17,6
Bir boykota katılmak ile ilgili ne düşünüyorsunuz?			
Kesinlikle katılmam	24,6	44,6	57,6
Gerekirse katılırim	53,0	40,3	29,7
Böyle bir faaliyete katıldım	22,4	15,1	12,7
Yasal bir gösteri veya yürüyüşe katılmakla ilgili ne düşünüyorsunuz?			
Kesinlikle katılmam	22,7	38,6	54,6
Gerekirse katılırim	47,3	40,5	31,4
Böyle bir faaliyete katıldım	30,0	20,8	14,1

Sorulara verilen yanıtlar genel olarak değerlendirildiğinde; yoksulluğun politik anlamda dışlanmaya yol açtığını söylemek mümkündür. Düşük gelir grubunda yer alanlar, diğer gelir gruplarına göre politik faaliyetlere daha az ilgi göstermekte ve daha az katılımında bulunmaktadır. Bu durum bir yönüyle, Bourdieu'nün siyasete olan ilgisizliği, "iktidarsızlığın dışa açık vurumu" olarak yorumlaması ile de örtüşmektedir. Siyasi bir "iktidarı" (oy verme, siyaset konuşma ve siyaset yapmaya muktedir olmak gibi) kullanma eğilimi, bir iktidarın gerçekliğine denktir (Bourdieu, 2015a: 585).

Tablo 9. Gelir Grupları İtibarıyla Sosyal Ağlar (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Genel olarak insanlara güvenir misiniz?			
Hiç güvenmem	3,0	9,5	17,8
Nadiren güvenirim	25,4	31,6	38,1
Ne güvenirim ne güvenmem	23,5	21,4	18,6
Çoğunlukla güvenirim	43,8	34,3	21,6
Her zaman güvenirim	4,3	3,2	3,8
Yakın arkadaşlarınızın sayısı nedir?			
Hiç yok	1,9	4,1	7,3
1	1,1	6,2	10,5
2-4	38,4	37,6	46,8
5-7	24,3	23,2	17,0
8-10	15,1	11,6	7,3
11 ve üstü	19,2	17,3	11,1
Başkalarıyla ilişkilerinizde toplumsal geleneklerin rolü nedir?			
Kesinlikle zorlaştırır	3,5	4,3	4,1
Kısmen zorlaştırır	11,4	13,2	15,1
Etkilemez	42,2	49,2	41,1
Kısmen kolaylaştırır	24,3	17,8	28,9
Kesinlikle kolaylaştırır	18,6	15,4	10,8
Size göre günümüzde aile ve dostluk bağları ne yönde gelişme göstermektedir?			
Giderek azalmakta	75,1	80,3	76,2
Değişmemekte	20,0	16,8	17,6
Giderek artmakta	4,6	3,0	6,2

Aile ve dostluk bağlarının azalmasının nedeni sizce nedir?			
Çalışma koşullarının zorluğu	27,8	23,8	22,7
Bireyselliğin ön planda olması	18,4	16,5	11,6
Teknolojik olanakların gelişmesi	18,1	18,6	11,6
Zaman azlığı	8,6	7,8	8,1
Gelir yetersizliği	2,7	14,1	24,1
Diğer	,3	,5	,5
Oturduğunuz apartmanda/evde komşularınızla ilişkilerinizi nasıl değerlendirirsiniz?			
Çoğunu tanımam	17,6	15,9	15,7
Tanıırım ama görüşmem	17,3	19,5	19,5
Arasına görüşürüm	50,3	42,4	36,2
Sık sık görüşürüm	14,9	22,2	28,6

Tablo 9’da kentlerdeki sosyal sermayenin ölçülmesine yönelik soru modülüne bakıldığında; düşük gelir grubundan yüksek gelir grubuna doğru gidildikçe, başkalarına güven duygusunun arttığı görülmektedir. Düşük gelir grubunda bulunanların % 25,4’ü insanlara güvenirken; bu oran yüksek gelir grubundakilerde % 48,1’dir. Bu durumun nedeni; düşük gelir grubunda olanların mekânsal ve çevresel düzeyde suç ve şiddete açık olmaları ile açıklanabilir. Yüksek gelir grubunda olanların kendilerini koruyacak mekânsal ve çevresel mekanizmalara sahip olması, diğer insanlara güven oranını da yükseltmektedir diyebiliriz (Özpinar vd, 2012: 300).

Sosyal sermayeyi değerlendirmek üzere sorulan sorular arasında yakın arkadaşların sayısı yer almaktadır. Yakın arkadaş sayısı her üç gelir grubunda da çoğunlukla 2-4 olarak belirtilmiştir. Buna karşın düşük gelir grubunda bulunanlarda “yakın arkadaşım hiç yok” diyenlerin oranı diğer gelir gruplarına daha yüksektir (% 7,3). Bu bulgu, yoksulluğun öznesi durumundaki bireylerin,

daha çok içe kapanması, dış çevre ile ilişkisini giderek koparması olasılığının yüksek olmasından kaynaklanabilir. Aynı zamanda yüksek gelir grubunun yaklaşık %35'inin 8 ve üzeri yakın arkadaşı varken; bu oran düşük gelir grubunda %18,4'tür.

Sosyal ağları sıklıkla sınıf temelli ve dışlayıcı olarak gören Bourdieu'ya göre sosyal sermaye, kaynakların sosyal aktörleri tarafından mobilizasyonu anlamına gelmektedir. İlişkiler, grup üyeliği, sosyal ağlar güç verir ve yaşam olanaklarını şekillendirir (Daly ve Silver, 2008: 540-541).

Başkalarıyla ilişkilerde toplumsal geleneklerin rolüne ilişkin soruda ise; toplumsal geleneklerin ilişkileri etkilemediği konusundaki yanıtlar her üç gelir grubunda da ön plana çıkmaktadır. Bununla beraber, toplumsal geleneklerin ilişkileri zorlaştırdığına ilişkin düşünce en fazla düşük ve orta gelir grubundadır. Düşük gelir grubunda bulunanların % 19,2'si toplumsal geleneklerin başkalarıyla ilişkileri zorlaştırdığına ilişkin düşünceye sahipken; bu oran orta gelir grubunda % 17,5; yüksek gelir grubunda ise % 14,9'dur. Bu bağlamda, içinde bulunulan toplumsal çevrenin geleneklere bağlılık temelinde düşük ve orta gelirli hanelerde bir baskı unsuru olabildiği; buna karşın yüksek gelirli hanelerde toplumsal geleneklerin rolünün diğer gruplara göre zorlaştırıcı olmadığı görülmektedir. Aile ve dostluk bağlarının giderek azaldığı değerlendirilmesi tüm gelir gruplarınca yüksek oranda kabul görürken, azalmanın nedeni farklılaşmaktadır. Azalmanın nedeni olarak yüksek ve orta gelir grubunda yer alanlar büyük oranda “çalışma koşullarının zorluğu” yanıtını vermiştir. Düşük gelirli grubunda ise bu durumun nedeni olarak ilk sırada “gelir yetersizliği” gelmektedir. Yine, komşularla ilişkilerin değerlendirilmeye çalışıldığı soruda ise gelir gruplarının tamamında yaklaşık % 36'lık kesim, komşularıyla görüşmediğini ifade etmiştir. Buna karşın; düşük gelir grubunda “komşularıyla sık görüşürüm” diyenlerin oranı diğer gelir gruplarına göre daha fazladır. Yoksul hanelerin kent merkezine sıklıkla gidememesi ve düzenli işlerinin genellikle olmayışı komşularla olan görüşmeyi de sıklaştırmaktadır.

Tablo 10. Gelir Grupları İtibariyle Kültürel Faaliyetlere Katılım (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Sinemaya gitme sıklığınız			
Sinemaya gitmem	10,3	27,6	61,9
Haftada bir	6,5	3,5	1,1
Ayda birkaç kez	20,3	12,7	3,5
Ayda bir	24,3	14,1	5,1
Yılda birkaç kez	34,6	31,1	13,2
Yılda bir	4,1	11,1	15,1
Tiyatroya gitme sıklığınız			
Tiyatroya gitmem	33,5	56,8	83,8
Haftada bir	1,1	1,1	,8
Ayda birkaç kez	5,9	2,2	1,4
Ayda bir	8,1	3,2	1,4
Yılda birkaç kez	31,9	17,0	4,6
Yılda bir	19,5	19,7	8,1
Sergilere/sanat galerilerine gitme sıklığınız			
Gitmem	44,6	58,9	84,9
Haftada bir	0,5	1,4	-
Ayda birkaç kez	4,3	2,2	,8
Ayda bir	7,8	4,3	-
Yılda birkaç kez	24,3	14,1	4,9
Yılda bir	18,4	19,2	9,5

Tablo 10'a göre gelir düzeyi yükseldikçe, kültürel faaliyetlere katılımın da arttığı görülmektedir. Düşük gelirli hanelerin %61,9'u sinemaya hiç gitmezken, bu oran yüksek gelirli hanelerde %10,3'tür. Yüksek gelir grubunda bulunanların %66,5'i tiyatroya giderken, bu oran orta gelir grubunda %33,2; düşük gelir grubunda ise %16,2'dir. Sergi/sanat galerilerine gidilme yüzdesi açısından da benzer bir tablo söz konusudur. Yüksek gelir grubunun %56,4'ü sergilere/sanat

galerilerine giderken, orta gelir grubunda bu oran %41,1; düşük gelir grubunda ise %15,1'dir.

Kültürel faaliyetin bazı biçimleri, özellikle de opera, tiyatro, bale ya da sanat içerikli filmler, daha yüksek eğitim ve bu yolla edinilmiş bilgi ya da farklı nitelikte zevk ve duyguların geliştirilmiş olmasını gerektirir. Bu olgu, sınıfsal farklılıklarla da ilişkilidir. Bourdieu ve ekibi, Avrupa sanat müzeleri üzerine yaptıkları alan araştırmasında bu mekanlardaki eserlere erişimin belli bir “kültürlü sınıf”ın ayrıcalığı olduğu sonucuna varmışlardır (Kıyan, 2016: 93-94).

Tablo 11. Gelir Grupları İtibariyle Kitap Okuma Alışkanlığı (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Kitap okuma alışkanlığınız			
Hiçbir zaman	10,5	27,3	47,0
Nadiren	21,1	21,1	22,4
Bazen	27,3	24,9	17,3
Çoğu zaman	30,3	15,4	9,2
Her zaman	10,8	11,4	4,1
Hangi tür kitapları daha çok tercih edersiniz?			
Roman/öykü	40,1	38,9	37,1
Mesleki	7,2	3,7	2,5
Kişisel gelişim	18,1	9,3	7,6
Dini	5,4	12,6	20,3
Güncel	11,1	14,4	8,1
Politik	8,4	6,7	7,1
Tarihi	6,3	9,3	12,2
Diğer	3,3	5,2	5,1

Yüksek gelir grubunda olanların %89,5'i değişen aralıklarda kitap okurken, bu oran orta gelir grubunda yer alanlarda %72,7; düşük gelir grubunda ise %53'tür. Tercih edilen kitap türü açısından her gelir grubunda roman/öykü ilk sırada yer almaktadır. Buna karşın düşük gelirli hanelerde ikinci sırada dini kitaplar yer

alırken; orta gelirli hanelerde ikinci sırada güncel kitaplar; yüksek gelirli hanelerde ise kişisel gelişim kitapları öne çıkmaktadır.

Tablo 12. Gelir Grupları İtibariyle Gazete Okuma Alışkanlığı (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Gazete okuma alışkanlığınız			
Her gün	66,5	45,4	16,8
Haftada birkaç gün	23,5	28,9	22,2
Haftada bir	3,8	8,6	13,2
Ayda birkaç gün	,8	4,1	5,9
Ayda bir	1,1	3,5	7,8
Gazete okumam	4,3	9,5	34,1
Gazetenin en çok okuduğunuz bölümü hangisidir?			
Yaşam haberleri	33,5	37,5	49,4
Siyaset haberleri	28,7	26,5	20,0
Magazin haberleri	5,4	6,8	9,0
Spor haberleri	10,7	9,5	11,4
Köşe yazarları	14,4	14,0	6,1
Ekonomi haberleri	5,9	3,9	3,3
Sanat haberleri	1,4	1,8	,8

Yüksek gelir grubunda yer alanların %66,5'i her gün gazete okurken, bu oran orta gelir grubunda %45,4; düşük gelir grubunda ise yalnızca %16,8'dir. Gazetede en çok okunan bölüm bakımından her gelir grubunda yaşam haberleri ilk sırada gelmektedir. Ancak yüksek gelir grubundan düşük gelir grubuna doğru gidildikçe, yaşam haberlerinin okunma payı artmaktadır. Siyaset haberleri de her gelir grubunda ikinci sırada yer almakla beraber yüksek gelir grubundan düşük gelir grubuna doğru gidildikçe okunma oranı düşmektedir. Köşe yazarları ve ekonomi haberleri, yüksek gelir grubunda diğer gruplara göre daha fazla okunmaktadır.

Tablo 13, dinlenen müzik türünün, gelir gruplarına göre farklılaştığını göstermektedir. Yüksek gelir grubunda en fazla (%45,4) Türkçe pop müzik dinlenirken; orta ve düşük gelir grubunda ağırlıklı olarak Türk halk müziği dinlenmektedir. Arabesk müzik dinleme oranı düşük gelirli hanelerde diğer gelir

gruplarına göre belirgin düzeyde (%25,7) daha fazladır. Klasik müzik, caz ve yabancı müzik dinleme oranları yüksek gelir grubunda daha fazladır.

Tablo 13. Gelir Grupları İtibariyle Dinlenen Müzik Türü (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Klasik müzik dinler misiniz?			
Evet	29,5	18,6	11,9
Hayır	70,5	81,4	88,1
Arabesk müzik dinler misiniz?			
Evet	7,6	15,1	25,7
Hayır	92,4	84,9	74,3
Türkçe pop müzik dinler misiniz?			
Evet	45,4	38,8	29,2
Hayır	54,6	61,2	70,8
Türk halk müziği dinler misiniz?			
Evet	39,5	48,9	54,9
Hayır	60,5	51,1	45,1
Türk sanat müziği dinler misiniz?			
Evet	38,9	44,6	28,4
Hayır	61,1	55,4	71,6
Protest müzik dinler misiniz?			
Evet	6,5	5,7	3,8
Hayır	93,5	94,3	96,2
Yabancı müzik dinler misiniz?			
Evet	26,2	20,8	8,9
Hayır	73,8	79,2	91,1
Caz dinler misiniz?			
Evet	11,6	5,9	,5
Hayır	88,4	94,1	99,5

Beğeni, nesnel olarak sınıflandırılmış ve içinde sınıfsal bir koşulun beğeni aracılığıyla kendi kendini anlamlandırdığı pratikleri, sınıflayan pratiklere, başka bir deyişle bunları ancak kendi karşılıklı ilişkileri içinde ve toplumsal sınıflama kalıplarına göre algılamak yoluyla sınıf konumunun sembolik ifadesine dönüştürür. Bu yönüyle beğeni, bedenlerin fiziksel düzenine işlenmiş farklılıkları, anlamlı ayrımların sembolik düzenine kavuşturur (Bourdieu, 2015a: 260-261).

Tablo 14. Gelir Grupları İtibariyle Tüketim Faaliyeti (%)

	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Çevrenizdekilerin tüketim gücü sizden daha fazla olursa bu durum sizi rahatsız eder mi?			
Kesinlikle rahatsız eder	3,8	7,6	13,8
Rahatsız eder	13,0	16,8	20,0
Ne rahatsız eder ne rahatsız etmez	14,1	19,5	20,3
Rahatsız etmez	53,5	35,4	28,9
Kesinlikle rahatsız etmez	15,7	20,8	17,0
Toplam	100,0	100,0	100,0
Toplumsal kabul görme açısından tüketicinin gücü sizce ne kadar önemlidir?			
Kesinlikle önemli değil	5,1	8,9	7,8
Önemli değil	10,3	15,9	10,5
Ne önemli ne önemsiz	12,7	15,9	17,6
Önemli	61,6	41,6	47,0
Kesinlikle önemli	10,3	17,6	17,0
Toplam	100,0	100,0	100

Çevrenizdeki birçok kişinin gösteriş için tüketimde bulunduğunu düşünür müsünüz?			
Kesinlikle düşünmem	2,7	4,1	7,0
Düşünmem	26,2	19,2	15,7
Ne düşünürüm ne düşünmem	11,1	17,6	16,8
Düşünürüm	46,2	45,1	44,3
Kesinlikle düşünürüm	13,8	14,1	16,2
Toplam	100,0	100,0	100,0
Gıda alışverişlerinizi en çok nereden yaparsınız?			
Bakkal	5,4	12,2	29,2
Semt pazarı	3,8	17,0	30,3
Büyük market	78,6	50,8	25,4
Manav	1,1	1,6	,3
Küçük market	10,8	17,8	13,2
Diğer	,3	,5	1,6
Toplam	100,0	100,0	100,0
Giyim alışverişlerinizi en çok nereden yaparsınız?			
İşporta	-	3,8	11,9
Semt pazarı	1,4	12,7	49,5
AVM	64,9	32,7	8,9
İkinci el pazarı	-		4,3
Mağazalar	33,0	50,5	24,3
Diğer	,8	,3	1,1
Toplam	100,0	100,0	100,0

“Çevrenizdekilerin tüketim gücü sizden daha fazla olursa bu durum sizi rahatsız eder mi?” sorusuna düşük gelir grubunda yer alanların %33,8’i “rahatsız eder” yanıtını verirken; bu oran orta gelir grubunda %24,3’e; yüksek gelir grubunda ise %16,8’e düşmektedir. Bauman (1999), günümüz yoksullarını “defolu tüketiciler” olarak nitelendirmektedir. Tüketim faaliyetinin dışında kalmanın yarattığı dışlanma ve baskı hissine bağlı olarak, düşük gelirli hanelerin bu durumdan diğer gelir gruplarına göre daha fazla oranda rahatsız olmalarının nedeni, daha çok Bauman’ın ifadesi ile “defolu tüketiciler” olmalarından kaynaklanmaktadır. Böylelikle yoksullar, *sembolik şiddete** açık hale gelir.

Ankara Mamak’ta bir gecekonduya oturan üç çocuk annesi Ayşe, “kendinizi hangi sınıfa ait görüyorsunuz?” sorusuna “orta sınıf” yanıtını vermektedir.

“Ben yoksulluğu kabul etmiyorum. Gecekonduya yaşıyoruz, ayrı bir banyomuz yok, yoksulluk çekiyoruz ama ben yine de yoksulluğu kabul etmiyorum...*İnsanların bazen sözle ifade etmeseler de tavırları ve bakışları ile dışladıklarını hissediyorum...*”

Bourdieu’nün tabiriyle “insan, kendini toplumsal dünyanın öbür ucunda yer alanların “yerine” asla gerçekten koyamaz. “Birilerinin deliliği, diğerlerinin birincil zorunluluğudur” (Bourdieu, 2015a: 541).

İstanbul Kurtuluş’ta oturan 55 yaşındaki Ahmet, zenginlerin yaşamına imreniyor; bununla birlikte, onların yardımsever olmadığını ve dolaylı olarak insani duygulardan yoksun olduklarını düşünüyor (Özpinar vd, 2012: 327).

“İstanbul’da yaşam zor... Zenginler yolunu buluyor; *yaşamlarına imreniyor insan, ağzı açık kalıyor...* Zenginler, daha çok zengin olmanın peşinde, yardımsever değiller...”

* Bourdieu, sembolik şiddetin işleyişini habitus kavramı aracılığı ile açıklamıştır. Kastedilen, madunların etkin katılımıyla tahakkümün kalıcılaştırılmasıdır. Tahakküm yalnızca dıştan gelen bir zorlama değildir. Aynı zamanda utanç, küçük düşme, çekingenlik ve suçluluk gibi bedensel duygular, zalimin idealleştirilmesi, kendi kendini aşağılama ve egemen olanların tercih ettiği değer ilkelerinin kabullenilmesi yoluyla içsel olarak da faaliyet gösterir (Gorski, 2015: 220).

Toplumsal kabul görme açısından tüketim gücünü önemli bulanların oranı yüksek gelir grubunda %71,9 iken; orta gelir grubunda %59,2; düşük gelir grubunda %64'tür. Dolayısıyla bütün gelir grupları, yüksek bir yüzde ile tüketim gücünü toplumsal kabul görme açısından önemli bulmaktadır. Orta gelir grubunda bu yüzdenin görece düşüklüğü, bu gelir grubunun toplumda dengeleyici bir rol oynadığı göstermektedir. Yüksek gelir grubunda bulunanların diğer gelir gruplarına göre görece sağladıkları avantajların fazlalığının farkında olmaları temelinde bu oranın daha fazla olduğu görülmektedir.

Gösteriş tüketime ilişkin soruda ise tüm gelir grupları çevrelerindeki birçok kişinin gösteriş için tüketimde bulunduğunu düşünmektedir. Yüksek gelir grubunda bu oran %60, orta gelir grubunda %59,2, düşük gelir grubunda %60,5'tir. Dolayısıyla her gelir grubunda bu oranın neredeyse aynı olması; tüketim faaliyetinin gelirden bağımsız olarak sosyal ve psikolojik yönden ele alındığını göstermektedir.

Bourdieu, Weblen'in "gösterişçi tüketim" kavramını izleyerek bütün tüketim veya genel olarak bütün pratiklerde, görülmek için yapılsın yapılmasın "gösteriş" in görünür olduğunu ve bir kişinin gösterişi görünür kılmak niyetine veya diğerlerinden kendini ayırt etme amacıyla davranıp davranmamasına bağlı olmaksızın ayırıcı olduğunu vurgular (Bourdieu, 1985: 730).

Bourdieu, sosyal uzamda işgal edilen konuma bağlı olarak mal seçiminin farklılaştığını, benzer konum işgal eden malların seçildiğine vurgu yapmaktadır. Bir kimseyi en iyi sınıflandıran şeyin kendi sınıflandırmaları olmasının nedeni budur (Bourdieu, 2014: 202). Dolayısıyla sosyal uzamdaki konuma bağlı olarak seçilen mallar ve alışveriş edilen mekânlar farklılaşmaktadır.

Gıda alış-verişleri açısından da bu üç gelir grubu arasında farklılıklar vardır. Düşük gelir grubunda yer alanların çoğu semt pazarı (%30,3) ve bakkaldan (%29,2) alış-veriş yaparken, orta ve yüksek gelir grubunda yer alanların çoğu büyük market ve küçük marketlerden alışveriş yapmaktadır. Yüksek gelir grubunda olanların yaklaşık %80'i alışverişlerini büyük marketlerden yapmaktadır.

Giyim alış-verişi açısından değerlendirildiğinde, düşük gelirliilerin yaklaşık yarısı semt pazarından alış-veriş yaparken; %11,9'u işportadan giyim alışverişi yapmaktadır. Orta gelir grubunda yer alanların yarıdan fazlası (%50,5) mağazalardan, yüksek gelir grubundakilerin çoğu (%64,9) ise AVM'lerden alışveriş yapmaktadır.

Sosyal sermayeyi toplumsal hoşgörü açısından ele almak amacıyla Tablo 15'te belli kesimler sıralanmış ve farklı gelir gruplarının bu kesimlerle komşu olmak istememe oranları (başkalarını dışlama oranları) verilmiştir.

Tablo 15. Gelir Grupları İtibarıyla Başkalarını Dışlama (%)

Komşu olmak istenmeyen kesimler	YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
Alkolik	79,5	84,6	85,1
Sinir hastası	69,7	65,4	57,8
Okumamış	21,4	17,6	16,8
Eşcinseller	53,5	64,3	76,2
Sokakta yaşayanlar	30,5	38,6	41,9
AIDS Hastaları	48,4	53,8	62,4
Farklı etnik kökenliler	10,8	10,3	12,7
Sizden daha yoksullar	7,6	4,3	8,1
Sizden daha zenginler	8,6	8,4	15,4
Nikahsız yaşayanlar	20,8	35,1	46,5
Sabıkalılar	46,2	48,6	43,2
Farklı kültürden olanlar	9,2	6,8	12,5
Farklı dini inancı olanlar	9,5	8,4	15,1
Farklı siyasi görüşten olanlar	11,9	7	12,2

Başkalarını dışlamaya yönelik yanıtlara bakıldığında; yüksek gelir grubunda yer alanların diğer gelir gruplarına göre iki kesimi -“okumamış” ve “sinir hastası”- dışlama oranlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Orta gelir grubunda diğer gruplara oranla en yüksek dışlama oranına sahip olan kesim ise “sabıkalılar”dır. Düşük gelir grubunda ise sinir hastası, okumamış ve sabıkalılar dışında –bu kesimlere ait dışlama oranları diğer gelir gruplarına göre daha düşüktür–, diğer tüm kesimleri dışlama oranı en yüksektir. Bu sonuç, sosyal ağlarla ilgili “toplumsal geleneklerin ilişkiler üzerine etkisi”ne ilişkin soruya verilen yanıtlarla tutarlılık göstermektedir. Başkalarını dışlama oranlarının yüksek olduğu düşük gelirli yerlerde toplumsal geleneklerin ilişkileri zorlaştırıcı yönü daha ağır basmaktadır.

6. SONUÇ

Bir toplumda genel olarak sosyal sermaye düzeyinin yüksek olması, arzu edilen bir durum olsa da, sosyal sınıflar ve gruplar arasında eşitsiz dağılımı, önemli sorunları gündeme getirebilir. Bourdieu, kişisel bir kaynak olarak ele aldığı sosyal sermayeyi sınıflar arası rekabette kullanılan bir araç olarak değerlendirerek, toplumsal eşitsizliğin yeniden üretilmesinin bir nedeni olarak görmektedir. Sosyal sermaye, hiyerarşik bir sosyal sistem içinde anlamlı bir inşadır ve kaynak ve malların eşitsiz dağılımına yol açar.

Çalışmada gelir grupları itibarıyla sosyal sermayenin farklılaştığını söyleyebiliriz. Kapitalist bir toplumda sosyal sermaye, toplumsal konuma bağlı olarak, özneye farklı değerler de biçer. Bu yönüyle eşitsizliğin yeniden üretiminin yolunu açan sosyal sermayenin, daha çok yüksek gelir grubunda yoğunlaştığı görülmüştür. Gelir düzeyi yükseldikçe, organizasyonlara üyelik, politik faaliyete ilgi ve sosyal ağlara katılım da artmaktadır. Yine düşük gelir grubunda yer alanların insanlara güven düzeyi diğer gelir grubundakilere göre düşük, başkalarını dışlama oranları daha yüksektir. Ekonomik sermayenin yükselmesi, sosyal sermaye yaratımını kolaylaştırmakta ve artırmaktadır. Bu bağlamda, sosyal sermayenin gelir grupları arasında eşitsiz dağıldığını ve Bourdieu'nün tabiriyle, “ayrıcalıklı grupların malı” olarak belirginleştiğini ifade edebiliriz.

KAYNAKÇA

- ADLER, P. S., KWON, S. W. (2002), "Social Capital: Prospects for a New Concept", *The Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- BAUMAN, Z. (1999), *Çalışma, Tüketim ve Yeni Yoksullar*, (Çev. Ü. Öktem), Sarmal Yayınevi, İstanbul.
- BOCOCK, R. (2009), *Tüketim*, (Çev. İ. Kutluk), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara,
- BOURDIEU, P. (1985), "The Social Space and the Genesis of Groups", *Theory and Society*, 14(6), 723-744.
- BOURDIEU, P. (1986), *The Forms of Capital*, in *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, (Ed. J.G. Richardson), Greenwood Press, 241-258, <http://econ.tau.ac.il/papers/publicf/Zeltzer1.pdf>, (17.01.2013).
- BOURDIEU, P. (2014), *Seçilmiş Metinler*, (Çev. L. Ünsaldı), Heretik Yayıncılık, Ankara.
- BOURDIEU, P. (2015a), *Ayırım: Beğeni Yargısının Toplumsal Eleştirisi*, (Çev. D. Fırat), Günce Berkkurt, Heretik Yayınları, Ankara.
- BOURDIEU, P. (2015b), *Devlet Üzerine College de France Dersleri (1989-1992)*, (Çev. A. Sümer), İletişim Yayınları, İstanbul.
- ÇALIŞKAN, D. (2010), *Yenilikçi Oluşumlarda Sosyal Sermayenin Rolü ve Burdur İli Üzerine Bir Araştırma*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- ÇETİN, M. (2006), "Bölgesel Kalkınmada Sosyal Ağların Rolü: Silikon Vadisi Örneği", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 1-25.
- DALY, M., SILVER, H. (2008), "Social Exclusion and Social Capital: A Comparison and Critique", *Theory and Society*, 37(6), 537-566.
- ERSELCAN, F. (2009), "Disiplinlerarası Ortak Bir Çalışma Alanı Olarak Sosyal Sermaye", *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 35(2), 248-256.
- FARR, J. (2004) , "Social Capital A Conceptual History", *Political Theory*, 32(1), 6-33.
- FEATHERSTONE, M. (2005), *Postmodernizm ve Tüketim Kültürü*, (Çev. M. Küçük), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.

FIELD, J. (2006), *Sosyal Sermaye*, (Çev. B. Bilgen, B. Şen), İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

FINE, B. (2008), *Sosyal Sermaye Sosyal Bilime Karşı*, (Çev. A. Kars), Yordam Kitap, İstanbul.

FRAM, M. S. (2004), “Research for Progressive Change: Bourdieu and Social Work”, *Socail Service Review*, December.

GORSKI, P. S. (2015), *Bourdieu ve Tarihsel Analiz*, (Der. P. S. Gorski), (Çev. Ö. Akkaya), Heretik Yayınları, Ankara.

KARAGÜL, M., MASCA, M., (2005), “Sosyal Sermaye Üzerine Bir İnceleme”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Bahar I, 37-52.

KIYAN, Z. (2016), *Metalaştırma ve Direnç Kapitalizmde Kültürün İkili Üretim Yapısı*, Notabene Yayınları, Ankara.

KLOBY, J. (2005), *Küreselleşmenin Sefaleti*, (Çev. O. Düz), Güncel Yayıncılık, 221, İstanbul.

KOSGEB. (2005), *Ekonomik Kalkınmada Sosyal Sermayenin Rolü*, KOSGEB Ekonomik Ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü, Ankara.

MEDER, M., ÇEĞİN, G. (2011), “Bourdieu’yü Okumak:Post-Pozitivist Bir Sosyolojinin İmkânı Üzerine”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 233-256.

ÖZEN, Ş., ASLAN, Z. (2006), “İçsel ve Dışsal Sosyal Sermaye Yaklaşımları Açısından Türk Toplumunun Sosyal Sermaye Potansiyeli: Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezi (OSTİM) Örneği”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 130-161.

ÖZPINAR, Ş., ÖZPINAR, Ö., ÇONDUR, F., İKİZOĞLU, M., ÇAKIR, M., BALKIZ, Ö. (2012), *Türkiye’de Sosyal Dışlanma ve Subjektif Yoksulluk (İstanbul, Ankara ve İzmir Örneği)*, 110K137 Nolu Yayınlanmamış TÜBİTAK Araştırma Projesi.

PORTES, A., (1998), “Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.

SAPANCALI, F. (2005), *Sosyal Dışlanma*, Dokuz Eylül Yayınları, İzmir.

SARGUT, S. A., (2006), “Sosyal Sermaye: Yapının Sunduğu Bir Olanak mı, Yoksa Bireyin Amaçlı Eylemi mi?”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 1-13

ŞAN, M. K., ŞİMŞEK, R. (2011), “Sosyal Sermaye Kavramının Tarihsel-Sosyolojik Arka planı”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6(1), 88-110.

TERZİ, G. E. (2014), “Toplumsal Yapı ile Bireysel Eylem Arasındaki İlişki Bağlamında Pierre Bourdieu’nun Habitus Kavramı”, *Eğitim Bilim Toplum*, 12(46), 73-83.

TÜYLÜOĞLU, Ş. (2006), “Sosyal Sermaye, İktisadi Performans ve Kalkınma: Bir Yazın Taraması”, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12, 14-60.

YARCI, S. (2011), “Pierre Bourdieu’da Sosyal Sermaye Kavramı”, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 6(1), 125-135.

WEININGER, E. B. (2014), *Bourdieu’nun Sınıf Analizinin Esasları, Sınıf Analizine Yaklaşımlar*, (Çev. G. Ertuğrul), (Çev. Ed. V. S. Öğütler), NotaBene Yayınları, Ankara.

WINTER, I. (2000), “Towards a Theorised Understanding of Family Life and Social Capital”, *Australian Institute of Family Studies Working Paper No: 21*, April. <http://www.aifs.gov.au/institute/pubs/WP21.pdf>, (01.10.2015).

Avrupa Birliği ve Sahra-altı Afrika Arasındaki Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarının Ekonomik Etkilerinin İncelenmesi*

Metin PİŞKİN¹

Öz

Bu çalışmada Sahra-altı Afrika ile Avrupa Birliği arasında karşılıklı ticaretin serbestleşmesini hedefleyen Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarının etkileri ölçülmeye çalışılmaktadır. Çalışmada karşılıklı ticaretin serbestleşmesi sonucu Afrika ülkeleri ne kazanacak ve ne kaybedecek?, bu anlaşmaların bölge ülkelerin refah seviyesine etkisi ne olacak?, bu anlaşmaların ticaret yaratımı ve ticaret saptırıcı gibi etkileriyle ticaretin hacmi ne yönde şekil alacak?, ve son olarak, tarifelerin kaldırılmasıyla kamu gelirleri nasıl etkilenecek? şeklindeki sorulara cevap aranmaktadır. Elde edilen bulgular göstermektedir ki karşılıklı prensibi ile iki bölge arasındaki ticaretin hacmi genişliyor gibi görünse de (özellikle AB lehine) bu anlaşmanın ticaret saptırıcı etkileri nedeniyle Afrika içi ticaretin olumsuz etkilenecek bölgesel bütünleşme çabalarının önünde önemli bir sorun teşkil edebileceğidir. Bir diğer önemli sonuç, AB'nin bölgeye olan ticaretindeki atış ve bu ticaret yaratımının etkisiyle oluşan genişlemenin Afrika ülkeleri adına refah arttırıcı bir etkiye sahip olduğudur.

Anahtar Kelimeler: *Afrika Ekonomisi, Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları, Kısmi Denge Analizi*

JEL Sınıflandırma Kodları: *O55, F15, C63*

Investigation of Economic Impacts of Economic Partnership Agreements between Sub-Saharan Africa and European Union

Abstract

This study tries to quantify the economic effects of Economic Partnership Agreements (EPAs) which have been negotiating between sub-Saharan Africa (SSA) and European Union (EU). The study addresses the following questions: How are African countries likely to gain or lose from a bilateral trade liberalisation between Africa and the EU?, what are the welfare implications for the African countries from the EPAs?, how will the formation of EPAs affect trade expansion through trade creation and trade diversion effects?, what are the potential fiscal implications of the EPAs. Even though the full reciprocity principle appears to be trade expanding (singularly infavour of EU), this study indicates that it will pose serious implications for deepening of regional integration in Africa because of trade diversion effect between African countries. Another key finding is welfare effect through the way of trade expansion between EU and SSA.

Keywords: *African Economy, Economic Partnership Agreements, Partial Equilibrium Analysis*

JEL Classification Codes: *O55, F15, C63*

* Bu çalışma Galatasaray Üniversitesi'nde iktisat yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiş bir çalışmaya dayanmaktadır. Galatasaray Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Burak Gürbüz'e yaptığı değerli katkılardan ötürü teşekkür etmeyi bir borç bilirim.

¹ Araş. Gör., İstanbul Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Ekonomi Bölümü, piskinm@itu.edu.tr

1. GİRİŞ

Sahra altı Afrika üst ve orta gelir grubundaki ülkeler için genç nüfusu ve artan işlenmiş mal talebiyle adeta büyüme havzası olarak görülmektedir. Mesela Türkiye'nin bölgeyle olan ekonomik ilişkileri hacim olarak büyük olmasa da son dönemlerde diğer ülkeler gibi bölgeyle olan gerek ticari ilişkilerini gerekse Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı (TİKA) yoluyla insani yardım faaliyetlerini artırmıştır.

Diğer taraftan bugün bölgede yatırım ve ticari ilişkiler bağlamında Çin aktif olarak görülse de Afrika ile tarihi bağları kuvvetli olan Avrupa Birliği (AB) bağımsızlık sonrası süreçte iki bölge arasındaki ekonomik bağları kaybetmemek ve daha da güçlendirmek için ikili ticareti yeniden tasarlayacak Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları programını ele almaktadır. Bu kapsamda AB ile Afrika arasındaki ticareti yeniden tasarlamak için iki bölge arasında Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları müzakereleri başlatılmıştır.

Afrika ülkelerinin tamamına yakınının işlenmiş tarımsal ürün ve sanayi ürünleri üretmede yaşadıkları sıkıntılar göz önünde tutulduğunda bölgenin en önemli ticaret ortağı olan AB ile karşılıklı ticarete tarifelerin ve kotaların kaldırılmasını öngören Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarının etkileri önem arz etmektedir. Bu bağlamda bölge ülkelerinin kamu gelirleri içindeki tarife gelirlerinin büyük bir paya sahip olması, ihracatlarının ağırlıklı olarak işlenmemiş tarımsal ürünlerden oluşması ve buna karşılık ithalatlarının yiyecek ve işlenmiş sanayi ürünlerinden oluştuğu göz önünde tutulduğunda iki bölge arasında karşılıklı tarifersiz sisteme geçilmesiyle oluşacak refah etkisi ile ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin araştırılması bu çalışmanın ana konusudur.

AB ile Sahra altı Afrika (SAA) arasında Ekonomik Ortaklık Anlaşması kapsamında müzakere halinde olunan dört farklı bölge kapsamında, karşılıklı tarifelerin kaldırılmasıyla bölge ülkelerinin yaşayacağı ekonomik etkileri her bir bölge için ayrı ayrı kısmi denge modeli kullanarak ortaya koymaya çalıştık. İlk olarak, Afrika'nın az gelişmişliğinin tarihi ve coğrafi nedenleri ele alınmış ve bölge

ülkelerinin yapısal sorunlarına yer verilmiştir. Daha sonra bu ortaklığın gelişim sürecine ve kapsamına değinildikten sonra kullanılan yöntem ve bu yöntem sonucu elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

2. AFRİKA’NIN AZ GELİŞMİŞLİĞİ ÜZERİNE

SAA az gelişmişliğini açıklayan farklı birçok çalışma mevcuttur. Ancak “Afrika neden az gelişmiştir?” sorusuna verilen cevapların temelinde iki önemli görüş vardır. Kurumsal iktisat anlayışı bölgedeki ilk yerleşimcilerin karşılaştıkları yaşamı etkileyen sağlık problemleri gibi önemli nedenlerle Avrupalıların kolonileşme stratejilerinin ‘destructive’ yani sömürüye dayanan kolonileşme şeklinde ortaya çıkması şeklinde açıklar. Coğrafi iktisat anlayışı ise gerikalması Afrika kıtasının coğrafi konumu ve buna bağlı iklim koşulları ile değerlendirmektedir.

İlk bahsettiğimiz akıma göre az gelişmişlik koloni süreci ve bağımsızlık sonrası süreçteki yönetim ile ilişkilendirilmektedir. Avrupalı sömürücülerin ülkenin kurumsal yapısına veya fiziksel alt yapılarına hiçbir katkı yapmadan doğrudan üretimin hammadde olarak ihracatına odaklanmışlardır. Acemoğlu ve arkadaşlarına göre (2000:9) Avrupalı kolonilerin gittikleri topraklarda karşılaştıkları yaşam koşullarındaki farklılıklardan yola çıkarak oluşan kurumsal yapı ile ekonomik performans arasındaki ilişkiyi ortaya koymuşlardır. Kolonileşme stratejisi yerleşilecek bölgedeki yaşam koşullarına yani hastalık ortamının olup olmasına bağlı olarak şekillenmiş ve hastalıktan ölenlerin fazla olduğu bölgelerde yerleşim düzeni kurmadan direkt olarak sömürü sistemi şeklinde gerçekleşmiştir. Bu durum Afrika’nın bazı bölgelerinde öyle bir hal almıştır ki örneğin Kongo Belçika imparatorunun özel malı gibi görünüp sömürülürken buna karşılık Neo-Avrupalılar diye tabir edilen Avrupalıların gidip yerleştiği ve kurumsal yapıyı tesis ederek fiziki altyapının güçlendirildiği ülkeler Avustralya, Yeni Zelanda, Kanada ve ABD şeklinde diğer bölgeler olmuştur. Başlangıç koşulları yani ilk yerleşimcilerin karşılaştıkları ölüm oranları ve buna bağlı kolonileşme stratejileri kalıcı kurumları şekillendirmiş ve en nihayetinde bu kalıcı kurumlar bugünkü ekonomik gelişmeyi şekillendirmiştir.

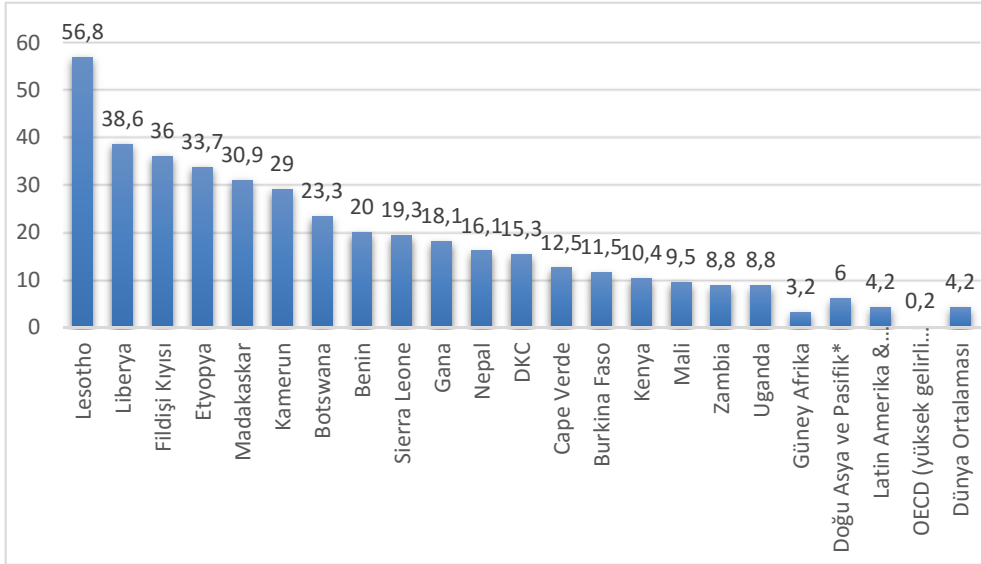
M. PİŞKİN

Buna karşılık Sachs (2001:12) ve Gallup ve Sachs (1999:5)'e göre ise Afrika'nın geri kalmışlığı kurumsal zeminin ötesinde Afrika'nın konumlandığı coğrafi alan ile ilişkilidir. Mevsimsel iklimin yaşandığı bölgelerdeki tarımsal verim tropik bölgelere göre %51 daha fazladır. Ayrıca tropikler hastalıkların yayılmasını sağlayan fiziki ekolojiye sahip olduğundan sağlık düzeyinin düşük olmasına ortam hazırlar. Afrika'nın tarihte başına bela olan ölümcül hastalık sıtmanın tropikal bölgelerle güçlü bir bağının olduğu gerçeğinden hareketle tropikal coğrafya ile ekonomik koşulların ilişkisi açıklanmaktadır. Son zamanlarda gerçekleştirilen bazı çalışmalar coğrafi değişkenlerin önemini olmadığını söylese de bu makale tropikal bölgelerdeki üretim teknolojilerinin diğer bölgelere kıyasla iki önemli alanda aksadığını göstermektedir. Bu iki önemli alan tarım ve sağlıktır.

Sachs (2001:32)'e göre mevsimsel iklimlerin gözlemlendiği bölgelerin tropikal bölgelere kıyasla 4,5 kat daha fazla kişi başına milli hasılaya sahiptir. Yine aynı çalışma bulgularına göre denize yakın mevsimsel iklimin yaşandığı bölgelerde bu oran tropikal bölgelere oranla 6,3 kat daha fazladır.

Bugün bölgenin tüm bu sebeplerle ekonomik kalkınmışlık göstergeleri diğer bölgelere kıyasla oldukça geridedir. Bunlardan en önemlisi uluslararası ticarete bölgenin payının oldukça düşük olmasıdır. Bölge ülkelerinin diğer gelişmiş ülkelere kıyasla rekabet edebilirliği oldukça düşüktür. Sahra-altı Afrika ülkelerinin yiyecek ve sanayi malı talepleri yurtiçi üretimleri yetersiz olduğundan ithalat yoluyla karşılanmaktadır ve bunu ürettikleri az miktarda işlenmemiş tarımsal ve yer altı kaynakları ile karşılamaya çalışmaktadırlar (Rosegrant ve diğ., 2001:12). Bu sebeple Sahra altı-Afrika diğer bölgelere kıyasla dış ticarete en fazla bağımlı bölgedir.

Kamu gelirleri açısından bakıldığında da dış ticaret üzerinden alınan vergiler kamu kaynaklarının büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. Öyle ki bu oran Afrika ile benzer dış ticaret-millî hâsıla oranına sahip olan (bknz. Şekil. 1) Doğu Asya ve Pasifik ülkelerinde dahi çok daha düşük seviyededir.

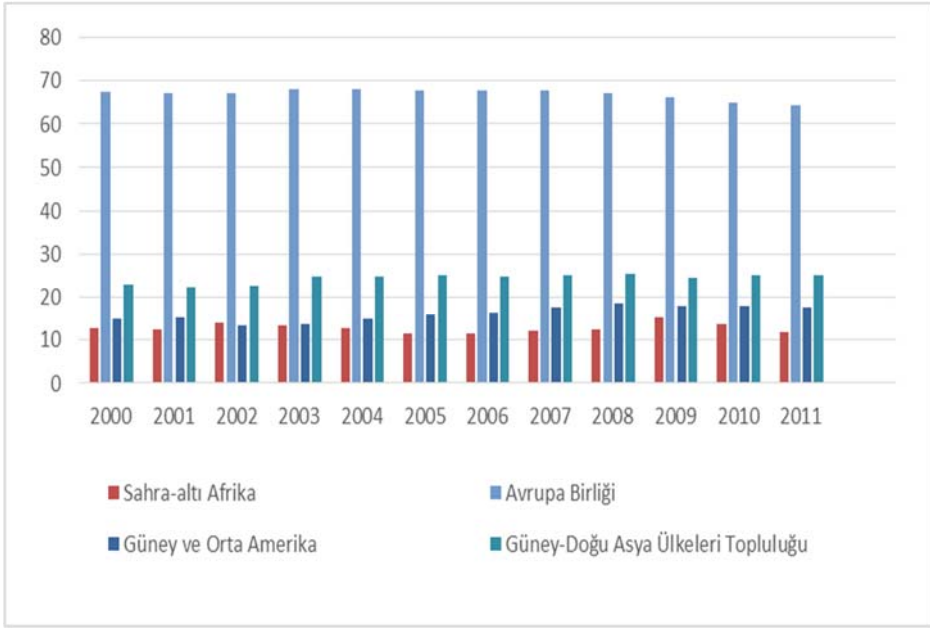


Şekil 1. Kamu gelirleri içindeki tarife gelirlerinin payı

Kaynak: Dünya Bankası, 2011, Dünya Kalkınma Göstergeleri

Şekil 1’de bazı Afrika ülkelerinin tarife gelirlerinin toplam bütçelerine oranı verilmiştir. Görüldüğü gibi dünya ortalamasının çok üzerindedir. Buradan hareketle Sahra-altı ülkeleri dış ticaretten aldıkları tarife gelirlerine de oldukça bağımlı haldedirler. Bu nedendir ki bu tür ekonomilerde tarife gelirlerinde oluşacak herhangi bir açığı diğer vergilerle kapatmak oldukça zordur.

Bir diğer önemli husus Sahra-altı ülkelerinin kendi aralarında yapmış oldukları ticaretin dünyadaki diğer bölgelere mukayeseye çok daha düşük seviyede olmasıdır. Bu oranın geçtiğimiz on yıllık süreçte %10-12 olduğu gözlenmektedir (bkz. Şekil 2).



Şekil 2. Bölgelere Göre Bölge İçi Ticaret Oranları

Kaynak: UNCTADstat, 1995-2012

Bölge içi ticaretin toplam ticaretteki yoğunluğu açısından bakıldığında Avrupa Birliği en yüksek bölge içi ticaret oranına sahiptir. Coğrafi olarak birbirini yakınsayan ülke gurupları arasındaki ticaretin en düşük olduğu bölge şekil 2’de görüldüğü gibi Sahra-altı Afrika bölgesi olup, 2002 yılı dışında 2000-2011 yılları arasında Güney ve Orta Amerika bölgesinin altında kalmaktadır.

Douillet (2012)’ e göre bölge içi ticaret kıta dışı olan ticarete göre daha fazla çeşitte ve daha işlenmiş ürünlerden oluşmaktadır ve bu nedenle Afrika içi ticaret Afrika ülkeleri adına endüstriyel üretimi ve yapısal dönüşümü sağlamak adına daha büyük potansiyele sahiptir. Yine aynı çalışmaya göre Afrika’nın geleneksel pazarlar için ürettiği dar bir yelpazeye sahip çoğu tropik tarım ürünlerinden oluşan tarımsal üretimini kendi iç ihtiyaçlarına yönelttiğinde Afrika çiftçisi adına en büyük pazar potansiyelinin oluşacağı söylenmektedir. Rosegrant ve arkadaşlarına göre (2001:12) Afrika çiftçisi için en büyük pazar potansiyeli özellikle yiyecek tahılları için iç pazarda ve bölgesel pazarlarda vardır. Yine aynı çalışma bulgularına göre Afrika’nın geleneksel pazarlar için ürettiği dar bir yelpazeye sahip çoğu tropik

tarım ürünlerinden oluşan tarımsal üretimini kendi iç ihtiyaçlarına yönelttiğinde Afrika çiftçisi adına en büyük pazar potansiyelinin oluşacağı söylenmektedir.

Bölge içi ticaretin artması ülkelerin birbirlerine uyguladıkları tarifelerin düşürülmesi ile olanaklı hale geleceğinden ekonomik bütünleşme çabaları büyük önem arz etmektedir. Küçük ve denize kıyısı olmayan Afrika ülkeleri ölçek ekonomisine sahip olamamaları ve yüksek ulaşım maliyetleri yüzünden dış pazarlarda rekabet edebilir durumda değillerdir. Bölgesel bütünleşme küçük ekonomilerin ölçek ekonomisi yaratmasını sağlar ve dış yatırımlar için daha elverişli bir ortam oluşturur.

Küçük ekonomiler diğer etkin üretici ülkelerden girdi alsalar ve dünya fiyatlarından bu işledikleri ürünü ihraç etseler dahi yapılan bu ticaretin oldukça masraflı olduğu yönünde bulgular bulunmaktadır (Winter ve Martins, 2004). Winter ve Martins (2004) bunun arkasında yatan sebepleri; ölçeğin yetersiz olması yüzünden ticarete konu olan malların miktarındaki azlık, altyapının yetersiz olması ve rekabetin yetersiz olması ya da hiç olmaması şeklinde değerlendirmektedir.

Diğer taraftan Afrika'nın iç kesimlerindeki denize kıyısı olmayan ülkeler diğer kıyı ülkelerine ulaşım altyapısı ve karşılıklı ticaret politikaları konularında oldukça bağımlıdırlar. Collier ve arkadaşlarına göre (2006) Afrika'nın büyük bir ülke kesimi tarafından karşılaşılan coğrafi zorluklarını aşmak ancak birlikte hareket ederek oluşturulacak doğru politika tercihleri ve yatırım kararlarıyla mümkün olabilecektir. Yine Collier ve arkadaşlarına göre (2006) komşu ülkelerden birindeki ekonomik büyümenin diğerine olan etkisi, örneğin denize kıyısı olmayan ve Afrika dışındaki bir bölgede komşu ülkedeki %1'lik bir ekonomik büyümenin diğer ülkeye etkisi %0.6 iken, bu yayılma etkisinin (*spillover effect*) Afrika ülkelerinde hiç olmadığı bulunmuş ve bunun en önemli nedeni bölgesel bütünleşmenin yokluğu olarak değerlendirilmiştir.

Sahra-altı Afrika gibi birbirinden farklı özelliklere sahip ülkelerin ekonomik entegrasyonu bundan daha da zor gözükmektedir. Bu yüzden bölge ülkelerinin

birden fazla ekonomik entegrasyon planı ile müzakere halinde olmaları şaşırtıcı değildir.

3. YENİ BİR ORTAKLIĞA GEÇİŞ

1945 sonrası sömürgeleşme sürecinde Fransa eski sömürgelerini eski adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) şemsiyesi altına sokmak istemiştir. On sekiz Afrika devleti ve Madagaskar ile AET arasında ilk Youné Anlaşması (1963) imzalanmıştır. 1963’de ilk Youné konvansiyonu ile Afrika ve Avrupa Komisyonu arasında bir kontrat zemininde ilk ortaklık sağlanmış oldu. Bu konvansiyon çoğu frankafon olan 18 Afrika ülkesi ile AET arasında imzalanmıştır. Bu oluşum Youné’nin ticari prensibi karşılıklılık ilkesine ve ayrımcı olmama prensibine dayanmaktaydı. Bu özeliği ile Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarına benzemektedir.

1972 yılına gelindiğinde Bürüksel katılım anlaşması ile topluluğa katılan İngiltere beraberinde İngiliz Uluslar Topluluğu ülkelerini de getirmiştir. Fransız Afrika’sı ile İngiliz eski Afrika sömürgelerinin yanında Karayip ve Pasifik ülkeleri de dahil olmuş, AET ile Afrika, Karayip ve Pasifik (AKP) arasında 28 Şubat 1975’te imzalanan ilk Lomé anlaşması imzalanmış ve böylece AET ile AKP arasındaki ilişkilerin temel taşı oluşturulmuş ve kaybedilmek istenmeyen tarihsel ilişkiler devam ettirilmiştir.

Lomé konvansiyonlarının genel hedefi endüstriyel gelişim, gıda güvenliği ve kendine yetkin kalkınma olmuştur. Bu konvansiyon büyük ölçüde ekonomisi tek ürüne bağlı ülkeler için fiyat dalgalanmalarından etkilenmesini engellemeye yönelik STABEX (*Stabilization Export Earnings System*) sistemini getirmiştir. Ticari ayağında bu konvansiyonlar karşılıklılık ilişkisine dayanmayan ayrımcı bir ticari anlaşmadır. Bu boyutuyla bakıldığında Youné’ye göre radikal bir değişiklik yapılmıştır. Bölgedeki gelişmekte olan ülkeler tarafından bu değişiklik olumlu olarak karşılanmış ve endüstriyel kalkınma için bir fırsat olarak görülmüştür.

Diğer taraftan, Afrika tarım ürünleri ihracatında 2008’e kadar bir düşüş trendi görülmektedir ve bu oran 1960’larda %9 seviyelerinde iken bugün %2’lere kadar gerilemiştir (Douillet, 2012:63). Bu düşüş bağımsızlık sonrası süreçte Afrika ile

onun en büyük ticari ortağı olan AB arasındaki çeşitli tek taraflı imtiyaz hakkı içeren ticari anlaşmalara rağmen gerçekleşmiştir. Bu durumu tersine çevirip tek taraflı imtiyazlı ticaretten karşılıklılık ilkesine dayanan, bölge ekonomilerini global pazarda rekabet edebilir kılan ve farklı ürünlerin üretilip satılmasını hedefleyen yeni bir anlayış, Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları (EOA) kapsamında ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

ABD ve Çin gibi ülkelerin de ticari münasebetlerini artırdığı Afrika, Karayipler ve Pasifik (AKP) oluşumu ile tarihi bağlarını koparmayı göze alamayan Avrupa Birliği (AB), ticarete karşılıklılık ilkesinin benimsendiği yeni bir süreci 'Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları' ile yeniden dizayn etmek istemektedir. Bu oluşum ile SAA ülkeleri ve AB arasında iki tarafında birbirine ticari anlamda simetrik (karşılıklılık) imtiyaz tanıdığı bir süreç başlayacaktır. 2000-2008 arası süreçte Lomé tipi ayrıcalıklı ticaretten EOA'na geçiş süreci olarak öngörülmüş ve bu süreçte Cotonou Anlaşması çerçevesinde AB ve altı bölgeden oluşan AKP ülkeleri arasında müzakereler devam ettirilmiştir.

Aralık 2007'ye kadar 75 AKP ülkesinden 35'i EOA imzalamıştır. Geri kalan ülkeleri ise 3 grupta toplamak mümkündür. İlki, 29 En Az Gelişmiş Ülke (EAGÜ) statüsündeki ülke olup, 'Everthing but Arms' (EBA) altında tek taraflı imtiyazlı ticaretten yararlanmaya devam edebilirken bu ülkelerin EOA'ya katılması ülkelerin üretim yapılarına bağlı olarak elde edebilecekleri ayrıcalıklara bağlı olmaktadır. İkincisi, Güney Afrika olup, hali hazırda AB ile serbest ticaret anlaşmasına sahiptir (TDCA). Ve son olarak Pasifik bölgesi ve üç gelişmekte olan Afrika ülkesi EOA'ya katılmayarak Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi'ne (Generalized System of Preferences) düşmüştür (CTA, 2010).

4. METODOLOJİ

Ticaret politikasındaki değişiklikler esasen genel denge analizleri kapsamında hem daha güçlü (robust) sonuçlar vermekte hem de oluşan politika değişikliğinin ikincil etkilerini de (sektörler arası etkiler gibi) ortaya koymaktadır (Jallab ve diğ., 2005:38). Ancak çalışmanın konusu Sahra-altı Afrika ülkelerinin tamamını

M. PİŞKİN

kapsadığından ve Afrika ülkelerinin birçoğunda genel denge modeli için gerekli detaylı veriler henüz olmadığından kısmi denge modelleri bu açıdan daha elverişli hale gelmektedir. Yine uluslararası ticaret politika analizlerinde yaygın olarak kullanılan *Global Trade Analysis Project* (GTAP) modeli ve veri tabanı da bu ülkelerin bir kısmını detaylı veri eksikliğinden ötürü kapsamamaktadır (Jallab ve diğ., 2005:38).

Diğer taraftan bu çalışmada, kısmi denge modeli kullanılmıştır. Bunun ilk ve en önemli nedeni Sahra-altı Afrika ülkelerine ait veri sağlayan ve bahsi geçen dört alt bölgede analiz yapmayı mümkün kılan *World Integrated Trade Solution* (WITS) veritabanının varlığı ve bu veritabanı ile uyumlu çalışan SMART benzetim (simulation) modelidir. İkinci olarak kısmi denge modelinin kullanılması Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarının karşılıklılık prensibine dayanmaktadır. Bu model AB ile herhangi bir sahra altı ülkesi arasındaki ticari serbestleşme etkisini diğer bölge ülkeleriyle olan etkileşiminden bağımsız olarak değerlendirmeye imkan vermektedir.

SMART benzetim modeli çok taraflı taife kesintileri, tercihli ticaret serbestleştirmeleri ve *ad hoc* tarife değişiklikleri gibi ticaret politikası analizlerini destekleyen analitik modüllerden oluşmaktadır. Bu analitik modüllerin teorik temeli dinamik etkileri sabit tutan standart kısmi dengeye dayanmaktadır. Bu çalışmada AB ile müzakere halinde olunan tarifelerin karşılıklı kaldırılmasını içerecek Ekonomik Ortaklık Anlaşmalarını Afrika'daki dört alt bölge çerçevesinde ticaretin dışlanması gösterecek ticaret saptırım etkisini, tarifelerin kalkması ile yaşanacak tarife gelir kaybını gösteren gelir etkisini ve en nihayet tüketimin artması ile oluşacak refah etkisini SMART kısmi denge modeli yoluyla analiz etmeye çalıştık.

SMART modeli Laird ve Yeats (1986)'in çalışmasına dayanmaktadır. Tüm diğer kısmi denge analizleri gibi SMART modeli de sektörler arası ilişkileri ve makro etkileri kavramamaktadır. Model farklı ülkelere ithal edilen malların tam ikame olmadığı varsayımına dayanarak ikame elastikiyetini *ad hoc* olarak 1,5

varsaymaktadır. Ayrıca ihracat sonuz elastik olup, HS-6 ayırımına tabi olan her ürün için *Armington* varsayımı geçerlidir.

Laird ve Yeats (1986:20) modele ithalat talebi, ihracat arzı ve bunların dengesini gösteren eşitlikleri göstererek başlamaktadır. Basitleştirilmiş ithalat talebi fonksiyonu k ülkesinin i malı için j ülkesinden olan talebi ve ihracat arz fonksiyonu için de k ülkesinin i malı arzı şeklinde basitleştirilebilir:

$$M_{ijk} = f(Y_j, P_{ij}, P_{jk}) \quad (1)$$

$$X_{ijk} = f(P_{ikj}) \quad (2)$$

İki ülke arasındaki ticaret dengesi standart kısmi denge eşitliğidir:

$$M_{ijk} = X_{ijk} \quad (3)$$

j ülkesinin yurtiçi fiyatı ihracatçı ülkenin i malının fiyatının t kadar bir *ad valorem* tarife miktarı kadar fazlasına eşittir.

$$P_{ijk} = P_{ikj} (1 + t_{ijk}) \quad (4)$$

Serbest ticaret ortamında, k ülkesinden gelen j ülkesindeki i malının fiyatı *ad valorem* tarifelerdeki değişikliklerle değiştirilebilir.

K ihracatçı ülkesinin ihracat geliri basit bir şekilde eşitlik (5)'deki gibi ifade edilmektedir,

$$R_{ikj} = X_{ikj} \cdot P_{ikj} \quad (5)$$

4.1. Ticaret Yaratımı

Ticaret yaratımı serbestleşme sonucu etkin olmayan üreticilerin saf dışı kalmasıyla oluşan bir ticaret genişlemesi durumudur. *Ad valorem* cinsinden tarife ve tarife dışı diğer engellerin kalkması ya da azaltılmasıyla fiyatların değişeceği öngörülür. Bu yüzden eşitlik (1)'den (5)'e kadar olan denklemler ile ticaret yaratımını ifade etmek mümkündür.

Ticaret yaratımı eşitliğini türetmek için, Laird ve Yeats (1986: 21)'ı takip ederek eşitlik (4)'ün türevini alırız,

$$\partial P_{ijk} = P_{ikj} \cdot \partial t_{ijk} + (1 + t_{ijk}) \partial P_{ikj} \quad (6)$$

(4) ve (6) nolu eşitlikleri ithalat talebi elastikiyeti eşitliğinde yerine koyarak eşitlik (7) elde edilir,

$$\frac{dM_{ijk}}{M_{ijk}} = E_m \frac{dt_{ijk}}{(1 + t_{ijk})} + \frac{dP_{ijk}}{P_{ijk}} \quad (7)$$

(3) nolu eşitlikten hareketle

$$\frac{dM_{ijk}}{M_{ijk}} = \frac{dX_{ikj}}{X_{ikj}} \quad (8)$$

Yukarıdaki eşitlik ihracat arz elastikiyetini türetmek için kullanılacak ve eşitlik (8)'i (9)'da yerine koyup çözüp eşitlik (7)'de kullandığımızda ticaret yaratımı etkisini bulmuş olacağız. Eşitlik (3)'den hareketle ticaret yaratım etkisinin k ülkesinin i malının j ülkesine olan ihracatındaki büyümeye eşit olduğunu söyleyebiliriz:

$$\frac{dP_{ikj}}{P_{ikj}} = \left(\frac{dX_{ikj}}{X_{ikj}} \right) / E_X \quad (9)$$

$$TC_{ijk} = M_{ijk} \cdot E_X \frac{dt_{ijk}}{(1 + t_{ijk}) \cdot (1 + E_m / E_X)} \quad (10)$$

Eğer arz elastikiyeti sonsuza giderse (10) no'lu eşitlik şu şekilde ifade edilebilir,

$$TC_{ijk} = M_{ijk} \frac{(1 + t_{ijk}^1) - (1 + t_{ijk}^0)}{(1 + t_{ijk}^0)} \quad (11)$$

Burada TC_{ijk} tarife değişikliğinden ve ilgili ticaret ortağından ithal edilen i malı için ithal talep elastikiyetinden etkilenmiş i malının dolar cinsinden toplam ticaret

yaratımına eşittir. M_{ijk} i malı için cari ithalat talebine eşittir. t_{ijk}^0 ve t_{ijk}^1 sırasıyla i malının önceki ve sonraki tarife oranlarını ifade etmektedir. O halde ticaret yaratımı şuan ki ithalat seviyesine, ithalat talep elastikiyetine ve göreceli tarife değişikliklerine bağlıdır.

4.2. Ticaret Saptırımı

Ticaret saptırımı, değişen tarifeler sonucu bir kısım ihracatçı ülkenin dezavantajlı duruma düşmesiyle ithalatçı ülkenin tarife üstünlüğünden yararlanan ülke veya ülkelerin mallarını daha önce etkin durumda olan ülke veya ülkelerin mallarına ikame etmesi sonucu tarife avantajından yararlanamayan ülkelerin dışlanması durumudur.

$$TD_{ijk} = TC_{ijk} \cdot \frac{M_{ij}}{V_{ij}} \quad (12)$$

Eğer ihracat yapan ülkeler arasındaki ikame esnekliği bilinmiyorsa ticaret saptırıcı etkiyi Baldwin ve Murray (1977)'in geliştirdiği (12) no'lu denklemde olduğu gibi hesaplamak mümkündür. Ancak bu yaklaşım için öncelikle imtiyaz tanınmayan ülke tarafından ithalat 'penetration' seviyesini hesaplamak gerekir. Bu durumu bir malın yurtiçi üretimi ve aynı malın ithalat miktarlarının toplamının aynı malın ihracatından az olması gerektiği şeklinde ifade edebiliriz.

Eğer farklı kaynaklardan gelen mallar arasındaki ikame elastikiyeti biliniyorsa yukarıdaki hesaplamayı yapmaya lüzum yoktur. Dolayısıyla ikame esnekliğini aşağıdaki gibi alternatif kaynaklardan gelen malların fiyatlarındaki bir birimlik değişimin alternatifler arasındaki tercihe etkisini türevsel olarak ifade etmek mümkündür.

'k' AB'den ithalatı ve K dünyanın geri kalan kısmından gelen ithalatı temsil etmektedir. Yukarıdaki ifadelerden hareketle alternatif tedarikçiler arasındaki oransal değişimleri, göreceli fiyatlardaki oransal değişimler ve alternatif tedarikçiler arasındaki oransal değişimler yoluyla denklem (14)'deki gibi ifade edebiliriz.

$$E_s = \frac{d \left(\frac{\sum M_{ijk}}{\sum M_{ijk}} \right)}{\left(\frac{\sum M_{ijk}}{\sum M_{ijk}} \right)} / \frac{d \left(\frac{P_{ijk}}{P_{ijk}} \right)}{\left(\frac{P_{ijk}}{P_{ijk}} \right)} \quad (13)$$

$$TD_{ijk} = \frac{M_{ijk} \sum_k M_{ijk} \sum_K M_{ijK} \cdot E_s \cdot \frac{d(P_{ijk} / P_{ijK})}{P_{ijk} / P_{ijK}}}{\sum_k M_{ijk} \sum_k M_{ijk} + \sum_K M_{ijK} + \sum_k M_{ijk} \cdot E_s \cdot \frac{d(P_{ijk} / P_{ijK})}{P_{ijk} / P_{ijK}}} \quad (14)$$

Burada kastedilen fiyat hareketleri sadece tarifelerdeki değişmeler ve/veya tarife dışı engellerin ad valorem karşılığındaki değişmelerden meydana gelmektedir.

4.3. Toplam Ticaret Etkisi

Toplam ticaret etkisi ticaret yaratım etkisi ile ticaret saptırım etkilerinin toplamından oluşmaktadır. Laird ve Yeats (1986:24)'in de belirttiği gibi ticaret genişlemesi (toplam ticaret etkisi) ithalatçı ülke adına (11) ve (14) nolu denklemlerin toplamından oluşmaktadır.

4.4. Gelir Etkisi

Tarife geliri, tarife oranı ve ithalatın bugünkü değerine bağlı olduğundan tarife gelirlerindeki oransal artış da mevcut ithalat miktarlarındaki oransal artış ve fiyatlardaki oransal artışa denk gelecektir. Eşitlik (5)'deki ithalatın değeri ve ithalatın fiyatına göre gelirin türevi alındığında eşitlik (15) elde edilir.

$$dR_{ijk} = P_{ijk} \cdot dX_{ijk} + X_{ijk} \cdot dP_{ijk} \quad (15)$$

Eşitlik (15)'in sol tarafı eşitlik (5)'in sol tarafı ile bölünüp ve aynı işlemin tam tersini aşağıdaki gibi sağ taraf için de yaparak eşitlik (17) elde edilir.

$$\frac{dR_{ikj}}{R_{ikj}} = \frac{(P_{ikj} \cdot \partial X_{ikj} + X_{ikj} \cdot \partial P_{ikj})}{(P_{ikj} \cdot X_{ikj})} \quad (16)$$

$$\frac{dR_{ikj}}{R_{ikj}} = \frac{dM_{ikj}}{M_{ikj}} + \frac{dP_{ikj}}{P_{ikj}} \quad (17)$$

Başka bir şekilde eşitlik (17) eşitlik (18) gibi de ifade edilebilir.

$$\frac{dR_{ikj}}{R_{ikj}} = \left(\frac{dt_{ikj}}{(1+t_{ikj})} \right) \cdot E_m + \left(\frac{(1+E_x)}{(E_x+E_m)} \right) \quad (18)$$

4.5. Refah Etkisi

Refah etkisi tarife ve tarife dışı engellerin azalması ya da ortadan kalkmasıyla düşen fiyatlar sonucu ithalatçı ülkedeki tüketicinin yararına bir durumun oluşmasıdır. Tarifelerdeki olası değişiklik pahalı yurtiçi üretiminin ucuzlaşan ithal malına ya da tersi olarak pahalılaştıran ithal malların ucuz yurtiçi üretime ikame edilmesiyle sonuçlanabilir. Bu bağlamda tüketicinin refahındaki değişiklik şu şekilde ölçülür:

$$W_{ijk} = 0.5(dt_{ijk} \cdot dM_{ijk}) \quad (19)$$

Buradaki 0.5 katsayısı önceki tarife değeri ile değişen tarife değeri arasındaki ortalama etkiyi gözlemlemek için kullanılır. Eşitlik (19) ihracat arz elastikiyetini sonsuz varsayar. Aksi durum ithal eden ülkedeki ithal mallarının fiyatlarının tarifedeki değişimden daha az değişeceği anlamına gelmektedir. Bir başka şekilde ihracatçı ülkedeki ihracat arz elastikiyetinin sonsuzdan küçük olduğu durumda fiyatların öncekinden daha yüksek olması anlamına da gelir.

5. ANALİZ SONUÇLARI

AB ile müzakere halinde olan bölgeler sırasıyla; Doğu ve Güney Afrika Bölgesi, Batı Afrika Ekonomik Topluluğu, Orta Afrika Parasal ve Ekonomik Birliği ve son olarak Güney Afrika Kalkınma Birliği bölgeleridir. Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları kapsamında bu dört bölgeye ait her bir ülke için karşılıklı

ticaretlerdeki tarifelerin %100 kaldırılması varsayımı altında elde ettiğimiz sonuçlar ait oldukları bölge dâhilinde sırasıyla aşağıda gösterilmektedir.

5.1. Ticaret Yaratımı Etkisi

EOA'nın karşılıklılık esasını ile tarifelerin sıfırlanması ikili ticaretin genişlemesi sonucunu doğuracaktır. Yapılan bu çalışmaya göre hiçbir ülkede ticaret saptırımı ticaret yaratımını geçmemekte, diğer bir deyişle her ülke için bu anlaşmalar pozitif ticaret etkisine sahip bulunmaktadır. Ancak ticaretin karşılıklı imtiyazlı hale gelmesiyle birlikte bölge içi ticarete Afrika ülkelerinden AB ülkelerine kayan ticaret söz konusu olacaktır.

Örneğin Doğu ve Güney Afrika Bölgesi Ekonomik Ortaklık Anlaşma bölgesinden Burundi için 27 üyeli AB'nin bu ülkeye olan ticaretindeki genişleme yaklaşık 7,2 milyon dolar kadar olacaktır (bkz Ek.1). Bu artan dış ticaretin etkisi Burundili tüketici adına yararlıdır. Çünkü tarifelerin düşürülmesi ya da kaldırılmasıyla daha ucuz olan AB malları daha az etkin ve etkili olan malların yerini alacaktır. Dolayısıyla bu ticaret yaratımı refah artırıcı bir etki olarak görülürken diğer taraftan Doğu ve Güney Afrika (DGA) bölgesi içindeki ülkelerin bu ülkeye ihracatı yaklaşık 750 bin dolar kadar azalarak ortaya ticaret saptırıcı bir etki de çıkmış olacaktır (baknz Ek.1).

Tarifelerin düşmesi ile oluşan ticari genişlemenin sektörel olarak hangi alanlarda ağırlık kazandığına baktığımızda (Ek.1) sanayi sektörünün ön plana çıktığı görülmektedir. Sanayi sektörünün oluşan ticari genişleme içindeki payı Ruanda (%60) ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti (DKC, %56) dışında ortalama %80 seviyelerindedir. Doğu ve Güney Afrika Kalkınma bölgesi için ticaret yaratımı etkisinde tarımın en yüksek paya sahip olduğu ülke ise yaklaşık %41'lik oranla Ruanda olmuştur.

Doğu ve Güney Afrika ülkeleriyle yapılan ticarete AB adına ticaretin en fazla genişlediği ülkeler Demokratik Kongo Cumhuriyeti (DKC), Etiyopya, Kenya, Madagaskar ve Mouritius'tur (bkz. Ek.1). Bölge içi ticarete ticaret saptırması en fazla DKC, Madagaskar ve toplam ticaret etkisine oranla yüksek ticaret saptırmasının

gözlendiği Uganda olmuştur. Tüm bu veriler ışığında görülmektedir ki EOA'lar ticareti genişletici/artırıcı etkilerinin yanı sıra bölgesel entegrasyona negatif etki yapmaktadır.

Batı Afrika Ekonomik Birliği (BAEB) bölgesi DGA ülkeleri gibi AB üreticileri için hızlı bir ticaret yaratımı etkisi yaşanan bölgedir. Yapılan bu analize göre ihracatın en fazla artacağı ülkeler Nijerya (1.03 milyar \$), Gana (286.4 milyon \$), Benin (225.8 milyon \$) ve Senegal (276 milyon \$)'dir (bknz. Ek.2). Diğer taraftan Burkina Faso, Mali, Fildişi Kıyısı ve Senegal'e bölge içindeki diğer ülkelerden yapılan ihracatta oldukça fazla bir azalma görülmektedir.

Orta Afrika bölgesi bölge halinde Afrika'nın en az bütünlüştüğü bölgelerinden biridir. Bu gerçek kendini Ek.3'de de görüldüğü gibi genel olarak bölge içi sapma etkisinin az olması şeklinde göstermektedir. Önemli denilebilecek ticaret hacmindeki artışların Kamerun, Kongo Cumhuriyeti ve Gabon'da gerçekleşeceği söylenebilir. Sadece Kamerun ve Çad'a diğer Orta Afrika ülkelerinden yapılan ihracatta bir azalış olduğu görülmektedir.

Güney Afrika Kalkınma Bölgesinde (GAKB) Ortaklık Anlaşmaları ile AB ticaretinin en fazla genişleyeceği ülke Angola olarak görülmektedir. Net ticaret etkisi Angola için yaklaşık 334 milyon dolar olarak bulunmuştur (bknz. Ek.4). Ayrıca Tanzanya da önemli bir ticaret genişlemesinin (86.1 milyon \$) gözlendiği ülkelerdendir.

5.2. Gelir Etkisi

Ek 1'den de anlaşılacağı üzere; AB mallarına uygulanan tarifelerin kaldırılmasıyla en fazla kayba uğrayacak DGA bölgesindeki ülkeler Etiyopya (-163.3 milyon\$), Kenya (-131.6 milyon\$) Madagaskar (-130.1 milyon\$) ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti (DKC, -117.6 milyon\$) olacaktır. Kaybolan bu tarife gelirleri karşısında AB'nin sunduğu imtiyazlardan yararlanarak ticaret yapmak bir hayli zor olacaktır (Jallab ve diğ. 2005:67). Bu ülkelerde tarifeler hiç şüphesiz endüstri politikası aracı olarak da kullanılmıştır. Kaybolan bu gelirlerin kısa vadede diğer gelir kaynaklarıyla karşılanması Afrika'nın gerçekleri göz

M. PİŞKİN

önünde tutulduğunda oldukça güçtür. Tarife gelirleri diğer gelirlere göre Afrika için daha ucuz bir yoldur ve bu gelirleri düşük verimliliğe sahip yurtiçi üretimden karşılamak daha zor bir yoldur. Tarife gelirlerinin yurtiçi diğer vergilerle ikame edilmesi refah kaybına neden olacaktır.

DGA ülkelerinin çoğunluğunda kamu gelirlerinin içerisinde tarife gelirlerinin önemli bir paya sahip olması (bkz. Şekil 1), AB ile olan ticarete tarifelerin kaldırılması Ek 1'deki gibi neredeyse ticaret yaratımına yakın kamu gelir kaybına neden olmaktadır.

Tarife gelirlerindeki azalış ülkeden ülkeye farklılık arz etmektedir. Büyük ekonomilerde bu etki daha büyük şekilde gözlemlenmektedir. Örneğin bu kayıp Batı Afrika Ekonomik Birliği'ndeki Nijerya için yaklaşık 876 milyon dolar olarak bulunmuştur (bkz. Ek.2). Nijerya'nın EOA müzakerelerini reddedip imtiyazlı ticaretten yararlanmama isteğinin arkasında yatan nedenlerden biri de bu olabilir.

Öyle ki Afrika'nın en küçük ülkelerinden Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği dahilindeki Çad için tarife geliri kaybı (-21.5 milyon \$) oluşabilecek ticaret yaratımı (18.2 milyon \$) etkisinden bile fazla çıkabilmektedir (bkz. Ek.3).

GAKB bölgesinde EOA sonucu düşen kamu gelirlerine bakıldığında, bölgenin bir kısmını kapsayan hali hazırdaki özel bir gümrük alanı ile ülkeler arasındaki ürünlerin serbest dolaşımını sağlayan Güney Afrika Gümrük Birliği (SACU) dışındaki ülkelerin görece daha fazla etkilendiğini görüyoruz. Ek.4'de görüldüğü gibi bu birliğe üye Botswana, Lesotho, Namibia ve Swaziland (BLNS) ülkelerinin kayıpları diğer GAKB bölgesi ülkelerine oranla daha düşüktür. Diğer taraftan Angola, Tanzanya ve Mozambik düşen gelirlerini telafi edecek yeni vergi tabanları oluşturmak durumundadır. Ancak Angola gibi doğal kaynak çıkarımına odaklı geliri olan ülkelerde gelir vergisi veya dolaylı vergilerden oluşan altyapısı olmayan ülkelerde bu sistemi kurmak zaman alacaktır.

Burada bir diğer önemli nokta birden fazla ülkenin birlikte hayata geçirecekleri özellikle ulaşım alanındaki projelerde herhangi bir ülkeye ait gelir kaybının diğer ülkelerin programlarını da olumsuz etkileyerek adeta domino etkisi yaratacağı

gerçeğidir. Dolayısıyla oluşan gelir kayıpları çok yönlü sorunları beraberinde getireceğinden önemle irdelenmesi gereken bir konudur.

5.3. Refah Etkisi

Refah artışı hem tüketicilerin tükettikleri mallardaki fiyat düşüşlerinden hem de ithal edilen teknoloji ile üretimin daha etkin hale gelmesi ve yaşam standartlarının artması ile ortaya çıkar. Ancak kısmi denge analizlerinde ancak yukarıda bahsettiğimiz gibi tüketici artışıdaki değişimlerden yola çıkarak bir hesaplama yapılmaktadır.

Ticaretin serbestleşmesi ile refahın artması bu politikaların ilgi çekici kısmını oluşturur. Ancak ticaretin serbestleşmesi ile refahın artışı hesaplamak sanıldığı kadar kolay bir durum değildir. Refah değişiklikleri tüketici ve üretici artışı ile hesaplanamaz. WITS/SMART modelinde EOA ile ticaretin serbestleşmesi sonucu oluşacak refah hesaplanan refah miktarının altındadır. Çünkü WITS/SMART sadece tüketici artışıdaki değişimi gözlemler ve üretici artışı yok sayar. Ticaretin serbestleştiği böylesi bir durumda ucuz AB malları ile yurt içi üreticinin negatif yönde etkileneceğini göz önünde tutacak olursak üretici artışı negatif olabilir. Dolayısıyla biz kısmi denge analizi kapsamında üretici artışına bakabilmekteyiz.

Refah etkisi büyük oranda ticaret hacmindeki genişlemeye bağlıdır. Dolayısıyla DGA bölgesi için refah artışının en yüksek olduğu Mauritius (57.5 milyon\$), DKC (26.5 milyon \$), Kenya (15.9 milyon\$) ve Etiyopya (21.2 milyon\$)'da bu etkilerin en yüksek olduğunu görmek şaşırtıcı değildir. Burada hesaplanan refah etkileri ekonomik sistemdeki dinamik etkileri içermediğinden yani AB mallarının yerel mallara veya DGA mallarına ikame edilmesiyle oluşan üretici artışıdaki kayıpları gözlemlemediğinden potansiyel kazançlar gerekenden fazla çıkabilir.

BAEB bölgesinin büyük ekonomileri oluşan ticaret yaratımının da görece büyük olmasıyla en fazla refah artışı yaşayabilecek ülkeler Gana (25.6 milyon \$) ve Nijerya (101.2 milyon \$) olmuştur. Diğer taraftan Mali, Togo ve Guine

M. PİŞKİN

Bissau'daki refah etkileri küçük kalmıştır (bknz. Ek.2) çünkü EOA'nın karşılıklılık ilkesi ile ticaret yaratımı diğerlerine nazaran yüksek seviyelerde oluşmamıştır.

Orta Afrika Bölgesindeki ülkelerde, toplam ticaret etkisinin fazla olduğu Kamerun, Kongo ve Gabon'da, refah artışı da fazla olmuştur. Çad ve Orta Afrika Cumhuriyeti gibi daha zayıf ekonomilerde bu etki çok düşük gözükmemektedir (bknz. Ek.3).

Güney Afrika bölgesinde özellikle BLNS ülkelerindeki karşılıklı tarifelerin yüksek olmamasından bu ülkelerde ciddi miktarda ticaret yaratımı olmadığı için refah etkisi de az olmuştur. Bölgede refah etkisinin en çok gözlemlendiği ülke 24 milyon dolar ile Angola olmuştur. Güney Afrika bölgesinde refah artışı diğer bölgelere kıyasla Ek.4'de de görüldüğü gibi oldukça düşüktür.

6. SONUÇ

Sahra-altı Afrika ülkelerinin en önemli ticaret ortağı olan Avrupa Birliği ile yürütülmekte olan Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları çerçevesinde kurulması planlanan yeni ticari koşullar Afrika adına önemli bir ikilem ortaya çıkarmaktadır. Bir tarafta kaybedilmek istenmeyen tarifesiz ticaret koşulları ile AB pazarı, diğer tarafta Afrika dahilindeki bölgesel ticaretin geliştirilerek elde edilecek kazanımlar ve buna bağlı olarak kalkınma hedefleri bu ikilemi şekillendirmektedir.

Bu çalışma EOA'ların AB adına ticari genişleme yaratacağını ve bu ticaret yaratımının etkisiyle oluşan genişlemenin Afrika ülkeleri adına refah arttırıcı bir etkiye sahip olduğunu bariz bir şekilde göstermektedir. Ancak diğer taraftan bu ticaret yaratımı bölge içi ve bölgeler arası ticareti olumsuz etkileyerek ticaret saptırıcı etkiler de yaratmaktadır. Her ne kadar karşılıklılık prensibi ticaret genişletici bir etkiye sahip olsa da, Afrika'daki bölgesel bütünleşme çabalarının önünde önemli bir sorun olarak görülmektedir. Bir diğer önemli etki ise Afrika'nın önemli ticaret ortağı AB'ye karşı tarifeleri düşürmesi ile yaşayacağı tarife gelirleri kaybıdır. Bu gelirler Afrika'da kamu gelirlerinin önemli bir kısmını oluşturduğundan kalkınmanın finansmanı için artı bir finans kaynağı sorununu ortaya çıkaracaktır.

Sonuç olarak, Avrupa Birliği ile Afrika arasında karşılıklı serbest ticareti tesis edecek Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları Afrika ülkelerinin önemli oranda gelir kalemini oluşturan tarife gelirlerinden mahrum kalmasına yol açarak kalkınmanın finansmanı noktasında yeni problemleri doğururken diğer taraftan bölge içi bütünleşme hareketine zarar vermektedir. Refah artışını sağlıyor gibi görünse de Afrikalı tüketicinin büyük bir bölümünün geçimini tarımdan sağladığı düşünüldüğünde ucuz AB tarım ve gıda malları ile bu kesimin gelirleri tehdit altına gireceğinden oluşan refah artışı anlamını yitirebilecektir.

KAYNAKÇA

ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. (2000), “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *NBER Working Paper*, 7771.

BALDWIN, R. E., MURRAY, T. (1977), “MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits Under the GSP”, *The Economic Journal*, 87(345), 30-46.

COLLIER, P., J.W. GUNNING, S. A. O’CONNELL, NDULU, B. J. (2006), “Harnessing Opportunities: How Africa Can Advance?”, *The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000*, (Ed. B. J. Ndulu, S. A. O’Connell, R. H. Bates, P. Collier, C. C. Soludo), Cambridge University Press.

CTA, (2010), “ACP-EU Trade Issues in Agricultural and Fisheries Sectors”, 2010 Compendium, Hollanda.

DOUILLET, M. (2012), *Trade Policies and Agriculture in SubSaharan Africa*, Sciences Po, Phd Dissertation, Fransa.

DÜNYA BANKASI. (tarihsiz), Dünya Kalkınma Göstergeleri 2011, Kamu gelirleri içerisindeki tarife gelirlerinin payı, <http://issuu.com/world.bank.publications/docs/9780821387092/83?e=0>, (05.01.2016).

GALLUP, J., SACHS, J. (1999), “Geography and Economic Development”, Center for International Development at Harvard University Working Paper No.1.

JALLAB, M., KARINGİ, S., OULMANE, N., PEREZ, R., LANG, R., HAMMOUDA, H. (2005), “Economic and Welfare Impacts of the EU- African Economic Partnership Agreements”, United Nations Economic Commission for Africa.

M. PİŞKİN

LAIRD, Y., YEATS, A. (1986), “The UNCTAD Trade Policy Simulation Model: A Note on the Methodology, Data and Uses”, United Nations Conference on Trade and Development, No: 19, Cenevre.

ROSEGRANT, M., PAISNER, M., MEIJER, S., WITCOVER, J. (2001), “2020 Global Food Outlook: Trends, Alternatives, and Choices”, IFPRI, Washington, Ağustos 2001.

SACHS, J. (2001), “Tropical Underdevelopment”, *National Bureau of Economic Research*, Working Paper, 8119.

UNCTAD. (tarihsiz), UNCTADstat, Bölge içi ticaret verileri, [http://unctadstat.unctad.org/wds/Table Viewer/tableView.aspx?ReportId=24397](http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24397), (05.01.2016).

WINTER, L. A., MARTINS, P. M. (2004), “When Comparative Advantage is not Enough: Business Costs in Small Remote Economies.” *World Trade Review*, 3(3): 347-383.

Ek-1. Doğu ve Güney Afrika Bölgesi Ekonomik Ortaklık Anlaşması (1000\$)

	Toplam Ticaret Etkisi	DGA'nın Sapan Ticareti	Tarım*Endüstri*Petrol*	Gelir Etkisi	Refah/ Tüketim Etkisi
Burundi	7,162.244	-747.088	%19 %80 %1	-7,608.085	718.663
Demokratik Kongo Cumhuriyeti	257,848.333	-9,389.720	%20 %60 %20	-117,604.673	26.501,340
Etiyopya	178,727.841	-803.805	%20 %79 %1	-163,328.662	21.283,458
Cibuti	5,563.595	-426.208	%21 %76 %3	-43,771.196	8.000,160
Kenya	136,828.940	-2,533.336	%17 %79 %4	-131,621.408	15.994,942
Madagaskar	102,713.312	-4,473.294	%11 %89 0	-130,165.092	7.818,487
Malawi	19,533.988	-708.622	%7 %93 %0	-18,066.869	2.399,317
Mouritius	166,926.856	-2,864.042	- - -	-71,117.968	57.580,281
Ruanda	22,243.348	-1,346.602	%41 %56 %3	-19,968.281	2.495,607
Zimbabwe	20,718.770	-440.783	%20 %80 0	-22,507.388	2.797,577
Uganda	38,123.609	-3,565.664	%13 %85 %2	-39,536.184	4.360,208

M. PIŞKIN

Ek-2. Batı Afrika Ekonomik Birliği EOA (1000 \$)

	Toplam Tic. Etkisi	Sapan Ticareti	Tarım*Endüstri*Petro *	Gelir Etkisi	Refah/Tüketim Etkisi
Gana	286,478.004	-3,679.981	%13 %71 %16	-234,884.468	25,592.358
Burkina Faso	105,373.632	-12,973.150	%14 %81 %5	-59,176.395	7,401.370
Benin	225,843.495	-5,078.935	- - -	-136,712.943	18,213.218
Fildişi Kıyısı	197,769.077	-6,809.297	%30 %65 %5	-175,656.526	17,115.042
Guinea-Bissau	22,338.990	0	%50 %42 %8	-7,468.123	2,080.171
Senegal	276,043.129	-8,596.797	%14 %58 %28	-228,286.093	20,098.688
Nijer	144,299.014	-5,118.169	%2 %57 %41	-63,134.774	8,656.449
Nijerya	1,038,416.129	-1,411.505	%9 %86 %5	-876,195.708	101,177.958
Moritanya	146,472.909	-523.083	- - -	-33,876.199	11,534.738
Mali	93,149.980	-7,593.931	%14 %85 %1	-79,704.022	6,945.573
Togo	79,268.107	-2,982.687	%6 %58 %36	-45,120.987	5,227.537

Ek-3. Orta Afrika Parasal ve Ekonomik Birliği EOA (1000\$)

	Toplam Tic. Etkisi	Sapan Ticaret	Tarım*Endüstri*Petrol*	Gelir Etkisi	Refah Etkisi
Kamerun	238,973.647	-290.312	%14 %80 %6	-223,746.477	26,581.172
Kongo Cumhuriyeti	247,555.659	0	%8 %90 %2	-216,419.382	25,493.204
Gabon	205,910.725	0	%15 %82 %3	-210,693.050	21,649.928
Orta Afrika Cumhuriyeti	18,060.637	0	%13 %63 %24	-14,917.114	1,622.322
Çad	18,246.194	-778.841	- - -	-21,476.297	2,199.991

M. PIŞKIN

Ek-4. Güney Afrika Kalkınma Birliği EOA (1000 \$)

	Toplam Tic. Etkisi	Sapan Ticaret	Tarım*Endüstri*Petrol*	Gelir Etkisi	Refah Etkisi
Angola	334,078.549	-12,337.480	%60 %38 %2	-118,050.522	24,235.575
Botswana	5,540.189	-81.492	%3 %97 0	-6,057.383	423.578
Lesotho	904.2840	0	%5 %95 0	-892.095	74.916
Mozambik	64,994.815	-159.273	%26 %73 %1	-41,708.555	3,067.141
Namibya	13,588.518	-236.517	%6 %91 %3	-12,255.658	389.351
Swaziland	1,701.213	0	%11 %89 0	-1,995.100	171.949
Tanzanya	86,106.565	-1,279.896	%21 %76 %3	-95,558.573	10,331.879

Entropi Temelli MAUT ve SAW Yöntemleri İle Otomotiv Firmalarının Performans Değerlemesi

Nuri ÖMÜRBEK¹ Meltem KARAATLI² Halil Furkan BALCI³

Öz

Bu çalışmada ülkemizde faaliyet gösteren ve aynı zamanda BİST’de (Borsa İstanbul) işlem gören otomotiv sektöründe faaliyette bulunan firmaların performanslarının çok kriterli karar verme yöntemleri ile değerlendirilmesine çalışılmıştır. Türkiye’de faaliyet gösteren en önemli otomotiv şirketlerinin verileri; Sermaye, Hisse Senedi, Piyasa Değeri, Satış Geliri, Personel Sayısı, Net Kar Marjı, Cari Oran, net kar/sermaye, net kar/satışlar ve net satışlar/personel kriterleri çerçevesinde değerlendirilmiştir. Performans ölçümünde kullanılan kriterler ise firmaların 2014 faaliyet raporlarından elde edilmiştir. Öncelikle Entropi yöntemi ile kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Elde edilen kriter ağırlıkları önce MAUT (Multi-Attribute Utility Theory) yönteminde daha sonra SAW (Simple Additive Weighting) yönteminde kullanılarak firmaların performansları değerlendirilerek sıralama yapılmıştır. Değerlendirme sonucunda her iki yöntemde de ilk üç sırada aynı firmalar yer almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Çok Kriterli Karar Verme, Entropi, MAUT, SAW, Otomotiv

JEL Sınıflandırma Kodları: C44, M11

Analyzing the Performances of Automotive Companies Using Entropy Based MAUT and SAW Methods

Abstract

In this study, performances of automotive companies traded on BİST (Istanbul Stock Exchange) and also operated in our country have been compared with the multi-criteria decision making techniques. Data of the most important automotive companies operating in Turkey have been analyzed based on capital, stock certificate, marketing value, sales revenue, number of employees, net profit margin, current ratio, net profit/capital, net profit/sales and net sales/number of employees. Criteria applied on Performance measurement was gained operating reports of companies in 2014. Entropy method has been used to determine the weights of the criteria. Those weights have been used MAUT (Multi-Attribute Utility Theory) and SAW (Simple Additive Weighting) methods to rank automotive companies’ performances. The findings highlight that the same companies were in the first three places in both methods.

Keywords: Multiple Criteria Decision Making, Entropy, MAUT, SAW, Automotive

JEL Classification Codes: C44, M11

¹ Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, nuriomurbek@sdu.edu.tr

² Yrd. Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, meltemkaraatli@sdu.edu.tr

³ Yüksek Lisans, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, furkanbalci48@gmail.com

1. GİRİŞ

İnsanlar hem özel hayatlarında hem de meslek hayatlarında olsun çoğu kez karar vermek durumunda kalmışlardır. Verilen bu kararlardan bazıları uygulanırken bazıları ise uygulama kısmında bırakılmıştır. Karar, bir fırsatı değerlendirmek veya sorunu ortadan kaldırmak için verilir. (Aktaş vd., 2015: 3) Karar verme kavramı bir kişinin, yöneticinin, kurumun veya karar verici bir bireyin genellikle birbirine alternatif olan seçenekler arasından birini seçme veya tercih etme eylemi olarak tanımlanabilir. Çok kriterli karar verme ise bir amaca ulaşmak için, var olan alternatifler kümesini belirlenmiş kriterler ile değerlendirerek optimum kararın alınmasına yardımcı olan yöntemler dizisidir. Birinci adımda elde edilen alternatif ve kriterlere göre verilen kararlar bir araya getirilir. İkinci adımda ise bu kararların derecelendirilmesi yapılarak en uygunu seçilmektedir (Aytaç ve Gürsakal, 2015: 2).

Otomotiv sektörü genel hatlarıyla, karayolunda kullanılan araçları ve bu araçların üretiminde kullanılan parça ve yedek parçaları üreten bir sanayi kolu şeklinde tanımlanmaktadır. Türkiye’de otomotiv sektörü; meydana getirdiği katma değer, istihdama faydası, vergi gelirleri ve birçok sanayi kolundaki talep yaratıcı konumu ile ekonomik açıdan önemli bir role sahiptir. Ayrıca sektör, yeni teknolojilerin ülkemize aktarılmasında da önemli rol oynamaktadır (Görener ve Görener, 2008: 1213).

Türkiye’de otomotiv sektörü üretime 1950’lerin ortalarında başlamış ve üretim 1960’ların ortalarından itibaren hızlanmıştır. 1950’li yıllarda bazı örnek araçların üretilmesinden sonra ilk gerçek montaj hattı 1954’te silahlı kuvvetlere jip ve kamyonet üretimi için kurulmuş, 1955’te kamyon ve 1963’te otobüs montajına başlanmış, takip eden üç yıl içinde de binek otomobil üreten montaj fabrikaları (Tofaş-Fiat, Oyak-Renault, Otosan-Ford) imalata geçmiştir. 1966’da ise otomotiv sanayi kendi modellerinin montajına başlamış ve Otosan tarafından o dönemlerin otomobili Anadol üretilmiştir. İki büyük otomobil üreticisi Tofaş ve Oyak-Renault, İtalyan ve Fransız lisanslarıyla 1971’de imalat hatlarını kurmuşlardır (Görener ve Görener, 2008: 1218).

Otomotiv sektöründe performans değerlendirmesinin yapılması, işletmenin mevcut performansı hakkında bilgiye ulaşmasını sağlarken aynı zamanda sektördeki yerini görme açısından da önem taşımaktadır. Diğer yandan işletme içinde daha fazla önem verilmesi gereken bölümlerin tespiti, rakip firmalara göre artı ve eksilerin bilinmesi konusunda da performans değerlendirmesinin yapılması önemlidir.

Bu çalışmada ülkemizde 2014 yılında faaliyet göstermiş ve borsada işlem gören en önemli otomotiv firmalarının performanslarının değerlendirilmesine çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle literatür özetleri verilecektir. Daha sonra Entropi, MAUT (Multi-Attribute Utility Theory) ve SAW (Simple Additive Weighting) yöntemleri hakkında açıklamalar yapılacak ve son olarak da firmaların performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan uygulama bölümü yer alacaktır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

-Otomotiv Sektöründe Performans Ölçümü İle İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar

Yaylalı ve Çalmaşur çalışmalarında farklılaştırılmış oligopol piyasası örneği olan Türk otomotiv sektörünün 1992-2011 dönemleri arasındaki üretim maliyetini ve toplam faktör verimliliği üzerine bir çalışma yapmışlardır. Teknik olarak veri zarflama analizi yöntemini kullanmıştır. Türk otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bazı firmaların toplam faktör verimliliğindeki değişme ve bileşenleri yıl bazında incelenmiştir (Yaylalı ve Çalmaşur, 2014: 325-350).

Ballı vd., çalışmalarında en uygun otomobili seçmek için AHP ve bulanık TOPSIS yöntemlerini kullanmışlardır. Alternatifler olarak kullanılan aynı sınıftan yedi farklı otomobili fiyat, yakıt, performans ve güvenlik kriterleri kullanarak değerlendirmişlerdir. Elde edilen sonuçların tutarlı ve uygun olduğu görülmüştür (Ballı vd., 2007: 139-147).

Yıldız, çalışmasında Türk sanayisinin en önemli kollarından olan otomotiv sektörünün etkinlik ve etkililiğini hesaplayarak sektöre ilişkin performans sonuçlarını elde etmeye çalışmıştır. Değerlendirmede Veri Zarflama Analizini kullanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre hiçbir firmanın hem etkinliği hem de

etkililiği bir arada sağlayamadığı görülmüştür. Diğer bir deyişle, hiçbir otomotiv firması etkinlik-etkililik matrisinin yıldız bölgesinde yer alamamıştır. Mevcut performans gelişimine yönelik elde edilen etkinlik sonuçları, firmaların girdi değerlerini 0,90 oranında azaltmaları gerektiğini ortaya koyarken, etkililik değerleri de firmaların faaliyet karlarını büyük ölçüde artırmaları gerektiğini göstermiştir (Yıldız, 2006: 1-12).

Yurdakul ve İç, çalışmalarında Türkiye’de otomotiv sanayiinde faaliyet gösteren ve İMKB’de (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası) işlem görmekte olan beş büyük ölçekli otomotiv firmasının 1998-2001 yılları arasındaki bilançolarını kullanarak firmaların sıralandırılmasına yönelik bir örnek çalışma yapmışlardır. Çok Nitelikli Karar Verme Yöntemleri’nden TOPSIS (Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemi kullanılarak sonuçlar genel firma performanslarını gösteren tek bir puana çevrilmiştir. İşlem gören hisse senetlerinin değerleri her yıl için tespit edilmiş ve TOPSIS ile bulunan sonuçlarla karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda TOPSIS yöntemi sonuçları ile İMKB hisse senedi değerlerinin sıralaması birbiriyle tutarlı çıkmıştır (Yurdakul ve İç, 2003: 1-18).

Gümrük birliği sürecinde otomotiv yan sanayinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin rekabet yapılarını ayrıntılı bir şekilde analiz etmek ve etkin rekabet strateji yöntemlerini geliştirmek için SWOT analizine uygun bir anket çalışması otomotiv yan sanayinde faaliyet gösteren 34 orta ölçekli işletme üzerinde yapılmıştır. Çalışma sonunda KOBİ’lerin gelişmesiyle birlikte Türk ekonomisi daha dinamik ve rekabetçi bir yapıya kavuşacağı anlaşılmıştır (Çetin, 2000: 69-84).

-Entropi Yöntem İle İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar

Çin’de 2011 yılından bu yana yoksullukla mücadele için yeni stratejiler uygulanmaya başlanılmıştır. Yoksul olan on dört bölge değerlendirmeye alınmıştır. Bunun için kapsamlı değerlendirme değeri, ekonomik kalkınma, sosyal kalkınma, üretim ve yaşam, yoksullukla mücadelede ilerleme gibi kriterler Entropi yöntemi

ile değerlendirilerek, yoksullukla mücadelenin etkilerinin ölçümü yapılmıştır (Chen vd., 2015: 89-98).

Yeraltı sularının sürdürülebilirliğinin değerlendirilmesi ve geliştirilmesi için AHP (Analytic Hierarchy Process) ve Entropi yöntemleri kullanılmıştır. Sosyo-ekonomik talep, ekoloji ve çevre, yeraltı kaynakları gibi kriterlerin ağırlıkları hesaplanarak daha doğru sonuçlar elde edilmiştir. Yeraltı sularının imar ile ilgili durumlarının değerlendirilmesine de yardımcı olmuştur (Zhang vd., 2015: 2353-2363).

Kore ve Tayvan'daki nakliye şirketlerinin mali konumlarını karşılaştırmak için Entropi ve Gri İlişkisel Analiz yöntemi kullanılmıştır. Her iki ülkenin başlıca konteyner nakliye şirketleri Evergreen, Yang Ming, Hyundai ve Hanjin değerlendirmeye alınmıştır. Birinci adımda 4 şirketin her yıl için finansal oranlarının nispi ağırlıkları Entropi yöntemi ile hesaplanmıştır. İkinci adımda ise gri ilişkisel analiz yöntemi ile şirketler sıralanmıştır. Bu çalışma sayesinde dünya denizcilik alanında finansal tsunami etkilerini hafifletmek için bir iş politikası önerilmeye çalışılmıştır (Lee vd., 2012: 5649-5657).

Gıda-atık güvenliğinin değerlendirilmesinde Entropi ve Analitik Hiyerarşi Süreci temelli olarak kriter ağırlıkları değerlendirilmiştir. Entropi ve AHP yöntemleri kullanılarak ürün güvenliği kapsamlı bir şekilde değerlendirilerek gıda-atık beslemesi test verilerine dayanan bir yöntem oluşturulmuştur. Ürün güvenliği analizi ve üretim için gıda atıklarından üretilen hayvan yeminin kontrolü oldukça önemlidir (Chen vd., 2014: 7328-7337).

Çok kriterli karar verme yöntemleri ile tedarikçi seçimi için kriter ağırlıklarının belirlenmesinde Entropi yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada; ürün kalitesi, işbirliği kurma çabası, tedarikçilerin teknik düzeyi, teslimat süresi, fiyat ve maliyet gibi kriterler dikkate alınmıştır (Shemshadi vd., 2011: 12160-12167).

Gözlem ağı sayesinde elde edilen bilgiyi sayısal olarak tanımlayabilen Entropi yöntemi, su kalitesi gözlem ağlarının tasarımında önemli bir role sahiptir. Entropi yönteminin gözlem ağı tasarımında kullanılabilirliği konusundaki araştırmalar;

istasyon seçimi, gözlem sıklığı, konum/zamana göre tasarım, değişken seçimi ve ölçüm süresi gibi teknik tasarım kriterlerinin elde edilmesini sağlamıştır. Yapılan çalışmada gözlem ağlarının zaman/konum bileşenlerine göre Entropi yöntemiyle değerlendirilmesinde yeni bir yöntem ortaya koyulmaktadır. Sonuçlar Gediz Nehri boyunca gözlenmiş su kalitesi verileri kullanılarak elde edilmiştir (Özkul, 2001: 435-452).

Çok Nitelikli Karar Verme ve Bankaların Mali Performanslarının Değerlendirilmesi Örneği adlı yüksek lisans tezinde nesnel ağırlıkların belirlenmesi için Entropi yöntemi kullanılmıştır (Çınar, 2004: 103).

Bostancı vd., kentsel silüetin çeşitlilik açısından değerlendirilmesinde Entropi yöntemini kullanmışlardır. Çalışmada farklı ülkelerden kent silüetlerinin estetik açıdan çeşitli özelliğinin Entropi yöntemi ile değerlendirilmesi anlatılmıştır. Böylece Entropi analizinin kentsel estetik değerlendirmeye katkıları ortaya konulmuştur (Bostancı vd., 2006: 83-95).

-MAUT Yöntem İle İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar

Petrol ve gaz endüstrisi gibi riskli faaliyetlerde bulunan işletmeler risk ve belirsizlik durumlarında karar verme ile karşı karşıyalardır. Lopes ve Almeida çalışmalarında arama ve üretim projelerinin değerlendirilmesini amaçlamışlardır. Petrol ve gaz alanlarının üretimini geliştirmeyi amaçlayan bir proje seçiminde projenin sinerjisi, doğa ve karar vericinin tercih yapısını dikkate alarak petrol ve gaz endüstrisine dayalı bir portföy projesi seçiminde, MAUT yöntemini kullanmışlardır (Lopes ve Almeida, 2015: 131-140).

Yazılımların en önemli uygulamalarından biri yazılımların güvenlik analizi sürümünün belirlenmesidir. Analiz için yeni bir model geliştirilmiştir. Yükseltilmiş yazılım ve optimal yükseltilmiş yazılımın maksimum arıza giderme süresi serbest zaman da test edilmiştir. Yazılım yöneticileri testi durdurmak ya da yazılımı serbest bırakmak konusunda kararsız kalmaktadırlar. Bunun için birden fazla sürümü olan yazılımlarda güvenilirlik, maliyet, teslim süresi ve arıza yoğunluğu

fonksiyonu gibi kriterleri ele alarak MAUT yöntemini kullanmışlardır (Kapur vd, 2015: 61-70).

Alp, Öztel ve Köse, çalışmalarında kurumsal sürdürülebilirlik performansının ölçümü için uluslararası alanda kimya sektöründe faaliyet gösteren Linde adında bir firmanın 5 yıllık faaliyetlerini incelemişlerdir. Entropi yöntemi ile ağırlıkları elde ettikten sonra MAUT yöntemini kullanarak performans ölçümünü yapmışlardır. Ekonomik ve sosyal sürdürülebilirlik performansları artan bir eğilim gösterirken çevresel sürdürülebilirlik performansı, istikrarsız bir görünüme sahiptir (Alp vd., 2015: 65-81).

Bir üretim tesisinde en etkili malzeme taşıma ekipmanını seçmek için MAUT ve Monte Carlo simülasyonu kullanılmıştır. Malzeme taşıma seçim süreci çok kriterli karar verme problemi olarak sınıflandırılabilir. Bu seçim, dört alternatif ve kontrol, güvenlik, bakım, değişkenlik gibi kriterler kullanılarak yapılmıştır (Ahmed ve Lam, 2014).

Kim ve Song, çalışmalarında optimum bir demontaj (söküm) projesinin seçilmesini amaçlamışlardır. Projenin seçilmesinde; demontaj programı, demontajın maliyeti, işçi pozlama ve işgücü maliyeti kriterler olarak seçilmiştir. AHP ve MAUT yönteminden elde edilen sonuçlara göre AHP yönteminin bir söküm projesi için daha uygun olduğu sonucuna varılmıştır (Kim ve Song, 2009:145-150).

Acil servislerin kalabalık olması dünya çapında birçok ülkede sorun olduğu gibi ABD de büyük bir sorundur. Bu sorun hastaların güvenliğini büyük ölçüde etkilemektedir. Bulanık AHP ve MAUT yöntemine göre hastaları karakteristik özelliklerine göre sıralamak için asıl şikayeti, yaşı, cinsiyeti, ağrı düzeyi ve vital bulguları değerleri kriterler olarak kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre hasta sayısını en aza indirmek ve klinik ortamlarda karar verme hatalarını azaltmak için Bulanık AHP ve MAUT yöntemi kullanılabileceği sonucuna varılmıştır (Ashour ve Okudan, 2013: 177-187).

Gelişmekte olan ülkelerde ve homojen olmayan sosyo-ekonomik toplumlarda sağlık sistemlerinin seçimi oldukça karmaşıktır. Alternatiflerin uygunluğunu değerlendirirken destek planlamacıları SANEX adında bir karar destek sistemi geliştirmişlerdir. SANEX iki adımda alternatifleri değerlendirmektedir. İlk olarak teknik ölçütlere göre 20 kriter uygun alternatifleri değerlendirmek için kullanılmıştır. Daha sonra MAUT tekniği kullanılarak, sosyo-kültürel ve kurumsal kriterlerin uygulanabilirliği ve sürdürülebilirliği açısından alternatiflerin karşılaştırılması sağlanmıştır (Loetscher ve Keller, 2002: 267-290).

Singapur da yedi parametreye göre tapınak inşaatı için uygun yer seçiminde MAUT yöntemi kullanılmıştır. Tapınak inşaatında; toprak tipi, kazı büyüklüğü, kazı derinliği, önerilen yöntemler, yakınlık, taban suyu ve zemin geçirgenliği kriterleri MAUT yöntemi ile değerlendirilmiştir (Wang vd., 2002: 625-645).

Gomez-Limon vd., riskten kaçınmaya yönelik faktörleri, çok kriterli karar verme yöntemi olan MAUT yöntemi ile değerlendirmişlerdir. Riskten kaçınma katsayısının değerlendirilmesi, sonuçların karşılaştırılması, riskin nasıl değiştiğinin ortaya çıkarılması ve tarımda üretimi en çok etkileyen risk faktörünü bulmak için MAUT yöntemini kullanmışlardır. Çiftlik boyutu, toprak mülkiyeti yüzdesi, yaş, aile boyutu, tarımdan elde edilen gelirin yüzdesi ve eğitim değerlendirme kriterleri olarak belirlenmişlerdir (Gomez Limon vd., 2003: 570-585).

Ananda ve Herath, Avustralya’da orman arazi kullanımı açısından risk tercihlerinin uygulamasında ve doğal kaynak yönetimindeki sorunlar nedeniyle MAUT yöntemini uygulamışlardır. Ananda ve Herath’ın yaklaşımın da toplumsal risk tercihleri etrafında yoğunlaşan ve arzu edilen nitelikler incelenerek, incelenen sonuçların değerlendirildiği bir anket kullanmışlardır. Veriler ise eski ormanları koruma, kereste üretimi ve orman rekreasyonudur. Genel olarak, muhafazakar orman arazi kullanım seçeneği tercihindeki risk tutumlarını ele almışlardır (Ananda ve Herath, 2005: 408-419).

Şirketlerin küresel üretim tesisi kurmak için Meksika, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Güney Kore ve Güney Afrika ülkeleri MAUT yöntemi ile

değerlendirilmiştir. Ülke seçiminde altyapı, kalite, GSYİH (Gayri Safi Yurt İçi Hasıla), enflasyon oranı ve işgücü maliyeti kriterleri MAUT yöntemi ile değerlendirilmiştir (Canbolat vd., 2007: 312-325).

Acil durum yöneticileri kritik tahliye kararı verebilmek için MAUT yöntemini kullanmışlardır. Devlet daireleri tarafından geliştirilen ERGO, tahliyeler için uygun bir model geliştirilmek üzere ortaya konulmuştur. Bu model MAUT yöntemiyle fırtına dalgalanmalarını değerlendirmek ve acil durum yöneticileri tarafından tahliye eylemlerinin değerlendirilmesinde kullanılmıştır. Veriler, Avrupa'nın sekiz farklı ülkesinde acil durum yöneticileri tarafından toplanmış ve herhangi bir eylemin olmaması, tehlike anında danışma, hafif tahliye emri ve acil tahliye emri kriterleri dikkate alınmıştır. Ortaya konulan model tahliye politikaları analizleri ve olası senaryoların değerlendirilmesinde kullanılmıştır. Sonuç olarak tahliye politika analizi ve eğitim senaryoları oluşturulması kararına varılmıştır (Kailiponi, 2010: 163-174).

Türkoğlu ve Uygun, Çukurova bölgesel havaalanı yeri seçimi için MAUT ve VIKOR (Vise Kriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje) yöntemlerini kullanmışlardır. Kriterler olarak; maliyet, tarım arazi kullanımı, narenciye bahçesi potansiyeli, arazi kodu, nüfus, kapsadığı hizmet alanı, zeminin jeolojik özellikleri, dolgu ihtiyacı, biyolojik çeşitlilik, fay hattı potansiyeli, çevrenin gelişimi, topoğrafya, kara ulaşımına erişim ve atmosfer koşulları olarak belirlenmiştir. VIKOR yönteminde en iyi iki alternatif olarak, Mersin-Kargılı ve Mersin-Çeşmeli alternatifleri seçilmiştir. MAUT yönteminde ise en iyi iki alternatif olarak Mersin-Kargılı ve Mersin-Çiçekli alternatifleri seçilmiştir. Sonuçta iki yöntemde de en iyi seçim Mersin-Kargılı alternatifi çıkmıştır (Türkoğlu ve Uygun, 2014: 1425-1433).

MAUT yöntemi ile günümüz akıllı telefonları arasından en çok fayda sağlayan telefonun seçilmesi hedeflenmiştir. Ağırlıkların tespiti için Entropi yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin kullanımı ile ağırlıkların belirlenmesinde daha nesnel sonuçlar elde edilmiştir. MAUT yöntemi ile güncel olarak kullanılan 10 adet akıllı telefon arasından en çok fayda sağlayan telefonun seçimi yapılmıştır. MAUT yönteminin uygulanması sonucu toplam fayda değeri en büyük olan akıllı telefon

Nokia Lumia 1020 modeli olarak tespit edilmiştir (Konuskan ve Uygun, 2014: 1404-1412).

-SAW Yöntem İle İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar

Sağlık sisteminin en önemli bileşenlerinden birisi ilaç tedarikidir. Özellikle ülkelerde başlıca ilaçların tedariki yerel ilaç firmaları tarafından sağlanmaktadır. İlaç şirketlerini etkileyen herhangi bir risk ya da arz gibi etkenler ilaçlar ve sağlık sisteminin etkinliğini bozabilir. İran'daki ilaç sektöründe risk değerlendirmesi, tehlike ve risklerin olasılığının incelenmesi için beş fonksiyon (tedarik yönetimi, finans yönetimi, operasyon yönetimi, kalite yönetimi ve satış yönetimi) ele alınarak SAW yöntemi ile değerlendirilmiştir (Jaberidoost vd., 2015: 1-10).

Günümüzde belediyeler katı atık deponite alanı için uygun yer bulamamaktadırlar. Çünkü uygun depolama alanı konusunda birçok çevresel, ekonomik, teknik ve sosyo-kültürel zorluklar ortaya çıkmaktadır. Dört alternatif ve sekiz kriter kullanılarak SAW yöntemi ile uygun sıralama yapılarak alternatifler değerlendirilmiştir (Eskandari vd., 2015: 7754-7765).

Heterojen kablosuz ağlarda kablosuz ağ kullanıcıları için şebeke seçimi önemli bir role sahiptir. Heterojen kablosuz ağlarda ağ seçimini gerçekleştirmek için SAW yöntemi kullanılmıştır. Ağ seçimi için üç kullanıcı Wi-Fi, Wi-max, UMTS gibi kriterler bazında değerlendirilmiştir. Sonuçlara göre en iyi ağ, kullanıcı tercihlerine göre belirlenmektedir (Salih vd., 2015: 1112-1125).

Wu vd., bankacılık performansının ölçülmesinde SAW, TOPSIS ve VIKOR yöntemlerini kullanmışlardır. Bankacılık sektörüne ilişkin literatür taraması ve uzman görüşlerini kullanılarak 23 kriter çerçevesinde banka performanslarının ölçümü yapılmıştır (Wu vd., 2009: 10135-10147).

Bir güç kaynağının seçiminin değerlendirilmesi için SAW ve Veri Zarflama Analizi yöntemleri kullanılmıştır. Sabit ve değişken harcamalar, enerji santrali kapasiteleri, yaşam döngüsü ve geri ödeme süresi gibi kriterler kullanılarak değerlendirme yapılmıştır. IGCC' nin değerlendirme sonuçlarına göre SAW yöntemi onaylanmıştır (Shakouri vd., 2014: 640-647).

Beş farklı uzmandan görüşler alınarak, dört adet robot; hız, yükleme kapasitesi, maliyet ve tekrarlanabilirlik kriterleri açısından SAW yöntemi ile sıralanmıştır ve en iyisi olarak bir numaralı robot seçilmiştir (Goh vd., 1995: 193-196).

Küçükönder ve Karabulut, SAW yöntemini kullanarak Kahramanmaraş'ta çöp depolama alanı tespit etmeyi amaçlamışlardır. Seçilen dört bölgede kullanılan kriterler topografya, toprak, jeoloji, hidroloji, ana ulaşım hatları, yerleşim alanları ve güncel arazi kullanımıyla ilgili bilgilerdir. Bir numaralı alternatif alanın topografik, jeolojik ve ulaşım özellikleri açısından uygun bir depolama alanı özelliği taşıdığı sonucuna varmışlardır (Küçükönder ve Karabulut, 2007: 55-76).

Dördüncü nesil kablosuz ağları elde etmek için kesintisiz bağlantı "DEVİR" tekniği kullanılmıştır. Heterojen Kablosuz ağlarda temel zorluk Wi-Fi, Wi-Max, W-LAN, W-PAN vb gibi farklı ağlar arasında bağlantı seçilmesidir. SAW yöntemi ile mobil terminal tarafından sürekli bağlantı için ziyaretçi ağların hangi ağı seçmesi gerektiği belirlenmiştir. Çalışmanın sonucunda Wi-Max cell A2 ile bağlanmasının iyi olacağı tespit edilmiştir (Savitha ve Chandrasekar, 2011: 18-24).

İmalat sanayi kalitesini ölçmek için SAW yönteminin uygulandığı bir çalışmada, imalat sanayi kalitesini etkileyen kritik başarı faktörleri literatür taraması yapılarak ortaya konulmuştur. Bu faktörler; insan kaynakları, malzeme, planlama, örgüt kültürü, makine ve metodolojidir. Yöntemin uygulanması sonucu en iyi endüstri dalı, A endüstrisi seçilmiştir (Antil ve Singh, 2013: 1-13).

Lojistik firmalarında performans ölçümü için SAW yöntemi tercih edilmiştir. Normalizasyon işleminde net satışlar ve EFKM fayda kriteri olarak, diğer dört kriter ise maliyet kriteri olarak değerlendirilmiştir. Daha sonra da alternatiflerin performans değerleri hesaplanmıştır (Çakır ve Perçin, 2013: 449-459).

Abdullah ve Adawiyah, uzmanların görüşünü kullanarak personel seçimi gerçekleştirmişlerdir. Bu modelde kullanılan veriler, beş uzmandan toplanmıştır. Anket verilerini toplamak için 1'den 5'e kadar ölçek değerleri kullanılarak, İran telekomünikasyon şirketlerinden biri kullanılmıştır. Beş personel arasından en iyisini seçmek için nitel ve pozitif yedi kriter kullanılmıştır. Kriterler; farklı iş

birimleri, geçmiş deneyimler, takım oyuncusu, bir yabancı dilde akıcılık, stratejik düşünme, sözlü iletişim becerileri ve bilgisayar becerileridir. SAW yöntemi sonucunda P3 elemanının seçilebilir en iyi eleman olduğu görülmüştür (Abdullah ve Adawiyah, 2014: 34-49).

3. METODOLOJİ

Bu çalışmada çok kriterli karar verme yöntemlerinden Entropi, MAUT ve SAW yöntemleri kullanılmıştır. Öncelikle kriter ağırlıklarının hesaplanması için Entropi yöntemi, daha sonra performans değerlemesi için de MAUT ve SAW yöntemleri kullanılmıştır.

3.1. Entropi Yöntemi

Nesnel ağırlıkları hesaplamak için karar matrisinin verileri bilindiği durumda Entropi yöntemi uygulanabilmektedir. Fizik ve enformasyon bilimlerinden alınan Entropi kavramı üzerine kurulan yöntemde karar matrisinin, nitelik önemine dair bilgiyi bünyesinde barındırdığı düşünülmektedir. Entropi yönteminin temel fikri bu bilginin veri kümeleri arasındaki karşıtlıklardan geldiğidir. Buna göre, niteliklerin nesnel ağırlıkları, alternatiflerin her niteliğe göre çıktılarının ne kadar ayrı veya farklılaşmış olduğu yani "karşıtlığının yoğunluğu" tarafından belirlenir. Bu karşıtlık ne kadar fazla ise ilgili nitelik tarafından kapsanan ve iletilen bilgi de o kadar fazla olur (Çınar, 2004: 103). Entropi yönteminin adımları aşağıda görüldüğü gibidir (Wang ve Lee, 2009: 8982).

Adım 1: Karar matrisinin normalizasyonu eşitlik (1) yardımı ile hesaplanır.

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}} \quad (1)$$

i : alternatifler

j : kriterler

p_{ij} : normalize edilmiş değerler

x_{ij} : verilen fayda değerleri

Adım 2: Her bir kriter için Entropi değeri eşitlik (2) ile hesaplanır.

$$e_j = -k \sum_{j=1}^n p_{ij} \ln p_{ij} \quad (2)$$

k : $(\ln(n))^{-1}$

k : entropi katsayısı

e_j : entropi değeri

p_{ij} : normalize edilmiş değerler

Adım 3: Her bir kriterin ağırlık değerinin hesaplanması eşitlik [3]' deki gibidir.

$$\sum_1^m w_j = 1$$

$$w_j = \frac{1 - e_j}{\sum_1^m (1 - e_j)} \quad (3)$$

w_j : ağırlık değerleri

e_j : entropi değerleri

3.2. MAUT Yöntemi

Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) (Multiple Criteria Decision Making MCDM); birden çok ve birbiriyle çelişen kriterlerin, gerçekleştirilmek istenildiği problemlerin çözümüne verilen genel bir ifadedir. (Zionts, 1979: 94) Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan fayda teorisi (MAUT), Fishburn (1967) ve Keeney (1974) tarafından uygulanmaya başlanmıştır. Keeney'den sonra Loken 2007 yılında bu yöntemi geliştirmiştir. Son yıllarda gelişen dünyada gerçek bir analiz yapmak için MAUT yöntemini kullanmak olağan hale gelmiştir (Konuşkan ve Uygun, 2014: 1404).

Çok nitelik fayda teorisi (MAUT) sezgisel formüle etme ve karar verme problemleri için çok yararlı bir yöntemdir. MAUT yöntemi çelişen hedefler arasından seçim yapılabilmesi için mantıklı ve çözülebilir bir yol sağlamaktadır. MAUT yöntemi, değişkenleri karara vardırarak ve ortak bir temel sağlamak için sistematik şekilde çalışmaktadır (Kim ve Song, 2009: 145). Teorik ve pratik olarak

MAUT yönteminin uygulama prosedürleri vardır. Bu prosedürler beş aşamadan oluşur (Kim vd., 2007: 2);

- Hedefi ayarlama ve amaç için özelliklerin kurulması,
- Niteliklerin nicel rakamlarla oluşturulması,
- Bireysel niteliğin yarar fonksiyonlarının türetilmesi,
- Bireysel niteliğin ağırlık faktörlerinin hesaplanması,
- Çok kriterli fayda fonksiyonu türetilmesi.

MAUT yöntemi yaygın olarak Anglo-Saxon ülkelerinde kullanılmaktadır. Temel hipotez, her karar verici bilinçli ya da dolaylı yoldan tüm bakış açılarını bir araya getirerek optimize etmeye çalışır. Karar vericinin tercihleri, temsil edilen fayda fonksiyonu anlamına gelmektedir. Karar vericinin bu fonksiyonu karar verme sürecinin başında bilmesine gerek yoktur bu yüzden öncelikle fonksiyonu inşa etmek zorundadır. Fayda fonksiyonu, tercih edilebilirlik veya alternatifleri ölçmenin bir yoludur. Bu fonksiyon tüketim malları ya da hizmetler olabilir. Fonksiyon sayesinde karar vericinin refah düzeyini öğrenmek mümkündür.

Fayda fonksiyonu, bir alternatifi değerlendirme sağlayacak çeşitli kriterler oluşturmaktadır. Örneğin, bir akıllı telefon satın alınması durumunda en uygun akıllı telefonu seçmek için, kullanılabilir olanların küresel yararının ölçülmesi gerekmektedir. Bunun için genellikle fiyat, müşteri yorumları, boyut, kamera, batarya gibi çeşitli kriterler üzerine toplanan bir değerlendirme yapmak gerekmektedir. Her kriter için karar verici marjinal fayda puanı denilen, bir puan verecektir. Kriterlerin marjinal fayda puanları ise küresel yarar puanının ikinci aşamasında elde edilmiş olur (Ishizaka ve Nemery, 2012: 81-82). MAUT yönteminin adımları aşağıdaki gibidir (Ishizaka ve Nemery, 2012: 83).

Adım 1: Karar problemine konu olan kriterler (a_n) ve kriterlerin seçilmesinde yardımcı olacak nitelikler/kriterler (x_m) belirlenmelidir.

Adım 2: Niteliklerin doğru şekilde değerlendirilmesini sağlayan ve önceliklerin belirlendiği ağırlık değerlerinin (w_j) ataması yapılır. Tüm w_j değerlerinin toplamı eşitlik (4)' deki gibi 1'e eşit olmalıdır.

$$\sum_{j=1}^q w_j = 1 \quad (4)$$

Adım 3: Kriterlerin değer ölçülerinin ataması yapılır. Bu atama nicel kriterler için nicel değerleri olurken nitel kriterler için ikili karşılaştırmalar göz önünde bulundurularak yapılır. Tüm bunların ışığında 5'lik 100'lük vb. sistemde değer atamaları yapılır (x_m).

Adım 4: Atanan değerler karar matrisine yerleştirilerek normalize etme işlemine geçilir. Normalizasyon işleminde öncelikle her nitelik için en iyi en kötü değerler belirlenerek en iyi değere 1, en kötü değere 0 değeri atanır ve diğer değerlerin hesaplanması için aşağıdaki eşitlik (5)'deki formül kullanılır.

$$f_j(a_i) = \frac{f_i(a_i) - \min(f_i)}{\max(f_i) - \min(f_i)} \quad (5)$$

Adım 5: Normalizasyon işleminin ardından fayda değerlerinin belirlenmesi işlemine geçilir. Fayda fonksiyonu formülü eşitlik (6)'daki gibidir.

$$U(a_i) = \sum_{j=1}^q f_j(a_i) \cdot w_j \quad (6)$$

$U(a_i)$: Alternatifin fayda değeri

$f_j(a_i)$: Her kriter ve her alternatif için normalize fayda değerleri

w_j : Ağırlık değerleri

3.3. SAW Yöntemi

Churchman ve Ackoff (1954) tarafından portföy seçim probleminde uygulanarak literatüre kazandırılan SAW (Simple Additive Weighting) yöntemi, literatürde Ağırlıklı Toplam Model (Weighted Sum Model) olarak da bilinmektedir (Çakır ve Perçin, 2013: 452). SAW yönteminde fayda kriteri için; her bir alternatifin her bir kriter açısından aldığı değer max değere bölümünün kriter ağırlığı ile çarpılarak alternatif tercih değeri bulunur. Maliyet kriteri için ise her bir alternatifin her bir kriter açısından aldığı değerler içinden min. in her bir değere bölümünün kriter ağırlığı ile çarpılarak alternatif tercih değeri bulunur (Afshari vd., 2010: 511).

Matematiksel basitliği nedeniyle ÇKKV literatüründe en fazla kullanılan tekniklerden biri olan SAW Yönteminin adımları aşağıdaki gibidir (Yeh, 2003: 291).

Adım 1: Karar Matrisinin Normalize Edilmesi eşitlik (7)'deki gibidir.

$$r_{ij} = \left[\begin{array}{ll} \frac{X_{ij}}{\max X_{ij}} & i = 1, \dots, m; \quad j = 1, \dots, n \quad \text{fayda kriteri için} \\ \frac{\min X_{ij}}{X_{ij}} & i = 1, \dots, m; \quad j = 1, \dots, n \quad \text{maliyet kriteri için} \end{array} \right] \quad (7)$$

SAW Yönteminde ilk aşamada m sayıda alternatif ve n sayıda değerlendirme kriterinden oluşan karar matrisi yukarıdaki eşitlik yardımıyla normalize edilir.

Adım 2: Alternatiflerin Tercih Değerlerinin Hesaplanması. Her bir alternatifin toplam tercih değerleri aşağıdaki eşitlik (8) yardımıyla hesaplanır (Yoon ve Hwang, 1995: 33).

$$V_i = \sum_{j=1}^n w_j r_{ij} \quad i = 1, \dots, m \quad (8)$$

4. OTOMOTİV FİRMALARININ PERFORMANS DEĞERLEMESİNDE ENTROPİ, MAUT VE SAW YÖNTEMLERİNİN UYGULANMASI

Çalışmanın bu bölümünde BİST'de işlem gören ve Türk otomotiv sektöründe faaliyette bulunan en önemli otomotiv firmalarının performansları MAUT ve SAW yöntemleri ile değerlendirilecektir. Otomotiv firmalarının performansları *sermaye, hisse senedi (tl/adet), piyasa değeri (tl), satış geliri (tl), personel sayısı, net kar marjı (%)*, *cari oran, net kar/sermaye, net kar/satışlar ve net satışlar/personel* olmak üzere 10 kriter çerçevesinde değerlendirilecektir. Bu kriterler otomotiv sektöründe performans değerlendirilmesi ile ilgili yapılmış olan çalışmalar (Yıldız, 2006: 1-12 ve Yurdakul ve İç 2003: 1-18) ve uzman görüşlerinden yararlanılarak belirlenmiştir. Alternatif firmaların kriter değerleri bu firmaların 2014 faaliyet raporlarından alınmıştır. Otomotiv firmalarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılacak olan kriterlerin ağırlıkları Entropi yöntemi ile hesaplandıktan sonra MAUT ve SAW yöntemleri birlikte kullanılarak sonuçları karşılaştırılacaktır. Entropi yöntemi, karar vericilerin subjektif yargılarına dayalı olarak kriter ağırlıklarını hesaplamasından dolayı AHP ve Delphi gibi yöntemlere

göre, eldeki veriyi kullanarak hesaplama yapan objektif ağırlıklandırma yöntemidir (Çakır ve Perçin, 2013: 79). Bu sebeple kriter ağırlıkları için entropi yöntemi tercih edilmiştir. Performans değerlendirme için MAUT ve SAW yöntemleri hesaplama kolaylığı, basit ve anlaşılır olması, diğer yöntemlere göre daha az matematiksel işlem gerektirmesi açısından dolayı kullanılmıştır. Ayrıca firmalar için haksız rekabete yol açmamak adına firma isimleri A, B, C, D, E ve F olarak adlandırılmıştır.

BİST'te işlem gören otomotiv sektöründeki firmaların seçilmesi, bu firmaların birbirleriyle karşılaştırılması, sadece firmalar karşılaştırılacağı için yıllık verilerin kullanılması ve firmaların performans değerlemesinde Entropi, SAW ve MAUT gibi çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanılabilceğini göstermek şeklinde çalışmanın kısıtları belirlenmiştir.

4.1. Entropi Yöntemi İle Kriter Ağırlıklarının Bulunması

Çalışmada otomotiv firmalarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılacak kriterlerin ağırlıklarının hesaplanması için Entropi yöntemi kullanılmıştır. Öncelikle karar matrisinin oluşumu için firmaların faaliyet raporlarından alınan değerler aşağıdaki Tablo 1.'de görülmektedir. Firma isimleri A, B, C, D, E ve F şeklinde kodlanmıştır

Tablo 1. Karar Matrisi

Kriter Alternatif	Sermaye (tl)	Hisse senedi (tl)	Piyasa değeri (tl)	Satış geliri (tl)	Personel sayısı (kişi)	Net kar marjı (%)	Cari oran (%)	Net kar/Sermaye (%)	Net kar/Satışlar (%)	Net Satışlar/Personel Sayısı
A	25.420.000	22,1	593.053.000	729.143.932	869	5	1,84	1,10	0,04	839.060,91
B	220.000.000	13,9	3.069.000.000	7.693.000.000	2000	3,3	0,94	1,15	0,03	3.846.500,00
C	350.910.000	32,3	11.404.600.000	11.925.000.000	9772	5	1	1,70	0,05	1.220.323,37
D	460.000.000	1,8	818.000.000	358.284.009	1384	0,28	1,62	0,07	0,09	258.875,73
E	24.000.000	98,7	2.367.600.000	994.226.341	2054	8	1,06	3,04	0,07	484.043,98
F	500.000.000	16,4	8.200.000.000	7.440.000.000	6543	6,3	1,13	1,15	0,08	1.137.093,08

Adım 1: Normalize Edilmiş Standart Karar Matrisi Eşitlik 1 yardımıyla oluşturulur.

Tablo 2. Entropi Yöntemine Göre Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Kriter Alternatif	Sermaye	Hisse Senedi	Piyasa değeri	Satış geliri	Personel sayısı	Net kar marjı	Cari oran	Sermaye/Net kar	Satışlar/Net kar	Net Satışlar/Personel Sayısı
A	0,01608 5248	0,119330 454	0,022419 754	0,02502 2395	0,0384139 33	0,17934 0029	0,24242 4242	0,134154145	0,10473 3967	0,10776 6761
B	0,13921 1431	0,075053 996	0,116020 363	0,26400 4505	0,0884095 13	0,11836 4419	0,12384 7167	0,140061719	0,08969 4864	0,49403 4273
C	0,22204 8559	0,174406 048	0,431139 079	0,40923 6152	0,4319688 8	0,17934 0029	0,13175 2306	0,20651083	0,13608 2214	0,15673 5102
D	0,29107 8446	0,009719 222	0,030923 642	0,01229 541	0,0611793 83	0,01004 3042	0,21343 8735	0,009002076	0,25881 7883	0,03324 9313
E	0,01518 6702	0,532937 365	0,089504 663	0,03411 936	0,0907965 7	0,28694 4046	0,13965 7444	0,370453097	0,20025 3624	0,06216 9327
F	0,31638 9615	0,088552 916	0,309992 499	0,25532 2178	0,2892317 21	0,22596 8436	0,14888 0105	0,139818133	0,21041 7447	0,14604 5223

Adım 2: Her bir değer için Entropi değeri Eşitlik 2 yardımıyla oluşturulur. Normalize edilmiş değerler ile bu değerlerin logaritmik değerleri çarpılarak toplanır. Bu toplam en son ‘k’ entropi katsayısı ile çarpılarak tabloya yerleştirilir. Burada entropi katsayısı ‘k’ ele alınan firma adedinin logaritmik halidir.

Tablo 3. Entropi Değerinin Hesaplanması

Sermaye	Hisse Senedi	Piyasa Değeri	Satış Geliri	Personel Sayısı	Net kar marjı	Cari oran	Sermaye/Net kar	Satışlar/Net kar	Net Satışlar/Personel Sayısı
0,815956 768	0,752176 423	0,7726261 2	0,740849 596	0,80916312 6	0,898286 487	0,980807 341	0,868366151	0,962100 572	0,80688 821

Adım 3: Her bir kriterin ağırlık değeri Eşitlik 3 yardımıyla oluşturulur. Ağırlık değerlerinin hesaplanması için hesaplanan entropi değerlerinin her biri 1 den çıkarılarak toplanır. Daha sonra hangi kriter isteniyorsa o değer entropi değeri 1 den çıkarılarak ilk hesaplanan toplama bölünerek ağırlık değeri bulunur.

Tablo 4. Ağırlık Değerlerinin Hesaplanması

Sermaye	Hisse Senedi	Piyasa Değeri	Satış Geliri	Personel Sayısı	Net kar marjı	Cari oran	Sermaye/ Net kar	Satışlar/ Net kar	Net Satışlar/ Personel Sayısı	TOPLAM
0,11554849	0,155591922	0,142752918	0,162703282	0,119813766	0,063859142	0,012049793	0,082644128	0,023794527	0,121242033	1

Entropi yönteminden elde edilen ağırlıklar 0 ve 1 aralığında olmalı ve elde edilen ağırlıkların toplamı 1 değerini vermelidir. Entropi yöntemi sonuçlarına göre; en önemli kriterin satış geliri olduğu en önemsiz ise cari oran kriterinin olduğu görülmektedir. Bu ağırlıklar MAUT ve SAW yönteminde kullanılacaktır.

4.2. MAUT Yönteminin Uygulanması

Otomotiv firmalarının performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan kriter ağırlıkları Entropi yönteminden elde edildikten sonra MAUT yönteminde kullanılmıştır.

Adım 1: Nitelik ve Kriterlerin Belirlenmesi: Nitelik ve kriterlerin belirlenmesinde her bir firmanın faaliyet raporlarından alınan değerler aşağıdaki Tablo 5’de görülmektedir.

Tablo 5. Nitelik ve Kriter Değerleri

Kriter Alternatif	Sermaye (tl)	Hisse senedi (tl)	Piyasa değeri (tl)	Satış geliri(tl)	Personel sayısı (kişi)	Net kar marjı (%)	Cari oran (%)	Net kar/ Sermaye (%)	Net kar/Satışlar (%)	Net Satışlar/ Personel Sayısı
A	25.420.000	22,1	593.053.000	729.143.932	869	5	1,84	1,10	0,04	839.060,91
B	220.000.000	13,9	3.069.000.000	7.693.000.000	2000	3,3	0,94	1,15	0,03	3.846.500,00
C	350.910.000	32,3	11.404.600.000	11.925.000.000	9772	5	1	1,70	0,05	1.220.323,37
D	460.000.000	1,8	818.000.000	358.284.009	1384	0,28	1,62	0,07	0,09	258.875,73
E	24.000.000	98,7	2.367.600.000	994.226.341	2054	8	1,06	3,04	0,07	484.043,98
F	500.000.000	16,4	8.200.000.000	7.440.000.000	6543	6,3	1,13	1,15	0,08	1.137.093,08

Adım 2: Entropi yöntemi ile bulunan ağırlık değerlerinin toplamının 1'e eşit olması.

Tablo 6. Ağırlık Değerlerinin Toplamı

Sermaye	Hisse Senedi	Piyasa Değeri	Staj Geliri	Personel Sayısı	Net kar marjı	Cari oran	Sermaye/ Net kar	Satışlar/ Net kar	Net Satışlar/ Personel Sayısı	TOPLAM
0,11554849	0,155591922	0,142752918	0,162703282	0,119813766	0,063859142	0,012049793	0,082644128	0,023794527	0,121242033	1

Adım 3: Her bir sütun için en iyi, en kötü değer atamalarının yapılması için her bir sütundaki en iyi değer ***kalın italik ve altı çizili***, en kötü değer ise *italik* yazı tipi ile yazılmıştır.

Tablo 7. En İyi Ve En Kötü Değerlerin Belirlenmesi

Kriter Alternatif	Sermaye(tl)	Hisse senedi (tl)	Piyasa Değeri(tl)	Satış Geliri (tl)	Personel Sayısı (adet)	Net Kar Marjı (%)	Cari Oran (%)	Net kar/ Sermaye (%)	Net kar/ satışlar (%)	Net Satışlar/ Per. Say.
A	25.420.000	22,1	593.053.000	729.143.932	<i>869</i>	5	<i>1,84</i>	1,10	0,04	839.060,91
B	220.000.000	13,9	3.069.000.000	7.693.000.000	2000	3,3	<i>0,94</i>	1,15	<i>0,03</i>	<i>3.846.500,00</i>
C	350.910.000	32,3	<i>11.404.600,00</i> <i>0</i>	<i>11.925.000,00</i> <i>0</i>	9772	5	1	1,70	0,05	1.220.323,37
D	460.000.000	<i>1,8</i>	818.000.000	<i>358.284.009</i>	1384	<i>0,28</i>	1,62	<i>0,07</i>	<i>0,09</i>	258.875,73
E	<i>24.000.000</i>	<i>98,7</i>	2.367.600.000	994.226.341	2054	<i>8</i>	1,06	<i>3,04</i>	0,07	484.043,98
F	<i>500.000.000</i>	16,4	8.200.000.000	7.440.000.000	6543	6,3	1,13	1,15	0,08	1.137.093,08

Adım 4: Atanan değerler karar matrisine yerleştirilerek MAUT yönteminde normalize etme işlemine geçilir. Eşitlik 5 yardımıyla veriler normalize edilir. Normalizasyon işlemi öncelikle 3. adımda elde edilen sonuçlara göre her nitelik için en iyi ve en kötü değerler belirlenerek en iyi değere 1, en kötü değere 0 değeri atanır ve diğer değerlerin hesaplanması için, hangi değer isteniyorsa o değer in o sütundaki en kötü değerden farkı, yine aynı sütundaki en iyi değer in en kötü değerden farkına bölünür.

Tablo 8. MAUT Yöntemine Göre Normalize Edilmiş Karar Matrisi

Kriter Alternatif	Sermaye	Hisse Senedi	Piyasa Değeri	Satış Geliri	Personel Sayısı	Net Kar Marjı	Cari Oran	Net kar/ Sermaye	Net kar/ Satışlar	Net Satışlar/ Personel Sayısı
A	0,00298 3193	0,20949 4324	0	0,03206 2681	1	0,61139 8964	1	0,346801347	0,166666667	0,16171 8491
B	0,41176 4706	0,12487 1001	0,22900 9503	0,63412 2598	0,87296 4169	0,39119 171	0	0,363636364	0	1
C	0,68678 5714	0,31475 7482	1	1	0	0,61139 8964	0,06666 6667	0,548821549	0,333333333	0,26799 006
D	0,91596 6387	0	0,02080 6181	0	0,94215 433	0	0,75555 5556	0	1	0
E	0	1	0,16413 442	0,05498 0371	0,86689 8798	1	0,13333 3333	1	0,666666667	0,06276 2496
F	1	0,15067 0795	0,70359 4684	0,61224 9492	0,36268 6735	0,77979 2746	0,21111 1111	0,363636364	0,833333333	0,24479 0781

Adım 5: Eşitlik 6’da gösterildiği gibi, elde edilmiş her bir normalize değer, entropi yöntemi ile hesaplanan ağırlık değerleri ile çarpılarak MAUT yönteminin fayda matrisini oluşturur.

Tablo 9. MAUT Yöntemine Göre Elde Edilmiş Fayda Matrisi

Kriter Alternatif	Sermaye	Hisse Senedi	Piyasa Değeri	Satış Geliri	Personel Sayısı	Net Kar Marjı	Cari Oran	Net kar/ Sermaye	Net kar/ Satışlar	Net Satışlar /Per. Say.	TOPLAM
A	0,00034 4703	0,03259 5625	0	0,00521 6703	0,11981 3766	0,03904 3413	0,01204 9793	0,02866109 5	0,0039657 55	0,01960 7079	0,2612 979
B	0,04757 879	0,01942 8919	0,03269 1775	0,10317 3828	0,10459 3125	0,02498 1167	0	0,03005241	0	0,12124 2033	0,4837 42
C	0,07935 7052	0,04897 3722	0,14275 2918	0,16270 3282	0	0,03904 3413	0,00080 332	0,04535687 8	0,0079315 09	0,03249 166	0,5594 138
D	0,10583 8533	0	0,00297 0143	0	0,11288 3058	0	0,00910 4288	0	0,0237945 27	0	0,2545 905
E	0	0,15559 1922	0,02343 0667	0,00894 5487	0,10386 641	0,06385 9142	0,00160 6639	0,08264412 8	0,0158630 18	0,00760 9453	0,4634 169
F	0,11554 849	0,02344 3159	0,10044 0194	0,09961 5002	0,04345 4864	0,04979 6896	0,00254 3845	0,03005241	0,0198287 73	0,02967 8932	0,5144 026

4.3. SAW Yönteminin Uygulanması

SAW yönteminin uygulanması için karar matrisi Tablo 10.’daki gibi oluşturulur.

Tablo 10. SAW Yöntemi İçin Karar Matrisi

	KRİTER TÜRLERİ	A	B	C	D	E	F	MAK MİN r-Rj
Sermaye (tl)	MAK	25.420.000	220.000.000	350.910.000	460.000.000	24.000.000	500.000.000	500000000
Hisse Senedi (tl)	MAK	22,1	13,9	32,3	1,8	98,7	16,4	98,7
Piyasa Değeri (tl)	MAK	593.053.000	3.069.000.000	11.404.600.000	818.000.000	2.367.600.000	8.200.000.000	11.404.600.000
Satış Geliri (tl)	MAK	729.143.932	7.693.000.000	11.925.000.000	358.284.009	994.226.341	7.440.000.000	11.925.000.000
Personel Sayısı(kişi)	MIN	869	2000	9772	1384	2054	6.543	869
Net kar marjı (%)	MAK	5	3,3	5	0,28	8	6,30	8
Cari oran (%)	MAK	1,84	0,94	1	1,62	1,06	1,13	1,84
Net Kar/Sermaye (%)	MAK	1,1	1,15	1,7	0,07	3,04	1,15	3,04
Net kar/Satışlar (%)	MAK	0,04	0,03	0,05	0,09	0,07	0,08	0,09
Net Satışlar/ Per. Sayısı	MAK	839.060,91	3.846.500,00	1.220.323,37	258.875,73	484.043,98	1137093,08	3.846.500,00

Adım 1: Eşitlik 7’de gösterildiği gibi karar matrisinin normalize edilmesi için her bir değer kendi satırındaki en büyük değere bölünmelidir.

Tablo 11. SAW Yöntemine Göre Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	A	B	C	D	E	F
Sermaye	0,05084	0,44	0,70182	0,92	0,048	1
Hisse Senedi	0,223910841	0,1408308	0,327254306	0,018237082	1	0,166160081
Piyasa Değeri	0,05200121	0,269101941	1	0,071725444	0,207600442	0,71900812
Satış Geliri	0,030044781	0,030044781	0,030044781	0,030044781	0,083373278	0,623899371
Personel Sayısı	1	0,4345	0,088927548	0,627890173	0,423076923	0,132813694
Net kar marjı	0,625	0,4125	0,625	0,035	1	0,7875
Cari oran	1	0,510869565	0,543478261	0,880434783	0,576086957	0,614130435
Net Kar/Sermaye	0,361842105	0,378289474	0,559210526	0,023026316	1	0,378289474
Net kar/Satışlar	0,444444444	0,333333333	0,555555556	1	0,777777778	0,888888889
Net Satışlar/ Per. Sayısı	0,218136204	1	0,317255523	0,067301633	0,125840109	0,295617595

Adım 2: Normalize edilmiş değerler, Eşitlik 8’de gösterildiği gibi, Entropi yöntemine göre hesaplanmış ağırlık değerleri ile çarpılarak SAW yönteminin fayda matrisini oluşturacaktır. Oluşan değerler sütun olarak toplanır ve en yüksek değer en iyi sonucu verir.

Tablo 12. SAW Yöntemi İle Hesaplanmış Fayda Matrisi

KRİTERLER	A	B	C	D	E	F
Sermaye	0,005874485	0,050841336	0,081094241	0,106304611	0,005546328	0,11554849
Hisse Senedi	0,034838718	0,021912135	0,050918126	0,002837543	0,155591922	0,025853166
Piyasa Değeri	0,007423324	0,038415087	0,142752918	0,010239016	0,029635569	0,102640507
Satış Geliri	0,004888384	0,004888384	0,004888384	0,004888384	0,013565106	0,101510475
Personel Sayısı	0,119813766	0,052059081	0,010654744	0,075229886	0,050690439	0,015912909
Net Kar Marjı	0,039911964	0,026341896	0,039911964	0,00223507	0,063859142	0,050289074
Cari oran	0,012049793	0,006155873	0,006548801	0,010609057	0,006941729	0,007400145
Net Kar/Sermaye	0,029904125	0,031263404	0,046215466	0,00190299	0,082644128	0,031263404
Net kar/Satışlar	0,010575345	0,007931509	0,013219182	0,023794527	0,018506854	0,021150691
Net Satışlar/Per. Sayısı	0,026447277	0,121242033	0,038464705	0,008159787	0,015257111	0,035841278
SJ	0,291727182	0,361050738	0,434668531	0,246200871	0,442238327	0,507410139

4.4. MAUT ve SAW Yöntemlerinin Sonuçlarının Karşılaştırılması

MAUT ve SAW yöntemlerinden elde edilen sonuçlar Tablo 13’de görülmektedir.

Tablo 13. MAUT ve SAW Yöntemlerine Göre Sıralamalar

MAUT Yöntemi		
Firmalar	Sonuçlar	Sıralamalar
C	0,5594138	1
F	0,5144026	2
B	0,483742	3
E	0,4634169	4
A	0,2612979	5
D	0,2545905	6

SAW Yöntemi		
Firmalar	Sonuçlar	Sıralamalar
F	0,507410139	1
E	0,442238327	2
C	0,434668531	3
B	0,361050738	4
A	0,291727182	5
D	0,246200871	6

Her iki yönteme göre de ilk iki sırayı C ve F firmaları almaktadır. Bu firmalar gerek satış gelirleri, gerekse istihdam ettiği personel sayısı bakımından da performansı yüksek görünen firmalardır.

5. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Dünya’da otomotiv sektörü, her yeni gün büyüyen ve ülke ekonomileri için önemi artan bir sektördür. Bu sektörde firmalar arası rekabet hızlı bir şekilde artmakta ve buna bağlı olarak satış gelirleri, kar marjları ve piyasa değeri gibi unsurlar büyük önem kazanmaktadır. Otomotiv sektörü bugün olduğu gibi gelecekte de Türk ekonomisinin en önemli sanayi kollarından biri olma özelliğini koruyacaktır. Vergi gelirlerine, istihdama ve ödemeler dengesine çok büyük

katkıları yapan bu sektörün daha da büyüüp uluslararası rekabet durumuna gelebilmesi, Türkiye ekonomisinin büyümesi açısından hayati önem taşımaktadır.

Bu çalışmada da ülkemizde 2014 yılında faaliyet gösteren ve BİST’de işlem gören otomotiv sektöründe faaliyette bulunan 6 otomotiv firmasının performansları çok kriterli karar verme yöntemleri ile değerlendirilerek en iyi firmanın belirlenmesine çalışılmıştır. Öncelikle firmaların karşılaştırılmasında kullanılacak olan kriterleri belirlemek için bu alanda yapılan çalışmalar ve uzman görüşleri alınarak firmaların 2014 yılı faaliyet raporlarından yararlanılmıştır. Çok kriterli karar verme yöntemlerinde kriterlerin doğru tespit edilmesi çalışmanın kalitesini önemli ölçüde etkilemektedir. Kriter ağırlıkları için Entropi yöntemi kullanılmıştır. Kriter ağırlıklarına bakıldığında önemi en fazla olan kriterler; satış gelirleri (0,1627), hisse senedi değeri (0,15556) ve piyasa değeri (0,1428) kriterleridir. Bu bağlamda sıralamada alt sıralarda yer alan firmaların satış geliri, hisse senedi değeri ve piyasa değeri kriterlerinin değerlerinin diğer firmalara göre daha düşük düzeyde olması, sıralamada alt sıralarda yer almalarında etkili olmuştur. Daha sonra MAUT ve SAW yöntemleri ile performans değerlendirme yapılmıştır. MAUT yönteminin sonuçlarına göre 1. firma C, 2. firma F, SAW yöntemine göre ise 1. firma F, 2. firma E firması seçilmiştir. Her iki yönteme göre de başarısız olan firmalar 5. Sırada A ve 6. Sırada D firmalarıdır. Üst sıralarda yer alan firmalar 2015 yılının ilk çeyreğinde otomotiv pazarında yaşanan hareketlenmeyle birlikte iç pazarda ve ihracattaki performanslarını artırarak değer yaratmayı sürdürmüşlerdir. Önümüzdeki yıllarda da daha çok büyümeyi hedeflemektedirler.

Çalışmada temel amaç her bir firmanın yıllara göre kendi içsel performansını değerlendirmek olsaydı son üç yıldaki verileri alınabilirdi. Ancak çalışmadaki temel amaç firmaları birbirleri ile karşılaştırmak ve çok kriterli karar verme tekniklerinin performans değerlemesinde kullanılabildiğini göstermek olduğundan tek bir yıl bazındaki verilerin alınarak yöntemlerin performans değerlendirilmesinde kullanılabildiği gösterilmiştir. Ayrıca gelecekteki çalışmalarda bulanık ortamda karar verme çalışmaları ve diğer çok kriterli karar

verme yöntemleri ile sektörlere göre farklı kriterler kullanılarak firmaların performans değerlemesinde kullanılabilir.

KAYNAKÇA

ABDULLAH, L., ADAWIYAH RABIATUL, C. W. (2014), “Simple Additive Weighting Methods of Multi Criteria Decision Making and Applications: A Decade Review”, *International Journal of Information Processing and Management (IJIPM)*, 5(1), 34-49.

AFSHARI, A., MOJAHED, M., YUSUFF, R. M. (2010), “Simple Additive Weighting Approach to Personnel Selection Problem”, *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 1(5), 511-511.

AHMED A., LAM S. S. (2014), “Material Handling Equipment Selection Using Multi-Attribute Utility Theory and Monte Carlo Simulation”, *Proceedings of the 2014 Industrial and Systems Engineering Research Conference*.

AKTAŞ, R., DOĞANAY, M. M., GÖKMEN, Y., GAZİBEY, Y., TÜREN, U. (2015), “*Sayısal Karar Verme Yöntemleri*”, Beta Basım A.Ş., İstanbul.

ALP, İ., ÖZTEL A., KÖSE M. S. (2015), “Entropi Tabanlı Maut Yöntemi İle Kurumsal Sürdürülebilirlik Performansı Ölçümü: Bir Vaka Çalışması”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(2), 65-81.

ANANDA, J., HERATH, G. (2005), “Evaluating Public Risk Preferences in Forest Land-Use Choices Using Multi-Attribute Utility Theory”, *Ecological Economics*, 55, 408-419.

ANTIL, P., SINGH, M. (2013), “Performance Measurement of An Industry Using Simple Additive Weight”, *International Journal for Research in Applied Science and Engineering Technology*, 1(3), 1-3.

ASHOUR, O., OKUDAN KREMER, G. E. (2013), “A Simulation Analysis of The Impact of FAHP–MAUT Triage Algorithm On the Emergency Department Performance Measures”, *Expert Systems with Applications*, 40, 177–187.

AYTAÇ, M., GÜRSAKAL, N. (2015), *Karar Verme*, Dora Basım Yayın Dağıtım A.Ş., Bursa.

BALLI S., KARASULU B., KORUKOĞLU S. (2007), “En Uygun Otomobil Seçimi Problemi İçin Bir Bulanık Promethee Yöntemi Uygulaması”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(11), 39-147.

BOSTANCI, S. H., OCAKÇI, M., ŞEKERCİ, S. (2006), “Kentsel Silüetin Çeşitlilik Açısından Değerlendirilmesinde Entropi Yaklaşımı”, *Journal of İstanbul Kültür University*, 2, 83-95.

CANBOLAT, Y. B., CHELST, K., GARG, N. (2007), “Combining Decision Tree and MAUT for Selecting A Country for A Global Manufacturing Facility”, *Omega*, 35, 312-325.

CHEN W., FENG D., CHU X. (2015), “Study of Poverty Alleviation Effects for Chinese Fourteen Contiguous Destitute Areas Based on Entropy Method”, *International Journal of Economics and Finance*, 7(4:2), 89-98.

CHEN, T., JIN, Y., QIU, X., CHEN, X. (2014), “A Hybrid Fuzzy Evaluation Method for Safety Assessment of Food-Waste Feed Based on Entropy and The Analytic Hierarchy Process Methods”, *Expert Systems with Applications*, 41, 7328–7337.

CHON-HUAT, G., YUNG-CHIN, A. T., CHUN-HUNG, C. (1995), “A Revised Weighted Sum Decision Model For Robot Selection”, *Computers Industry Engineering*, 30(2), 193-199.

ÇAKIR, S., PERÇİN, S. (2013), “Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Lojistik Firmalarında Performans Ölçüm”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 13(4), 449-459.

ÇAKIR, S., PERÇİN, S. (2013), “AB Ülkeleri’nde Bütünleşik Entropi Ağırlık-Topsis Yöntemiyle Ar-Ge Performansının Ölçülmesi”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(1), 77-95.

ÇETİN, M. (2000), “Avrupa Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler ve Rekabet Gücü (Otomotiv Yan Sanayi Örneği)”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 69-84.

ÇINAR, Y. (2004), *Çok Nitelikli Karar Verme ve Bankaların Mali Performanslarının Değerlendirilmesi Örneği*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

ESKANDARI M., HOMAEE M., MAHMOODI S., PAZIRA E., VAN GENUCHTEN M. T. H. (2015), “Optimizing Landfill Site Selection by Using Land Classification Maps”, *Environmental Science and Pollution Research*, 22, 7754–7765.

GOH, C. H., TUNG, Y. C. A., CHENG, C. H. (1995), “A Revised Weighted Sum Decision Model For Robot Selection”, *Computers Industry Engineering*, 30(2), 193-199.

GOMEZ LIMON, J. A., ARRIAZA, M., RIESGO, L. (2003), “An MCDM Analysis of Agricultural Risk Aversion”, *European Journal of Operational Research*, 151, 569-585.

GÖRENER, A., GÖRENER, Ö. (2008), “Türk Otomotiv Sektörünün Ülke Ekonomisine Katkıları Ve Geleceğe Yönelik Sektörel Beklentiler”, *Journal of Yasar University*, 3(10), 1213-1232.

ISHIZAKA, A., NEMERY, P. (2013), *Multi-Criteria Decision Analysis: Methods and Software*, John Wiley & Sons Ltd. Published, Chichester/UK.

JABERIDOOST M., OLFAT L., HOSSEINI A., KEBRIAEZADEH A ABDOLLAHI M., ALAEDDINI M., DINARVAND R. (2015), “Pharmaceutical Supply Chain Risk Assessment in Iran Using Analytic Hierarchy Process (AHP) and Simple Additive Weighting (SAW) Methods”, *Journal of Pharmaceutical Policy and Practice*, 8(1:9), 1-10.

KAILIPONI, P. (2010), “Analyzing Evacuation Decisions Using Multi-Attribute Utility Theory (MAUT)”, *1.International Conference on Evacuation Modeling and Management, Procedia Engineering*, 3, 163-174.

KAPUR P. K., SINGH J. N. P., SINGH O. (2015), “Application of Multi Attribute Utility Theory in Multiple Releases of Software”, *The Society for Reliability Engineering*, 6(1), 61–70.

KIM, K. S., SONG, O. (2009), “A MAUT Approach For Selecting a Dismantling Scenario for The Thermal Column in KRR-1”, *Annals of Nuclear Energy*, 36, 145-150.

KIM, S. K., PARK, H. S., LEE, K. W., JUNG, C. H. (2007), “MAUT Approach for Selecting a Proper Decommissioning Scenario” , *WM’07 Conference*, February 25-March 1, Tucson.

KONUŞKAN, Ö., UYGUN, Ö. (2014), “Çok Nitelikli Karar Verme (MAUT) Yöntemi ve Bir Uygulaması”, *ISITES 2014*, 1403-1412.

KÜÇÜKÖNDER, M., KARABULUT, M., (2007), “Çok Kriterli Analiz Yöntemi Kullanılarak Kahramanmaraş’ta Çöp Depolama Alanı Tespiti”, *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 5, 55-76.

LEE, P. T. W., LIN, C. W., SHIN, S. H., (2012), “A Comparative Study on Financial Positions of Shipping Companies in Taiwan and Korea Using Entropy and Grey Relation Analysis”, *Expert Systems with Applications* 39, 5649-5657.

LOETSCHER, T., KELLER, J. (2002), “A Decision Support System for Selecting Sanitation Systems in Developing Countries”, *Socio-Economic Planning Sciences*, 36, 267-290.

LOPES Y. G., ALMEIDA A. T. (2015), “Assessment of Synergies for Selecting A Project Portfolio in The Petroleum Industry Based on A Multi-Attribute Utility Function”, *Journal of Petroleum Science and Engineering*, 126, 131-140.

SALİH Y. K., SEE O. H., IBRAHİM R. W., YUSSOF S., IQBAL A. (2015), “A Novel Noncooperative Game Competing Model Using Generalized Simple Additive Weighting Method to Perform Network Selection in Heterogeneous Wireless Networks”, *International Journal Of Communication Systems*, 28, 1112-1125.

SHAKOURI, G. H., NABAEE, M., ALIAKBARISANI, S. (2014), “A Quantitative Discussion on the Assessment of Power Supply Technologies: DEA (Data Envelopment Analysis) and SAW (Simple Additive Weighting) as Complementary Methods for the ‘Grammar’”, *Energy*, 64, 640-647.

ÖZKUL, S. (2001), “Su Kalitesi Gözlem Ağlarının Entropi Yöntemi ile Değerlendirilmesi”, *Turk Journal Engineering Environment Science*, 25, 435-452.

SAVITHA, K., HANDRASEKAR, C. (2011), “Vertical Handover Decision Schemes Using Saw and Wpm for Network Selection in Heterogeneous Wireless Networks”, *Global Journal of Computer Science and Technology*, 11(9), 18-24.

SHEMSHADI, A., SHIRAZI, H., TOREIHI, M., TAROKH M. J. (2011), “A Fuzzy VIKOR Method for Supplier Selection Based on Entropy Measure for Objective Weighting”, *Expert Systems with Applications*, 38, 12160-12167.

TÜRKOĞLU, M., UYGUN, Ö. (2014), “VIKOR-MAUT Yöntemleri Kullanılarak Çukurova Bölgesel Havaalanı Yeri Seçimi”, *ISITES*, 1425-1433.

WANG, S.O., WEE, Y.P., OFORI, G., (2002), “DSSDSS: A Decision Support System for Dewatering Systems Selection”, *Building and Environment*, 37, 625-645.

WANG, T. C., LEE, H. D. (2009), “Developing A Fuzzy TOPSIS Approach Based on Subjective Weights and Objective Weights”, *Expert Systems with Applications*, 36, 8980–8985.

WU, H. Y., TZENG, G. H., CHEN, Y. H. (2009), “A Fuzzy MCDM Approach for Evaluating Banking Performance Based on Balanced Scorecard”, *Expert Systems with Applications*, 36, 10135-10147.

YEH, C. H. (2003), “The Selection of Multiattribute Decision Making Methods for Scholarship Student Selection”, *International Journal of Selection And Assessment*, 11(4), 289-296.

YILDIZ, A. (2006), “Otomotiv Sektörü Performansının Değerlendirmesi”, *Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16, 1-12.

YOON, K. P., HWANG, C. L. (1995), “*Multiple Attribute Decision Making An Introduction*”, Sage University Papers, London.

YURDAKUL, M., İÇ, Y. T. (2003), “Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik Topsis Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma”, *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 18(1), 1-18.

ZHANG Y., CHEN J., CHEN Z., NIE Z. (2015), “Improving Assessment Of Groundwater Sustainability With Analytic Hierarchy Process and information Entropy Method: A Case Study of The Hohhot Plain, China”, *Environment Earth Science*, 73, 2353–2363.

ZIONTS, S. (1979), “MCDM: If not a Roman Numeral then What?”, *Interfaces*, 9(4), 94-101.

Uyarlamalı Sinirsel Bulanık Çıkarım Sisteminin (ANFIS) Talep Tahmini İçin Kullanımı ve Bir Uygulama

Onur DOĞAN¹

Öz

Rekabet unsurunun günümüzde hızla artması, organizasyonların karar problemlerinde rasyonel davranmaları zorunluluğunu da beraberinde getirmiştir. Organizasyonların ve kurumların belirsizlik ve risk ortamında güvenle yol alabilmeleri, karar birimlerinde teknolojiyi ve bilimsel yöntemleri etkin kullanabilmeleri ile mümkündür. Talep tahmini, kurumlardaki kritik karar problemlerinin en başında gelmektedir. Bilimsel yöntemlerle desteklenmiş talep tahmini mekanizmasına sahip bir işletme, tüm fonksiyonlarının verimliliğini ve etkinliğini arttırabilir. Bulanık mantık ve yapay sinir ağları gibi yeni nesil yöntemler işletmeler tarafından son yıllarda karar verme yöntemi olarak sıklıkla kullanılan yöntemler arasındadır. Bu çalışmada işletmeler için kritik bir konu olan talep tahmin problemine ANFIS ile çözüm aranmıştır. Çalışmada önerilen model için öncelikle talebi etkileyen faktörler belirlenmiş ve bu faktörlere ait verilerle modelin veri tabanı oluşturulmuştur. ANFIS yönteminin model talep tahmini için kullanılabileceği gösterilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Bulanık Mantık, Talep Tahmini, ANFIS

JEL Sınıflandırma Kodları: C53, C67

Using Adaptive Neural-Fuzzy Inference Systems (ANFIS) for Demand Forecasting and an Application

Abstract

Due to the rapid increase in global competition among organizations and companies, rational approaches in decision making have become indispensable for organizations in today's world. Establishing a safe and robust path through uncertainties and risks depends on the decision units' ability of using scientific methods as well as technology. Demand forecasting is known to be one of the most critical problems in organizations. A company which supports its demand forecasting mechanism with scientific methodologies could increase its productivity and efficiency in all other functions. New methods, such as fuzzy logic and artificial neural networks are frequently being used as a decision-making mechanism in organizations and companies recently. In this study, it is aimed to solve a critical demand forecasting problem with ANFIS. In the first phase of the study, the factors which impact demand forecasting are determined, and then a database of the model is established using these factors. It has been shown that ANFIS could be used for demand forecasting.

Keywords: Fuzzy Logic, Demand Forecasting, ANFIS

JEL Classification Codes: C53, C67

¹ Öğr. Gör. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir Meslek Yüksekokulu, İktisadi ve İdari Programlar, onur.dogan@deu.edu.tr

1. GİRİŞ

İşletmelerin içerisinde yer aldıkları karar problemleri, genellikle gelecekteki belirsizlikleri ve riskleri tahmin etmeye dayanır. Bir karar problemi içerisinde, karar probleminin yapısı gereği, karar vericinin kontrol edemediği değişkenler mevcuttur. Karar vericiler, bu tip olaylar karşısında etkin kararlar verebilmek için gelişmiş tahmin metotlarına ihtiyaç duyarlar. İşletmelerin ya da organizasyonların daha iyi ürün veya hizmet sunabilmeleri belirsizlik ortamında daha iyi kararlar verebilmeleri ve verilen kararları daha iyi analiz edebilmeleri ile mümkündür. İşletmelerin en önemli problemlerinden biri, ürün veya hizmetlerine olan talebi doğru tahmin edebilmeleridir. Talebin doğru tahmin edilmesi, işletmenin tüm fonksiyonlarını etkileyen önemli bir konudur. Etkin talep tahmini ile, işletmeler; stoklama, promosyon, dağıtım vb. önemli konularda daha doğru kararlar alabilme olanağına sahip olacaklardır. Geleceğin geçmişin bir uzantısı olduğu gerçeği, geleceğe yönelik tahminlerde bulunurken, geçmiş olayların doğru analiz edilmesi zorunluluğunu beraberinde getirir. Geçmiş olayların doğru analiz edilebilmesi ise olaylara yönelik verilerin organizasyonlar tarafından sistemli bir biçimde saklanması ile mümkündür. Sistemli bir biçimde veri depolama yapan bir organizasyon için bir diğer önemli sorun, saklanan bu veriden anlamlı ve kullanılabilir bilgiler üretmektir. İşletmelerde veri yığınları içerisinde kullanılabilir bilgiler üretilmesi bu açıdan önemlidir.

Bu çalışmada, bulanık mantık ve yapay sinir ağlarının birlikte kullanıldığı bir model ile talep tahmini uygulaması yapılmıştır. Çalışmanın doğru parametrelerin belirlenmesi için çok sayıda deneme içermesi ve hızlı gelişen yapay sinir ağı mimarisi içerisinde her metot ya da algoritmanın denenmesinin güçlüğü modelin kısıtları arasında sayılabilir. Bu kısıtlara rağmen işletme içerisinde etkin bir bilişim teknolojisi departmanı ve bu departmanın diğer birimlerle etkili iletişimi söz konusu ise model işletmeler için kullanılmaya ve işletmenin ihtiyaçlarına yönelik geliştirilmeye açıktır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Yapay sinir ağlarının gerçek hayattaki yaygın uygulama alanlarına; kalite kontrol, finansal öngörü, ekonomik öngörü, kredi derecelendirme, konuşma ve yapı tanımlama, işlem modelleme ve yönetimi, laboratuvar araştırmaları, iflas tahmini, petrol ve gaz arama örnekleri verilebilir (Altınöz, 2013: 203).

Literatürde yapay sinir ağlarının geleneksel talep tahmini metotlarına üstünlüğü konusunda birçok çalışma mevcuttur. Ansuji vd. (1996), Chin ve Arthur (1997), çalışmalarında yapay sinir ağlarının talep tahmininde diğer metotlara üstünlüklerini göstermişlerdir. Zhang vd. (1997) o yıla kadar yapılan karşılaştırma çalışmalarının tamamını kendi çalışmalarında ele almışlar ve 23 çalışmanın yalnızca 4 'ünde yapay sinir ağlarının, klasik talep tahmini metotlarından kötü sonuç verdiği sonucuna ulaşılmıştır. Denton (1995), yapay sinir ağlarının diğer modellere üstünlüğünü şu şekilde sıralamıştır; "İstatistiksel modellerde karar vericinin değişkenler arasındaki ilişkileri tanımlayan bir fonksiyon yapısını varsayım olarak kabul etmesi gerekir. Yapay sinir ağları bu şekilde bir varsayıma ihtiyaç duymaz, yapay sinir ağlarının değişkenler arası ilişkiyi öğrenebilme yeteneği vardır. Doğrusal regresyon analizlerinde; bağımsız değişkenler arasında korelasyon olmaması, tahmin hatalarının her deneme için bağımsız olması, hataların sabit varyans ve ortalama ile dağılmış olmaları gibi varsayımların yapılması gerekmektedir. Ancak yapay sinir ağlarının değişkenler arasındaki belirsizliğin giderilmesindeki üstünlüğü, herhangi bir varsayıma gereksinim duymadan, modelin ilişkileri öğrenmesine imkân verir. Bunun yanı sıra, talep tahmini öngörüsü için ortaya konan modelde karar vericinin önyargılı veya hatalı bir varsayımı söz konusu iken elde edilen sonuçlar hatalı olabilmektedir. Yapay sinir ağları böyle bir durumdan etkilenmez."

Srinivasan vd. (1994), Lachtermacher ve Fuller (1995) gibi çalışmalar yapay sinir ağlarının, Box-Jenkins (BJ) metotlarından daha iyi sonuçlar verdiğini gösteren çalışmalardandır. Karahan (2011) doktora tezinde yapay sinir ağları ile Malatya ili için kuru kayısı talep miktarını öngörme uygulaması yapmış ve sonuçları BJ metodu sonuçları karşılaştırarak yapay sinir ağlarının daha etkin sonuç

verdiği sonucuna ulaşmıştır. Ancak, Maier ve Dandy (1996) kısa dönem tahminlerde BJ metotlarının daha iyi sonuçlar verdiğini göstermişlerdir. Bazı veri kümeleri için ortaya çıkabilen bu handicap nedeniyle yapay sinir ağları ile BJ modellerinin bir arada kullanıldığı hibrid metotların kullanıldığı çok sayıda çalışma söz konusudur. Tseng vd. (2002) BJ ve yapay sinir ağlarının birlikte ve ayrı ayrı kullanıldığı durumlarda elde ettikleri sonuçları karşılaştırmışlardır ve birlikte kullanılan bu metotların, ayrı ayrı kullanıldıkları durumdan daha iyi sonuç verdiğini göstermişlerdir. Aburto ve Weber (2007) ve Khasei (2010) tarafından yapılan, zaman serisinin BJ modeline göre düzenlendiği ve yapay sinir ağı ile birleştirildiği çalışma, hibrid modellere diğer örneklerdir.

Yapay sinir ağlarının yanı sıra bulanık ağ tabanlı yapay sinir ağları (*ANFIS*) metodu da talep tahmini için son yıllarda sıklıkla kullanılan bir metottur. Wang vd. (2011) aylık üç farklı modelde otomobil talebini öngörmek için, Azadeh vd. (2009) kısa zamanlı doğal gaz talebini öngörmek için *ANFIS* metodunu kullanmışlardır. Efendigil (2008) doktora tezinde bir elektronik firmasının yazar kasa talebini öngörmek için, ürün satış fiyatı, ürün kalitesi, müşteri tatmin seviyesi, promosyon ve tatil günleri etkisi değişkenlerini talebi etkileyen faktörler olarak belirlemiş ve *ANFIS* metodunu kullanmıştır. Efendigil, Önüt ve Kahraman (2009) yapay sinir ağları ile bulanık-yapay sinir ağı modellerinin talep tahmininde kullanımına ilişkin karşılaştırmalı bir çalışma yapmışlardır.

Bunların yanı sıra, yapay sinir ağlarının bazı veriler için kısa dönemli tahminlerdeki zayıflığını gidermek için Thomassey vd. (2003) *SAMANFIS* metodunu önermişlerdir. Bu metot yapay sinir ağlarının az sayıda veri söz konusu olduğunda ortaya çıkan başarısız sonuçların giderilmesine yöneliktir.

3. TALEP TAHMİNİ

Tekin (1996)' ya göre talep, tüketicilerin bir ürün ya da hizmeti belirli bir fiyat seviyesinden almaya hazır oldukları miktara denir.

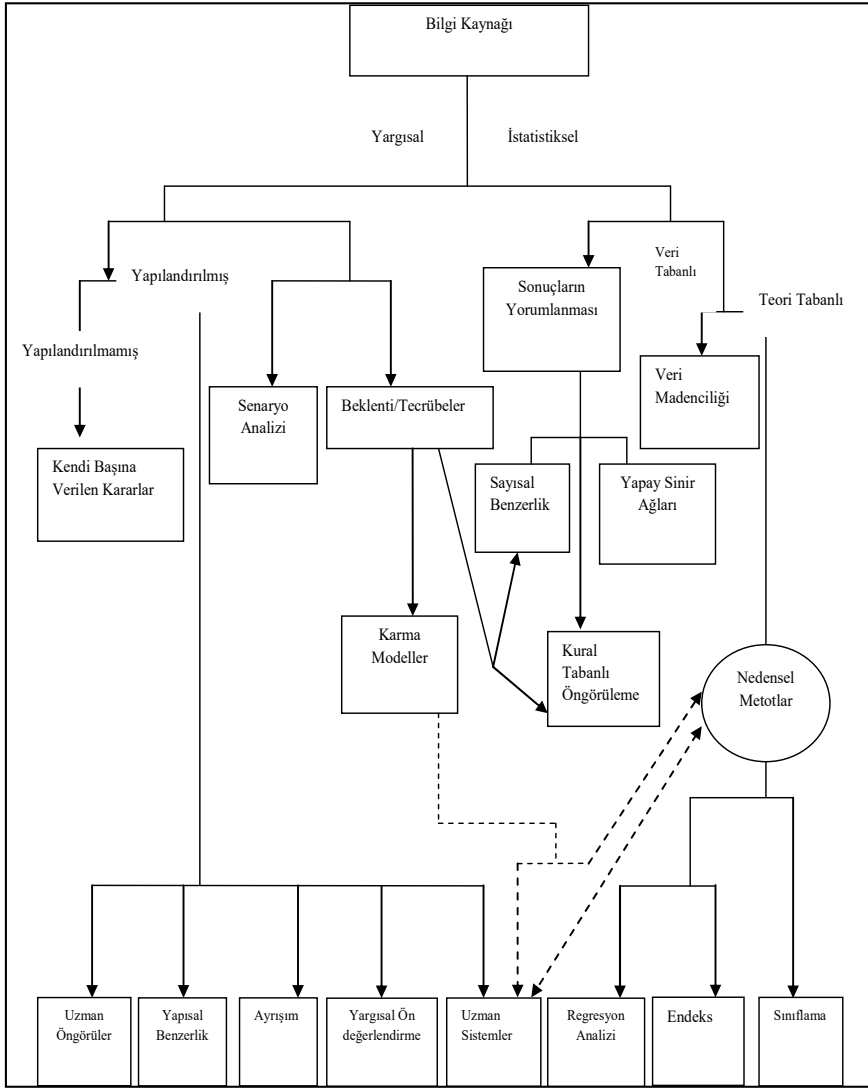
Bir ürünün talebini etkileyen, ürünün türü başta olmak üzere birçok faktör bulunmaktadır. Genel anlamda bir malın talebini etkileyen faktörleri malın fiyatı,

diğer malların fiyatları (ikame mallar-tamamlayıcı mallar), tüketici gelir düzeyi, tüketici serveti ve tüketici zevk ve tercihleri olarak sıralanabilir (Case ve Fair, 1999).

Ürünün mevcut olması durumunda talep aynı zamanda satış anlamına geleceğinden, literatürde talep tahmini yerine satış öngörüsü ifadesi de kullanılmaktadır.

3.1. Talep Tahmini Yöntemleri

Talep tahmini yöntemlerini yargısal ve istatistiksel bilginin kullanılmasına göre ayırarak Şekil 1' deki gibi sınıflamak mümkündür;



Şekil 1. Tahmin Metotları Ağacı

Kaynak: Armstrong ve Green, 2011: 2.

Talep tahmini yöntemlerini kantitatif ve kalitatif yöntemlerin kullanılmasına göre de sınıflamak mümkündür. Sayısal verilerin kullanılmadığı genellikle uzmanlığın ve tecrübelerin kararda etkin olduğu yöntemler kalitatif yöntemler adı altında incelenebilir. Kalitatif Yöntemleri; Grup Karar Teknikleri, Kilit Personel veya Yönetici Kararı, Satış Gücü Birleşimi, Delphi Yöntemi, Senaryo Analizi gibi

başlıklar altında sınıflandırmak mümkündür (Heizer ve Render, 2001: 124, Yüksel, 2008: 97).

Geçmiş verileri ve talebi etkileyen faktörleri sayısal olarak ele alarak çıkarım yapmaya yarayan yöntemler ise kantitatif yöntemlerdir. Kantitatif Yöntemler; Ağırlıklı Ortalama Kullanılan Yöntemler, Basit Üssel Düzeltim Yöntemi, Holt Metotları, Box-Jenkins Metotları, Regresyon ve Korelasyon Analizi gibi başlıkları altında sınıflandırılabilir (Box vd., 2008; Jain ve Malehorn, 2005; Demir ve Gümüšoğlu, 2009; Hoshmand, 2010; Özdemir, 2010).

Hem kalitatif hem kantitatif yöntemler için yeni nesil yöntemlerden bahsetmek mümkündür. Kalitatif yöntemler içerisindeki grup karar teknikleri, teknolojiye hızlı gelişimden etkilenerek teknolojik materyal ve yöntemlerin kullanılmasıyla Yeni Nesil Grup Karar Teknikleri adı verilen tekniklere doğru evrilmiştir.

Kraemer ve King (1988) teknoloji odağında grup karar teknikleri sınıflandırmasını Tablo 1’ deki gibi yapmışlardır.

Tablo 1. Grup Karar Tekniklerinin Teknoloji Odaklı Sınıflandırılması

Karar Tipi	Donanım ve Ortam	Yazılım	Dikkate Alınacak Konular
Elektronik Toplantı Odası	Görsel ve işitsel olanaklı bilgisayar kontrollü, geniş ekran projeksiyon imkanı olan konferans odası	Bilgi depolama ve sorgulama imkânı olan uygulamalar	Zaman-mekân senkronizasyonu sağlanabilmeli, Görsel-ışitsel unsurları yönetebilecek teknikler bulunmalı
Telekonferans Odası	Farklı yerler arası görsel-ışitsel iletişimi sağlayabilecek bilgisayar kontrollü	Görsel, işitsel ve belgesel iletişimi sağlayacak uygulamalar	Aynı zaman farklı yer koordinasyonu sağlanabilmeli, Konferans teknikeri mevcut bulunmalı

Grup İletişim Ağı	Ayrı ofislerde bağlantıyı sağlayabilecek bilgisayar ağı	Masaüstü(desktop) konferansa izin veren, Görsel, işitsel ve belgesel iletişimi sağlayacak uygulamalar	Aynı ya da farklı zaman-mekân koordinasyonunu sağlayacak koordinatör bulunmalı
Bilişim Merkezi	Video projektör ve bireysel bilgisayarların bağlı olduğu ortak terminal	İstatistiksel analizlere, veritabanı yönetimine, grafik ve kelime işlemlerine izin veren uygulamalar	Zaman-mekân koordinasyonu sağlanmalı, Uygulamaları yönetebilecek uzman bulunmalı
İşbirliği Laboratuvarları	Ağ bağlantılı bilgisayarlar, elektronik tahta	Bilgi değişimine imkân sağlayan uygulamalar	Aynı ya da farklı zaman koordinasyonu ve grup karar tekniklerini işletebilecek uzman
Karar Odaları	Görsel ve işitsel olanaklı bilgisayar kontrollü, geniş ekran projeksiyon imkanı olan konferans odası	Modelleme imkânı tanıyan, karar analizi yapabilen, beyin fırtınası, Delphi metot vb. tekniklerin yapılabildiği uygulamalar	Aynı ya da farklı zaman koordinasyonu ve grup karar tekniklerini işletebilecek uzman

Kaynak: Kraemer ve King, 1988: 120.

Teknolojinin etkin olarak kullanıldığı grup karar teknikleri için *grup yazılımı* (*groupware*) terimi ortaya atılmıştır. Bu yazılımlarda bir organizasyonunun

geçmişinden bugüne tüm verileri kullanılabilir olarak saklanmalıdır. Grup yazılım yapısında organizasyondaki araçlar, kişiler, kurallar, prosedürler, bültenler, planlama panoları, ağdaki diğer bilgisayarlar bilgisayar tabanlı olarak yer almaktadır (Marakas, 2003: 160).

Yeni Nesil Yöntemler arasında ise yapay sinir ağları ve bulanık mantık yöntemleri sayılabilir.

4. BULANIK MANTIK VE YAPAY SİNİR AĞLARI

Bulanık mantık ve yapay sinir ağlarını çatısı altına alan, yapay zekâ kavramının birçok tanımı yapılabilir. Genel olarak yapay zekâ, insan zekâsının makineler üzerinde simülasyonu olarak tanımlanabilir. Bir makinenin yapay zekâyâ sahip olması, bir problemi tanımlayabilmesi, problemin uygun adımında uygun bilgiyi kullanabilmesi anlamına gelmektedir (Konar, 2000: 3).

4.1. Bulanık Mantık ve Bulanık Mantık Kavramları

Klasik mantık kavramının temelinde bir önermenin doğru ya da yanlış olabileceği, üçüncünün olmazlığı ilkesi vardır. Bu sistem, Aristoteles Mantiğı, Klasik Mantık, İkili Mantık gibi adlarla adlandırılmaktadır. Bu iki değerli mantık değer kümesi $\{0,1\}$ ile ifade edilmektedir. 0 ifadesi önermenin yanlışlığını, 1 ise doğruluğunu ifade etmektedir. Bu durum bugünkü bilgisayar sistemlerinin de temelini oluşturmaktadır (ikili-binary- sistem). Ancak bulanık mantık kavramının temelinde bu kesin sınırlar yerine kümelere dereceli aidiyetler ilkesi vardır. Bulanık mantık ise; 0 ile 1, doğru ile yanlış, vb. karşıt ifadeler arasında bir geçiş önermektedir. Bu durum ikili mantık yerine bazı olayların çok değerli mantık ile ele alınmasını gerekli kılmaktadır. 1965 yılında Zadeh ise çok değerli mantık değer kümesini $[0,1]$ aralığında tanımlamış ve ortaya koyduğu teoremin adını Bulanık Mantık Teorisi olarak isimlendirmiştir.

Bulanık Küme Kavramı

Klasik küme kavramında bir eleman bir kümeye aittir ya da değildir. Bu fonksiyon $\mu_A: X \rightarrow \{0, 1\}$ biçimde ifade edilir. Bulanık kümelerde ise bir elemanın kümeye ait olma durumu üyelik dereceleri ile ifade edilir. Bir bulanık küme

içerisinde bir elemanın kümeye aitlik derecesi, her elaman için $[0,1]$ aralığına işaret eden $\mu_A: X \rightarrow [0,1]$ biçiminde bir üyelik fonksiyonu ile ifade edilir. Bu haliyle klasik kümeler ile karşılaştırıldığında bulanık kümelerin, sınırları belirsiz kümeler olduğu tanımlaması yapılabilir (Lee, 2005: 7).

Bir bulanık küme, $\mu_A(x), X$ elemanının bulanık kümeye üyelik derecesini göstermek üzere, aşağıdaki biçimde gösterilir:

$$A = \{\mu_A(x) / x \in X, \mu_A(x) \in [0,1] \in R\}$$

$$A = \{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n\}$$

$$A = \{\mu_A(x_1) / x_1 + \mu_A(x_2) / x_2 + \dots + \mu_A(x_n) / x_n\}$$

Son eşitlik $A = \{\sum \mu_A(x_i) / x_i\}$ biçiminde, bulanık kümenin sürekli olması durumunda ise, $A = \{\int \mu_A(x_i) / x_i\}$ biçiminde gösterilir. \int ve \sum işaretleri klasik anlamlarını değil, elemanların topluluğunu ifade eden anlamda kullanılır (Galindo, Urrutia, & Piattini, 2005: 3).

Dilsel Değişken Kavramı

Genel olarak değişkenler sayısal değerler alırlar. Eğer bir değişkene dilsel terim atanırsa dilsel değişken adını alır. X ; değişken adı, $T(x)$; değişkene değer olabilecek sözel terim kümesi, E ; değişken karakteristiklerini tanımlayan evrensel küme, G ; $T(X)$ ' de terim üreten dizimsel gramer ve M ; E ' deki bulanık kümelere karşılık gelen $T(X)$ terimlerinin semantik kuralları olmak üzere Baykal ve Beyan (2004a) sözel değişken şu şekilde tanımlamışlardır;

$$\text{Dilsel Değişken} = (X, T(X), E, G, M)$$

Örneğin, “yaş” sözel değişkenini ele alınsın,

Yaş: X değişkeninin adı

$T(X)$: {genç, çok genç, çok çok genç, ..}

E : $[0,100]$ evrensel küme

$G(X)$: $T^{i+1} = \{\text{genç}\} \cup \{\text{çok } T^i\}$

$$M(\text{genç}) = \{(e, \mu_{\text{genç}}(e)), e \in [0,100] \}$$

$$\mu_{\text{genç}}(e) = \begin{cases} e \in [0,25] \text{ ise } 1 \\ e \in [25,100] \text{ ise } (1 + \frac{e-25}{5})^{-2} \end{cases}$$

Dilsel değişkenden üyelik fonksiyonları ile yeni dilsel değişkenler türetilir. Örneğin; “Öğrencilerin çoğu lisans öğrencisidir” ve “Lisans öğrencilerinin çoğu gençtir” yargıları birleştirilerek “Öğrencilerin (çoğu)² ‘si gençtir” yargısına ulaşılabilir. Burada ikinci üyelik fonksiyonu ilk üyelik fonksiyonun karesi alınarak üretilmiştir (Zadeh, 1988)².

Üyelik Fonksiyonları

Bir kümenin elemanlarının kümeye aitlik derecesini gösteren fonksiyonlar üyelik fonksiyonları olarak adlandırılırlar.

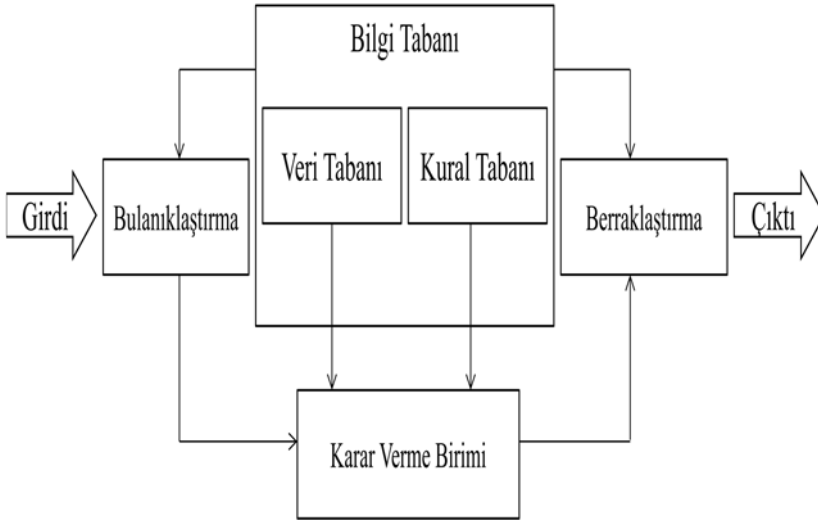
Örneğin; bir bulanık A kümesi, “A={0 ‘a yakın reel sayılar}” olarak tanımlansın, üyelik fonksiyonu $\mu_A(x) = \frac{1}{1+x^2}$ olduğu durumda 0 sayısı A kümesinin tam olarak bir elemanıdır ve üyelik derecesi 1’dir. Ancak 1 sayısının 0’ a yakın reel sayılar kümesine üyelik derecesi, tanımlanan üyelik fonksiyonu kullanılarak 0,5 olarak bulunur ($\mu_A(0) = \frac{1}{1+0^2} = 1, \mu_A(1) = \frac{1}{1+1^2} = 0,5$).

Bazı üyelik fonksiyonları; üçgen üyelik fonksiyonu, yamuk üyelik fonksiyonu, gauss üyelik fonksiyonu, çan şekilli üyelik fonksiyonu, sigmoidal üyelik fonksiyonu, s üyelik fonksiyonu olarak sıralanabilir.

Bulanık Kurallar ve Bulanık Çıkarım

Bir bulanık model içerisinde bulanıklaştırma, kural tabanlarının oluşturulması, değerlendirilmesi ve toplanması, berraklaştırma, işlemleri sırasıyla birbirini takip eder. Jang (1993), bulanık sistem sürecini Şekil 2’deki gibi modellemiştir

² Orijinal metinde “most” ve “most²” ifadeleri kullanılmıştır.



Şekil 2. Bulanık Çıkarım Sistemi

Bulanıklaştırma işlemi bulanık mantık ile modellemenin ilk adımıdır. Bu adımda modelin girdi ve çıktı değerleri daha önceden belirtilen üyelik fonksiyonundan biri ile $[0,1]$ aralığında üyelik derecesini belirten bir değere çevrilerek bulanıklaştırılır. Kural tabanının oluşturulması, değerlendirilmesi ve toplanması adımlarının başlangıcını bulanık kural tanımlama aşaması oluşturur. Bu aşamada EĞER-İSE ifadeleri ile kavramsal terimler birbiri ile ilişkilendirilir. Birden çok girdi söz konusu ise VE-VEYA işlemcileri ile bu girdiler birbirine bağlanır.

Bulanık kümeleri, A_i ifadeleri bulanık kümeleri tanımlamak üzere, EĞER-İSE kurallarıyla VE-VEYA operatörleri ile birleştirilirse, ilişki aşağıdaki gibi kurulabilir (Passino ve Yurkovich, 1998: 55);

“EĞER, A_1 VE A_2 VE VE A_n İSE B_i ”

Bulanık kurallar, bulanık çıkarım sistemlerinin temelini oluştururlar. Yapıları itibarıyla bulanık belirsiz ortamlarda insan düşünce ve muhakeme yeteneğini yansıtmaya kabiliyeti taşırlar. Örneğin; “Eğer fiyat yüksek ise talep düşüktür” kuralını incelersek burada fiyat ve talep dilsel değişkenler, yüksek ve düşük ise ilgili değerlere karşılık gelen değerlerdir (Yücel, 2010: 35).

Oluşturulan kurallar içerisinde muhakeme yapılarak sonuç değeri oluşturulması işlemi “çıkartım” olarak tanımlanır. En çok kullanılan çıkartım yöntemleri Mamdani Yöntemi ve Takagi-Sugeno-Kang Yöntemleridir. Bunların dışında Larsen Yöntemi ve Tsukamoto Yöntemi kullanılan diğer çıkartım yöntemleri arasında sayılabilir. Çıkartım kümelerinin bir araya getirilerek tek bir küme olarak ifade edilmesi ise kural toplama olarak adlandırılır (Baykal ve Beyan, 2004a).

Bulanık bir modelin son aşaması berraklaştırma, yani bulanıklaştırılan değerlerin tekrar net hale dönüştürülmesi aşamasıdır. Berraklaştırma işlemi literatürde durulama ya da netleştirme ifadeleri ile de anılmaktadır. Literatürde kullanılan bazı berraklaştırma metotları; En Büyük Üyelik Metodu, Ağırlık Merkezi Metodu, Ortalama Ağırlık Metodu, En Büyüklerin Ortalaması Metodu, Alanı İkiye Bölen Nokta Metodu olarak sıralanabilir.

4.2. Bulanık Mantık ve Sinir Ağları Entegrasyonu

Yapay sinir ağları, insan beyninin özelliklerinden olan, öğrenme yolu ile yeni bilgiler türetebilme, yeni bilgiler oluşturabilme ve keşfedebilme gibi yetenekleri herhangi bir yardım almadan otomatik olarak gerçekleştirmek amacıyla geliştirilen bilgisayar sistemleridir. Yapay sinir ağları insan beyninin fonksiyonel özelliklerine benzer biçimde; öğrenme, ilişkilendirme, sınıflandırma, genelleme, özellik belirleme, optimizasyon gibi konularda başarılı bir şekilde uygulanmaktadır (Öztemel, 2012: 29).

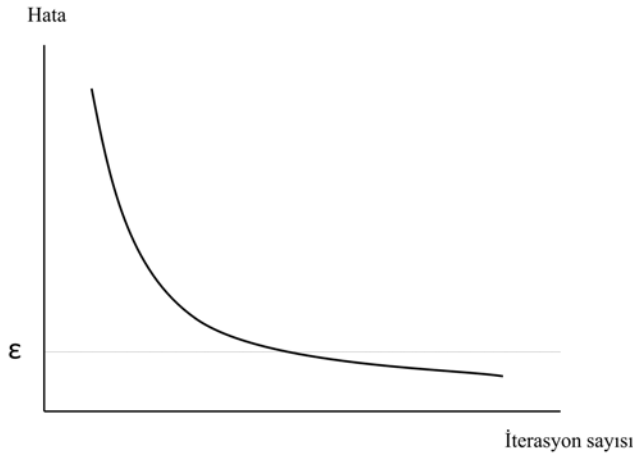
Yapay sinir hücreleri; öğrenme ve uygulama olarak iki işleme sahiptirler. Yapay sinir hücreleri mevcut geçmiş verilerde tanımlanmış girdi ve çıktılar arasındaki ilişkiyi öğrenmesi konusunda eğitilir. Bu eğitim yapay sinir hücresinin öğrenme fonksiyonu ile ilintilidir. Güncel girdiler ile öğrendiği yapı üzerinden çıktı tanımlaması ise hücrenin uygulama fonksiyonu ile alakalıdır.

Yapay öğrenme bilgisayarların örnek veri ya da geçmiş deneyimi kullanarak başarımlarını attırarak biçimde programlanmasıdır. Analiz için, parametrelere bağlı olarak tanımlanmış bir model ve modelin başarımlarını ölçmek için kullanılacak

bir ölçüt tanımlı olmalıdır. Amaç, modelin parametrelerini bu başarıml ölçütüne göre en iyi yapan parametre değerlerini bulmaktır. Model, gelecekte ilgili öngörüler yapmak için yapmak için kullanılacak bir öngörücü ya da bilgi çıkarmaya yarayan açıklayıcı bir model olabilir (Alpaydın, 2011: 3).

Yapay öğrenme kuralları danışmanlı öğrenme, danışmansız öğrenme ve pekiştirerek öğrenme olmak üzere üç sınıfa ayrılabilir. Danışmanlı öğrenme kuralları, arzu edilen ağ çıkışının elde edilebilmesi için, çıkış hatasının düşürülmesinde ağırlıkların uyarlanabilir hale getirilmesini gerektirir. Bu öğrenme tipinde her giriş değeri ile birlikte çıkış değeri de sisteme tanıtılır. Danışmansız ya da pekiştirerek öğrenme kurallarında istenilen çıktı değeri sisteme tanıtılmaz (Elmas, 2011: 42).

Bir ağın öğrenmesinin gösterilmesinin en güzel yolu hata grafiğini çizmektir. Öğrenen bir ağ için her iterasyonda oluşan hatanın grafiği çizilirse Şekil 3'tekine benzeyen bir hata grafiği oluşur.



Şekil 3. Örnek Bir Öğrenme Eğrisi

Belirli bir iterasyondan sonra hatanın daha fazla azalmadığı görülmektedir. Bu ağın öğrenmesinin durduğu ve daha iyi bir sonuç bulamayacağı anlamına gelir (Öztemel, 2012: 85).

Sinir ağıları ve bulanık mantık teknolojileri birbirlerini tamamlayan iki teknolojidir. Sinir ağıları veriden öğrenebilir, fakat sinir ağıları ile öğrenilen bilgiyi anlamak zordur. Tersine bulanık sistemler sözel terimler ve eğer-ise kuralları kullandıkları için kolayca anlaşılabilir ancak öğrenme algoritmaları yoktur. Birbirini tamamlayan bu tekniklerin özellikleri Tablo 2 'de gösterilmiştir (Baykal ve Beyan, 2004b: 425).

Tablo 2. Bulanık Sistemler ve Sinir Ağlarının Özellikleri

Yetenekler		Bulanık Sistemler	Sinir Ağları
Bilgi Edinimi	Girdiler	İnsan Uzmanlar	Örnek Kümeler
	Araçlar	Etkileşim	Algoritmalar
Belirsizlik	Bilgi	Nicel ve Nitel	Nicel
	Bilişsellik	Karar Verme	Algı
Akıl Yürütme	Mekanizma	Deneyimsel Araştırma	Paralel Bilgiişlem
	Hız	Düşük	Yüksek
Uyarlanma	Hata Toleransı	Düşük	Çok yüksek
	Öğrenme	İndüksiyon	Ayarlanmış Ağırlıklar
Doğal Dil	Gerçekleştirme	Açık	Gizli
	Esneklik	Yüksek	Düşük

Kaynak: Baykal ve Beyan, 2004b: 425.

Beyan ve Baykal (2004b)'a göre bulanık mantık ve yapay sinir ağlarının sentezinde beş farklı kategoriden bahsetmek mümkündür. Bunlar; bulanıklığı sinir ağı çatısına sokmak, bulanık mantık biçimselliği ile sinir ağı tasarlamak, sinir

hücrelerinin temel özelliklerini değiştirmek, bir ağın kararsızlığı ya da hatası olarak bulanıklık ölçümünün kullanmak, her bir sinir hücrelerini bulanık yapmak olarak sıralanabilir.

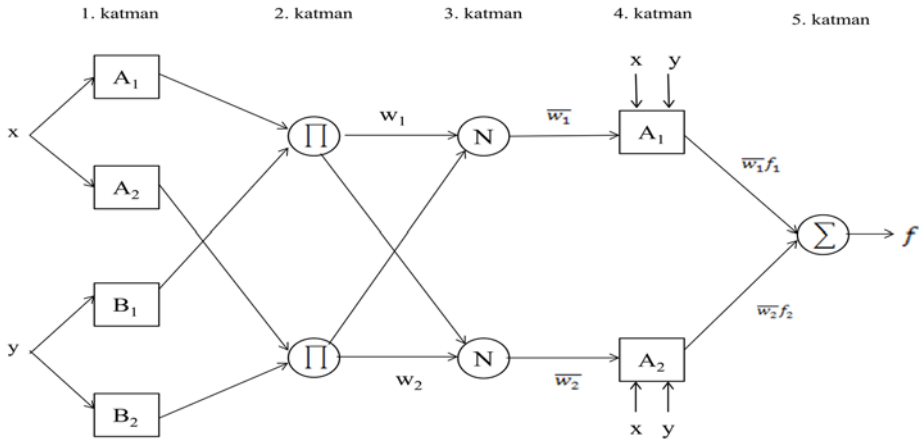
Bulanık mantık ve yapay sinir ağlarının entegre kullanıldığı hibrid sistemlerin çoğu, bulanıklığı sinir ağı çatısına sokmak ve sinir hücrelerinin temel özelliklerini değiştirmek kategorilerindeki ilkelerle yapılmaktadır. Literatürde birçok bulanık sinir hücresi (VEYA bulanık sinir hücresi, Kwan-Cai bulanık sinir hücresi, vb.) ve çok sayıda bulanık sinir ağı tipi (Yawaka bulanık sinir ağı, Kwak, Lee ve Lee-Kwang bulanık sinir modeli vb.) vardır. Bunun yanı sıra kullanılan diğer sinirsel bulanık sistemler; ANFIS, FALCON, FuNe, RuleNet, GARIC, NEFCLASS, NEFCON, NEFPROX şeklinde sıralanabilir. Çalışmada; talep tahmini yapılırken ANFIS (Adaptive Neural Fuzzy Inference System) metodu kullanılacaktır.

4.3. Sinirsel Bulanık Mantık Çıkarım Sistemi (ANFIS)

ANFIS metodunun temelinde bulanık çıkarım sistemlerinde Takagi-Sugeno-Kang bulanık çıkarım sistemi vardır.

Jang (1993) ANFIS yöntemini geliştirmiş ve doğrusal olmayan fonksiyonların modellenmesinde, kontrol sisteminde doğrusal olmayan bileşenlerin belirlenmesinde ve kaotik zaman serilerinin tahmininde kullanmıştır. Ayrıca yöntemi MATLAB yazılımındaki Bulanık Mantık Modülü'nde bir Kullanıcı Arayüzü (GUI) aracılığı ile kullanıma sunmuştur (Yücel, 2010: 35).

ANFIS yapısı aşağıdaki Şekil 4'te gösterilebilir (Jang, 1993).



Şekil 3. ANFIS Modeli

Kaynak: Jang, 1993: 668.

Bu modelde birinci katmanda, A_i ve B_i değerleri sözel değişkenleri ifade etmek için kullanılır. A_i ve B_i değerleri bir üyelik fonksiyonu vasıtasıyla, üyelik derecelerini alarak katmandan çıkarılır. 2. katmanda ise girdiler çarpılarak bir düğümden çıkarılır. Üçüncü katmanda ateşleme gücü değerleri toplam ateşleme gücü değerlerine oranlanarak normalize edilir. Dördüncü katmandan sonra, Takagi-Sugeno-Kang modeli işletilir. Takagi-Sugeno-Kang (TSK) Çıkarım Yöntemi'nde çıkış değişkeni sabit bir sayı ya da değişkene bağlı polinom fonksiyon olarak tanımlanmaktadır (Şen, 2004: 130).

TSK Modelinde çıkış değeri ortalama ağırlık modeli ile hesaplanır (Babuska, 2001: 48);

$$x_0 = \frac{\sum \alpha_i \cdot x_i}{\sum \alpha_i} \quad (1)$$

Ayrıca, TSK yöntemi çıktı değerleri berrak değerlerdir. Bu yöntem ile çıkarım yapılmışsa tekrar berraklaştırma işlemine gerek yoktur.

Beşinci katman sonucunda toplam çıktı değeri modelden elde edilir.

Süreç aşağıdaki gibi özetlenebilir;

Kural kümesi: EĞER, x A_i VE y B_i İSE $f_i = p_i \cdot x + q_i \cdot y + r_i$

1. Katman: Bir üyelik fonksiyonu ($\mu(x)$) seçilerek sözel değişkenlerin üyelik dereleri belirlenir. ($\mu_{A_i}(x), \mu_{B_i}(y)$)

2. Katman: $w_i = \mu_{A_i}(x) \cdot \mu_{B_i}(y)$

3. Katman: $\bar{w}_i = \frac{w_i}{\sum w_i}$

4. Katman: $\bar{w}_i \cdot f_i$ katman çıktısıdır.

5. Katman: $x_0 = \frac{\sum w_i \cdot f_i}{\sum w_i}$

5. UYGULAMA

Çalışmanın uygulama bölümünde Türkiye’de 15 farklı şubede faaliyet gösteren bir *cash&carry* firmasının bir şubesine ait haftalık talep miktarı öngörüsü yapılacaktır. Talep tahmini yapılacak ürün Selpak 16’lı tuvalet kâğıdı olarak belirlenmiştir. Stok yöneticisi ile yapılan görüşme ile bu ürünün talebini etkileyen faktörler; ürünün firmaya maliyeti, ürünün fiyatı, rakip ürünün fiyatı (Familya 16’lı tuvalet kâğıdı) ve enflasyon oranı olarak belirlenmiştir. Çalışmada 2009-2011 yılları arasını kapsayan 155 haftalık veri seti kullanılmıştır.

Çalışmada analizler için Matlab yazılımı kullanılmıştır. Matlab yazılımı, MathWorks firması tarafından geliştirilmiş, teknik hesaplama dili ve ortamı olarak kullanılabilen, içerisinde birçok yardımcı araç ve yazılım olan, günümüzün popüler teknik uygulama yazılımlarından birisidir (MathWorks, 2002)³.

5.1. Veri Setinin Hazırlanması

Veri setinin oluşturulması sürecinde; veriler normalize edilmiş, öğretim ve test setleri oluşturulmuş ve girdilerin belirlenmesi işlemleri yapılmıştır.

³ Matlab programındaki *ansfis editor* ile ilgili detaylı bilgi için bkz. Fuzzy Logic Toolbox-User’s Guide: http://en.mathworks.com/help/pdf_doc/fuzzy/fuzzy.pdf. Ayrıca, Tedarikçi Seçimi Probleminde Bütünleşik Sinirsel Bulanık Mantık Yaklaşımı (Atakan Yücel) isimli doktora tezi Matlab programının ara yüzleri ve işlevlerini detaylı açıklayan bir çalışmadır.

Uygulamada da kullanılacak veritabanı oluşturulurken veriler [0,1] aralığına lineer transformasyon yöntemi ile normalize edilmiştir (Zhang vd., 1998: 49):

$$x_n = \frac{x_0 - x_{min}}{x_{maks} - x_{min}} \quad (2)$$

155 kayıtlık veri içerisinde ANFIS ve yapay sinir ağları metodlarının doğası gereği ihtiyaç duydukları öğretim seti ve test seti oluşturulmuştur. Veri setinin öğretim ve test olmak üzere iki parçaya ayrılması için basit rastsal ayırım yöntemi kullanılmıştır (Mitchell, 1997). Bu yöntemle göre bütün veri setinin yaklaşık 2/3 'lük kısmı öğretim kümesi olarak belirlenmiştir. Veri seti zaman sırasında iken, talep tahminin yapılacağı modelde veri kümesi üzerinde yapılan pilot çalışmalarda başarısız sonuçlar vermiştir. Bu nedenle veri kümesinden rastsal olarak öğretim seti seçilmiştir. Buna göre, 105 veri ile öğretim yapılacak, 50 veri ile öğrenilen yapının doğruluğu test edilecektir.

Modelin performans değerlendirme ölçütü olarak hata karelerinin ortalamasının kökü (RMSE) değeri kullanılmıştır (Witten vd., 2011: 180);

$$RMSE = \sqrt{\frac{(p_1 - a_1)^2 + \dots + (p_n - a_n)^2}{n}} \quad (3)$$

Literatürde yer alan birçok uygulamanın yanı sıra yöntemi geliştiren Jang'ın da ortaya koyduğu üzere ANFIS yöntemi az girdi ile etkin bir çözüm ortaya koymaktadır (Yücel, 2010: 81). Bu nedenle girdi sayısının azaltılması daha az hata ile öngörü yapabilme imkânı verebilir.⁴ Bu nedenle girdi sayısı üçe indirilerek çözüm yapılmıştır. Girdi belirleme aşamasında mevcut girdiler arasından hangi üçünün seçileceği de kritik bir karardır. Dört değişken arasından bağımlı değişkene en çok etki eden üç girdinin belirlenmesi için, oluşan her üç girdi ayrı ayrı modele sokulmuştur. Bu yapı itibarıyla dördün üçlü kombinasyonundan dört farklı durum ortaya çıkmıştır. Dört farklı durumun RMSE değerleri üzerinden değerlendirme yapılarak en iyi üçlü model için seçilmiştir. Eğitim ve test verisinin RMSE değerleri Tablo 3'te belirtilen biçimde bulunmuştur. Familya fiyat, Selpak fiyat ve

⁴ İlerleyen bölümde 3 girdili ve 4 girdili modellere ilişkin performans ölçütleri toplu biçimde verilmiştir.

Selpak maliyet değişkenleri diğer üçlü değişkenlerle karşılaştırıldığında, eğitim RMSE değeri= 0,1041 ve test RMSE değeri=1,4169 ile en uygun girdi kümesi olarak tespit edilmiştir.

Tablo 3. Üç Girdili Modeller Performans Testi Sonuçları

Model No	Girdiler	Eğitim Hata Değeri	Test Hata Değeri
1	Familya Fiyat / Selpak Fiyat / Selpak Maliyet	0,1041	1,4169
2	Familya Fiyat / Selpak Fiyat / Enflasyon Oranı	0,0932	1,7042
3	Familya Fiyat / Selpak Maliyet / Enflasyon Oranı	0,0987	15,1827
4	Selpak Fiyat / Selpak Maliyet / Enflasyon Oranı	0,0929	2,1207

Tablo 3'e göre; 1,4169 test değeri ile diğer üçlü grupların test değerlerinden düşük olan Familya Fiyat, Selpak Fiyat ve Selpak Maliyet üçlü grubu en az hata değerine sahip gruptur.

5.2. ANFIS Tahmin Modelinin Kurulması ve Test Edilmesi

Veri seti hazırlandıktan ve öğretim-test veri sayıları belirlendikten sonra talep öngörüsü yapılmadan önce modele ait bir takım faktörlerin belirlenmesi işlemi yapılmalıdır. Belirlenmesi gereken diğer öğeler kullanılacak dilsel değişken sayısı, kullanılacak üyelik fonksiyonu tipi, bulanık çıkarım derecesi, optimizasyon metodu, hata toleransı, eğitim çevrim sayısı şeklinde sıralanabilir.

Kullanılacak üyelik fonksiyonu seçilirken, her bir üyelik fonksiyonu için ayrı ayrı denenerek ve çözümler arası karşılaştırma yapılarak optimal fonksiyon seçilebilir.

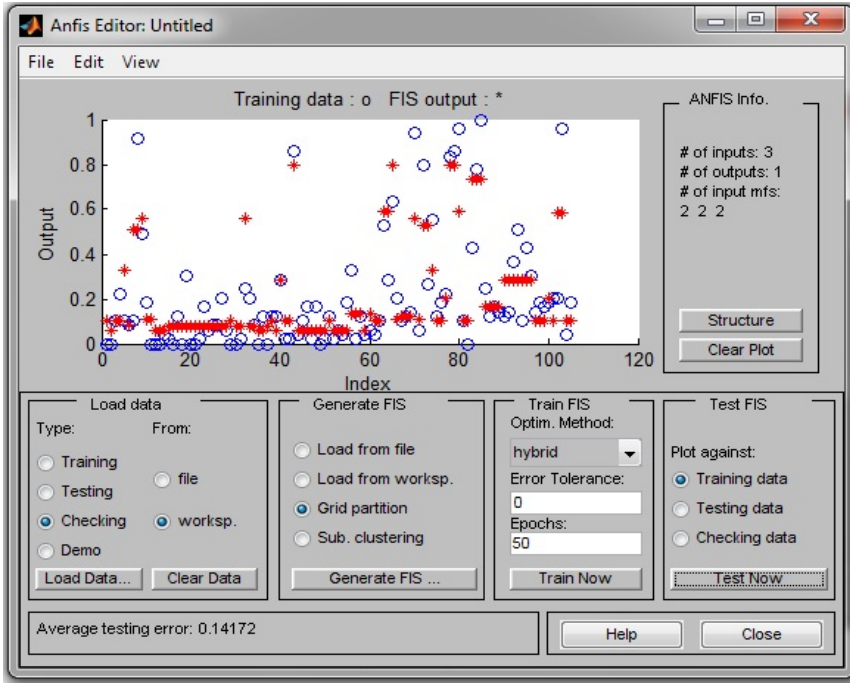
Çalışmada girdilere ait iki dilsel değişken seçilmiştir. Familya fiyat, selpak fiyat, selpak maliyet değerleri için “düşük” ve “yüksek” dilsel değişkenleri belirlenmiştir. TSK çıkarım modeli olarak birinci derece seçilmiştir. Kullanılacak üyelik fonksiyonunu belirlemek için bütün üyelik fonksiyonları ayrı ayrı eğitilerek denenmiştir. Eğitim sonucu oluşan 50 çevirimlik (ön tanımlı değer) hata değerleri Tablo 4’te gösterildiği gibidir.

Tablo 4. Üyelik Fonksiyonları Hata Değerleri

Üyelik Fonksiyonu	Matlab İsim Kodu	Hata Değeri
Üçgen Üyelik Fonksiyonu	trimf	0,14176
Yamuk Üyelik Fonksiyonu	trapmf	0,14584
Çan Şekilli Üyelik Fonksiyonu	gbellmf	0,14172
Gauss Üyelik Fonksiyonu(tam simetrik)	gaussmf	0,14172
Gauss Üyelik Fonksiyonu	gauss2mf	0,14172
II Üyelik Fonksiyonu	pimf	0,14196
Sigmoidal Üyelik Fonksiyonu(tam simetrik)	dsigmf	0,14196
Sigmoidal Üyelik Fonksiyonu	psigmf	0,14197

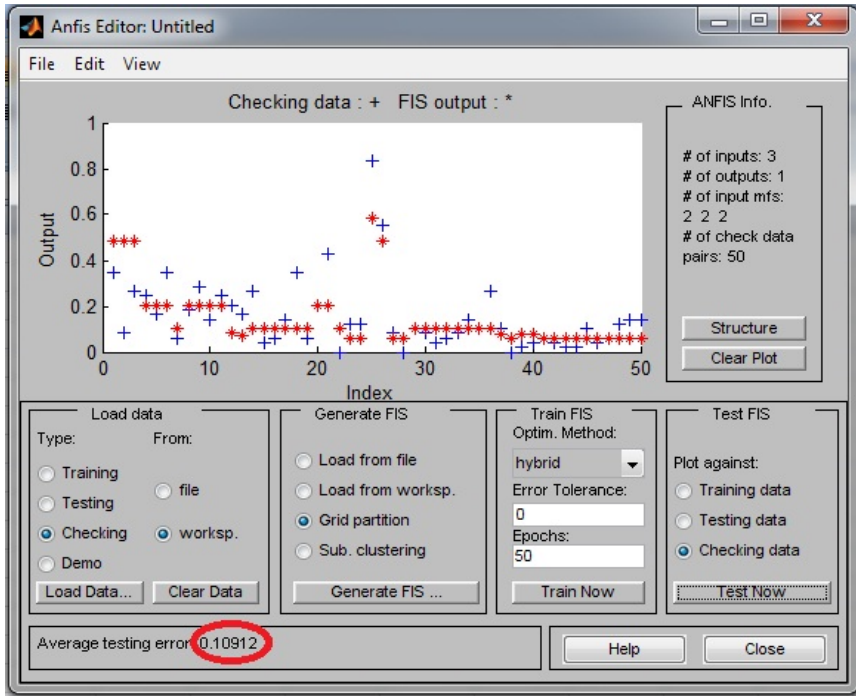
Değerlendirme sonucu çan şekilli üyelik fonksiyonu (gbellmf), gauss üyelik fonksiyonu (gaussmf), 2.tip gauss üyelik fonksiyonu (gauss2mf) en az hata değerine sahip fonksiyon tipleri olarak belirlenmiştir. Hangisinin seçileceğinin belirlenmesi için eğitilen ağa ait çıktılar, gerçek verilerle karşılaştırılmış, en az hata değerini veren gauss2mf seçilecek üyelik fonksiyonu olarak belirlenmiştir. Son olarak optimizasyon modeli olarak hybrid, çevrim eğitim sayısı olarak 50 seçilmiş ve istenilen hata toleransı 0 olarak belirlenmiştir.

Şekil 5 ’te eğitilmiş setin kendi çıktıları ile gerçek çıktıların karşılaştırılmasını görmek mümkündür.



Şekil 5. Eğitim Setinde Gerçek Çıktı ve Tahmini Çıktıların Kıyaslanması

Bu aşamada, test verileri ile kurulan modelin etkinliği ölçülecektir. Modelden edinilen tahminler ile gerçek çıktı değerleri karşılaştırılmıştır. Yıldız ile gösterilen veriler ANFIS modelinin test girdileri kullanarak tahminlediği değerleri gösterirken, artı işareti ile gösterilen veriler, gerçek çıktı değerleridir (Şekil 6). Gerçek veriler ile bulanık ağı tahmin ettiği veriler benzerlik göstermektedir. RMSE değeri 0,10912 olarak bulunmuştur.



Şekil 6. Tahmin Çıktıları İle Gerçek Çıktıların Kıyas Grafiği

Üç girdi, bir çıktı değişkeni içeren, her girdi değeri için iki dilsel değişken (düşük ve yüksek) atanmış ve 8 kural (2^3) içeren modelin ağ yapısı oluşturulmuştur. Çıktılara ait dilsel değişkenler, 8 adet kural çıktısına çok çok düşük ifadesi ile çok çok yüksek ifadesi aralığında dilsel ifadeler verilmesi ile oluşturulmuştur. Bu ifadeler; çok çok düşük, çok düşük, düşük, ortalama altı, ortalama üstü, yüksek, çok yüksek ve çok çok yüksek olarak tanımlanmıştır.

Kurulan modelden, atanan dilsel değişkenlere göre eğer-ve-ise kuralları çıkarmak mümkündür. Buna göre oluşturulan 8 kural Tablo 5'te gösterildiği gibidir.

Tablo 5. Modelden Elde Edilen Kurallar

No	Kural
1	Familya Fiyat düşük VE Selpak Fiyat düşük VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep çok çok düşük
2	Familya Fiyat düşük VE Selpak Fiyat düşük VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep çok düşük
3	Familya Fiyat düşük VE Selpak Fiyat yüksek VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep düşük
4	Familya Fiyat düşük VE Selpak Fiyat yüksek VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep ortalama altı
5	Familya Fiyat yüksek VE Selpak Fiyat düşük VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep çok çok yüksek
6	Familya Fiyat yüksek VE Selpak Fiyat düşük VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep çok yüksek
7	Familya Fiyat yüksek VE Selpak Fiyat yüksek VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep yüksek
8	Familya Fiyat yüksek VE Selpak Fiyat yüksek VE Selpak Maliyet düşük İSE Talep ortalama üstü

Bulunan kurallar incelenecek olursa örneğin; 1. kurala göre Familya fiyat, Selpak fiyat ve Selpak maliyet değerlerinin tamamı düşük iken, talep değeri en alt seviyede (çok çok düşük) bulunmuştur. Familya fiyatının, Selpak fiyatından daha düşük olduğu düşünülürse alıcıların Familya fiyatına yöneldiği yorumu yapılabilir. 5. Kurala göre Familya fiyat yüksek iken, Selpak fiyat ve maliyeti düşük iken talep değeri en yüksek seviyededir. Diğer kurallar benzer biçimde yorumlanabilir. Ayrıca kullanıcı tarafından uygun bulunmayan kurallar silinebilir, yeni kural

eklenebilir ve mevcut kurallar değiştirilebilir. Bu tip kurallar üzerindeki işlemlerden sonra ağ tekrar eğitilebilir

Veri hazırlama aşamasında belirtildiği gibi model hem zaman sıralı hem de 3 ve 4 girdili olarak sınanmıştır. Her modelin eğitim ve test hata değerleri için verilen RMSE değeri Tablo 6'daki gibidir.

Tablo 6. Modellerin Performans Değerleri

Model No	Yöntem	Eğitim	Test
1	Dört girdili zaman sıralı veri modeli	0,0892	1,2189
2	Dört girdili rastsal eğitim-test veri modeli	0,0900	0,34565
3	Üç girdili zaman sıralı veri modeli	0,1041	1,2749
4	Üç girdili rastsal eğitim-test veri modeli	0,1417	0,10912

4 girdili modeller eğitim verileri için daha düşük hata değerleri vermiş olsa da bu durum ağın veri setini ezberlemesi dolayısıyla yaşanabilen bir durumdur. Bu nedenle eğitilen ağ mutlaka yeni veri seti ile test edilmelidir. Yeni veri ile test edilen modellere ait performans değerleri modelin etkinliği konusunda eğitim veri setine ait değerlere kıyasla daha belirleyicidir. Test sonuçları karşılaştırıldığında en küçük hataya sahip (0,10912) test sonucunu veren üç girdi ve rastsal veri seçiminin yapıldığı model, diğer durumlardan daha iyi sonuç vermiştir. Ayrıca girdi sayısındaki azalmanın ANFIS modeline olumlu etki yaptığı açıkça görülmektedir. Bu durum Jang (1993)'in bulguları ile uyusmaktadır.

5.3. ANFIS Modeli Sonuçlarının Gerçek Veriler ile Karşılaştırılması

ANFIS veri alanına yüklenmiş ve eğitilmiş verilerle oluşturulmuş modelin etkinliğini, modelin geçmiş verilerde nasıl sonuç vereceği ile gerçek verilerin karşılaştırılması yoluyla ölçmek mümkündür.

Modelin geçmiş eğitim ve test veri kümesine yönelik çıktılarını ortaya koymak için Matlab programında *evalfis* komutu kullanılabilir (Yücel, 2010: 94). Bunun için Matlab çalışma alanına çalışmada kullanılan 155 adet verinin yalnızca girdileri yüklenmiştir.

Modelden elde edilen çıktılar ile gerçek veriler arasındaki ilişkinin ortaya konulması için 155 veriden oluşan gerçek çıktı değerleri ile modelden elde edilen çıktılar, SPSS paket programına yüklenmiş, İlişkili Örneklem t Testi kullanılmıştır. Bu testin çıktıları Tablo 7 ve Tablo 8'de gösterildiği gibidir.

Tablo 7. Gerçek Çıktılar ile Model Çıktıları Karşılaştırması (a)

	Ortalama	N	Std. Sapma	R	p
Gerçek Çıktılar	,1933	155	,23092	,819	,000
ANFIS Çıktıları	,1902	155	,19436		

Gerçek çıktılar ile model çıktıları arasında $\alpha = 0,05$ düzeyinde anlamlı bir ilişki vardır ($p < 0,05$). R değeri 0,819 olarak bulunmuştur. Bu değer, veriler arası ilişkinin yüksek düzeyde ve pozitif yönlü olduğunu göstermektedir.

Tablo 8. Gerçek Çıktılar ile Model Çıktıları Karşılaştırması (b)

	Farkların Ortalaması	Std. Sapma	t	p
Gerçek Çıktılar - ANFIS Çıktıları	0,00306	0,13248	0,288	0,774

Tablo 8 gerçek çıktılar ile model çıktıları arasındaki farkları, t test değerini, serbestlik derecesini ve p değerlerini göstermektedir. Buna göre iki veri kümesi için $p=0,774 > \alpha=0,05$ olduğundan çıktı değerleri arasında fark yoktur yorumu yapılabilir. Buna göre kurulan model, çıktı değerlerini tahmin etmede oldukça başarılıdır.

Kurulan modelin tahmin yapılması için kullanılabilmesi, girdi değerleri modele verilerek çıktı değerlerini hesaplanması istenirse yeni veri kümesi girilerek modelden çıktı alınması sağlanabilir.

6. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Talebi doğru tahmin etmek ve edinilen bilgiler doğrultusunda kararlar almak işletmenin bütün fonksiyonları için kritik bir unsurdur.

Bulanık Mantık Yöntemi dilsel ifadeleri modele dâhil edebilmesi veya modelden kullanılabilir ve kolay anlaşılabilir dilsel ifadeler çıkarımı yaparak ortaya koyabilme kolaylığı açısından veri kümelerinden kullanılabilir bilgi edinmek amacıyla sıklıkla kullanılan yöntemlerden birisidir. Bunun yanı sıra gelişen bilgisayar teknolojisi; veriler arası ilişkilerin makine öğrenmesi yoluyla bilgisayarlara öğretilmesini olanaklı kılmıştır. Yapay sinir ağları algoritmaları bu amaçla yine araştırmacılar ve karar vericiler tarafından tercih edilen yöntemlerdir. Veri madenciliği uygulamalarının en önemli yapı taşlarından olan yapay sinir ağları ve bulanık mantık modelleri birbirlerinin tamamlayıcı yapılar olmaları nedeniyle son yıllarda birçok alanda birlikte kullanılmaktadır.

Bu çalışma kapsamında, işletmelerin talep tahmini problemine yapay sinir ağları ve bulanık mantık yapay sinir ağları entegre modelleri ile çözüm aranmıştır. Çalışmanın öncelikli amacı bulanık mantık ve yapay sinir ağlarının birlikte kullanıldığı bir yapının talep tahmininde ne derece etkili olduğunu göstermektir. ANFIS modelini kullanabilmek için veri kümesinin yapısının modellere öğretilmesi gerekmektedir. Eğitim veri seti olarak adlandırılan bu veri seti, modellerin etkinliklerinin test edilmesi için kullanılan test setinden farklılıklar gösteriyor ise bu modellerin etkin sonuçlar veremeyeceği açıktır. Rastsal eğitim

seti ile öğrenme yaptırılan modeller ele alındığında ANFIS modelinin daha az girdi ile daha etkin sonuç verdiği tespit edilmiştir. Modelin hazırlanması için yapay sinir ağları ve ANFIS metotları geleneksel metotlara göre daha az zaman gerektirmektedir. Çünkü bu metotlar, veriler arası ilişkinin tanımlanmasını, bir fonksiyonun ortaya konmasını gerektirmezler. Veriler arasındaki ilişkiyi eğitim veri kümesi vasıtasıyla kendileri öğrenirler.

Yapay sinir ağlarının bulanık mantık ile beraber kullanılması dilsel değişkenlerin modele dâhil edilebilmesi konusunda karar vericiye fayda sağlamaktadır. Bu çalışmada girdi değişkenleri için bir dilsel değişken tanımlanmamıştır. Ancak bundan sonraki çalışmalarda bu şekilde bir model denenebilir. Birçok farklı dilsel değişkeni veri kümesine dâhil etmek mümkündür. Örneğin veri kümesinde bir mevsimsel etkiye rastlanması durumunda bu mevsimsellik sayısal olarak modele dâhil edilebilir.

Çalışmada girdi değişkenleri ve çıktı değeri, yüksek ve düşük olmak üzere iki dilsel değişken ile derecelendirilmiştir. Bu ANFIS yapısının getirdiği avantajlardan biridir. Karar verici isterse girdi ve çıktı değişkenlerinin değerlerini ikiden fazla dilsel değişken ile derecelendirebilir. Kurulan model bu derecelendirmeler yardımı ile veri kümesi içinden anlamlı kurallar türetmektedir. Bu şekilde dilsel değişkenlerdeki artış, modelin ortaya koyduğu kurallarda da artış anlamına gelir. Çalışmanın uygulama kısmında model tarafından üretilen kurallar belirtilmiştir, bu kuralların tamamı anlamlıdır. Bulanık mantık ve yapay sinir ağları ile yapılan veri madenciliği uygulamaları her ne kadar iyi sonuçlar verse de son analiz aşamasında insan kontrolünü gerekli kılmaktadır. ANFIS uygulamasının yapıldığı program; kural değişimine, tanımlanmış kuralın silinmesine ya da yeni kural eklenmesine olanak vermektedir. Ayrıca değişkenler arası ilişkinin grafiksel olarak ifade edilmesi de mümkündür.

Talep tahmini problemleri genellikle doğrusal olmayan yapıdadırlar. Bu nedenle modellenmesi oldukça güçtür. Doğrusal olmayan yapılarda yapay sinir ağları ve bulanık mantık metotları daha etkin sonuçlar verecektir.

Bütün avantajlı yanları ve gelişmeye devam eden yapılarına rağmen yapay sinir ağları ve ANFIS metotlarının handikaplı olduğu noktalar da söz konusudur. Bu metotlarda belirli veri kümesi yapılarına uygun modellerden yaratılır, genel geçer her veri kümesine uygun modeller çok rastlanır değildir. Ayrıca eldeki veri seti için uygun modelin ortaya çıkarılması esnasında birçok deneme yapılmalıdır. Veriler için örneklemin seçimi, hangi öğrenme metodunun kullanılacağı, veri kümesinin büyüklüğü, kullanılacak üyelik fonksiyonunun tipi çıktı değerlerinin kalitesini belirleyici hususlardır ve bu değerler denemeler ile belirlenir.

Sonuç olarak, bu çalışma kapsamında talep tahmini probleminde yapay sinir ağları ve bulanık mantık entegre modeli ile çözüm aranmıştır. Belirtilen öneriler ile birlikte bu metodun daha etkin sonuçlar vereceği ve daha geniş bir kullanım alanı bulacağı umulmaktadır.

KAYNAKÇA

ABURTO, L., WEBER, R. (2007), "Improved Supply Chain Management Based on Hybrid Demand Forecasts", *Applied Soft Computing*, 7, 136–144.

ALPAYDIN, E. (2011), *Yapay Öğrenme*, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul.

ALTUNÖZ, U. (2013), "Bankaların Finansal Başarısızlıklarının Yapay Sinir Ağları Modeli Çerçevesinde Tahmin Edilebilirliği", *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 28(2), 189-217.

AMSTRONG, J. S., GREEN, K. C. (2011), "Demand Forecasting: Evidence-Based Methods", *Oxford Handbook in Managerial Economics*, (Ed. C. R. Thomas, W. F. Shughart), Oxford University Press.

ANSUJ, A. P., CAMARGO, M. E., RADHARAMANAN, R., PETRY, D.G., (1996), "Sales Forecasting Using Time Series And Neural Networks", *Computers And Industrial Engineering*, 31(1), 421-424.

AZADEH, A., SABERI, M., NADIMI, V., IMAN M., BEHROOZANIA, A. (2010), "An Integrated Intelligent Neuro-Fuzzy Algorithm For Long-Term Electricity Consumption: Cases Of Selected EU Countries", *Acta Polytechnica Hungarica*, 7(4), 71-90.

BABUSKA, R. (2001), *Fuzzy And Neural Control (Lecture Notes)*, Delft: Delft University of Technology, <ftp://ftp.unicauca.edu.co/Facultades/FIET/>

DEIC/Materias/Control%20Inteligente/Parte%20I/clase%2003%20int/clase1_Babuska.pdf, (20.10.2012).

BALA, P. K. (2012), "Improving Inventory Performance with Clustering Based Demand Forecasts", *Journal of Modelling in Management*, 7(1).

BAYKAL, N., BEYAN, T. (2004a), *Bulanık Mantık İlke Ve Temelleri*, Bıçaklar Kitabevi, Ankara.

BAYKAL, N., BEYAN, T. (2004b), *Bulanık Mantık, Uzman Sistem Denetleyiciler*, Bıçaklar Kitabevi, Ankara.

BOX, G. E., JENKINS, G. M., REINSEL, G. C. (2008), *Time Series Analysis Forecasting Control Fourth Edition*, John Willey&Sons Inc., New Jersey.

CASE, K. E., FAIR R. C. (1999), *Principles of Mikroekonomika*, Prenhall Inc., New Jersey.

CHIN, K., ARTHUR, R. (1996), "Neural Network vs. Conventional Methods of Forecasting", *Journal of Bussines Forecasting*, 14(4), 17-22.

DEMİR, H., GÜMÜŞOĞLU, Ş. (2009), *Üretim İşlemler Yönetimi*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.

DENTON, J. W. (1995), "How Good Are Neural Networks For Casual Forecasting? ", *The Journal of Business Forecasting Methods & Systems*, 14(17).

EFENDİGİL, T., ÖNÜT, S., KAHRAMAN, C. (2009), "A Decision Support System for Demand Forecasting with Artificial Neural Network and Neuro-Fuzzy Models: A Comparative Analysis", *Expert Systems with Applications*, 36(3), 6697-6707.

EFENDİGİL, T. (2008), *Müşteri Odaklı Sistemler İçin YSA ve Bulanık Çıkarım Tabanlı Karar Destek Sistemi Yaklaşımı*, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.

ELMAS, Ç. (2011), *Yapay Zeka Uygulamaları (Yapay Sinir Ağları-Bulanık Mantık-Genetik Algoritma*, (2. Baskı), Seçkin Yayıncılık, Ankara.

GALINDO, J., URRUTIA, A., PIATTINI, M. (2005), *Fuzzy Database: Modelling Design and Implemantation*, Idea Group Publishing, Londra.

HEIZER, J., RENDER, B. (2001), *Operations Management*, Prentice Hall, New Jersey.

HOSHMAND, A. R. (2010), *Business Forecasting, Second Edition: A Practical Approach*, Routledge, Newyork.

JAIN, C. L., MALEHORN, J. (2005), *Practical Guide To Business Forecasting*, Graceway Publishing Company Inc., New York.

JANG, J.-S. R. (1993), “ANFIS: Adaptive-Network-Based Fuzzy Inference System”, *Ieee Transactions on Systems, Man and Cybernetics*, 23(3), 665-685.

KARAHAN, M., (2011), *İstatistiksel Tahmin Yöntemleri: Yapay Sinir Ağları Metodu İle Ürün Talep Tahmini Uygulaması*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Konya.

KHASEI, M., BIJARI M., (2010), “An Artificial Neural Network (P,D,Q) Model For Timeseries Forecasting”, *Expert Systems With Applications*, 37(1), 479-489.

KONAR, A. (2000), *Artificial Intelligence And Soft Computing-Behavioral and Cognitive Modeling*, Crc Press Llc, Boca Raton, Florida.

KRAEMER K. L., LESLIE, K. J. (1988), “Computer-Based Systems For Cooperative Work And; Group Decision Making”, *Acm Computer Surveys*, 20(2), 115-146.

LACHTERMACHER, G., FULLER, J. D. (1995), “Backpropagation in Time-Series Forecasting”, *Journal of Forecasting*, 14, 381-393.

LEE, K. H. (2005), *First Course On Fuzzy Theory and Applications*, Springer, Berlin.

MAIER, H. R., DANDY, G. C. (1996), “Neural Network Models For Forecasting Univariate Time Series”, *Neural Networks World*, 6(5), 747-772.

MARAKAS, M. G. (2003), *Decision Support Systems in The 21st Century*, Prentice Hall, New Jersey.

MATHWORKS. (2002), *Fuzzy Logic Toolbox for Use with Matlab*, Mathworks Inc., Natick, Massachusetts.

MITCHELL, T. M. (1997), *Machine Learning*, Mcgraw-Hill Science.

ÖZDEMİR, A. (2010), *Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar*, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.

ÖZTEMEL, E. (2012), *Yapay Sinir Ağları*, Papatya Yayıncılık, İstanbul.

PASSINO, K. M., YURKOVICH, S. (1998), *Fuzzy Control*, Addison Wesley Longman, Inc., California.

SPSS. (2007), *SPSS Trends 16.0*, SPSS Inc., Chicago.

SRINIVASAN, D., LIEW, A. C., CHANG, C. S. (1994), "A Neural Network Short-Term Load Forecaster", *Electric Power Systems Research*, 28, 227-234.

ŞEN, Z. (2004), *Mühendislikte Bulanık Mantık (Fuzzy) İle Modelleme Prensipleri*, Su Vakfı Yayınları, İstanbul.

TEKİN, M., (1996), *Üretim Yönetimi*, Arı Ofset Matbaacılık, Konya.

THOMASSEY, S., HAPPIETTE, M., CASTELAIN, J. M. (2003), "A Short And Mean-Term Automatic Forecasting System-Application to Textile Logistics", *European Journal of Operational Research*, 161, 275-284.

TSENG, F.-M., CHENG, H. Y., HSIUNG, G. (2002), "Combining Neural Network Model With Seasonal Time Series Arima Model", *Technological Forecasting and Social Change*, 69, 71-87.

WANG F.-K., CHANG, K.-K., TZENG, C.-W. (2011), "Using Adaptive Network-Based Fuzzy Inference System To Forecast Automobile Sales", *Expert Systems with Applications*, 38, 10587–10593.

WITTEN, I. H., FRANK, E., HALL, M. A. (2011), *Data Mining: Practical Machine Learning Tools And Techniques*, Elsevier Inc., Burlington, USA.

YÜCEL, A. (2010), *Tedarikçi Seçimi Probleminde Bütünleşik Sinirsel Bulanık Mantık Yaklaşımı*, İstanbul Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü, Doktora Tezi, İstanbul.

YÜKSEL, H. (2008), *Üretim/İşlemler Yönetimi*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.

ZADEH, L. A. (1988), *Fuzzy Logic*, University of California, Software Engineers, Berkeley.

ZADEH, L. A. (1965), "Fuzzy Sets", *Information And Control*, 8, 338-353.

ZHANG, G., PATUWO, B. E., HU, M. Y. (1998), Forecasting With Artificial Neural Networks: The State Of The Art", *International Journal of Forecasting*, 14, 35-62.

2014 Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) Lisans Sınavı Sonuçlarına Göre İstatistik Bölümü Öğrencilerinin Muhasebe Dersi Testlerindeki Başarılarının Karşılaştırmalı Analizi

Emine Yasemin YEGİNBOY¹

Ali ÖZDEMİR²

Öz

Yüksek Öğretim Kurulu (YÖK) tarafından 2014 yılında alınan bir kararla, iktisadi ve idari bilimler fakülteleri dışındaki fakültelerin istatistik bölümü mezunları da, aynı kamu kurum ve kuruluşlarına başvurabileceklerdir. Bu çalışmanın temel amacı; istatistik bölümü mezunu öğrencileri ile iktisadi ve idari bilimler mezunu öğrencileri 2014 KPSS Lisans alan dersi başarılarına göre karşılaştırmaktır. Bu amaç doğrultusunda, veriler SPSS 20 programında düzenlenerek istatistiki analizler yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre istatistik bölümü öğrencileri iktisadi ve idari bilimler programlarındaki öğrencilerinden, özellikle işletme dersi testlerini cevaplama da daha başarılıdır. Muhasebe dersi testlerinde başarılarının ise daha düşük olduğu görülmüştür. Ulaşılan sonuçlar doğrultusunda öğrencilerin muhasebe dersi testinde başarılarının artırılması yönünde, öğretim programlarına yapılabilecek katkılar çerçevesinde önerilerde bulunulmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS), Seçimlik Ders, Zorunlu Ders*

JEL Sınıflandırma Kodları: *C1, M41, A220*

Comparative Analysis of Statistics Department Students' Success on Accounting Course Tests According to 2014 Public Personnel Selection Exam (PPSE) Results for Undergraduate Degree

Abstract

In 2014 a decision had been taken by the Council of Higher Education (CoHE) accepting the students of statistics department as the graduates of faculty of economics and administrative sciences when applying to public institutions and organizations. The main objective of this study is to compare the graduates of statistics department and the graduates of faculty of economics and administrative sciences according to their achievements on 2014 PPSE undergraduate field courses. For this purpose statistical analysis had been performed by organizing the data on SPSS 20 program. According to the analysis results, it has been found that students of statistics department are more successful than the students of economics and administrative sciences programs especially on business course tests, and have less success on accounting courses. By the results obtained, it have been tried to make suggestions about the contributions that can be made to higher education programs in order to increase the success of students on accounting course test.

Keywords: *Public Personnel Selection Exam (PPSE), Elective Course, Obligatory Course*

JEL Classification Codes: *C1, M41, A220*

¹ Yrd. Doç. Dr. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, yasemin.yeginboy@deu.edu.tr

² Prof. Dr. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, ali.ozdemir@deu.edu.tr

1. GİRİŞ

İstatistik, bilgi sahibi olunmak istenen bir kitlenin verilerinin toplanması, toplanan verilerin düzenlenmesi, analiz edilmesi ve ilişkin süreçlerde analiz yöntemlerini kullanarak birey ve nesnelere özelliklerine uygun olarak modelleme yapan, yorumlayan, açıklayan ve sunan matematiksel bir bilim dalıdır.

Geniş bir analiz yelpazesine sahip olan istatistik, fen bilimlerinden beşeri bilimlere kadar hemen hemen bütün akademik disiplinlerde uygulanmasının yanı sıra özel sektör ile kamu sektörü ve devlet yönetiminde de karar verme amacıyla kullanılır.

Muhasebe bilimi de, işletme ve çevresini bilgi sahibi yapabilmek amacıyla parasal verileri toplayan, yasal gereklilik ve izlenme kolaylığı sağlamak için kayıt eden, kayıt edilen verileri özetleyerek, belirli analiz tekniklerinden yararlanarak yorumlayıp, işletmenin dününü ve bugününü kıyaslan, açıklayan, geleceğine yönelik verileri belirlemeye olanak sağlayan bir bilim dalıdır.

İstatistik ve muhasebe bilim dalları; verilerinin toplanması, toplanan verilerin işlenerek analiz edilip yorumlanarak açıklanması geleceğe yönelik alınacak olan kararlarda bir ışık tutması yönünden gerek toplum gerekse bireyler açısından belirleyici olmaktadır.

İstatistik bölümden mezun olan “istatistikçi”lerin, muhasebe öğretimi almış iktisadi ve idari bilimler fakültesi veya iktisat fakültesinden veya işletme fakültesinden mezun olan “işletmeci”, “iktisatçı”, “maliyeci” vb. bölüm mezunlarıyla çalışacakları iş alanında da yolları kesişmektedir.

Öncelikle YÖK’e bağlı üniversitelerde istatistikçileri mezun eden fakültelerde iktisadi ve idari bilimler fakültesi veya iktisat fakültesi veya işletme fakültelerinin tüm bölümlerinde de ortak ders niteliğindeki muhasebe dersi ve diğer temel bölüm dersleri de yer almaktadır.

Türkiye’de yirmi altı Devlet Üniversitesi’nde Fen Fakültesi veya Fen – Edebiyat Fakültesi içinde İstatistik Bölümleri yer almaktadır. İstatistik Bölümü’nden mezun olan istatistikçiler Yüksek Öğretim Kurulu (YÖK) Başkanlığı

26.08.2014 tarihinde kendisine bir dilekçeyle yapılan başvuruya “*Fen Fakültesi İstatistik Bölümü mezunlarının kamu kurum kuruluşlarının açmış olduğu sınavlarda İktisadi ve İdari Bilimler Fakülteleri mezunlarının başvurduğu yerlere başvurabilmelerinin uygun olduğuna karar verilmiştir*” diye bir karar almıştır. Araştırmanın çıkış noktası bu karar olmuştur.

Araştırmanın ilk bölümlerinde istatistik, işletme, iktisat programlarının kontenjanları, uzmanlık alan dersleri, konu ağırlıkları, KPSS A kadroları genel olarak verilmiş, amaca uygun olarak literatür taraması ve 2014 KPSS Lisan Sınavı sonuçlarının analizleri yapılarak çalışma tamamlanmıştır.

2. 2014-2015 ÖĞRETİM YILINDA İSTATİSTİK BÖLÜMLERİ VE İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTELERİNİN KONTENJANLARI

İstatistik ile iktisadi ve idari bilimlere ilişkin kontenjan verileri, ÖSYM, 2014 Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Sistemi (ÖSYS) Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzundan derlenmiştir (osym.gov.tr, 2015a). 2014 Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Sistemi (ÖSYS) Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzu temel alındığında Türkiye’de 26 Devlet Üniversitesi’nde İstatistik Bölümü bulunmaktadır. 14 istatistik bölümü Fen Fakültesi bünyesinde öğretim verirken, 12 tanesi de Fen-Edebiyat Fakültesi bir bünyesinde bulunmaktadır.

Ankara Üniversitesi, Anadolu Üniversitesi, Bartın Üniversitesi, Cumhuriyet Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Ege Üniversitesi, Fırat Üniversitesi, Gazi Üniversitesi, Hacettepe Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Selçuk Üniversitesi ve Yüzüncü Yıl Üniversitesi’nin fen fakültelerinde istatistik bölümleri bulunurken; Afyon Kocatepe Üniversitesi, Amasya Üniversitesi, Bitlis Eren Üniversitesi, Çukurova Üniversitesi, Giresun Üniversitesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Kırıkkale Üniversitesi, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Ondokuz Mayıs

Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sinop Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nde ise istatistik bölümleri Fen - Edebiyat Fakültelerinde yer almaktadır

2014 KPSS Lisans sınavına giren adaylar arasında vakıf üniversitelerinden Ufuk Üniversitesi, Yaşar Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi istatistik bölümlerine kayıt yaptıran öğrenciler olurken, yeterli başvuruların olmaması nedeniyle birçok vakıf üniversitesinde istatistik bölümleri kapatılmıştır. Bu nedenle; bazı üniversitelerde "istatistik ve bilgisayar bilimleri bölümü" adı altında ağırlıklı olarak bilgisayar öğretimi verilen bölümler açılmıştır.

2014-2015 Öğretim Yılında istatistik bölümlerinin kontenjanları (KKTC vatandaşları da dahil) 959 öğrenci sayısına ulaşabilmiştir. İstatistik bölümlerine kayıt yaptıran öğrenci sayısı en az 11 öğrenci, en fazla 82 öğrenci sayısı sınırları arasında kalmıştır. Bazı üniversitelerde ikinci öğretim programları bu öğretim yılında sonlandırılarak, yalnızca örgün öğretim programları açılmıştır.

İstatistik bölümlerinin bulunduğu üniversitelerde iktisadi ve idari bilimler fakültelerinin bulunup bulunmadığı incelendiğinde; Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi ve Amasya Üniversitesi dışındaki yirmi dört üniversitede İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF), İktisat Fakültesi (İKF), İşletme Fakültesi (İF), Siyasal Bilgiler Fakültesi (SBF) ve Necmettin Erbakan Üniversitesi'nde Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi (SBBF) bulunmaktadır.

Bu yirmi dört üniversitedeki İİBF, İKF, İF, SBF veya SBBF fakültelerin kontenjanları incelendiğinde; en az 40 en fazla 15.750 öğrenci kontenjanları bulunmaktadır. En fazla kontenjan Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi'ne aittir. Anadolu Üniversitesi'nde Açık Öğretim Fakültesi bulunmaktadır. Bu nedenle; Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi en fazla kontenjana sahip fakültedir. Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi'nde bulunan İktisat Fakültesi ve İşletme Fakültesi içerisinde yer alan yedi bölüme 24.858 öğrenci kontenjanıyla en fazla öğrenci alan üniversite olmaktadır. 2008 yılında kurulan Bitlis Eren Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi 40 öğrenci kontenjanıyla yirmi dört üniversite arasında en az öğrenci alan fakülte

olmaktadır. 2014-2015 öğretim yılında yirmi dört üniversitenin İİBF, İKF, İF, SBF veya SBBF 'ne toplam 42.917 öğrenci kontenjanı açıklanmıştır.

Yükseköğretime Giriş Sınavında (YGS) seçilen bölümlere göre puan türleri; istatistik bölümleri için MF- 1 (Matematik-Fen), işletme ve iktisat bölümleri için TM-1 (Türkçe Matematik), küresel siyaset ve uluslararası ilişkiler bölümleri ile siyaset bilimi ve uluslararası ilişkiler bölümleri için TM-2, sosyal hizmet bölümleri için TM -3 ve halkla ilişkiler ve reklamcılık bölümleri için TS-1 (Türkçe Sosyal) gerekmektedir. TM-1 ve MF-1 Matematik, TM-2 Matematik - Türkçe, TM-3 Türkçe-Edebiyat ağırlıklı ve TS-1 Sosyal Programlar puan türleri olmaktadır.

İstatistik bölümlerinde okutulan ders katalogları incelenmiştir. Bu kataloglardaki; iktisadi ve idari bilimler, iktisat, işletme, siyasal bilgiler ile sosyal ve beşeri bilimler fakültelerinin tüm bölümlerine ait ders kataloglarında temel alan (uzmanlık) derslerinin durumu ele alınarak aşağıdaki şekilde değerlendirilmiştir.

3. 2014-2015 ÖĞRETİM YILINDA İSTATİSTİK BÖLÜMLERİNİN PROGRAMLARINDA YER ALAN İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTELERİ TEMEL ALAN (UZMANLIK) DERSLERİ

İstatistik bölümlerindeki iktisadi ve idari bilimler ilgili temel alan derslerine ilişkin veriler üniversitelerin ve bölümlerin web sayfalarındaki ders kataloglarından derlenmiştir. İstatistik bölümü öğrencilerinin KPSS Lisans sınavında cevapladıkları Hukuk, İktisat, İşletme, Maliye, Muhasebe, Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler derslerini lisans öğretimi sırasında alıp almadığı incelenmiştir. İstatistik dersi iktisadi ve idari bilimler fakültesi, iktisat fakültesi, işletme fakültesi, siyasal bilgiler fakültesi, sosyal ve beşeri bilimler fakültelerinde zorunlu derstir.

2014-2015 öğretim yılın için, istatistik bölümü bulunan fakültelerin Bolonya Süreci'ne göre düzenlenen ders katalogları incelenmiştir. İktisat, Ekonomi, İktisada Giriş, Ekonomiye Giriş dersi adı altında on üç üniversitede 1. ya da 3. yarıyılıda zorunlu ders olarak okutulmaktadır. İktisat 1 ve İktisat 2 dersi olarak bir birini izleyen 2 yarıyılıda programlanmıştır.

Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi İstatistik Bölümü’nde İktisat 1, İktisat 2, İktisat 3, İktisat 4 dersleri olarak dört yarıyıda verilirken, Muhasebe 1, Muhasebe 2 dersi de 3. ve 4. Yarıyıda, Finansman dersi 5. ve 6. yarıyıda ve Yatırım Teknikleri 1 ve Yatırım Teknikleri 2 dersi de iki yarıyıda zorunlu olarak verilmektedir. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi İstatistik Bölümü muhasebe ve finansman derslerinin zorunlu olarak verildiği tek istatistik bölümüdür. İstatistik bölümlerinin ders kataloglarında İİBF temel (alan) dersleri EK-1’de verilmektedir.

Yirmi altı üniversitede öğretim veren istatistik bölümlerinin tümünün ders katalogları incelendiğinde, 71 adet temel alan (uzmanlık) dersi olduğu belirlenmiştir. Bu dersler, muhasebe, finansman, iktisat, işletme, hukuk, pazarlama, yönetim, sigorta, psikoloji, maliye ve sosyoloji alanları olmak üzere 11 alan başlığı altında Ek-1’de derlenmiştir.

Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi İstatistik Bölümü’nde Risk Yönetimi ve Finansal Risk Analizi dersleri 7. ve 8. yarıyıda zorunlu olan temel alan dersi olarak okutulmaktadır. Bu alanda başka ders yer almamaktadır. Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Fakültesi İstatistik Bölümü’nde ise, tek zorunlu temel alan dersi olarak Finans Matematiği dersi, 6. yarıyıda verilmektedir.

İşletme konuları, İşletmeye Giriş, Genel İşletme, İşletmeye Giriş, İşletme Bilimine Giriş adı altındaki derslerle, altı üniversitenin istatistik bölümlerinde 1., 3. veya 4. yarı yıllarında zorunlu ders olarak verilmektedir.

Karadeniz Teknik Üniversitesinin İstatistik ve Bilgisayar Bilimleri İstatistik Bölümünde 3. yarı yılda “İşletme Bilimine Giriş” dersi tek temel alan dersidir.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İstatistik Bölümü’nde zorunlu ve/veya seçimsel hiçbir temel alan dersi verilmemektedir.

Psikoloji ve sosyoloji dersleri Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümlerinin temel dersleri arasında yer alır. Sosyoloji KPSS Lisans sınavlarında Kamu Yönetimi test konuları içerisinde yer alır.

Ek-2’de temel alan derslerinin zorunlu ve seçimlik ders olarak gruplandırılması özetlenmiştir. KPSS Lisans sınavlarına girmeyi planlayan önemli oranda birçok istatistik bölümü öğrencisi muhasebe, finansman, işletme, iktisat derslerini seçmektedir.

KPSS Lisans sınavlarında özellikle bu derslerin sınav konularına ve istatistikçilerin başvurabilecekleri KPSS kadrolarına kısaca değindikten sonra karşılaştırmalı analize geçilecektir.

4. KPSS LİSANS SINAVLARININ KONU AĞIRLIKLARI

İstatistik bölümü bulunan tüm fakültelerin istatistik bölümü öğrencileri KPSS Lisans sınavlarında; *Hukuk, İktisat, İşletme, Maliye, Muhasebe, Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler, Ekonometri, İstatistik, Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler* konularındaki test sorularını cevaplandırmaktadırlar.

İktisadi ve idari bilimler fakültesi, iktisat fakültesi, işletme fakültesi, siyasal bilgiler fakültesi, sosyal ve beşeri bilimler fakültelerinin tüm bölümlerinin öğrencileri de bu alan bilgisi testlerini cevaplandırmaları gerekmektedir.

Araştırmanın amacına uygun olarak uygulanan alan testlerinden Muhasebe, İktisat, İşletme ve İstatistik ders konuları ve ağırlıkları Ek-3’te özetlenmektedir.

Her ders için 30 tane soru sorulmaktadır. Başarı notu hesaplanırken her test grubunda ham puan hesaplaması yapılmaktadır. Ham puanlar, doğru cevap sayısından yanlış cevap sayısının dörtte biri çıkarılarak hesaplanır. Her hangi bir testi yanıtlamayan adayın bu test için ham puanı hesaplanmaz. Her testin ağırlık puanı da sınav başarısında önemli olmaktadır.

5. İSTATİSTİK BÖLÜMÜ VE İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRENCİ/ MEZUNLARININ MÜRACAAT EDEBİLECEKLERİ KPSS KADROLARI

KPSS Lisans sınavına giren adayları alabilecekleri KPSSP 124 puan türü bulunmaktadır. KPSSP 1-8 ve KPSSP 121-124 puanları eğitim bilimleri ve din hizmetleri kadroları için belirlenen kadrolardır.

2000’li yıllara kadar KPSS-A kadrolarına ağırlıklı olarak İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal Bilimler Fakültesi ve Hukuk fakültesi mezunları başvurabilmekteyken KPSS sınavlarında başvurulan “alan (yer) yelpazesi” günden güne artış göstermektedir. Örneğin; bazı kamu kurumları mühendislik fakültesi mezunlarının (AB Genel Sekreterliği) kimileri Fen/Fen-Edebiyat Fakültesi mezunlarının (DİE) başvurularını kabul etmeye başlanmıştır. Başvuruya açık bölüm sayısı artmış olsa da uzman yardımcısı, müfettiş yardımcısı, kontrolör yardımcısı ve denetmen yardımcısı kadrolarına ağırlıklı olarak İİBF, SBF ve Hukuk Fakültesi mezunları arasından başvuru kabul edilmektedir. Mühendislik, mimarlık, fen/fen edebiyat, tıp gibi diğer bölümlerden başvurular alınmaya devam etse de bu durum genel yapı içinde oldukça sınırlıdır.

İktisadi ve idari bilimler, işletme/ işletmecilik programları, iktisat programları işletme-ekonomi / işletme-iktisat programları KPSS Lisans sınavında adayların müracaatlarındaki bölüm işaretlemesine bağlı olarak ayrı ayrı belirtilmektedir.

KPSSP58, KPSSP91, KPSSP105 ve KPSSP109 puan türünde muhasebe testi ağırlığı 0,05 ağırlık puanı en düşük ağırlığa sahipken KPSSP26 ve KPSSP50 puan türünde 0,30 ağırlık payına sahiptir.

İstatistik bölümü mezunları da, iktisadi ve idari bilimler fakültesi mezunlarının başvurabilecekleri 104 KPSS puan türü kadrolarına da başvurabileceklerdir. Bu nedenle; bu KPSS A kadroları sınavlarında İstatistik bölümü mezunları yukarıda ağırlıklarını verdiğimiz temel alan derslerine ilişkin test sorularını cevaplandırmaları gerekmektedir.

6. LİTERATÜR TARAMASI

KPSS ile ilgili olarak yapılan akademik çalışmaların büyük bir çoğunluğu öğretmenler üzerine yapılmıştır. İktisadi idari bilimler ve istatistik bölümlerine yönelik çalışma sayısı oldukça azdır. Belli başlı çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

- Eraslan, 2004 yılında, KPSS sınavını değerlendirmek ve öğretmen adaylarının eğitim bilimleri derslerine ilişkin düşünceleri ile bu sınav ile birlikte açılan

KPSS hazırlık kurslarını incelemek amacıyla bir çalışma yapmıştır (Eraslan, 2004: 132-140).

- Karataş ve Güleş, 2012 yılında öğretmen adaylarının KPSS'ye ilişkin görüşlerini tespit etmek amacıyla bir makale yayınlamıştır (Karataş ve Güleş, 2012: 102-119).
- Yılmaz 2010 yılında, daha etkili bir sosyal bilgiler eğitimi için gerekli koşulların belirlenmesine yardımcı olmak amacıyla sosyal bilgiler eğitimcilerinin alanda gördükleri sorunları ve çözüm önerilerini ortaya koyan bir çalışma yapmıştır (Yılmaz, 2010: 839-867).
- Sezgin ve Duran, 2011 yılında Kamu Personeli Seçme Sınavı'nın (KPSS) Öğretmen Adaylarının Akademik ve Sosyal Yaşantılarına Yansımaları üzerine bir makale yazmıştır (Sezgin ve Duran, 2011: 1-9).
- Bu çalışmaya benzer biçimde alan dersleri başarı puanlarını dikkate alan çalışma 2010 yılında Kaplan tarafından yapılmıştır. Kaplan çalışmasında, öğretmen adaylarının akademik mezuniyet ortalama puanı ile KPSS puanı arasındaki ilişki derecesini araştırmıştır (Kaplan, 2010: 451-470).

KPSS sınavına yönelik tutum ve davranışları ölçen, sınavın sosyal ve psikolojik etkilerini araştıran birçok makale vardır. Bu makaleler arasında doğrudan bölümlerin başka bölümlerde yaptığı alan test başarısını karşılaştıran bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu yönüyle ele alınan bu çalışma, bölümler arası alan testlerini karşılaştırmaya yönelik belki de ilk çalışma olacaktır.

7. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Bu çalışmanın temel amacı; lisans eğitimi alan istatistik bölümü öğrencilerinin öğretimleri süresince iktisadi ve idari bilimler fakültelerinde, iktisat fakültelerinde veya işletme fakültelerinin tüm bölümlerinde okutulan muhasebe, finansman, iktisat, işletme servis derslerindeki KPSS başarı durumunu değerlendirmek ve bölümler arası ders başarılarını karşılaştırmaktır.

YÖK'ün 2014 yılında almış olduğu karar çerçevesinde; istatistik bölümünden mezun olan öğrencilerin iktisadi ve idari bilimler fakültesinden mezun olan öğrencilerle aynı kamu mesleki sınavlarına ve iş alanlarına müracaatları edebileceklerdir. Bu nedenle; istatistik bölümlerinin ders programları içerisinde iktisadi ve idari bilimler fakültelerinde okutulan temel servis derslerinin seçimlik ve zorunlu dersler olarak yeterlilik analizi üzerinde durulmuştur.

Bu çalışmada; KPSS Lisans sınavında istatistik bölümü mezunu öğrencilerinin temel alan dersleri testlerindeki başarıları değerlendirilecek ve bu sınavlarda başarılarını artırmaya yönelik öneriler yer alacaktır. Çalışmaya konu olan dersler bu sınavların büyük çoğunluğunda ortak olan derslerdir. KPSS Lisans sınavlarında İstatistik Bölümü mezunları ile İİBF (İşletme/İktisat Fakültesi) mezunlarının bu derslerle ilgili başarılarını değerlendirme çalışmaları yapılacaktır.

Bu çalışmanın yapılmasının amacı; KPSS ve benzeri sınavlarda fen fakültesi veya fen-edebiyat fakültesi bünyesinde yer alan istatistik bölümleri ile İİBF mezunu öğrencilerin özellikle iktisat, muhasebe, işletme ve istatistik test sınavlarının başarılarını artırmaya yönelik olarak öğretim programlarında düzenlemeler yapılması konusunda da daha yerinde kararların alınmasına olanak sağlayacak analizlerle öneriler geliştirmektir.

8. ARAŞTIRMANIN VERİ SETİ VE ANALİZ YÖNTEMİ

Araştırmada Yükseköğretim Programlarına Göre 2014 Kamu Personel Seçme Sınavı (Lisans) Sonuçları Kitabındaki veriler kullanılmıştır. 2014-KPSS' de uygulanan testleri yanıtlayan aday sayıları, bu adayların ham puanlarından hesaplanan aritmetik ortalama ve standart sapmaları ele alınmıştır. Araştırmaya istatistik, iktisat-ekonomi ve işletme-işletmecilik programlarının öğrencileri dahil edilmiş ve bu öğrencilerin İktisat, İşletme, Muhasebe ve İstatistik testi başarıları karşılaştırmalı olarak değerlendirilmiştir.

Araştırmanın konusu; 2014 Öğrenci Seçme Ve Yerleştirme Sistemi (ÖSYS) Yükseköğretim Programları Ve Kontenjanları Kılavuzu'nda yer alan yirmi altı İstatistik Bölümü'nde 2014-2015 öğretim yılında Bolonya Süreci ders

kataloglarında yer alan iktisadi ve idari bilimler fakültelerinde okutulan temel (alan) dersleridir.

Derslerin her birisinin ders programlarında, dersin hangi yarıyılı, zorunlu veya seçimlik olduğu, kredisi AKTS durumları dikkate alınmış ve Ek tablolarda ayrıntılı biçimde verilmiştir. 2014 KPSS Lisans sonuçlarına göre elde edilen veriler SPSS 20 programında düzenlenmiş ve tanımsal istatistik analizlerle durum değerlendirmesi yapılmıştır. Araştırma amacına uygun olarak bölümlere ve derslere göre karşılaştırma hipotezleri tek yönlü varyans analizi test edilmiştir.

9. ARAŞTIRMANIN UYGULANMASI

9.1. Tanımlayıcı İstatistik Analizleri

Bu araştırmada 2014 yılı KPSS Lisans sınavında yüksek öğretim programlarının içinde muhasebe derslerinin yoğun olduğu bölüm ya da programlar ile istatistik programı analize dahil edilmiştir. Muhasebe derslerinin yoğun olarak alındığı programlar “İktisat – Ekonomi” ve “İşletme-İşletmecilik” olarak 2 ana grup olarak ele alınmıştır. Araştırmaya alınan programların frekans dağılımı aşağıdadır.

26 istatistik bölümünden bir tanesinin ders kataloglarına ulaşamamıştır. Bu programın eğitiminin 2014-2015 yılında yeni öğrenci kabulü ile sürmediği kabul edilmiştir.

Tablo 1’e göre araştırmaya dahil edilen 256 program verisinin 93 programın %39,6’sı İktisat-Ekonomi, ve 117 programın %49,8’i İşletme-İşletmecilik programlarıdır. Araştırmaya 25 programının %10,6’sı İstatistik Bölümü programı dahil edilmiştir.

Tablo 1. Araştırmaya Dahil Edilen Programların Frekans Dağılımı

PROGRAMLAR	Frekans	Yüzde%	
İktisadi ve İdari Bilimler	İktisat-Ekonomi	93	39,6
	İşletme-İşletmecilik	117	49,8
İstatistik	25*	10,6	
Toplam	235	100	

Araştırmanın amacına uygun olarak KPSS Lisans sınavında yer alan soru grupları derslere göre Hukuk, İktisat, İşletme, Maliye, Muhasebe, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Ekonometri, İstatistik, Kamu Yönetimi ve Uluslararası İlişkiler olarak tanımlanmıştır. Bu araştırmada; İktisat, İşletme, Muhasebe ve İstatistik derslerinin başarı durumları analiz edilmiştir. Araştırmada alınan 4 temel test grubuna yönelik programlarda katılan öğrenci sayıları aşağıdaki Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Araştırmaya Dahil Edilen Programlarda Testlere Katılan Öğrenci Sayıları

Programlar	Test Alan Dersi	Cevaplayan Program	Cevaplayan Öğrenci
İktisat-Ekonomi	İstatistik Dersi	87	14.723
	İktisat Dersi	93	28.035
	İşletme Dersi	93	26.510
	Muhasebe Dersi	93	27.576
İşletme-İşletmecilik	İstatistik Dersi	108	19.025
	İktisat Dersi	117	48.752
	İşletme Dersi	117	49.427
	Muhasebe Dersi	116	49.679
İstatistik	İstatistik Dersi	25	3.161
	İktisat Dersi	25	1.460
	İşletme Dersi	25	1.449
	Muhasebe Dersi	24	1.403

Kaynak: dokuman.osym.gov.tr, 2015a.

Araştırmaya dahil edilen programların öğrencileri kendi alanlarıyla ilgili dersin sorularını cevaplamıştır ancak diğer alan derslerinin sorularını cevaplamayanlar vardır. İstatistik bölümü alanında ele alınan 25 programdan sadece 1’i Muhasebe alan dersinin testini cevaplamamıştır. İktisat-Ekonomi grubunda 93 farklı programın öğrencileri analize dahil edilmiş ancak bu öğrencilerin, iktisat ders sorularını cevaplayan 28.035 iken muhasebe ders sorularını cevaplayanların sayısı 27.576’dır. Soru grubunu cevaplayan öğrenci sayılarının ayrıntısı Tablo 3’de görülmektedir.

Tablo 3. İktisat-İşletme-Muhasebe-İstatistik Derslerinin Programlara Göre Değerlendirmesi

Program	Dersler	Soru Cevaplayan Program Sayısı	Minimum Ortalama	Maksimum Ortalama	Genel Ortalama	Standart Sapma
İktisat-Ekonomi Bölümleri	İktisat Dersi	93	1,00	13,95	4,31	2,17
	İşletme Dersi	93	2,20	7,72	3,86	1,01
	Muhasebe Dersi	93	0,22	7,05	2,42	1,32
	İstatistik Dersi	87	-0,11	4,62	0,98	0,66
İşletme-İşletmecilik Bölümleri	İktisat Dersi	117	0,45	8,06	2,75	1,25
	İşletme Dersi	117	2,36	11,80	5,67	1,45
	Muhasebe Dersi	116	-0,13	7,39	2,87	1,59
	İstatistik Dersi	108	-0,10	4,33	1,04	0,69
İstatistik Bölümleri	İktisat Dersi	25	-0,52	3,60	2,19	0,91
	İşletme Dersi	25	2,83	7,35	4,99	1,07
	Muhasebe Dersi	23	-0,08	2,78	1,52	0,68
	İstatistik Dersi	25	3,58	12,88	6,94	2,12

Kaynak: dokuman.osym.gov.tr, 2015b; dokuman.osym.gov.tr, 2015c; dokuman.osym.gov.tr, 2015d.

Tablo 3’de programlar bazında derslerin minimum, maksimum genel ortalama ve standart sapma istatistikleri verilmektedir. Programların başarı ortalamaları aşağıda hipotezlerle karşılaştırılacağından burada sadece maksimum başarılar ayrıntılı olarak tartışılacaktır.

İktisat-Ekonomi Bölümleri öğrencileri 13,95 maksimum ortalamayla iktisat dersinde, İşletme-İşletmecilik Bölümleri öğrencileri 11,80 maksimum ortalamayla işletme dersinde ve İstatistik Bölümleri öğrencileri de 12,88 maksimum ortalamayla istatistik dersinde başarılı olmuşlardır. Bu maksimum ortalamalar öğrencilerin kendi alan derslerinde en yüksek başarıyı elde ettiklerini göstermektedir.

Sınava katılan öğrencilerin üniversiteleri açısından başarıları değerlendirildiğinde İktisat bölümleri arasında kendi alanlarıyla ilgili iktisat dersinde en yüksek ortalama başarı 13,95 ve muhasebe dersinde görülürken, en

yüksek başarı ise 7,05 ortalama ile Galatasaray Üniversitesi (İstanbul) İktisat Bölümü'ne aittir. İktisat bölümleri içerisinde İşletme ve İstatistik derslerinin en yüksek ortalamaları, sırasıyla 7,72 ve 4,62 puan ile Boğaziçi Üniversitesi İktisat Bölümü'ndedir. İşletme bölümlerinde muhasebe başarısı 7,39 ile Ankara Üniversitesi İşletme Bölümü'ne aittir. Boğaziçi Üniversitesi mezunları ya da öğrencileri işletme dersinde 11,80, İktisat dersinde 8,06 ve İstatistik dersinde 4,33 ortalamaları ile en yüksek puana sahiptir.

İstatistik bölümleri arasında muhasebe dersinde en düşük ortalama puanı 2,78 ile Marmara Üniversitesi İstatistik Bölümü almıştır. İşletme dersinde 7,35 en yüksek ortalama puan ikincisi, iktisat dersinde 3,60 ile en düşük ortalama puanı ve istatistik dersinde ise 12,88 derslerinde en başarılı puanı Orta Doğu Teknik Üniversitesi İstatistik Bölümü öğrencileri almıştır.

9.2. Programlara ve Derslere Göre Karşılaştırmalı Analizler

Araştırmaya dahil edilen 3 program grubunun, incelenen 4 ders bazında karşılaştırması aşağıda verilen hipoteze bağlı olarak tek yönlü varyans analizi ile yapılmıştır. Araştırmada gruplar arası varyansların eşit olduğu belirlendiğinden post-hoc testlerinden Bonferroni testi ile farklılığın hangi gruplar arasında anlamlı çıktığı belirlenmiştir. Analiz sonuçları Tablo 4'dedir.

Hipotez: Derslerin başarıları programlara göre farklılık gösterir.

İktisat dersindeki başarıda, bölümlere göre anlamlı fark vardır. Bonferroni testine iktisat dersi test başarısında, iktisat bölümü öğrencileri, hem işletme hem de istatistik bölümü öğrencilerinden daha başarılıdır. *İşletme bölümü ile istatistik bölümü öğrencilerinin İktisat dersi testlerindeki başarıları karşılaştırıldığında ise, anlamlı bir fark olmadığı görülmüştür (Bonferroni testi $p=0,39>0,05$).*

Tablo 4. Programlara Göre Alan Dersi Başarılarının Farklılık Analizi Sonuçları

Dersler	Programlar	Program Sayısı	Ortalama	F	p
İktisat Dersi	İktisat-Ekonomi	93	4,31	29,33	0,00
	İşletme-İşletmecilik	117	2,75		
	İstatistik	25	2,19		
İşletme Dersi	İktisat-Ekonomi	93	3,86	54,54	0,00
	İşletme-İşletmecilik	117	5,67		
	İstatistik	25	4,99		
Muhasebe Dersi	İktisat-Ekonomi	93	2,42	9,51	0,00
	İşletme-İşletmecilik	116	2,87		
	İstatistik	23	1,52		
İstatistik Dersi	İktisat-Ekonomi	87	0,98	428,90	0,00
	İşletme-İşletmecilik	108	1,04		
	İstatistik	25	6,94		

İşletme dersinde 3 bölüm arasında da anlamlı fark vardır. İşletme dersinde en başarılı bölüm, kendi branş dersi olmasından dolayı, beklendiği gibi işletme bölümüdür. İşletme dersinde istatistik bölümü 4,89 ile iktisat bölümü 3,86 arasında da anlamlı fark vardır ve istatistik bölümü öğrencileri daha başarılıdır.

İstatistik dersinde istatistik bölümü hem işletme hem de iktisattan daha başarılıdır. İşletme bölümü ile iktisat bölümü öğrencilerinin KPSS sınavında istatistik dersindeki başarıları aynıdır (Bonferroni testi $p=0,088>0,05$).

Programların derslerdeki başarıları arasındaki ilişkiye korelasyon analizi ile bakılmıştır. Anlamlı bulunan ilişkiler aşağıdaki Tablo 5’de özetlenmiştir. Korelasyonu anlamlı olmayan değerler tabloya konulmamıştır

Tablo 5. Ders Başarıları Arası Korelasyon Analizi Sonuçları

	Muhasebe Dersi	İstatistik Dersi
İktisat Dersi	0,621	-
İşletme Dersi	0,361	0,248
Muhasebe Dersi	-	-0,140

İktisat dersi ile muhasebe dersi başarıları arasında 0,621 düzeyinde pozitif yönlü bir ilişki vardır. İktisat dersinde yüksek başarı elde eden programların genellikle muhasebe dersindeki başarıları da diğer programlara göre yüksek olmaktadır. İşletme ile muhasebe dersi başarıları arasında ise düşük düzeyli bir ilişki vardır.

Aynı şekilde işletme dersi ile istatistik dersi başarılarında da düşük düzeyde bir ilişki vardır. Muhasebe dersi başarısı ile istatistik dersi başarısı arasında negatif çok düşük ilişki vardır. Muhasebe dersinde başarılı olan programlarda istatistik dersinde başarı azda olsa düşmektedir. İlişkinin düşük olması kesin bir değerlendirme yapmaya uygun değildir. Özellikle Boğaziçi Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi gibi ele alınan alan testlerinde başarılı üniversitelerde bu geçerlilik ortadan kalmaktadır.

9.3. Üniversitelere Göre İstatistik Bölümü Öğrencilerinin İktisadi ve İdari Alandaki Başarılarının Değerlendirilmesi

Araştırmanın amacına göre istatistik bölümü öğrencilerinin muhasebe dersindeki başarıları başta olmak üzere, işletme, iktisat ve istatistik başarıları karşılaştırılmış ve muhasebe dersindeki başarıya göre istatistik bölümü olan üniversitelerin, en başarılıdan en başarısızına doğru sıralaması yapılmıştır. Buna göre “muhasebe dersi”nde en başarılı üniversiteler Marmara Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi olsa da, öğrenci sayılarının az olması göz önünde bulundurulmalıdır. Öğrenci sayısı fazla olan ve muhasebe alanındaki testlerde en başarılı sonuç alan adayların mezun oldukları üniversiteler sırasıyla, Ege Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi'dir. Ayrıntılı değerler aşağıda Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. İstatistik Bölümü Olan Üniversitelerin Derslerdeki Başarı Durumları

ÜNİVERSİTE	Muhasebe Dersi		İktisat Dersi		İşletme Dersi		İstatistik Dersi	
	Öğrenci Sayısı	Ortalama	Öğrenci Sayısı	Ortalama	Öğrenci Sayısı	Ortalama	Öğrenci Sayısı	Ortalama
MARMARA ÜNİVERSİTESİ (İSTANBUL)	8	2,78	8	3,34	8	3,94	21	6,95
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ	5	2,45	5	1,15	5	4,70	7	6,96
EGE ÜNİVERSİTESİ (İZMİR)	76	2,32	78	2,78	77	5,66	138	7,41
ORTA DOĞU TEKNİK ÜNİVERSİTESİ (ANKARA)	50	2,12	50	3,60	48	7,35	88	12,88
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ (İZMİR)	59	2,00	61	3,20	61	5,52	115	8,27
UFUK ÜNİVERSİTESİ (ANKARA)	6	1,88	6	1,54	6	6,96	13	6,52
ANKARA ÜNİVERSİTESİ	115	1,86	118	2,15	117	4,99	272	9,28
ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ	92	1,86	100	2,27	100	5,46	197	6,28
MİMAR SİNAN GÜZEL SANATLAR ÜNİVERSİTESİ (İSTANBUL)	20	1,75	19	2,66	20	6,45	33	6,73
ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ (SAMSUN)	81	1,64	82	2,35	82	5,13	266	5,32
GAZİ ÜNİVERSİTESİ (ANKARA)	219	1,59	229	2,58	226	5,22	463	9,8
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ (ADANA)	63	1,56	65	3,02	64	5,14	154	5,36
SELÇUK ÜNİVERSİTESİ (KONYA)	87	1,51	89	2,04	89	4,84	205	5,31
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ (İSTANBUL)	26	1,45	28	2,88	28	5,17	55	6,99
ANADOLU ÜNİVERSİTESİ (ESKİŞEHİR)	66	1,42	67	2,73	67	5,20	116	6,66
HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ (ANKARA)	171	1,30	181	3,11	181	5,23	329	11,48
MUĞLA SITKI KOÇMAN ÜNİVERSİTESİ	28	1,29	29	2,48	29	4,59	76	5,82
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ (AFYONKARAHİSAR)	50	1,17	50	2,22	49	4,03	104	4,24
GİRESUN ÜNİVERSİTESİ	18	1,06	18	1,72	17	3,66	40	4,61
FIRAT ÜNİVERSİTESİ (ELAZIĞ)	49	1,02	52	1,48	51	4,11	140	3,58
KIRIKKALE ÜNİVERSİTESİ	74	0,97	75	1,78	74	4,59	156	5,79
SİNOP ÜNİVERSİTESİ	18	-0,03	21	0,71	21	2,92	57	6,43
BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ (ANKARA)	13	-0,08	13	-0,52	13	2,83	44	6,48

10. SONUÇ VE ÖNERİLER

YÖK'ün 2014 yılında almış olduğu karar çerçevesinde Fen Fakülteleri'nin İstatistik Bölümü'nden mezun olan öğrencilerin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

mezunları gibi eş haklara sahip tutulmuşlardır. Bu durumda; istatistik bölümünden mezun olan öğrencilerin iktisadi ve idari bilimler fakültesinden mezun olan öğrencilerle aynı mesleki sınavlara ve iş alanlarına müracaat edebileceklerdir. İstatistik bölümü öğrencilerinin iktisadi ve idari bilimler ile ilgili test başarılarının değerlendirilmesi ve başarı durumuna göre iktisadi idari bilimler öğrencilerine göre kıyaslanması, bu kararın değerlendirilmesi ve istatistik bölümünden mezun olan öğrencilerin KPSS Lisans sınavlarındaki başarılarını görmelerini sağlayacak ve fikir verecektir.

Bu çalışmanın temel amacı; lisans eğitimi alan istatistik bölümü öğrencilerinin öğretimleri süresince iktisadi ve idari bilimler fakültelerindeki, iktisat fakülteleri veya işletme fakültelerinin tüm bölümlerinde okutulan muhasebe, iktisat, işletme ve istatistik alan dersleri ile ilgili olarak, KPSS'larındaki başarı durumunu değerlendirmek bölümler arası ders ve istatistik bölümü olan üniversitelerin başarılarını karşılaştırmak olmuştur.

2014 KPSS Lisans sınavı sonuçlarına göre, iktisat-ekonomi, işletme- işletmecilik ve istatistik bölümü öğrencilerinin muhasebe, iktisat, işletme ve istatistik alan dersleri test başarıları karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir.

2014 KPSS sonuçlarına göre iktisat-ekonomi alanında 93 program, işletme- işletmecilik alanında 117 program ve istatistik alanında 25 program olmak üzere 235 program analize dahil edilmiştir.

İktisat, İşletme, Muhasebe, İstatistik Derslerinin Programlara Göre başarılarına bakıldığında her programdaki öğrenciler kendi alanındaki testte daha başarılıdır. Programlara Göre Alan Dersi Başarılarının Farklılık Analizi Sonuçlarına göre iktisat dersi başarısında bölümlere göre anlamlı fark vardır. *İktisat dersi test başarısında işletme bölümü ile istatistik bölümü öğrencilerinin başarıları arasında anlamlı fark yoktur.*

İşletme dersinde 3 bölüm arasında da anlamlı fark vardır. İşletme dersinde en başarılı bölüm kendi branş dersi olduğu için beklendiği gibi işletme bölümüdür.

İşletme dersinde istatistik bölümü ile iktisat bölümü arasında da anlamlı fark vardır ve istatistik bölümü öğrencileri daha başarılıdır.

İstatistik dersinde İstatistik bölümü hem işletme hem de istatistikten daha başarılıdır. *İşletme bölümü ile iktisat bölümü öğrencilerinin KPSS Lisans sınavında istatistik dersindeki başarıları aynıdır*

Programların derslerdeki başarıları arasındaki ilişkiye korelasyon analizi ile bakılmıştır. İktisat dersi başarısı ile muhasebe dersi başarı arasında pozitif yönlü güçlü sayılabilecek bir ilişki bulunmuştur.

İstatistik bölümü öğrencilerinin muhasebe alanındaki başarılarına bakıldığında en yüksek ortalama 2,78 iken en düşük ortalama -0,08'dir. 2 puanın üzerine çıkan sadece 5 program varken, 3 program 1 puanın altına bunlardan ikisi de negatif değere düşmüştür. Diğer programlar 1-2 puan aralığındadır.

KPSSP puanlarına göre A grubu 121 kadrodan yaklaşık 104 kadroya iktisadi ve idari bilimlerdeki programlar da dahil olmak üzere 4 yıllık lisans eğitimi mezunları başvurabilmektedir. Bu kadrolara personel seçimi yapılırken öğrencinin aldığı puanların dağılımında muhasebe dersi testinin ağırlığı %5 ile %30 arasında değişmektedir. İktisat ve işletme derslerinin ağırlığı %5 ile %60 arasında değişirken, istatistik dersinin ağırlığı %5 ile %50 arasında değişmektedir.

KPSSP puanlarına göre yerleştirme yapılacağından, istatistik bölümü öğrencileri işletme dersinde gösterdiği başarıyı muhasebe dersinde de göstermelidir. İstatistik bölümlerinde sınav kapsamında konulara ağırlık veren muhasebe derslerinin zorunlu hale gelmesi kadroya başvurmada etkili olacaktır. İstatistik bölümü mezunlarının iktisadi ve idari bilimler kadrolarına başvurmaları, kontenjanı az gibi görülse de, istatistik dersinin ağırlığının yanında diğer alan testlerinin de önemli olduğu A grubu kadrolarda muhasebe bilgisini kullanarak daha başarılı olacaktır.

Bölümler arası alan dersi başarısını karşılaştıran literatürde başka çalışma olmadığından, istatistik bölümü öğrencilerinin iktisadi idari bilimler alanındaki ders başarıları sadece KPSS verilerine göre değerlendirilmiş ve bu veri seti

kapsamında analizler yapılmıştır. KPSS sonuçlarına göre daha çok programın karşılaştırılması gerekmektedir. Böylelikle disiplinler arası eğitimin verimliliği gösterilmiş olur. Gelecek yıllarda verilerin artmasıyla birlikte zamana bağlı karşılaştırmalar yapılmalıdır.

KAYNAKÇA

ERASLAN, L. (2004), “Öğretmenlik Mesleğine Girişte Kamu Personeli Seçme Sınavı (KPSS) Yönteminin Değerlendirilmesi”, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, ISSN: 1303-5134, 132-140.

<http://www.osym.gov.tr/dosya/1-69095/h/kpss-tablo-1-konularin-dagilimi.pdf>, (15.02.2015).

<http://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2015/genel/Bolum1YuksekogretimProgramlari15012015.pdf>, (10.02.2015a).

<http://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2015/genel/Bolum2DHBTYuksekogretimProgramlari15012015.pdf>, (10.02.2015b).

<http://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2015/genel/Bolum3HamPuanDagilimleri15012015.pdf>, (10.02.2015c).

<http://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2015/genel/B%C3%B6l%C3%BCm4-AdaylarinPuanDegerAraliklarinaGoreDagilimi15012015.pdf>, (10.02.2015d).

KAPLAN, Z. (2010), “Akademik Mezuniyet Ortalama Puanı ile KPSS Başarı Puanı Arasındaki İlişki”, *Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 23(2), 2010, 451-470.

KARATAŞ, S., GÜLEŞ, H. (2012), “Öğretmen Atamalarında Esas Alınan Merkezi Sınavın (KPSS) Öğretmen Adaylarının Görüşlerine Göre Değerlendirilmesi”, *AKU Kuramsal Eğitimbilim Dergisi – Journal of Theoretical Educational Science*, 6(1), 102-119.

SEZGİN, F., DURAN E. (2011), “Kamu Personeli Seçme Sınavı’nın (KPSS) Öğretmen Adaylarının Akademik ve Sosyal Yaşantılarına Yansımaları”, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 15(3), 1-9.

YILMAZ, K. (2010), “Sosyal Bilimler Eğitimindeki Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Öğretim Elemanlarının Görüşleri”, *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 8(4), 839-867.

ÖSYM (2014), 2014 Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Sistemi (ÖSYS) Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzu, [http:// www.osym.gov.tr/](http://www.osym.gov.tr/)

belge/1-20524/2014-osyogrenci-secme-yerlestirme-sistemi-kilavuzu.html, (10.02.2015).

Ek-1. İstatistik Bölümlerinin Ders Kataloglarında İİBF Temel (Alan) Dersleri

MUHASEBE(12):	FİNANSMAN(10):
<ul style="list-style-type: none">• Muhasebe• Muhasebe 1• Muhasebe 2• Genel Muhasebe• Finansal Muhasebe• Genel Muhasebe 1• Genel Muhasebe 2• Mali Tablolara Analizi• Mali Raporlar Analizi• Maliyet ve Yönetim Muhasebesi• Temel Muhasebe ve Finans• Yönetim Muhasebesi	<ul style="list-style-type: none">• Finansal Yönetim• Sermaye Piyasası ve Borsa• Para Ve Sermaye Piyasaları• Finans Matematiği• Finansal Matematik• Risk Analizi• Finansal Risk Analizi• Risk Yönetimi• Finansman ve Yatırım Teknikleri 1• Finansman ve Yatırım Teknikleri 2
İKTİSAT(20)	İŞLETME(11)
<ul style="list-style-type: none">• İktisat• İktisada Giriş• İktisada Giriş 1• İktisada Giriş 2• Genel İktisat• İktisat 1• İktisat 2• İktisat 3• İktisat 4• Ekonomi 1• Ekonomi 2• Makro İktisat 1• Makro İktisat 2• Finansal İktisat• Mikro İktisat• Makro Ekonomi• Para Banka• Finansal Ekonometri• Türkiye Ekonomisi• Türk Ekonomi Tarihi	<ul style="list-style-type: none">• Genel İşletme• Genel İşletme 1• Genel İşletme 2• İşletme Bilimine Giriş• İşletmeye Giriş• İşletmeye Giriş 1• İşletmeye Giriş 2• İşletme• İşletme 1• İşletme 2• Genç Girişimcilik
	PAZARLAMA (3)
	<ul style="list-style-type: none">• Pazarlama• Pazarlama İlkeleri• Tüketici Hakları
	YÖNETİM (3)
	<ul style="list-style-type: none">• İnsan Kaynakları Yönetimi• Yönetim ve Organizasyon• Davranış Bilimleri
HUKUK (5)	SİGORTA (2)
<ul style="list-style-type: none">• Hukukun Temel Kavramları• Temel Hukuk• Hukuk• Hukuka Giriş 1• Hukuka Giriş 2	<ul style="list-style-type: none">• Sigorta İşletmeciliği• Hayat Sigortası Matematiği
	PSİKOLOJİ (3)- SOSYOLOJİ(1)
	<ul style="list-style-type: none">• Psikoloji• Psikolojiye Giriş• Sosyal Psikoloji• Sosyoloji
MALİYE (1)	
<ul style="list-style-type: none">• Maliye	

Ek-2. İstatistik Bölümlerinin Ders Kataloglarında İİBF Temel (Alan) Zorunlu ve Seçimlik Dersleri

ZORUNLU DERSLER	Muhasebe-1, Muhasebe- 2, Risk Yönetimi, Finansal Risk Analizi, Finans Matematiği, Finansman ve Yatırım Teknikleri-1 ve Finansman ve Yatırım Teknikleri-2, İktisada Giriş, İktisada Giriş-1, İktisada Giriş-2, İktisat -1,İktisat -2, İktisat-3, İktisat-4, Ekonomi-1,Ekonomi-2, Genel İşletme, İşletmeye Giriş, İşletmeye Giriş-1, İşletmeye Giriş-2, İşletme-1, İşletme-2,
SEÇİMLİK DERSLER	Muhasebe, Genel Muhasebe, Finansal Muhasebe, Genel Muhasebe -1, Genel Muhasebe- 2 ,Mali Tablolar Analizi, Mali Raporlar Analizi, Maliyet Ve Yönetim Muhasebesi, Yönetim Muhasebesi, Temel Muhasebe Ve Finans, Finansal Yönetim, Sermaye Piyasası ve Borsa, Para ve Sermaye Piyasaları, Finans Matematiği, Finansal Matematik, Risk Analizi, Finansal Risk Analiz , İktisat,İktisada Giriş, Genel İktisat, Ekonomi-1, Ekonomi -2, Makro İktisat -1, Makro İktisat -2, Finansal İktisat, Mikro İktisat,Makro Ekonomi, Para Banka, Finansal Ekonometri, Türkiye Ekonomisi, Türk Ekonomi Tarihi, ,Genel İşletme-1, Genel İşletme -2, İşletme Bilimine Giriş, Genç Girişimcilik, Girişimcilik, Hukukun Temel Kavramları, Temel Hukuk, Hukuk, Hukuka Giriş 1,Hukuka Giriş 2, İşletme, İşletmeye Giriş, Pazarlama, Pazarlama İlkeleri, Tüketici Hakları İnsan Kaynakları Yönetimi, Yönetim ve Organizasyon, Davranış Bilimleri, Sigorta İşletmeciliği, Hayat Sigortası Matematiği, Psikoloji, Psikolojiye Giriş, Sosyal Psikoloji, Maliye ve Sosyoloji

Ek-3. KPSS Lisans Sınavının Alan Derslerinin Kapsamları ve Ağırlıkları

Alan Testi	Konular	Ağırlık	Alan Testi	Konular	Ağırlık
Muhasebe 4	Genel Muhasebe	%65	İstatistik 10	Olasılık ve Stokastik Süreçler	%15
	Mali Tablolar Analizi	%15		Matematiksel İstatistik	%15
	Ticari Aritmetik	%10		Yöneylem Araştırması	%5
	İhtisas Muhasebesi	%10		Çok Değişkenli Analizler	%10
İktisat 7	İktisadi Doktrinler Tarihi	%5		Parametrik Olmayan Testler	%5
	Mikro İktisat	%30		Uygulamalı İstatistik	%15
	Makro İktisat	%25		Zaman Serileri	%5
	Para-Banka-Kredi	%10		Deney Tasarımı ve Varyans Analizi	%10
	Uluslararası İktisat	%10		Örnekleme	%10
	Kalkınma-Büyüme	%10		Regresyon Analizi	%10
İşletme 5	Türkiye Ekonomisi	%10			
	Temel Kavramlar	%10			
	İşletme Yönetimi	%25			
	Üretim Yönetimi	%25			
	Pazarlama Yönetimi	%20			
	Finansal Yönetim	%20			

Kaynak: osym.gov.tr, 2015.

Örgütlerde Yaşanan Sessizlik Olgusunun Kişisel Özellikler Bağlamında Araştırılması: Nitel Bir Çalışma

Zeki UÇAR¹

Öz

Bu araştırmada, işgörenlerin açık bir şekilde konuşup konuşmama kararı vermelerine etki ettiği düşünülen bir takım kişisel (psikolojik ve demografi temelli) özelliklerin ortaya çıkarılması ve bu özelliklerin işgörenlerin sessizlik davranışını ne şekilde etkilediğinin nitel bir araştırmayla ortaya konması amaçlanmıştır. Kalitatif bir araştırma olarak tasarlanmış çalışmada veri elde etmek için mülakat ve odak grup tekniklerinden yararlanılmıştır. Araştırma örneklemini farklı örgüt yapıları içerisinde değişik kademelerde görev alan kırk bir katılımcıdan oluşmaktadır. Araştırma sonucunda kişilerin daha çok yaşamla mücadele tarzlarını ortaya koyan “kontrol odağı”, “benlik saygısı” gibi kişisel özelliklerinin yanında cinsiyet, eğitim gibi bazı demografik özelliklerin bireylerin sessiz kalıp kalmama yönünde vermiş oldukları kararları etkilediği anlaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Örgütsel Sessizlik, İşgören Sessizliği, Kişisel Özellikler, Demografik Özellikler

JEL Sınıflandırma Kodları: L2, L20, L31

The Analysis of The Phenomenon of Silence in Organizational Investigated in the Context of Personal Characteristics: A Qualitative Study

Abstract

In this study, it is aimed to reveal personal characteristics of employees (depending on psychological and demographic) that affect their openly speech and these characteristics in what way effect the silence behavior of employees. In the study was designed as a qualitative research, data were obtained semi structured interviews and focus group techniques. The research sample is consists of fortyone participants have assignmen at different levels in different organizational structure. The result of research show that in addition to personal characteristics reveal struggle for life style of individuals like “locus of control”, “self-esteem” some demographic characteristics of the individuals like gender, education effect their decisions they have given direction to remain silent.

Keywords: Organizational Silence, Employee Silence, Individual Characteristics, Demographic Characteristics

JEL Classification Codes: L2, L20, L31

¹ Araş. Gör. Dr., Bitlis Eren Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, zeki.ucr@gmail.com

1. GİRİŞ

Son dönemlerde, özellikle de örgüt çalışmaları üzerinde yoğunlaşan işgören sessizliği araştırmaları, örgütsel alanda ortaya koymuş olduğu sonuçları itibariyle sorunun ne denli önemli olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Nitekim sessizlik olgusunu örgütsel alan içerisinde ele alan bir çok araştırma, örgütler açısından yaşamsal olan bu konunun öneminin yöneticiler tarafından kavrandığını ortaya koymaktadır (Quinn ve Spreitzer, 1997, Vokola ve Bouradas, 2005: 441; Shojaie vd., 2011: 1731). Nitekim, yöneticilerin, küresel rekabetin yüksek düzeydeki dinamizmiyle yarışabilmek ve küresel rekabeti yönetebilmek için çalışanlarından risk alma, açık konuşma ve sorumluluk almaları yönünde çok daha fazla talepkâr davrandıkları görülmektedir. (Shojaie vd., 2011: 1731). Çünkü örgütlerin çevreleri giderek daha karmaşık, daha dinamik hale gelirken (Gao vd., 2011: 787); değişim gösteren bu durumlarla birlikte farklı zorluklarda kendini hissettirmektedir. Örneğin, küresel rekabetin yoğun baskısı altında sürekli değişim gösteren müşteri beklentilerini karşılamak örgütler açısından oldukça zorlaşmaktadır. Yöneticilerin farklı bakış açılarından uzak, kendi başlarına bu zorlukları belirlemeleri, yorumlamaları ve onlarla başa çıkmaları mümkün gözükmemektedir. Bu noktadan hareketle işgörenlerin, organizasyonu ilgilendiren ve/veya ileride karşılaşılması muhtemel kritik öneme sahip sorun ve konulara ilişkin düşünsel kapasitelerini ortaya koyup farklı eleştiriler, çözümler ve yeni fikirler üretmeye çalışmaları yönetsel kademelere destek yönünden, örgütler için hem değerli (Premeaux ve Bedeian, 2003: 1537) hem de ekonomik bir kaynaktır.

Örgüt ortamında oluşan durumlara bire bir tanıklık eden, gerekli bilgilere rahatça erişebilecek pozisyonlarda bulunan ve çeşitli uzmanlıklara sahip olan işgörenler, örgüt içinde gerçekte neler olduğuna dair farkındalık yaratan en önemli bilgi kaynaklarıdır. Bu bağlamda işgörenlerin ilgili yerleri bilgilendirmeleri organizasyonların davranışlarına rehberlik noktasında oldukça önemli bir etkiye sahiptir (Clapham ve Cooper, 2005: 707). Örgütler adına önemli olan, işgörenlerin sahip oldukları organizasyonla ilgili bilginin yukarı yönlü akışını sağlayabilmektir. Ancak organizasyonları geliştirebilecek fikir, bilgi ve düşüncelere sahip olan

işgörenler, bazen sahip oldukları bu fikir, bilgi ve düşüncelerini dile getirebilmek ve ilgili yerlere iletebilmek için çaba gösterirken bazen de bunun tam tersi bir duruş sergileyerek bir sessizlik hali içine girmektedirler (Van Dyne vd., 2003: 1359). Bu durumda işgörenlerin sessizleşmelerine neden olan faktörlerin ortaya çıkarılıp hiyerarşik basamaklar arasında bilgi akışını sağlamak, örgütler adına hayati derecede bir sorun olarak organizasyonların karşısında durmaktadır.

Ancak “sessizlik” gibi içinde davranışsal bir takım ipuçlarının bulunmadığı ve bu yönüyle belirgin davranışlardan ayrışan bir olgunun araştırılması ve farklı örüntülerinin betimlenmeye çalışılması, çeşitli zorlukları içermektedir. Nitekim Johannesen (1974) konuşma eylemi olmadığında sessizlik davranışının var olup olmadığının kesin olarak anlaşılmayacağını ve bu duruma dikkat gösterilemeyeceğini belirtmektedir (aktaran Van Dyne vd., 2003: 1364). Ayrıca, Danışman ve Özgen (2003) bilinçaltı düzeyde yer alan temel varsayımların anlaşılıp değerlendirilebilmesi için, büyük ölçüde, etkileşime dayalı mülakat, katılım, gözlem ve etnografik çalışmalar gibi niteliksel yöntemlerin gerekli olduğunu belirtmektedirler. Tüm bu nedenlere bağlı olarak kişinin psikolojik alanı dışındaki ikinci şahıslar tarafından somut olarak eyleme yansıyor yansımadağı anlaşılmayan sessizlik davranışının, keşifsel yöntemler kullanılarak derinlemesine araştırılması gerekmektedir. Çünkü sessizlik gibi araştırılması zor olan bir olgunun, nicel yöntemlerle yüzeysel olarak araştırılması çeşitli kısıtlara neden olacaktır. Örneğin örgütsel alanda sessizlik olgusuna ilişkin örüntülerin ne şekilde geliştiğı anlaşılamamaktadır. Dolayısıyla bu araştırma kuramsal destekten yoksun olarak ilişkilendirilen kişisel özellikler ve sessizlik olgusuna kuramsal destek sağlaması açısından önemlidir.

Aykanat (2012: 20) yapmış olduğu çalışmada bir olgunun ne şekilde geliştiğı ve ne anlam ifade ettiğini ortaya çıkarmanın “anlama”; anlama sonucunda elde edilen bulguların, diğer disiplinlerde var olan bilgilerin yardımıyla açıklanmasının da “anlamlama” olduğunu belirtmektedir. Sessizlik olgusunun kendi bütünlüğü içerisinde sadece davranışsal çıktılara odaklanmayıp, aynı zamanda olgu üzerinde “anlama ve anlamlama” ya yönelik çalışmalarının yapılması, sessizlik olgunun ne

şekilde ortaya çıktığını ortaya koyarken diğer taraftan bu durumu önleyici yönde daha etkili yönetim uygulamaları ve insan kaynakları stratejileri geliştirilmesine olanak sağlayacaktır. Belirtilen nedenlere bağlı olarak bu çalışmanın amacı aşağıdaki gibi özetlenebilir:

1- İşgörenlerin kişisel özellikleri düzleminde işgören sessizliğinin nedenlerini keşfetmek ve bu ilişkiyi betimlemek,

2- Elde edilen bulguları, örgüt ve yönetim yazını kapsamında açıklayan kavram ve olguların, örgütsel alanda yaşanan sessizlikle olan ilişkilerini tartışmak.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Son dönemlerde örgütlere zarar veren bir olgu olarak kavramsallaştırılan örgütsel/işgören sessizlik olgusu, farklı birçok yönüyle akademik araştırmalara konu olurken; çeşitli disiplinlerden beslendiği (psikoloji, sosyoloji, antropoloji vb.) görülmektedir. İşgörenlerce bilginin amaçlı ve bilinçli olarak gerekli ve/veya ilgili yerlere aktarılmaması olarak ele alınan *İşgören Sessizliği/Örgütsel Sessizlik* (Employee Silence/Organizational Silence), organizasyonlarda oldukça yaygın görünen bir durumdur (Pinder ve Harlos, 2001; Morrison ve Milliken, 2000). Ancak organizasyonlarda bu denli yaygın görülmesine karşın, işgören sessizliği kavramı örgütsel davranış ve yönetim yazınlarında ancak son yıllarda araştırmalara sıklıkla konu olmaya başlamıştır (Tangirala ve Ramanujam, 2008: 38; Morrison ve Milliken, 2000; Pinder ve Harlos, 2001).

Kavramın kökenine inen araştırmaların temel olarak Hirschman'ın (1970) çalışmasına atıfta buldukları anlaşılmaktadır. Aslında Hirschman (1970) her ne kadarda sessizlik kavramını doğrudan çalışmış olmasa da kavramı dolaylı olarak ortaya koymaktadır. Hirschman (1970) tarafından kullanılan sessizlik kavramının, pasif ancak, yazarın aynı çalışmasında üçüncü bir değişken olarak kullanmış olduğu bağlılıkla (loyalty) eş anlamlı olarak kullanıldığı görülmektedir. Hirschman (1970) tarafından işgörenlerin pasif bir durumu olarak ele alınan bağlılık kavramı, işgörenlerin yapıcı bir tutum olarak sessizleşip itaatkâr davranmalarını ima

etmektedir. Denilebilir ki, Hirschman bağlılığı tanımlarken aslında sessizliği de tanımlamaktadır. Bu nedendir ki örgütlerde yaşanan işgören sessizliği ile ilgili çalışmaların neredeyse tamamına yakını referans noktası olarak Hirschman'ın (1970) çalışmasını kaynak göstermektedir.

Hirschman (1970) “sesliliği” örgütsel tatminsizliğe karşı bir yanıt olarak ele almış olan ilk sosyal bilimci olarak, bu durumu performansta yaşanan bir düşüşü takiben müşterilerin ya da örgüt üyelerinin (Hirschman, 1970: 30) nasıl davrandığını betimleyen bir tipoloji önererek ortaya koymaktadır (Brinsfield vd., 2009: 8). Hirschman (1970) müşterilerin ya da örgüt üyelerinin tatminsizlik durumunda iki farklı davranış şekliyle yanıt verebileceklerini öne sürmektedir. Bunlar “Çıkış” (Exit) ve “Ses” (Voice) dir (Brinsfield vd., 2009: 8). Hirschman'ın (1970: 4,30) çalışmasında “çıkış” bazı müşterilerin organizasyonun çıktılarını satın almaktan vazgeçmeleri ya da bazı örgüt üyelerinin örgütten ayrılmaları şeklinde tanımlanırken, “ses” ise müşterilerin ya da örgüt üyelerinin firmanın uygulamalarını, politikalarını ve çıktılarını değiştirme teşebbüsü olarak tanımlanmaktadır. Hirschman'ın (1970) yapmış olduğu bu tanımdan hareketle “çıkış”, organizasyon üyelerinin örgütten ayrılarak tüm bağlarını koparmaları anlamına gelirken; “ses” ise şikâyetle bulunmak, çeşitli önerileri dile getirmek, örgütle ilgili bazı problemleri yöneticilerle tartışmak gibi çeşitli formlarda ortaya çıkabilmektedir (Afşar, 2013: 5).

Hirschman'ın (1970) ele almış olduğu üç boyuta ek olarak Rusbuld, Zembrodt ve Gunn (1982) ve Farrell (1983) tatminsizliğe tepki olarak dördüncü bir boyut ortaya koymaktadır. Bu dördüncü boyut umursamazlık, aldırmaçlık ve sessizlik ile karakterize edilen “ihmal” kavramıdır. Farrell (1983) çalışmasında, deneyimlemiş oldukları tatminsizlik sonucunda organizasyona karşı bağlılıkları azalan ve yapmış olduğu işe yabancılaşan işgörenin, organizasyon içerisinde katılımdan uzak durup umursamaz davranışlar sergileyeceğini öne sürmektedir (aktaran Brinsfield vd., 2009: 9-10) . Ayrıca Farrell (1983), sesi aktif ve yapıcı bir boyut olarak ele alırken, ihmalin pasif ve yıkıcı bir durum olduğunu değerlendirmektedir (aktaran Brinsfield vd., 2009: 9-10). Bu noktadan hareketle Brinsfield vd. (2009: 10),

Hirschman (1970) ve Farrell'in (1983) çalışmalarında “ses” e yönelik olarak zıt bir tutumun olduğu dikkat çekmektedirler. Hirschman tarafından yapıcı bir durum olarak sadakat ve bağlılıkla eş olarak görülen işgörenlerin sessizlik halinin, Farrell (1983) tarafından yıkıcı bir durum olarak ortaya konması, özellikle 2000’li yılların başından itibaren yoğunlaşan sessizlik çalışmalarıyla tam bir paralellik gösterirken (örn. Morrison ve Milliken, 2000; Pinder ve Harlos, Dyne vd., 2003; Premeaux ve Bedian, 2003; Tangirala ve Ramanujam, 2008; Brinsfield vd., 2009), sessizliğin pasif bir durum olarak değerlendirilmesi ise kısmi bir paralellik sergilemektedir (örn. Dyne vd., 2003).

Farel (1983)’ in çalışmasından sonra, Hirschman (1970)’in çalışmasına ağır bir eleştiri de Leck ve Saunders (1989: 220) tarafından getirilmektedir. Leck ve Saunders (1989: 220), Hirschman’ın (1970) çalışmasına ilişkin bazı temel sorunlara dikkat çekmektedirler. Yazarlara göre Hirschman’ın (1970) çalışmasının tartışmalı yönlerinden en önemli olanı, araştırmada ele almış olduğu bağlılık (loyalty) kavramı yorumlanmasında ortaya çıkan karmaşıklığıdır. Araştırmacılar bu duruma kanıt olarak Hirschman’ın (1970) “bağlılık” kavramıyla gerçekten kastetmek istediği şey üzerine yapılan tartışmaların iki farklı yöne evrilmesini göstermektedirler. İlk bakış açısında Hirschman (1970) bağlılığı, çıkış-ses kararının bir düzenleyicisi olarak tanımlamaktadır. Bu bakış açısına göre yüksek düzeyde bağlılık gösteren tatminsiz çalışanlar çok az ihtimalle “çıkış” seçeneğini, çok yüksek ihtimalle de “ses” seçeneğini kullanacaklardır. Düşük düzeyde bağlılık gösteren çalışanlar ise bu durumun tam aksi ile ifade edilmektedir. Aslında bağlılığın bu şekilde kullanımı, bağlılığın tatminsizliğe karşı gelişen davranışsal yanıtlarını etkileyen tutumsal bir durum olarak yorumlanmasına imkân sağlamaktadır. Diğer taraftan Hirschman (1970: 38) bağlılığı ses ve çıkış seçeneğine bir alternatif olarak tanımlamış ve bağlılık gösteren bir çalışanın çıkış seçeneğine karşı direndiği, sessizleşerek acı çektiğini ve inançlı bir şekilde bir şeylerin ileride düzeleceği kanısına sahip olduğunu dile getirmektedir. Bu bakış açısına göre de bağlılık, durumun düzelmesi için sabır ve sükûnet içinde bekleme halidir. Çıkış ise ses kararını düzenleyen bir tutumsal durum olmaktan ziyade,

bağlılığın tatminsizliğe davranışsal bir yanıtı olarak yorumlanabileceğini önermektedir (Leck ve Saunders, 1989: 220).

Doksanların ortasından başlayarak özellikle 2000’li yılların başlarında insan davranışlarını inceleyen bilim adamları sessizliğin eylemsizliği ifade ettiğini (Nader, 2001: 162), diğer bir ifade ile sessizliğin geleneksel anlamda pasif bir davranış olduğunu eleştirmekte (Scott, 1993: 3) ve hatta bazı yazarlar bütün sessizlik türlerinin pasif bir davranış olarak değerlendirilmemesi gerektiği, aslında sessizliğin biliş, duygu ya da niyetleri içeren iletişimin bir formu olarak, aktif ve bilinçli bir çabanın sonucunda oluşabileceğini belirtmektedirler (Pinder ve Harlos, 2001: 333-334). Dolayısıyla sessizlik kavramı üzerine yapılan değerlendirmelerde bir paradigma değişimi görülmektedir. Başka bir anlatımla, sessizlik araştırmalarının sonuçları itibariyle ilk çıktığı zamanlardaki olumlu davranış paradigmasının yerini genel olarak işgörenlerin bilinçli/amaçlı olarak sergiledikleri olumsuz bir davranış paradigmasına bıraktığı söylenebilir (örn. Morrison ve Milliken, 2000; Pinder ve Harlos, 2001; Van Dyne vd., 2003; Morrison ve Milliken, 2003; Premeaux ve Bedian, 2003; Bowen ve Blockman, 2003; Tangirala ve Ramanujam, 2008). Bu çerçevede sessizlik literatüründeki paradigma değişiminin etkileri örgütler üzerinde de kendini göstermektedir. Morrison ve Milliken (2000) yapmış oldukları çalışmada örgütlerde yaşanan sessizlik olgusunu, katılımcı bir örgüt yaratma önünde büyük engel olarak değerlendirmektedirler. Diğer taraftan, bu olgunun örgütün özelliklerinden etkilendiği de ifade edilmektedir (Morrison ve Milliken, 2000; Vakola ve Boudaras, 2005; Bowen ve Blockman, 2003; Bell vd., 2011). Bununla birlikte, günümüzde sessizlik olgusu, işgören performansını ve dolayısıyla da örgüt performansını olumsuz yönde etkileyen bir davranış biçimi olarak da kavramsallaştırılmaktadır (Çakıcı, 2007: 149).

Bu paradigma dönüşümü ve örgütlerde sessizlik olgusunu araştıran temel araştırmalar olarak Morrison ve Milliken (2000) ve Pinder ve Harlos (2001) tarafından yapılan çalışmalarla birlikte yönetim ve örgüt yazınında iyiden iyiye kendini hissettirdiği ve sonrasında örgütsel sessizliğe ilişkin birçok çalışmanın ardı ardına geldiği görülmektedir.

Yönetim ve örgüt yazınında “*Örgütsel Sessizlik*” kavramının ilk olarak Morrison ve Milliken (2000: 709) tarafından kullanıldığı görülürken, benzer bir kavramı Pinder ve Harlos (2001) “*İşgören Sessizliği*” olarak tanımlamaktadırlar. İşgörenlerin örgüt içerisinde ortaya çıkan problemler hakkında kendi fikir ve endişelerini açık bir şekilde ifade etmekten kaçınmaları ve algılamış oldukları tehlikelerden kendilerini korumaları olarak literatüre konu olan ve ilk olarak Morrison ve Milliken tarafından (2000) kavramsallaştırılan “*Örgütsel sessizlik*” olgusu, örgüt düzeyinde ele alınan ve örgüt içerisinde yayılan ve örgütte bir iklim halini alan durumu yansıtmaktadır. Buna karşın Pinder ve Harlos (2001) kavramı birey düzeyinde ele almakta ve çalışmalarında bu durumun nedenlerini ortaya koymaya çalışmaktadır.

Morrison ve Milliken (2000) tarafından “*örgütsel sessizlik*” olarak kavramsallaştırılan olgu, genellikle işgörenlerin örgütsel konu, problemler hakkındaki kendi fikir seçim ve endişelerini açık bir şekilde konuşmaktan bilinçli olarak kendilerini alıkoymaları, engellenmeleri olarak tanımlanırken (Vokola ve Bouradas, 2005: 441); çoğulcu örgüt yapısının önündeki en büyük engel olarak değerlendirilmektedir. Yine aynı yazarların Academy of Management Review’da yayınlanan “*Sounds of Silence*” (sessizliğin sesi) adlı çalışmasında örgütsel sessizlik, mevcut uygulamaların beklenen şekilde etki göstermediğini ortaya koyan olumsuz geri bildirim ya da bilgilerin engellenmesi suretiyle etkili bir organizasyonel öğrenme ve gelişmeden taviz vermek, şeklinde tanımlanmaktadır (Morrison ve Milliken, 2003). Morrison ve Milliken (2000) çalışmasında olumlu bir örgütsel özellik olarak tanımladıkları çoğulcu örgüt tanımından hareketle örgütsel sessizliğin örgütler için neden zararlı olduğunu tartışmaktadırlar. Yazarlara göre çoğulcu örgütler, çalışanlar arasındaki değer ve hareket tarzlarının farklı olduğu ve işgörenlerin çoklu bakış açıları ve farklı fikirlerini ifade etmelerine izin veren örgütler olarak tanımlanmaktadır. Morrison ve Milliken (2000: 707) bu tanımdan hareketle örgütlerde çoğulcu sessizliğe vurgu yaptığını belirttikleri örgütsel sessizlik olgusunu, çoğulcu (katılımcı) örgütlerin gelişmesinin önünde bir

engel, örgütlerin değişimi ve gelişimi önünde potansiyel bir tehlike olarak değerlendirmektedirler.

Yönetim ve örgüt yazınında Morrison ve Milliken'in (2000) çalışmalarıyla birlikte en fazla atıf alan çalışmalardan bir diğeri de 2001 yılında Pinder ve Harlos tarafından gerçekleştirilen çalışmadır. Yazarlar ilk kez "İşgören Sessizliği" kavramını literatüre katmış ve işgörenlerin hangi nedenlerden kaynaklı olarak sessiz kaldıklarını keşifsel bir çalışmayla ortaya koymaya çalışmıştır. Pinder ve Harlos (2001: 334) tarafından "*işgören sessizliği*", örgütsel durumlar hakkında işgörenlerin bilişsel ve/veya etkili değerlendirmelerini içeren gerçek ifadelerini, etkili çözüm ve değişiklik kapasitesine sahip olarak değerlendirdikleri kişilerden esirgemeleri olarak tanımlanmaktadır.

Morrison ve Milliken (2000) ve Pinder ve Harlos (2001) çalışmalarının devamında, Dyne vd.'nin (2003) işgören sessizlik davranışlarını ortaya koymak ve bu davranış biçimlerinin örgüt düzeyine genellemek amacıyla ölçek geliştirme çabası içerisine girdikleri görülmektedir. Bu amaçla araştırmacıların, ilk olarak iletişim, etik ve sosyal psikoloji ve yönetim yazınlarına ilişkin var olan araştırmaları betimsel bir bakış açısıyla inceledikleri görülmektedir. Bu incelemeler sonucunda işgörenleri sessizleşmeye iten temel güdüleyicileri ortaya koymaktadırlar. Araştırma bulgularında işgörenlerin sessiz kalmalarının temelinde korku, özgecilik ve işbirliği yapma güdülerinden hareketle proaktif sessizlik davranışı ve rıza gösterme ve boyun eğmeye dayalı olarak da pasif sessizlik davranışı gösterdikleri ortaya konmuştur.

Dyne vd.'nin (2003) spesifik bir sessizlik tanımı yapmadıkları anlaşılmaktadır. Ancak Dyne vd., (2003) var olan çalışmalardan hareketle ses ve sessizlikle ilgili olarak yeni bir kavramsal çerçeve sunduklarını iddia etmektedirler. Bu kavramsal çerçeve içerisinde ilk olarak ses ve sessizliğin bilinçli (purposeful/amaçlı) formlarına spesifik olarak odaklanılmış ve iş ile ilişkili gelişmeler hakkında işgörenin fikir, bilgi ve düşünceleri ifade etmek yerine kendisini bundan alıkoymasına ya da engellemesine neden olan güdüler (motive ediciler) üzerine yoğunlaşmışlardır. Yazarlar her ne kadar bu çalışmalarında işgörenlerin ses ve

sessizlik konusunda karar verirken bilinçli ve kasıtlı olarak hareket ettikleri üzerine odaklansalar da organizasyon içerisinde gerçekleşen tüm sessizlik durumlarının bilinçli ya da kasıtlı bir durumu yansıtmayacağı vurgusunu yapmaktadırlar. Bu duruma basit bir örnek olarak işgörenlerin her zaman karşındakini bilgilendirmek için bir fikre veya bilgiye sahip olamayabileceklerini göstermektedirler (Dyne vd., 2003: 1363).

Bununla birlikte işgörenler çalıştıkları örgütler ve üstleri hakkında sessiz kalmaları gerektiğini ya da buna mecbur oldukları kararını bir anda vermemektedirler. Çalıştıkları örgütlerde onları bu davranışa iten birçok neden bulunmaktadır (Şehitoğlu, 2010: 43). Birçok çalışmada araştırmacılar, örgütsel sessizlik/işgören sessizliğinin nedenleri ve ne şekilde geliştiği üzerine odaklanmaktadırlar. Bu araştırmalar incelendiğinde örgütsel/işgören sessizliğinin nedenlerini üç başlık altında toplamak mümkün gözükmektedir. Bunlardan ilki, örgüt içi ortamsal faktörlerin etkisiyle ortaya çıkan (genel olarak üst yönetim tutum ve davranışlarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır) ve işgörenlerin içsel değerlendirmelerince olumsuz olarak algılamış oldukları durumdur. İkincisi, işgörenlerin kişisel özellikleri ve demografik özelliklerini temsil eden kişisel faktörler başlığıdır. Son faktör ise bir kısım örgüt yapı ve özelliklerinden kaynaklanan durumu ifade etmektedir.

Milliken vd. (2003: 1469), organizasyon içerisinde çalışanların sessizleşme kararı vermesinde etkili olan faktörleri “kişisel özellikler”, “organizasyonel özellikler” ve “ilişkilere dayanan özellikler” başlıklarında modelleyerek ifade etmektedirler. Morrison ve Milliken’ e (2000) göre, sessizlik olgusu, organizasyon düzeyinde ortaya çıkar ve örgüt karakteristiklerinden etkilenir. Bu karakteristiklere örnek olarak karar verme, süreçler, yönetim süreçleri ve kültür gösterilebilir (Vakola ve Boudaras, 2005: 442). Örgütsel sessizlik olgusunu bir modelle ortaya koyan Morrison ve Milliken (2000), modelde örgütsel sessizliğin ana bileşenlerini ortaya koymalarının yanı sıra örgütsel düzeyde sessizliğin sosyal olarak yapılandırılmış bir olgu olduğuna açık bir biçimde vurgu yapmaktadırlar. Bu noktadan hareketle işgörenlerin neden sessizleştikleri üzerine yoğunlaşan bir kısım

araştırmada, işgörenlerin algıladıkları korku ve endişeler nedeniyle içsel bir karar olarak sessizleştikleri iddia edilmektedir. Bu araştırmaların, yönetsel korkulara dayalı olarak işgörenlerin hataları ve işyeri sorunlarıyla ilgili açık konuşamamaları (Dyne vd., 2003: 1366; Alparslan ve Kayalar, 2012: 141), açık konuşmanın bir risk yaratacağı inancı (Premeaux ve Bedian, 2003: 1537), misilleme korkusu (Brinsfield, 2009: 223; Kish-Gephart vd., 2009) korkunun neden olduğu sessizliğin alt düzeylerle sınırlı olmadığı (Detert ve Edmonson, 2006: 19), olumsuz biri olarak etiketlenme (Ashford ve Humphrey, 1997; Morrison vd., 2003: 1469), sürekli sorun çıkaran ve şikayetçi biri olarak görülme kaygısı (Milliken vd., 2003: 1473; Milliken ve Morrison, 2003: 1565), güven kaybı, saygı kaygı, destek ve kabul görmeme (Piderit ve Ashford, 2003: 1495), terfi edememe ve işini kaybetme (Milliken vd., 2003; Detert ve Edmonson, 2008; Dutton vd., 2002; Morrison vd., 2003; Piderit ve Ashford, 2003: 1495), izolasyon korkusu (Bowen ve Blockman, 2003: 1397; Milliken ve Morrison, 2003: 1565; Nikolaou vd., 2008: 668; Çakıcı 2007: 153), sosyal ilişkileri zedeleme kaygısı (Milliken vd., 2003: 1463; Çakıcı, 2010: 22) gibi korku ve kaygı temelli konular üzerine yoğunlaştığı görülmektedir.

Araştırmalar toplu olarak değerlendirildiğinde örgütsel sessizlik ve işgören sessizliği kavramlarının birbirlerinin yerlerine kullanıldığı ve dolayısıyla kavramlara ilişkin tam bir ayırımı yapılmadığı görülmektedir. Aynı zamanda araştırmacıların örgütsel sessizlik ya da işgören sessizliği olarak kavramsallaştırmaya çalıştıkları olgunun tanımı üzerinde de bir fikir birliğinin olmadığı anlaşılmaktadır. Kimi araştırmacılar kasıtsız/amaçsız sessizlik hallerini de kavram içerisinde değerlendirirken (örn. Pinder ve Harlos, 2001; Bruneau: 1973); Van Dyne vd., 2003; Gephart vd., 2003; Kostiuk, 2012) diğer bir takım araştırmacıların sessizliği sadece bilinçli/amaçlı olarak değerlendirdikleri gözlenmektedir (örn. Premeaux ve Bedian, 2003; Bowen ve Blockman, 2003; Tangirala ve Ramanujam, 2008).

3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Alan Araştırması olarak tasarımlanan bu çalışma, öznelci bir bakış açısına sahiptir. Dolayısıyla çalışma kuramsal katkı yönünden değerlendirildiğinde, uygulamaya dönük öneri endişesi olmaksızın, *betimleyici bir misyon* taşımaktadır.

Bu araştırmada, Alan Araştırması yöntemi içerisinde nitel veri toplama teknikleri olarak değerlendirilen (Şencan, 2007: 131; Özdemir, 2010: 134) *yarı yapılandırılmış (semi structured) derinlemesine görüşme (deeply interview)* ve *odak grup* veri toplama tekniklerinden yararlanılmıştır. Her iki veri toplama tekniğinde de görüşmeler yüz yüze gerçekleştirilmiştir. Nitel araştırmalarda sıklıkla kullanılan veri toplama aracı olan bu tekniklerin (DiCicco Bloom ve Crabtree, 2006: 315) araştırmacının bakış açısına göre şekillenebileceği düşünüldüğü de (Yıldırım ve Şimşek, 2011; Öztürk, 2011), araştırmada kullanılan veri toplama tekniğinin *yorumsamacı* (interpretive) bir bakış açısına sahip olduğu görülmektedir.

Bu araştırmanın evrenini, Türkiye’de faaliyette bulunan farklı örgüt yapıları içerisinde (özel sektör, kamu sektörü, yerel örgütler, sivil toplum örgütleri, siyasi örgütler) ve değişik kademelerde görev alan bireyler oluşturmaktadır. Farklı örgüt yapıları ve bu farklı örgüt yapıları içerisinde değişik kademelerden bireylerin farklı küme ve tabakalar oluşturması araştırmanın örnekleme türünün karmaşık bir görünüm sergilemesine neden olmaktadır. Dolayısıyla araştırma da örneklemeyle ilişkin karar alınırken, birden fazla örnekleme türleri aynı anda kullanılmıştır:

1- Maksimum Çeşitlilik Örnekleme (Amaçlı Örnekleme Yöntemi) (Yıldırım ve Şimşek, 2007: 107).

2- Kartopu ve Zincir Örnekleme (Amaçlı Örnekleme Yöntemi) (Yıldırım ve Şimşek, 2007: 107).

3- Kolay Ulaşılabilir Durum Örnekleme (Amaçlı Örnekleme Yöntemi) (Yıldırım ve Şimşek, 2007: 107).

Araştırma soru formu Yıldırım ve Şimşek’in (2011) çalışmalarında ele almış oldukları dokuz kritere göre (örn. kolay anlaşılabilir sorular yazma, odaklı sorular

hazırlama...) düzenlenmiştir. Belirtilen kriterlere göre dizayn edilen soru formu, konu hakkında bilgi sahibi olan iki akademisyene inceletilmiş ve pilot çalışma düzeyinde bir odak grup ve üç mülakatla sınıandıktan sonra son halini almıştır.

Veri toplama sürecinde toplam üç araştırmacı görev almıştır ancak araştırma bulgularına dayalı tüm analizler tek araştırmacı tarafından yapılmıştır. Görüşmelerin başında tüm katılımcılara bazı demografik özelliklerinin yer aldığı bir form doldurtulmuş ve bu formda katılımcıların tanınması için kendisini temsilen K-1, K-2, K-3...K-41 sembolleri atanmıştır. Ayrıca tüm görüşmeler elektronik ses kaydedici ile kayıt altına alınmıştır.

Tablo 1. Araştırma Katılımcıları Görüşme Süreleri

Katılımcı Kodları	Veri Toplama Tekniği	Görüşme Süresi (Dakika)	Katılımcı Kodları	Veri Toplama Tekniği	Görüşme Süresi (Dakika)
K-1	Mülakat	30.5	K-21	Odak Grup	<i>100</i>
K-2	Mülakat	28	K-22	Odak Grup	<i>100</i>
K-3	Mülakat	27.5	K-23	Odak Grup	<i>100</i>
K-4	Mülakat	35.5	K-24	Odak Grup	<i>100</i>
K-5	Mülakat	44.5	K-25	Odak Grup	<i>100</i>
K-6	Mülakat	28	K-26	Odak Grup	<i>100</i>
K-7	Mülakat	31.5	K-27	Odak Grup	<i>100</i>
K-8	Mülakat	31	K-28	Odak Grup	<i>100</i>
K-9	Mülakat	57.5	K-29	Odak Grup	<i>100</i>
K-10	Mülakat	26	K-30	Mülakat	24
K-11	Mülakat	30.5	K-31	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-12	Mülakat	30	K-32	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-13	Mülakat	41	K-33	Odak Grup	<i>112.5</i>

Z. UÇAR

K-14	Mülakat	51.5	K-34	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-15	Mülakat	25.5	K-35	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-16	Mülakat	36.5	K-36	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-17	Mülakat	28	K-37	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-18	Mülakat	45	K-38	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-19	Mülakat	8	K-39	Odak Grup	<i>112.5</i>
K-20	Mülakat	36	K-40	Mülakat	28.5
K-21	Odak Grup	<i>100</i>	K-41	Mülakat	51

Araştırma, *kamu örgütleri* (genel idareye bağlı sağlık, eğitim, güvenlik, diyanet, diğer idari hizmetler ve yarı özerk akademik örgütler ve belediye), *özel sektör* (bankacılık, eğitim, ambalaj, film, reklam, sağlık, güvenlik hizmetleri vd.), *sivil kurumlar* (sendika, meslek örgütleri ve dernek) ve *siyasi örgütlerde* (siyasi partiler) hizmet veren 41 katılımcıyla gerçekleştirilmiştir.

Tablo 2. Örneklemin Demografik Özelliklerine Yönelik Bulgular

<i>Demografik Özellikler</i>	<i>Sıklıklar</i>	<i>%</i>	<i>Demografik Özellikler</i>	<i>Sıklıklar</i>	<i>%</i>
Cinsiyet			Yaş		
Kadın	8	19,5	20-29 arası	10	24,25
Erkek	33	80,5	30-39 arası	16	39,0
Toplam	41	100,0	40-49 arası	9	22,0
Medeni Durum			50-59 arası	6	14,75
Evli	26		Toplam	41	100,0
Bekar	15	36,5	Firma Deneyimi		
Toplam	41	63,5	10 yıldan az	30	73,25
Konum		100,0	10-19 yıl arası	4	9,75

Mavi Yaka	14	34,0	20-29 yıl arası	3	7,25
Beyaz Yaka	27	66,0	30-39 yıl arası	4	9,75
Toplam	41	100,0	Toplam	41	100,0
Eğitim Düzeyi			Toplam Deneyim		
Orta Öğretim	4	9,75	10 yıldan az	16	39,0
Ön Lisans	5	12,25	10-19 yıl arası	10	24,25
Lisans	21	51,25	20-29 yıl arası	6	14,75
Yüksek Lisans	7	17,0	30-39 yıl arası	9	22,0
Doktora	4	9,75	Toplam	41	100,0
Toplam	41	100,0			

Tablo 3. Katılımcıların Faaliyet Gösterdikleri Sektörlere Yönelik Bilgiler

Kamu Sektörü (% 53,66)					Özel Sektör (%)	Sivil Toplum (%)	Siyasi Örgütler (%)	
Genel İdari Örgütler				Yarı Özerk Kurumlar (Belediye, Üniv.)	Kamu Sektörü Toplam			
Eğitim	Sağlık	Güv.	Diğer	26,83	53,66	24,43	12,20	9,75
7,32	7,32	4,87	7,32					

Araştırma örnekleminin büyüklüğü herhangi bir istatistikî bir çalışmayla hesaplanmamıştır. Nitel araştırmaların doğası gereği oldukça maliyetli ve zaman alıcı oluşu nedeniyle optimal bir denge sağlanmaya çalışarak ve araştırma konusuyla ilgili elde edilen veriler tekrarlanınca ya da diğer bir ifade ile farklı bilgiler çıkmamaya başlayınca araştırmanın veri toplama süreci sonlandırılmıştır.

3.1. Verinin Düzenlenmesi ve İçerik Analizi

Bu aşamada odak grup görüşmeleri ve derinlemesine görüşmeler sonunda elde edilen ham veriler, anlam bütünlüğünün sağlanması ve içerik analizine uygun hale getirilmesi için ilk olarak metne dönüştürülmüş ve sonrasında çözümlenmeye

başlanmıştır. Bu şekilde düzenlenen veriler içerik analizine tabi tutulmuş ve birbirleriyle ilişkili olduğu belirlenen ifadeler sınıflandırılarak belirli temalar altında birleştirilmiştir.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

4.1. Karakteristik Özelliklerinin Sessizlik Olgusuna Etkisi

Karakteristik özelliklerin açık bir biçimde konuşup konuşmama kararı verme üzerindeki etkisi, araştırma bulgularına dayalı olarak Tablo 4 üzerinden tartışılmıştır. Bu amaçla katılımcıların kullanmış oldukları örnek ifadeler, bu ifadelerin ilişkili olduğu kavramlar ve sıklıkları Tablo 4'te düzenlenmiştir.

Tablo 4'te yer alan birinci ve ikinci sütunlara ilişkin kişinin, yaşam olaylarıyla mücadele etme tarzını tanımlayan ve bir kişilik özelliği olarak değerlendirilen “Kontrol Odağı” kavramının ön plana çıktığı değerlendirilmektedir. Kavram, kişinin mücadele tarzına yönelik referans alanlarını tanımlamaktadır. Bireye genellenmiş kontrol beklentilerinin iç odaklılık ve dış odaklılık boyutları üzerindeki konumu üzerinden; pekiştiricilerin bireyin kendine atfettiği ya da dışındaki güçlerin (şans, kader vb.) kontrolünde olduğuna yönelik genel beklentisi ya da inancını yansıtmaktadır (Erol vd., 2000: 149). İç kontrol odaklı (İKO) kişiler kendi yaşamlarını üzerinde kontrol güçleri olduklarına inanmaktadırlar. Buna karşın İKO'lu kişilerin karşıtları olarak görülen Dış Kontrol Odaklı (DKO) kişiler kendi kaderlerinin büyük ölçüde kendi kontrolleri dışında olduğuna inanmaktadırlar ve bu kişilere göre kendilerini etkileyen yaşamış oldukları olaylar kader, şans ya da diğer güçler tarafından belirlenmektedir (Premeaux ve Bedian: 2003: 1542). Rotter (1992) DKO'yu öğrenilmiş çaresizlikle ilişkili olduğunu belirtirken, İKO'yu ise örneğin planlama, başa çıkma, sebat ve diğer sorun çözme teknikleri gibi daha proaktif kavramlarla ilişkili olduğunu belirtmektedir (Premeaux ve Bedian, 2003: 1542).

Rotter (1992: 127) ayrıca Batı kültürlerinin İKO'lu kişilere vurgu yaptığını belirttiği çalışmasında, İKO'lu kişilerin öz yetkinlik algılarının yüksek olduğuna ve bu durumda başarıma arzularını güçlendirdiğine dikkat çekmektedir. Buna karşın

Doğu kültürlerinde insanlar durumun olumlu ya da olumsuz olmasına bakmaksızın kader, şans, tesadüf ya da farklı güçler tarafından kontrol edilebildiklerine inanmaktadırlar. Premeaux ve Bedian (2003: 1453) çalışmalarında İKO'nun açık konuşma ile pozitif yönlü bir ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadırlar. Yazarlar tarafından yapılan bu tespit, iç kontrol odaklı kişilerin çalıştıkları ortamda gelişen durumlara ilişkin kendi kontrollerinin olduğunu düşünmelerine neden olmaktadır. Dolayısıyla bu kişiler, durumları değiştirebilme kabiliyetlerinin olduğuna inandıklarından konuşmaya daha eğilimli olacaklardır.

Kişilerin yaşamla mücadele tarzını ele bir diğer kişilik özelliğinin de “Benlik Saygısı/Öz Saygı” (Self Esteem) olduğu anlaşılmaktadır. Özoğlu (1976) benlik kavramını, kişinin davranış şeklini ortaya koyan, kişisel değer, amaç ve ideallerinin dinamik bir organizasyonu olarak tanımlamaktadır. Bu bakımdan benlik bireyin kendi oluşunu, içinde yaşamış olduğu çevreden ve diğer benliklerden farklılaştıran temel ve belirgin karakteristiklerinin birey tarafından soyutlanmış halidir (aktaran Şekercioğlu ve Güzeller, 2012: 216). Bu yönü ile bireyin kendisine ve çevresine ait algılarını geliştirmesinde ve bu geliştirmiş olduğu algıları sonucuna göre hareket etmesinde bireyi motive etmektedir.

Z. UÇAR

Tablo 4. Katılımcıların Karakteristik Özellikleri Bağlamında Kullandıkları İfadeleri Ve Sıklıkları

<i>İlişkili Kavramlar</i>	<i>Sıklık</i>	<i>Örnek İfade Biçimleri</i>
Özgüven		“Bu benim kendi özgüvenimdir.” (Katılımcı 13)
Kendine Güven	17	“Aslında Kendine güvenle alakalı bir durum.” (Katılımcı 39)
1 İnanç		“Bir şeyleri değiştirebileceğine inanıyorsan yaparsın yani, konuşursun.” (Katılımcı 4)
Mücadeleci		“Bu konularda hep mücadele ettim...Kişiliğim nedeniyle hiç vazgeçmedim.” (Katılımcı 14)
Azimli	9	“Her türlü sonuca katılabilecek kişiler, daha net fikirlerini beyan edebiliyorlar.” (Katılımcı 17).
Kararlılık		“Bir de doğru bildiğim şeyden asla yani böyle deseler ki işte seni Van'a sürecez doğru bildiğimi yine söylerim yani.” (Katılımcı 13)
2 Proaktiflik		“Eleştiriyeye de açık olan insanlar, daha konuşmaya bu tür konuları daha elverişli oluyorlar. Buna proaktif kişilik yapısı diyebiliriz.” (Katılımcı 17)
Sosyalilik	14	“Bu konuda proaktif kişiler çok daha girişkenler.” (Katılımcı 16)
3 Girişkenlik		“Onlar bunu duymak istemese de kendimi buna mecbur hissediyorum” (Katılımcı 28)
Sorumluluk		
İçe Kapanıklık		Daha içine kapamık kişiler, zaten daha sessiz kalmayı tercih ediyorlar. (Katılımcı 17).

4	Ketumluk	9	<p>Bazıları konuşmayı sevmiyor, biraz ketum oluyor her nedense. (Katılımcı 9)</p> <p>“Açıkkçası her konuda çok konuşmayı sevmem. ...Bu benim kişiliğimle alakalı.” (Katılımcı 34)</p>
5	Egoist Çıkarıcı Faydacı	6	<p>“Kendi fikirlerini kendi düşüncelerini saklayıp, karşı tarafta aynı fikirdeymişsin gibi kendini gösterip, onların bağlı bulunduğu sendikaya üye olduğun zaman, imkânsız gibi görünen bir işi çok kötü bir ilçe de olduğun halde merkezde çok iyi bir kuruma çok iyi bir okula gelebiliyorsun.” (Katılımcı 40)</p>
6	Prosoyallik İyi Niyetlilik	14	<p>“Hakikaten ben ispiyon etmeyi sevmem zaten.” (Katılımcı 7).</p> <p>“Zarar görülmecek bir konuşsa bir şekilde koruruz.” (Katılımcı 1)</p> <p>“Bana zarar vermeyecekse kesinlikle söylemem.” (Katılımcı 23)</p> <p>“Etik bakış açısından dolayı, kurum kültürü, kurum prestiji kurum saygınlığının düşmemesi belki halk gözünde belki ondan dolayı.” (Katılımcı 17)</p>

Z. UÇAR

Literatürde benlik saygısı, genel olarak yüksek veya düşük olarak açıklanmaktadır (Hamarta vd., 2009). Öz benlik algısı yüksek olan bireyler sosyal ilişkilerinde daha girişimci, daha güvenli ve daha atak kişilerdir. Düşük öz benlik algısına ilişkin Rosenberg (1965) bu tür düşük benlik algısına sahip olan kişilerin sosyal etkileşimlerinde daha çok sorunlarla karşılaştıklarını, daha fazla tehdit algıladıklarını ve eleştiriye duyarlı olduklarını aktarmaktadır. Ayrıca düşük öz benlik algısı biriyelerin çevreye uyumunda ve doğal olarak ilişimde de problemler yaşamalarına neden olabilecektir (aktaran Hamarta ve Demirtaş, 2008: 241). Premeaux ve Bedian öz benlik ve kişilerin örgütsel değişikliklerle başa çıkabilmesi arasında pozitif yönde bir ilişki olduğunu belirttikleri çalışmalarında, yüksek düzeyde benlik saygısına sahip bireylerin açıkça konuşma davranışı sergilemeye daha eğilimli olduklarını, bu durumun aksine düşük düzeyde benlik saygısına sahip olan bireylerin ise açıkça konuşma sonucunda oluşabilecek olumsuzluklarla karşı karşıya kalmamak için açıkça konuşmaktan kaçındıklarını belirtmektedirler (Premeaux ve Bedian, 2003: 1543).

Tablo 4'ün üçüncü ve dördüncü sütunları incelendiğinde katılımcıların genel olarak içe kapanık kişilerin dışa dönük kişilerden daha fazla sessiz kaldıklarını belirtmektedir. Literatürde de bu bulguyu destekleyen araştırmalar görülmektedir. LePine ve Van Dyne (2001) yapmış oldukları çalışmada büyük beş kişilik özelliklerinin her biri ve çalışma grupları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır (Morrison, 2011: 192). Yine tablo 4'ün üçüncü satırında yer alan sorumluluk kavramına ilişkin, LePine ve Van Dyne, kişilerin sahip oldukları sorumluluk düzeyi ve dışa dönüklük düzeyinin yüksek olması ile seslilik arasında pozitif bir ilişki saptamışlardır. Sorumluluk düzeyi yüksek bireylerin çevrelerindeki durumların nasıl değiştiği hakkında konuşmalara dahil olmaya gönüllü olduklarını ancak dışa dönük kişilerin ise üstleriyle açık çok rahat bir şekilde açık konuştuklarını belirtmektedirler (Morrison, 2011: 192).

Tablo 4'ün altıncı satırındaki katılımcı ifadelerinden de anlaşılacağı üzere bir kısım katılımcının iyi niyeti olarak sessiz kaldıkları anlaşılmaktadır. Örgütsel sessizlik yazını içerisinde de sıkça ele alınan bu olgu prososyal davranma niyeti

olarak adlandırılmaktadır. Dyne vd. (2003) yapmış oldukları çalışmada prososyal davranma niyetini “örgütsel vatandaşlık davranışı” ile ilişkilendirmişlerdir. Yazarlar örgütsel vatandaşlık davranışının boyutlarından biri olan centilmenlik (sportmanship) ile prososyal davranma niyeti arasında yakın bir ilişki olduğunu belirtmektedirler. Brinsfield (2009: 146) prososyal davranma niyetinin bireyin örgütü koruma ve diğer çalışanları koruma güdülerinden kaynaklı olarak iki şekilde ortaya çıktığını belirtirken, Dyne vd. (2003: 1368), bu güdülere sahip kişilerin örgütlerine ve iş arkadaşlarına zarar verecek durumları bilerek ve bilinçli bir şekilde sakladıklarını ifade etmektedir.

İşgörenlerin sergilemiş oldukları prososyal sessizlik davranışına yönelik elde edilen bulguların literatürle yüksek oranda paralellik göstermesinin yanı sıra bir takım çarpıcı sonuçlarda ortaya çıkmıştır. Bunlardan ilki, arkadaşlarının zarar görmemesi için prososyal sessizlik davranışı sergileyen işgörenin, sessiz kalınan durumun sonuçlarından zarar görmeyecek bir konumda olması gerektiğidir. İşgörenler prososyal anlamda sessiz kalmaları sonucu zarar göreceklere inanıyorlarsa, böyle bir davranış sergilemeyeceklerini belirtmektedirler. Ayrıca işgörenlerin bu durumu kişisel özellikleriyle açıklarken iş arkadaşlarına karşıda kendilerini sorumlu hissetmektedirler.

Araştırma bulguları içerisinde sıkça görülmemesine karşın makyevelist kişilik özelliğinin de sessizliğe neden olduğu anlaşılmaktadır. Bu sessizlik biçimi, işgörenin stratejik bir bilinçle kendileri için avantaj sağlayacak bilgileri kasıtlı olarak gizlemesi ve gerçek düşünce ve tutumlarını gizleyerek yine kendilerine avantaj sağlamak için farklı bir duruş sergilemeleri olarak tanımlanabilir. Bu kavramın Snyder’in (1970) ortaya koymuş olduğu Self Monitoring (Kendini Uyarlama) Teorisi’yle yakın ilişkili olduğu düşünülmektedir. Özellikle de kendini uyarlama düzeyleri yüksek olan bireylerde görülme olasılığı daha yüksek olan bu davranış biçimi, stratejik amaçlar içerebilmektedir.

Knoll ve Dick (2013) yapmış oldukları çalışmada sessizlik odaklı diğer çalışmalardan farklı olarak Fırsatçı Sessizlik boyutunu ortaya koymaktadırlar. Knoll ve Dick (2013: 351) işgörenlerin bazen kendileri için avantaj sağlayacak

bilgileri kasıtlı olarak gizleme eğiliminde olduklarını belirterek Fırsatçı Sessizliği, işgörenlerin diğerlerinin zarar göreceğini bile bile iş ile ilgili düşünce, bilgi ya da fikirlerini kendilerine avantaj sağlaması amacı ile stratejik olarak gizlemeleri biçiminde tanımlamaktadırlar. Ayrıca Harlos ve Pinder (1999) ve Harlos (2004) yapmış oldukları çalışmalarda, sessizliğin işgörenler tarafından stratejik olarak kullanılabilineceğine dikkat çekmektedirler. Yazarlar kavramsallaştırmaya ilişkin Oliver E. Williamson, 1985 yılında yayınladığı “The Economic Institutions of Capitalism” adlı eserinde “hile ile kişisel çıkar arama” (self-interest seeking with guile) konusu üzerine odaklandıklarını belirtmektedirler. Williamson (1985: 47) hile ile kişisel çıkar arama kavramını, yalan söyleme, çalma ve dedikoduyla ilişkilendirmektedir. Knoll ve Dick (2013) ortaya çıkması mümkün olan çeşitli fırsatçılık davranışlarına karşın kendilerinin genel olarak yanıltma, gizleme ve zihin karıştırma gibi bilgi saklama ve eksik ve/veya çarpıtılmış bilgi aktarma konuları üzerine yoğunlaştıklarını belirtmektedirler.

Bu araştırma bulgularında çıkmayan ama salt psikolojik alandaki klinik çalışmalarla ortaya çıkabileceği değerlendirilen diğer bir özellikte kişisel iletişim endişesidir. İletişim endişesi McCroskey (1970) tarafından geniş tabanlı bir iletişim korkusu olarak tanımlanmaktadır. Yüksek düzeyde bu endişeye sahip olan kişiler iletişiminin sonuçlarına ilişkin olumsuz duygulara kapılmaktadırlar ve mümkün oldukça iletişime girmekten kaçınmaktadırlar. Ayrıca bu kişiler konuşmaya zorlandıklarında çeşitli endişe verici duygular içinde açığı çekmektedirler (aktaran Pinder ve Harlos, 2001: 355). Çakıcı (2010: 223) iletişim kaygısı yüksek olan bireylerin sessizliğe karşı kişisel yatkınlığının olduğunu belirtmektedir.

Literatürde bireylerin sessiz kalmalarıyla ilgili değinilen diğer kişilik özelliklerinin duygusallık ve uyumlu kişilik düzeyleri olduğu görülmektedir. Duygu düzeyi yüksek olan bireyler, diğerleri hakkında konuşurken kendilerini gergin hissetmekteyken, uyum düzeyi yüksek olan bireyler ise bir şeyleri değiştirmektense mevcut durumun devamını devam ettirme eğilimi göstermektedirler (Morrison, 2011: 392). Morrison’un bulgusundan hareketle, duygu düzeyi yüksek bireylerin olumsuz durumları aktarırken zorlandıkları bu

nedenle bu zorluklarla karşılaşmamak için açık konuşmaktan çekinebilecekleri, uyum düzeyi yüksek olan bireylerin ise çoğunlukla birlikte bir hareket tarzı geliştirme çabası içinde oldukları ve statükonun devamının kendileri açısından güven hissi yarattığını düşündükleri için farklı fikir veya endişelerini aktarmaktan kaçınabilecekleri düşünülmektedir.

4.2. İşgörenlerin Demografik Özelliklerinin Sessizlik Olgusuna Etkisi

O'Reilly vd. (1989) yapmış oldukları çalışmada demografik olarak homojen olan grupların sosyal anlamda bütünleşmelerinin daha olası olduğunu belirtmektedirler. Ancak bu gruplar içerisindeki benzeşmenin yüksek oluşu açık ve özgür konuşmayı cesaretlendirmesine karşın, bu benzerlikleri paylaşan insanlar sık sık benzer şeyleri düşünmekte ve benzer fikirlere sahip olmaktadır. (aktaran Bowen ve Blockman 2009: 1398)

Özellikle sessizlik çalışmalarının başlangıcı olarak kabul edilen Hirsman'ın (1970) çalışmasından 2000'li yıllara kadar, sessizlik çalışmaların örgütsel bağlamda evrimleştiği süreç sonunda, tam olarak yeni paradigmayı yansıtan ve örgütsel sessizlik kavramı üzerinden yeni bir yazın olanı oluşturan Morrison ve Milliken (2000) tarafından yapılan çalışmada, demografik özelliklerin sessizlik davranışı üzerinde etkili olduğu ifade edilmektedir. Ancak literatür incelendiğinde yazına katkı sağlayan bir çok çalışmada demografik özellikler ile sessizlik arasındaki ilişkiye yer verilmediği de dikkate değer önemli bir ayrıntı olarak karşımıza çıkmaktadır (örneğin, Premeaux ve Bedeian, 2003; Amah ve Okafor, 2008; Vakola ve Bouradas, 2005; Liu vd., 2009; Huang vd., 2005).

Z. UÇAR

Tablo 5. Katılımcıların Demografik Özelliklerine Kullanılmış Oldukları İfadeler ve Sıklıkları

		Örnek İfade Biçimleri
Demografik Özellikler	Sıklık	
1	37	<p>“ ...Daha sesliler.. ” (Katılımcı 13).</p> <p>“ Kadınlar daha sesliler. ” (Katılımcı 20).</p> <p>“Bayanlar evet, her ne kadar Türk toplumunda evet bayanlara açığız ve saire dense de bayanlar her zaman öte katıyor. Bayanların fikirlerine çok değer verilmiyor. ...Kültürel açıdan da özellikle iş yaşantısında bayanların fikirlerine çok değer verilmez ya da erkekler hep bunu düşünür.” (Katılımcı 17)</p> <p>“Pek fazla konuşurumuyorum.” (Katılımcı 4)</p> <p>“Bu ülkede kadın olmak bir handicap” (Katılımcı 15).</p> <p>“Yani ben cinsiyetin bu konuda bir fark yaratabileceğini düşünmüyorum ve de görmedim.” (Katılımcı 25).</p>
2	37	<p>“Eğitilmişler daha fazla mesela, oradaki üniversite mezunları çok komuları daha fazla dile getirirler.” (Katılımcı 1)</p> <p>“Eğitim düzeyi itibarıyla bence kişiler daha kolay fikirlerini, kendilerini ifade edebiliyorlar, eğitim düzeyini arklarına alarak.” (Katılımcı 11)</p> <p>“Eğitim bu nedenle önemli çünkü kendinize güveniniz artıyor.” (Katılımcı 19)</p> <p>“Şimdi bakıyoruz eğitimli üyelerimiz fikirleri daha rahat ifade ediyor.” (Katılımcı 10).</p>

3	Hizmet Süresi Kıdem Deneyim	40	<p>“Kıdemin de şöyle artık, sizin belli bir yani belli bir artık iş yaşantımız olduğu için belki sizi kaybetmek istemeyeceklelerini düşünüyorsunuz.” (Katılımcı 17)</p> <p>“Biraz argo kelimeyle işin hilelerini öğrenmiyorsun ama zaman geçtikçe, tecrübe edindikçe bazı şeyleri öğreniyorsun, kendini nasıl savunacağını öğreniyorsun.” (Katılımcı 11)</p> <p>“Oraya yeni gelmişsinizdir, o kuruma; üstünüz sizi kale almaz ki. Çünkü yıllardır çalıştığı insanlar var, belli bir çark dönüyor, hani o çarka muhalefet ettiğiniz zaman, sizi kesinlikle oradan alır başka bir yere oturtur.” (Katılımcı 7)</p> <p>“...Diyelim ki meslek hayatına giren yeni bir arkadaşımız hayatta açıklayamaz. O da ne yapar, o da gelir bize söyler. ” (Katılımcı 1)</p> <p>“İnsanın pozisyonu yükseldiği zaman kendini ifade etme özgürlüğü de birlikte geliyor.” (Katılımcı 7)</p> <p>“Üst makama yakın olanlar daha rahat düşüncelerini ifade edebiliyorlar.” (Katılımcı 17)</p> <p>“Çünkü daha yakınlar üstlere, bu nedenle daha rahat görüşebiliyorlar.” (Katılımcı 3)</p>
4	Pozisyon	26	

Tablo 5'in ilk satırındaki ifadeler incelendiğinde cinsiyet ve sessizlik arasında bir ilişkiyi açıklayan ifadelerin karmaşık bir görünüme sahip olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim farklı ampirik çalışmalarda da bu sonuç ortaya çıkmaktadır. Örneğin, Kahveci (2010: 92) tarafından gerçekleştirilen çalışmanın sonuçlarına göre, kadınların erkeklere nazaran daha fazla sessiz kaldıklarını ve sorunlarını daha az dile getirdikleri belirtilmekte iken, Özdemir ve Uğur (2013: 271) yapmış oldukları çalışmada cinsiyetle ve sessizlik arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Araştırma bulgularındaki bir diğer önemli ayrıntı ise kimi katılımcıların kadınların erkeklerden daha fazla açık konuştuklarını ifade etmiş olmalarıdır. Ancak bu yönde görüş belirten katılımcıların tümünün de kadın olmaları dikkat çekicidir.

Bununla birlikte katılımcıların bir kısmının işyerlerinde kadınların sessiz kalmasını ya da sessizleştirilmelerini makro düzeyde kültürel değerlerle açıklamaya çalıştıkları görülmüştür.

Tablo 5'in ikinci satırı incelendiğinde, katılımcıların genel olarak eğitim düzeyi ve işgörenlerin sessiz kalmaları arasında ters yönde ilişki olduğunu savundukları görülmektedir. Nitekim literatürde de bu bulguyu destekleyen çalışmalar mevcuttur (örn. Tayfun ve Çatır, 2013: 128; Özdemir ve Uğur, 2013: 272).

Eğitim düzeyi ve sessizlik olgusuna ilişkin ortaya çıkan önemli bir bulgu ise eğitimin kişiye güven hissi verdiğine ilişkindir. Eren'in de (2012: 55) belirtmiş olduğu gibi eğitim, bireyi toplumla girişmiş olduğu iletişimde güçlü kılan, dış dünya ile bağlantı kurmasını kolaylaştıran, gerek kendi gerekse de diğerlerinin haklarını savunmasını sağlayan ve birçok mecrada kişinin gelişimine katkıda bulunan bir faktördür. Nitekim araştırma bulgumuz bu tanımlı destekler niteliktedir.

Yine Tablo 5'in üçüncü satırı incelendiğinde katılımcıların hizmet süresi/kıdem ve işgörenlerin açık konuşmaları arasında sıklıkla ilişki kurdukları görülmektedir. Katılımcılar genel olarak kıdem veya deneyim olarak ifade etmiş oldukları değişkenin kişinin sessiz kalma davranışını azalttığını belirtmişlerdir. Elde edilen

bulguların, bu noktalarda literatürle de paralellik gösterdiği anlaşılmaktadır (Milliken vd., 2003; Burris vd., 2008; Detert ve Burris, 2007; Tangirila ve Ramanujam, 2008; Kahveci, 2010; Tayfun ve Çatır, 2013). Bununla birlikte katılımcıların durumu açıklarken nedensellik ilişkilerini kurdukları da gözlemlenirken, bu ilişkiyi korkular üzerinden ele aldıkları anlaşılmaktadır.

Hizmet süresi ile ilgili olarak bir katılımcının, tecrübe sahibi ve deneyimli işgörenlerin ikame edilebilirliği üzerinden konuyu değerlendirmesi oldukça dikkat çekicidir. Aslında bu durum belirli bir süre örgüte hizmet ederek rüştünü ispat etmiş çalışanların örgütlerine fazladan bir şeyler katma duygularıyla da ilişkilendirilebilir. Nitekim Morrison ve Milliken (2011: 393), kıdemli çalışanların çalışma süresi az olanlara oranla daha fazla açık konuşabildiklerini belirtmektedirler. Araştırmacılar bu durumun temel nedeni olarak, hizmet süresi daha yüksek olan kişilerin kendi organizasyonlarına karşı daha büyük bir yatırım duygusu içerisinde olduklarını öne sürmektedirler.

Bu durumlardan farklı olarak hizmet süresi düşük olan işgörenlerin yatay düzlemde hizmet süresi yüksek olan çalışanlar üzerinden açılabilirdikleri anlaşılmaktadır. Bu noktada yeni işgören, hizmet süresi fazla olan işgörenlerin geliştirmiş oldukları sosyal ilişkileri kullanarak açılmaya çalıştıkları sonucu çıkmaktadır. Aslında bu durum örgütsel düzeydeki sessizlik araştırmalarının ne kadar girift bir yapıda olduğunu da ortaya koymaktadır.

Tablo 5'in dördüncü satırındaki katılımcı ifadeleri incelendiğinde genel olarak katılımcılar, çalışanların üst pozisyonlara yükselmeleriyle birlikte kendilerini daha rahat ifade edebildiklerini belirtmektedirler. Literatürde de bu bulguyu destekleyen bir araştırmanın olduğu görülmüştür. Özdemir ve Uğur (2013: 272-273) temel olarak demografik değişkenler ile algılanan ses ve sessizlik arasındaki ilişkiyi araştırmış oldukları çalışmada, pozisyon ve sessizlik arasında anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır.

Hofstade (1991) yapmış olduğu çalışmada Türkiye'nin kültürler arası farklılıklar temelinde yüksek düzeyde güç mesafesi olan toplumlar arasında yer

Z. UÇAR

aldığını belirtmektedir. Van De Vliert ve Van Der Vegt (2005) araştırmalarında, farklı hiyerarşik kademelerde bulunan işgörenlerin sessiz kalma davranışlarının güç mesafesi ile ters yönde ilişkili olduğunu belirtmektedirler. Bu bağlamda Üçok ve Torun'un da (2015: 34) belirtmiş oldukları gibi yüksek güç mesafesinin görüldüğü toplumlarda, işgörenlerin üst yönetime görüşlerini iletme ve yöneticilerine karşı çıkma eğilimlerinin daha düşük olduğunu ve dolayısıyla çalışanların sessizlik davranışına daha çok yöneldiklerini söylemek mümkündür.

Bununla birlikte birbirlerine yakın hiyerarşik pozisyonlar arasındaki yüz yüze olan ilişkiler sonucu oluşan daha yakın sosyal ilişkilerin de bunu etkilediği düşünülmektedir.

5. SONUÇ

Araştırma bulgularına bağlı olarak kişisel faktörler ana teması altında işgörenlerin sahip oldukları bazı karakteristik ve demografik özelliklerin, onların sessiz kalma davranışı sergilemelerinde etkisinin olduğunu ortaya konmuştur. Özellikle açık konuşmadan çekinmediklerini belirten katılımcıların genellikle özgüven, kararlılık, mücadeleci kişilik yapısı gibi yaşam olaylarıyla mücadele etme tarzlarını ifade eden kavramlar kullandıkları görülmüştür. İlgili yazınlara dayalı olarak yapılan incelemeler, katılımcılar tarafından belirtilen bu kavramlarla Kontrol Odağı, Benlik Saygısı, Dışa Dönüklük-İç Dönüklük ve Sorumluluk Düzeyi kavramlarının yakın ilişkili olduğu ortaya koymuştur. Kontrol Odağı Kavramı, kişinin mücadele tarzına yönelik referans alanlarını tanımlarken, kişilerin genellenmiş kontrol beklentilerinin iç odaklılık ve dış odaklılık boyutları üzerindeki konumu; pekiştiricilerin bireyin kendine atfettiği ya da dışındaki güçlerin (şans, kader vb.) kontrolünde olduğuna yönelik genel beklentisi ya da inancını yansıtmaktadır. Literatürde yüksek ve düşük olarak ele alınan Benlik Saygısı kavramı ise bireylerin yaşamla mücadele tarzını yansıtan kişisel değer, amaç ve ideallerinin dinamik bir organizasyonu olarak tanımlamaktadır. Öz benlik algısı yüksek olan bireyler sosyal ilişkilerinde daha girişimci, daha güvenli ve daha atak bir görüntü sergilemektedirler. Buna karşın düşük öz benlik algısına sahip olan kişilerin sosyal etkileşimlerinde daha çok sorunlarla karşılaştıklarını, daha fazla

tehdit algıladıkları ve eleştiriye duyarlı oldukları anlaşılmıştır. Bununla birlikte Dışa Dönüklük-İçe Dönüklük kavramları da yüksek düşük Öz Benlik Kavramlarıyla oldukça yakın bir bakış açısına sahiptir. Dışa dönük işgörenler üstleriyle rahat bir şekilde konuşabildiklerini belirtmişlerdir. Son olarak Sorumluluk düzeyi yüksek bireylerin çevrelerindeki durumların nasıl değiştiği hakkında konuşmalara dahil olmaya gönüllü oldukları söylenebilir

Sessiz kalma davranışına bağlı olarak işgörenlerin prososyal davranma niyetiyle sessiz kaldıkları da anlaşılmıştır. İşgörenler bazen iş arkadaşlarının zor durumda kalmaması bazen de dışarıda iş yerini kötülememek ya da itibarını sarsmamak için sessiz kalmayı seçmektedirler. Bununla birlikte makyevelist kişilik özelliğine sahip bireylerin de stratejik bir bilince dayalı olarak sessiz kaldıkları görülmüştür.

İşgörenlerin sessiz kalmalarına neden olan bir diğer faktör Kişisel Özellikler teması altında etiketlenen demografik özellikler temasıdır. Bu tema altında Cinsiyet, Eğitim Düzeyi, Pozisyon, Kıdem başlıkları kodlanarak incelenmiştir. Katılımcılar, literatüre de paralel olacak şekilde cinsiyetin çalışan bireylerin sessiz kalmama kararı vermelerine etkisini belirtirken karmaşık bir görüntü sergilemektedirler. Eğitim düzeyi arttıkça işgörenlerin daha açık bir biçimde konuştukları ifade edilmiştir. Hizmet süresi ve işgörenlerin sessizleşmeleri arasındaki ilişkiye yönelik katılımcı ifadeleri incelendiğinde, bu iki faktör arasında sıklıkla ilişki kurulduğu görülmektedir. Katılımcılar genel olarak kıdem veya deneyim olarak ifade etmiş oldukları değişkenin, kişinin sessiz kalma davranışını azalttığını belirtmişlerdir. Pozisyona ilişkin olarak katılımcılar, çalışanların üst pozisyonlara yükselmeleriyle birlikte kendilerini daha rahat ifade edebildiklerini belirtmektedirler.

KAYNAKÇA

AFŞAR, L. (2013), *Örgütsel Sessizlik ve Örgütsel Güven İlişki: Konuya İlişkin Bir Araştırma*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hastane ve Sağlık Kuruluşlarında Yönetim Bilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

ALPARSLAN, A. M., KAYALAR, M. (2012), “Örgütsel Sessizlik: Sessizlik Davranışları, Örgütsel ve Bireysel Etkileri”, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(6), 136-147.

AYKANAT, T. (2012), “Bilginin Malzeme olarak Kullanıldığı Sanatlar ile Metinlerarasılık Arasındaki Bağlantılar”, *International Journal of Social Science*, 5(4), 11-31.

BELL, M. P., ÖZBİLGİN, M. F., BEAUREGARD, T. A., SÜRGEVİL, O. (2011), “Voice, Silence, and Diversity in 21st Century Organizations: Strategies for Inclusion of Gay, Lesbian, Bisexual, and Transgender Employees”, *Human Resource Management*, 50(1), 131-146.

BOWEN, F., BLACKMON, K. (2003), “Spirals of Silence: The Dynamic Effects of Diversity on Organizational Voice”, *Journal of Management Studies*, 40(6), 1393-1417.

BRINSFIELD, C. T. (2009), *Employee Silence: Investigation of Dimensionality, Development of Measures, and Examination of Related Factors*, Ohio State University, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ohio, USA.

CLAPHAM, S. E., COOPER, R. W. (2005), “Factors of Employees’ Effective Voice in Corporate Governance”, *Journal of Management & Governance*, 9(3-4), 287-313.

ÇAKICI, A. (2007), “Örgütlerde Sessizlik: Sessizliğin Teorik Temelleri ve Dinamikleri”, *Çanakkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1), 145-162.

ÇAKICI, A. (2010), *Örgütlerde İşgören Sessizliği Neden Sessiz Kalmayı Tercih Ediyoruz?*, Detay Yayıncılık, Ankara.

DANIŞMAN, A., ÖZGEN, H. (2003), “Örgüt Kültürü Çalışmalarında Yöntem Tartışması: Niteliksel-Niceliksel Yöntem İkileminde Niceliksel Ölçümler ve Bir Ölçek Önerisi”, *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 91-124.

DETERT, J. R., EDMONDSON, A. C. (2006), “Everyday Failures in Organizational Learning: Explaining the High Threshold for Speaking Up at Work”, *Harvard Business School Working Paper Series*, 6-24.

FARRELL, D. (1983), “Exit, Voice, Loyalty, and Neglect as Responses to Job Dissatisfaction: A Multidimensional Scaling Study”, *Academy of Management Journal*, 26(4), 596-607.

GAO, L., JANSSEN, O., SHI, K. (2011), "Leader Trust and Employee Voice: The Moderating Role of Empowering Leader Behaviors", *The Leadership Quarterly*, 22(4), 787-798.

HIRSCHMAN, A. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organisations, and States*, Harvard University Press, Cambridge.

HOFSTEDE, G. (1991), *Cultures and Organisations-Software of The Mind: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*, Mcgraw-Hill.

KISH-GEPHART, J. J., DETERT, J. R., TREVIÑO, L. K., EDMONDSON, A. C. (2009), "Silenced by Fear: The Nature, Sources, And Consequences of Fear at Work", *Research in Organizational Behavior*, 29(2009), 163-193.

KNOLL, M., DICK, R. (2013), "Do I Hear the Whistle...? A First Attempt to Measure Four Forms of Employee Silence and Their Correlates", *Journal of Business Ethics*, 113(2), 349-362.

LECK, J. D., SAUNDERS, D. M. (1992), "Hirschman's Loyalty: Attitude or Behavior?", *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 5(3), 219-230.

MILLIKEN, F. J., MORRISON, E. W. (2003), "Shades of Silence: Emerging Themes and Future Directions for Research on Silence in Organizations", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1563-1568.

MILLIKEN, F. J., MORRISON, E. W., HEWLIN, P. F. (2003), "An Exploratory Study of Employee Silence: Issues that Employees don't Communicate Upward and Why", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1453-1476.

MORRISON, E. W. (2011), "Employee Voice Behavior: Integration and Directions for Future Research", *The Academy of Management Review*, 5(1), 373-412.

MORRISON, E. W., MILLIKEN, E. J. (2000), "Organizational Silence: A Barrier to Change and Development in a Pluralistic World", *Academy of Management Review*, 25(4), 706-725.

MORRISON, E. W., MILLIKEN, F. J. (2003), "Speaking Up, Remaining Silent: The Dynamics of Voice and Silence in Organizations", *Journal of Management Studies*, 40(6), 1353-1358.

NADER, L. (2001), "Breaking the Silence-Politics and Professional Autonomy", *Anthropological Quarterly*, 75(1), 161-168.

NIKOLAOU, I., VAKOLA, M., BOURANTAS, D. (2008), “Who Speaks up At Work? Dispositional Influences on Employees' Voice Behavior”, *Personnel Review*, 37(6), 666-679.

ÖZDEMİR, L., UĞUR, S. S. (2013), “Çalışanların ‘Örgütsel Ses ve Sessizlik’ Algılamalarının Demografik Nitelikler Açısından Değerlendirilmesi: Kamu ve Özel Sektörde Bir Araştırma”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi/Journal of Economics and Administrative Sciences*, 27(1), 257-281.

PIDERIT, S. K., ASHFORD, S. J. (2003), “Breaking Silence: Tactical Choices Women Managers Make in Speaking Up About Gender-Equity Issues”, *Journal of Management Studies*, 40(6), 1477-1502.

PINDER, C. C., HARLOS, K. P. (2001), “Employee Silence: Quiescence and Acquiescence as Responses to Perceived Injustice”, *Research in Personnel and Human Resources Management*, 20, 331-370.

PREMEAUX, S. F., BEDEIAN, A. G. (2003), “Breaking The Silence: The Moderating Effects of Self-Monitoring in Predicting Speaking up in The Workplace”, *Journal of Management Studies*, 40(6), 1537-1562.

QUINN, R., SPREITZER, G. (1997), “The Road to Empowerment: Seven Questions Every Leader Should Answer”, *Organizational Dynamics*, 26(2), 37-50.

SHOJAIE, S., MATIN, H. Z., BARANI, G. (2011), “Analyzing The Infrastructures of Organizational Silence and Ways to Get Rid of It”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 30, 1731-1735.

ŞEHİTOĞLU, Y. (2010), *Örgütsel Sessizlik Örgütsel Vatandaşlık Davranışı ve Algılanan Çalışma Performansı İlişkisi*, Gebze İleri teknoloji Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kocaeli.

TANGIRALA, S., RAMANUJAM, R. (2008), “Exploring Nonlinearity in Employee Voice: The Effects of Personal Control and Organizational Identification”, *Academy of Management Journal*, 51(6), 1189-1203.

ÜÇOK, D. I., TORUN, A. A. (2015), “Örgütsel Sessizliğin Nedenleri Üzerine Nitel Bir Araştırma”, *İş ve İnsan Dergisi*, 2(1), 27-37.

VAKOLA, M., BOURADAS, D. (2005), “Antecedents and Consequences of Organizational Silence: An Empirical Investigation”, *Employee Relations*, 27(5), 441-458.

YILDIRIM, A., ŞİMŞEK, H. (2012), *Sosyal Bilimlerde Nitel Arastırma Yöntemleri* (Sekizinci Baskı). Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Tasarruf-Yatırım İlişkisi: Feldstein-Horioka Hipotezinin OECD Ülkeleri Açısından Değerlendirilmesi (1980-2013)

Ömer YALÇINKAYA¹

İbrahim HÜSEYİNİ²

Öz

Ekonomik büyüme verimlilik artışlarından bağımsız olarak yatırımlarla gerçekleşmekte, yatırımlar ise ancak tasarruflarla karşılanabilmektedir. Bu noktada, yurtiçi tasarrufların yurtiçi yatırımları karşılama oranının ya da yurtiçi yatırımların yabancı tasarruflara olan bağımlılığının belirlenmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda çalışmada, yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkiler tasarruf-yatırım dengelerine göre gruplandırılan 28 OECD üyesi ülkede Feldstein-Horioka Hipotezi çerçevesinde, 1980-2013 dönemine ait verilerle ve yatay kesit bağımlılığını dikkate alan yeni nesil panel veri analizi metodolojisi ile incelenmiştir. Çalışma sonucunda, tanımlanan ülke gruplarında yurtiçi tasarrufların yurtiçi yatırımları karşılama oranlarının yani sermaye hareketliliğinin derecesinin ülkelerin tasarruf-yatırım dengelerine göre önemli ölçüde değiştiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte, çalışmada tasarruf fazlası veren ülkelerde Feldstein-Horioka Hipotezinin geçerli olduğu aksine tasarruf açığı veren ülkelerde ise Feldstein-Horioka Paradoksunun nispeten sürmekte olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yurtiçi Tasarruf-Yatırım, Feldstein-Horioka Hipotezi, Yeni Nesil Panel Veri Analizi

JEL Sınıflandırma Kodları: C23, E20, F43

Saving-Investment Relationship: Evaluation of The Feldstein-Horioka Hypothesis in Terms of OECD Countries (1980-2013)

Abstract

Economic growth as regardless of productivity increase has to took placed with investments, the investments simply can be met by savings. At this point, it is required that identification the ratio of domestic savings to meet domestic investments or domestic investments of dependence on foreign savings. In this respect the study, in the frame Feldstein-Horioka Hypothesis, it is aimed that on 28 OECD member countries which according to the saving-investment balance is grouped, the relationship between domestic savings and domestic investments investigation by using a new generation of panel data analysis methodology which cross-section dependence taking into account and data for the period 1980-2013. As a result of the study, it has been determined that the ratios of domestic savings to meet domestic investments namely the degree of capital mobility on defined country groups, according to the saving-investment balance of the country significantly is varied. At the same time, in the study it has been concluded that Feldstein-Horioka Hypothesis is accepted in countries with saving surplus, conversely Feldstein-Horioka Paradox is relatively continued in countries with saving deficient.

Keywords: Domestic Saving-Investment, Feldstein-Horioka Hypothesis, A New Generation of Panel Data Analysis

JEL Classification Codes: C23, E20, F43

¹ Yrd. Doç. Dr., Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, oyalcinkaya84@hotmail.com

² Yrd. Doç. Dr., Şırnak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ibrahim_huseyni@hotmail.com

1. GİRİŞ

Ekonomi terminolojisinde tasarruf gelirin harcanmayan bölümünü, yatırım ise tasarrufun ileride gelir getirecek üretim kapasitelerine harcanan bölümünü ifade etmektedir. Bu itibarla bir ekonomide gelirin tüketilmeyen bölümünü oluşturan yurtiçi tasarruflar, yatırımların ve dolayısıyla da ekonomik büyümenin finansmanında kullanılmaktadır. Dışa kapalı sermaye akımlarının serbest olmadığı bir ekonomide, tanım gereği özel ve kamu kesimi tasarruflarından oluşan yurtiçi tasarruflar, kamu ve özel kesim yatırımları toplamına eşit olmaktadır. Dışa açık sermaye akımlarının serbest olduğu bir ekonomide ise dış âlemlerle olan ilişkiler nedeniyle, toplam yurtiçi yatırımlarla yurtiçi tasarruflar arasındaki eşitlik ortadan kalkmakta yurtiçi yatırımlar, yurtiçi tasarrufların üzerinde veya altında olabilmektedir³ (Yükseler, 2013: 1).

Finansal liberalleşmenin oldukça yüksek olduğu günümüzde sermaye akımları dış ticaret akımlarından çok daha önemli bir noktaya geldiği görülmektedir. Özellikle 1980 sonrası dönemde ülkeler arasındaki ekonomik sınırların neredeyse ortadan kalktığı ve yabancı tasarrufların serbest dolaşımının büyük ölçüde kolaylaşarak toplam sermayenin işlem hacminin arttığı görülmektedir (Yapraklı, 2006: 23). Bu durum ülkelerin ekonomik açıdan büyüebilmeleri için ihtiyaç duydukları dövizin artık yapılan ihracattan ziyade, serbest bir şekilde dolaşan yabancı tasarruflar tarafından karşılanmasına olanak sağlamaktadır. Martin Feldstein ve Charles Horioka'nın 1980 yılında yaptıkları "Yurtiçi Tasarruf ve Uluslararası Sermaye Akımı" adlı çalışma bu alandaki literatürün şekillenmesine büyük katkılar sunduğu görülmektedir. Feldstein ve Horioka tasarruf-yatırım ve sermaye hareketliliği arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu durumda yurtiçi tasarruflar ile yatırımlar arasındaki ilişkinin zayıf aksine, sermaye hareketliliğinin düşük olduğu durumda ise bu ilişkinin güçlü olması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Yazarlar sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu 16 OECD üyesi ülke üzerinde yaptıkları

³ Dışa kapalı ve açık bir ekonomide tasarruf-yatırım özdeşlikleri hakkındaki makroekonomik büyüklükler için bakınız: Ercan, Uygur (2012). "Türkiye'de Tasarrufların Seyri ve Etkileyen Bazı Unsurlar" Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni: 2012/108.

çalışmalarında, beklentilerin aksine yurtiçi tasarruflarla yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkinin oldukça güçlü olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuçların, iktisat yazınında günümüze kadar sürmekte olan bir tartışmayı başlattığı ve bu çalışmadan sonra tasarruf-yatırım üzerine yapılan çalışmalarda bu paradoksa değindikleri görülmektedir.

Bu çerçevede, çalışmada Feldstein-Horioka Hipotezi kapsamında yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar ve sermaye hareketliliği arasında mevcut olan ilişkilerin, 28 OECD üyesi ülke üzerinde ekonometrik olarak araştırılmıştır. Çalışmada, tasarruf ve yatırımlar arasındaki ilişkiyi daha tutarlı bir şekilde incelemek ve sonuçlar üzerinden karşılaştırma yapılabilmek için tasarruf fazlası veren ülkeler ile tasarruf açığı veren ülkeler ayrı ayrı gruplandırılmıştır. Yapılan analizler sonucunda tasarruf fazlası veren ülke grubunda Feldstein-Horioka hipotezinin geçerli olduğu ancak tasarruf açığı veren ülke grubunda ise bu paradoksun nispeten sürmekte olduğu belirlenmiştir.

Bu doğrultuda, girişi takiben ikinci bölümde Feldstein-Horioka Hipotezinin teorik çerçevesi ve ilgili literatür ana hatlarıyla açıklanmaktadır. Üçüncü bölümde yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar ve sermaye hareketliliği arasındaki ilişkileri incelemek üzere tanımlanan model ve kullanılan ekonometrik metodoloji açıklanmakta ve elde edilen bulgular raporlanmaktadır. Çalışma genel değerlendirmelerin yer alacağı dördüncü ve son bölümle birlikte tamamlanmaktadır.

2. FELDSTEIN-HORIOKA HİPOTEZİ: TEORİK ÇERÇEVE VE AMPİRİK LİTERATÜR

Feldstein ve Horioka 1980 yılında 16 OECD üyesi ülke üzerinde 1960-1974 dönemine ait ortalama verileri kullanılarak uluslararası sermaye hareketliliğinin derecesini ölçmek amacıyla yürüttükleri çalışmalarında, yurtiçi tasarruflar ile

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkileri yatay kesit veri analizi kapsamında eşitlik 1 yardımıyla tahmin etmişlerdir⁴:

$$(I/Y)_i = \alpha + \beta(S/Y)_i + \mu_i \quad i = 1, \dots, N \quad (1)$$

Modelde yer alan terimlerden; (*i*) her bir ülkeyi (I) yurtiçi yatırımları (S) yurtiçi tasarrufları (Y) gayri safi yurtiçi hâsılayı (I/Y) yurtiçi yatırımların gayri safi yurtiçi hâsılaya oranını (S/Y) yurtiçi tasarrufların gayri safi yurtiçi hâsılaya oranını (α) sabit terimi ve (μ_i) hata terimini temsil etmektedir. Modelde uluslararası sermaye hareketliliğinin ölçüsü, yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkiye bağlı olarak elde edilen (β) parametresinin yardımıyla belirlenmektedir. Modelde (β) parametresi büyüdükçe sermaye hareketliliğinin azaldığı ve (β) parametresi küçüldükçe ise sermaye hareketliliğinin arttığı kabul edilmektedir. Bu yönüyle çalışmada, sermaye hareketliliğinin düşük olduğu kapalı bir ekonomide yurtiçi yatırımlar sadece yurtiçi tasarruflarla finanse edileceğinden parametrenin yüksek, aksine sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu açık bir ekonomide ise yurtiçi yatırımlar hem yurtiçi hem de yabancı tasarruflarla finanse edileceğinden parametrenin düşük olması gerektiği belirtilmektedir. Nitekim sermaye hareketliliği serbestleştikçe yurtiçi yatırımlar dünya genelindeki sermaye havuzundan finanse edilecek ve her ülkede yaratılan yurtiçi tasarruflar da yeni yatırım fırsatlarını değerlendirmek üzere dünya geneline serbest bir şekilde dağılacaktır.

Feldstein ve Horioka sermaye hareketliliğinin yüksek olduğu OECD ülkeleri üzerinde yaptıkları çalışmanın sonucunda, (β) parametresini 0.89 olarak tahmin ederek, yurtiçi yatırımlarda meydana gelen değişmelerin büyük bir kısmının yurtiçi tasarruflarla açıklandığını belirlemişlerdir. Sermaye hareketliliğinin yüksek olması beklenen bu ülke grubunda, Feldstein ve Horioka'nın tanımladıkları modelde yüksek çıkan (β) parametresi teorik literatürle çelişmektedir. Bu durum, ilgili literatürde Feldstein ve Horioka Paradoksu-Puzzle (FHP) olarak adlandırılmış ve

⁴Bu çalışmanın ilgili dönem aralığında kapsadığı ülkeler: ABD, Almanya, Avusturalya, Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, İrlanda, İtalya, İsveç, İngiltere, Japonya, Hollanda, Kanada, Yeni Zelanda ve Yunanistan'dır.

çalışmanın sonuçları teorik ve ampirik alanda sorgulanmaya başlanmıştır. Tüm bunlarla birlikte, FHP ekonomi yazınında uluslararası sermaye hareketliliğini açıklamaya yönelik önemli tartışmalar başlatmış ve bu konuda çok sayıda araştırmanın yapılmasına ve zengin bir literatürün oluşmasına katkı sağlamıştır (Apergis ve Tsoumas, 2009: 64-76).

Bu alanda yapılan çalışmalardan bazıları FHP'nin nedenleri anlama ve alternatif çözüm önerilerini geliştirme üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Bu çalışmalar, Feldstein ve Horioka'nın çalışmalarının aksine β parametre katsayısının sermaye hareketliliğinin derecesini ölçmede tek başına yeterli olamayacağı belirtilmekte ve sermayenin hareketsizliği önerisinin kabul edilmediği görülmektedir. Diğer bir deyişle bu çalışmalarda, sermayenin hareketli olmasına rağmen yurtiçi tasarruflar ile yatırımların ilişkili olabileceği ifade edilmektedir. Bununla birlikte, söz konusu bu çalışmalarda β parametre katsayısının büyüklüğünün; ülke büyüklüğüne, verilerde ortalama alınmasına, kamu müdahalelerine, politika rejim değişikliklerine, reel getirideki farklılıklara, ülkenin dış borç ödeyebilme kısıtlarına, tasarrufların içselliğine ve dışlanan değişkenlerin etkilerine vb. diğer faktörlere bağlayarak açıklandığı görülmektedir (Kibritçioğlu ve Ninjbat, 2006: 7-19; Apergis ve Tsoumas, 2009: 64-76)⁵.

Diğer taraftan, ilgili literatürde yürütülen çalışmalarının önemli bir kısmında ise FHP'nin çeşitli ülke grupları üzerinde ve farklı dönemler için yeniden tahmin edilmesi üzerine odaklanıldığı görülmektedir. Bu doğrultuda literatür incelendiğinde, OECD ülkeleri başta olmak üzere farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkelerde yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkileri Feldstein ve Horioka'nın (1980) yaklaşımını temel alarak yatay kesit, zaman serisi ve panel veri

⁵ Bu kapsamdaki çalışmalar bakınız (Harberger, 1980; Sachs, 1983; Murphy, 1984; Dooley vd., 1987; Tesar, 1991; Husted, 1992; Sinn, 1992; Baxter ve Crucini, 1993; Jansen, 1996; Coakley vd., 1996; Moreno, 1997; Sachsida ve Caetano, 2000; Sinha ve Sinha, 2004; Bahmani-Oskooee ve Chakrabarti, 2005).

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

analizi kapsamında farklı metodolojileri kullanarak çok sayıda ampirik çalışmanın yürütüldüğü izlenmektedir⁶.

Literatürde Feldstein ve Horioka paradoksunu yatay kesit veri analizi kapsamında inceleyen başlıca çalışmaları; Feldstein, 1983; Murphy, 1984; Penati ve Dooley, 1984; Obstfeld, 1986; Dooley vd., 1987; Feldstein ve Bacchetta, 1989; Golub, 1990; Tesar, 1991; Coakley vd., 1998; Vamvakidis ve Wacziarg, 1998; Obstfeld ve Rogoff, 2000; Herwartz ve Xu, 2010 şeklinde ifade etmek mümkün olmaktadır. Bununla beraber, Obstfeld, 1985; Miller, 1988; Bayoumi, 1989; Tesar, 1993; Argimon ve Roldan, 1994; Jansen, 1996; Coakley ve Kulasi, 1997; Hussein, 1998; Coakley vd., 2001; Vita ve Abbott, 2002; Pelagidis ve Mastroiannis, 2003; Caporale vd., 2005; Narayan, 2005; Bolatoğlu, 2005; Feldstein, 2005; İyidoğan ve Balıkçoğlu, 2010; Ghosh ve Dutt, 2011; Esen vd., 2012; Ketenci, 2012 yıllarındaki çalışmaları FHP'yi zaman serisi analizi kapsamında inceleyen çalışmalar arasında yer almaktadırlar.

Son olarak, FHP'yi panel veri analizi kapsamında inceleyen belli başlı çalışmaları; Krol, 1996; Vamvakidis ve Wacziarg, 1998; Jansen, 2000; Corbin, 2001; Blanchard ve Giavazzi, 2002; Ho, 2002; Coakley vd., 2004; Kim vd., 2005; Chakrabarti, 2006; Di Lorio ve Fachin, 2007; Christopoulos, 2007; Fouquau vd., 2008; Adedeji ve Thornton, 2008; Kollias vd., 2008; Georgopoulos ve Hejazi, 2009; Murthy, 2009, Kumar ve Rao, 2009; Rao vd., 2010; Narayan ve Narayan, 2010; Bangake ve Eggoh, 2011; Ayaydın ve Baltacı, 2012; Erataş vd., 2013; Göçer vd., 2013; Petreska ve Blazevski, 2013; Ketenci, 2013; Mercan, 2014 şeklinde belirtmek mümkün olmaktadır. Yurtiçi tasarruflar ile yatırımlar arasındaki ilişkileri FH (1980) yaklaşımını temel alarak yatay kesit, zaman serisi ve panel veri analizi kapsamında farklı metodolojileri kullanarak inceleyen söz konusu bu çalışmalardan bazıları ulaştıkları sonuçlar özelinde en eski tarihten başlanarak güncelle doğru listelenmiş ve Tablo 1'de sunulmuştur.

⁶ FHP Hakkında kapsamlı bir literatür taraması için bakınız, Apergis, N., and Tsoumas, C. (2009). "A Survey of the Feldstein-Horioka Puzzle: What Has Been Done and Where We Stand", *Research in Economics*, 64-76.

Tablo 1. Feldstein ve Horioka Hipotezi: Literatürde Yer Alan Bazı Çalışmalar

Yatay Kesit Veri ve Zaman Serisi Analizine Dayanan Çalışmalar	Yazar(lar)	Dönem	Ülke(ler)	Sonuç (β Parametre Katsayısı)
	Feldstein (1983)	1960-79	17 OECD	0,79
Murphy (1984)	1960-80	17 OECD	0,90	
Penati ve Dooley (1984)	1971-81	17 OECD	0,88	
Obstfeld (1986)	1970-79	17 OECD	0,85	
Miller (1988)	1946:1-87:3	ABD	0,57	
Feldstein ve Bacchetta (1989)	1960-86	23 OECD	0,83	
Golub (1990)	1960-86	16 OECD	0,74	
Tesar (1991)	1960 - 86	23 OECD	0,84	
Narayan (2005)	1960-99	Japonya	0,68	
Feldstein (2005)	1992-02	16 OECD	0,19	
	1991-01	30 OECD	0,30	
Krol (1996)	1962-90	21 OECD	0,20	
	1975-90		0,16	
Vamvakidis ve Wacziarg (1998)	1970-93	20 OECD	0,67	
		83 GOÜ	0,24	
		103 Ülke	0,25	
Jansen (2000)	1960-74	23 OECD	0,57	
Blanchard ve Giavazzi (2002)	1975-01	22 OECD	0,58	
		14 AB	0,47	
		11 Euro Böl.	0,35	
	1991-01	22 OECD	0,57	
		AB-14	0,36	
		11 Euro Böl.	0,14	
Coakley vd. (2004)	1980-00	12 OECD	0,33	
Adedeji ve Thornton (2008)	1970-00	6 Afrika Ülkesi	0,51	
Di Lorio ve Fachin (2007)	1960-02	AB-12	0,59-1,03	
Murthy (2009)	1960-02	14 Latin Amerika ve Karayip Ülkesi	0,48	
Kollias vd. (2008)	1962-02	AB-15	0,148	
Georgopoulos ve Hejazi (2009)	1975-04	23 GÜ	OLS	0,56
		21 GOÜ		0,19
		18 YPE	GLS	0,37
Rao vd. (2010)	1960-07	13 OECD	GMM	0,46
			REM	0,50
			SGMM	0,57
			PMG	0,36
Bangake ve Eggoh (2011)	1970-06	37 Afrika Ülkesi	FMOLS	0,38
			DOLS	0,58
Ketenci (2013)	1970-08	OECD		0,22
		AB-15		0,09
		NAFTA		0,34
		G-7		0,75
Erataş vd., (2013)	1990-12	G-7		0,42
Mercan (2014)	1970-11	AB-15 ve Türkiye		0,28

Not: *OLS*: Ordinary Least Squares, *GLS*: Generalized Least Squares, *GMM*: Generalized Method of Moments, *REM*: Random Effects Model, *SGMM*: System Generalized Method of Moments, *PMG*: The Pooled Mean Group, *FMOLS*: Fully Modified Ordinary Least Squares, *DOLS*: Dynamic Ordinary Least Square.

Bununla birlikte, FHP'yi çeşitli ülke veya ülke grubu üzerinde farklı dönem aralığında inceleyen söz konusu bu çalışmalardan elde edilen sonuçların kullanılan

ekonometrik yöntemlere bağlı olarak önemli ölçüde değiştiği görülmektedir. Ancak, yurtiçi tasarruflar ile yatırımlar arasındaki ilişkileri Feldstein ve Horioka (1980) yaklaşımı çerçevesinde inceleyen literatürün günümüzde ulaştığı noktada, FHP'nin gelişmiş ülkelerde artık gözlemlenemediği buna karşılık gelişmekte olan ülkelerde hala gözlemlenebildiği kabul edilmektedir. Diğer bir deyişle, FHP günümüzde ülkelerin gelişmişlik seviyesiyle yakın bir şekilde ilişkili olmaktadır. Bu yönüyle, ülkelerin gelişmişlik seviyesi arttıkça sermaye hareketliliği de artmakta ve β parametresinin değeri küçülmekte, aksine ülkenin gelişmişlik seviyesi azaldıkça sermaye hareketliliği de azalmakta ve β parametresinin değeri büyümektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2014:1-2).

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE VERİLER

Bu çalışmada verileri ulaşılabilir olan 28 OECD üyesi ülkenin, yurtiçi tasarrufların gayri safi yurtiçi hâsılaya oranı (S) ve yurtiçi yatırımların gayri safi yurtiçi hâsılaya oranı (I) verileri kullanılmıştır. Tasarruf ve yatırımlar arasındaki ilişkiyi daha tutarlı bir şekilde incelemek ve sonuçlar üzerinden karşılaştırma yapılabilmek için tasarruf fazlası veren 19 ülke, tasarruf açığı veren 9 ülke ve tasarruf-yatırım dengesi dikkate alınmadan 28 ülke olarak gruplandırılmıştır. Çalışmada kullanılan ülkelerin bütün verileri Dünya Bankasının resmi internet sayfasında bulunan “World Development Indicators” veri tabanından alınmış ve eşitlik 2’deki panel veri modeli tahmin edilmiştir.

$$\text{Model: } I_{it} = \alpha_{it} + \beta S_{it} + u_{it} \quad (2)$$

Kurulan modellerde sapmalı istatistikler ve sahte regresyon ve olgusuna düşmemek için öncelikle birim kök testleri yardımı ile değişkenlerin durağanlık durumları incelenmelidir. Modelde ve kullanılan değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı (YKB) olup olmama durumuna göre kullanılabilen birim kök ve eş-bütünleşme testleri, birinci nesil ve ikinci nesil testler diye ikiye ayrılmaktadır. Değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı olmaması durumunda serilerin durağanlığı birinci nesil birim kök testleri (Hadri, 2000; Levin vd., 2002; Breitung, 2005; Im vd., 2003) yardımı ile incelenebilirken değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı

olması durumunda bu testler güvenilir sonuçlar vermemektedir. Böyle bir durumda değişkenlerin yatay kesit bağımlılığına izin veren ikinci nesil birim kök testleri (Taylor and Sarno, 1998; Breuer, McNown vd., 2002; Pesaran, 2007; Hadri ve Kurozumi, 2012) kullanılabilir (Göçer vd., 2012). Değişken ve modellerde yatay kesit bağımlılığının test edilmesi ise değişkenlerin zaman boyutu ile birim boyutu göre farklılık göstermektedir. Panelin zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olduğunda ($T > N$) Breusch ve Pagan (1980) CD-LM1 testi; zaman boyutu yatay kesit boyutundan küçük ve eşit ($T < N$ veya $T = N$) olduğunda Pesaran (2004) CD-LM2 testi kullanılabilir. Ancak, Breusch ve Pagan (1980) CD-LM1 testi grup ortalamasının sıfır fakat birim ortalamasının sıfırdan farklı olduğu durumlarda sapmalı sonuçlar vermektedir. Pesaran vd. (2008) yapmış oldukları çalışmalarında test istatistiğine varyansı ve ortalamayı ekleyerek bu sapmayı düzeltmişlerdir. Düzeltilmiş LM testi olarak (LM_{adj}) ifade edilen bu test, eşitlik 3’de verilmiştir (Göçer vd., 2012).

$$LM_{adj} = NLM^{**} = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=j}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n \frac{(T-K)\tilde{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{u_{Tij}} \right) \quad (3)$$

Eşitlik 2’de verilen düzeltilmiş LM testinin temel hipotezi “değişken veya modelde yatay kesit bağımlılığı yoktur” şeklinde tanımlanmıştır. Normal dağılım özelliğine sahip olduğu varsayılan testte temel hipotezin reddedilmesi durumunda model veya seride yatay kesit bağımlılığı olduğu sonucuna varılır. Bu çalışmada kullanılan model ve değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı durumları da düzeltilmiş LM yardımı ile tahmin edilerek sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

OECD-9		
Eş-Bütünleşme Denklemi	I (Yatırım/GSYİH)	S (Tasarruf/GSYİH)
15.635 (0.000)	110.366 (0.000)	111.075 (0.000)
OECD-19		
Eş-Bütünleşme Denklemi	I (Yatırım/GSYİH)	S (Tasarruf/GSYİH)
56.857 (0.000)	198.312 (0.000)	208.967 (0.000)
OECD-28		
Eş-Bütünleşme Denklemi	I (Yatırım/GSYİH)	S (Tasarruf/GSYİH)
67.852 (0.000)	831.625 (0.000)	1204.099 (0.000)

Not: LMadj testleri OECD-9 grubu için 2 gecikmeli olarak OECD-19 ve OECD-28 grupları için ise 3 gecikmeli olarak sabitli ve trendli formda tahmin edilmiştir. Parantez () içindeki değerler ilgili testlere ait olasılık (probability) değerlerini göstermektedir.

Tablo 2’de verilen düzeltilmiş LM testi sonuçları incelendiğinde, üç ülke grubu için kullanılan değişkenler ile bu grupların eş-bütünleşme denklemlerinden elde edilen istatistiklerin, parantez içinde verilen olasılık değerlerinin 0.05’ten küçük olduğu görülmektedir. Bu durum kurulan model ve kullanılan değişkenlerde “yatay kesit bağımlılığı yoktur” şeklindeki boş hipotezin reddedildiği yani hem kurulan üç modelde hem de kullanılan tüm değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı olduğu anlamına gelmektedir.

Kullanılan değişkenlerde YKB’nin varlığı belirlendikten sonra değişkenlerin durağanlık durumu yatay kesit bağımlılığını dikkate alan CADF birim kök testi yardımı ile incelenmiştir. CADF birim kök testinde eşitlik 4’te verildiği gibi öncelikle her birim için bir CADF istatistiği hesaplanır.

$$t(N, T) = \frac{\Delta y_i' \bar{M}_i y_{i-1}}{\bar{\sigma}^2 (\Delta y_{i-1}' \bar{M}_i y_{i-1})^{1/2}} \quad (4)$$

Burada; $\bar{M} = (\tau, \Delta \bar{y}, \bar{y}_{t-1})$ şeklinde, Tau “ τ ” ve diğer değerler ise aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır;

$$\tau = (1, 1, \dots, 1)'$$

$$\Delta \bar{y} = (\Delta \bar{y}_1, \Delta \bar{y}_2, \dots, \Delta \bar{y}_t)'$$

$$\bar{y}_{t-1} = (\bar{y}_0, \bar{y}_1, \dots, \bar{y}_{t-1})'$$

$$\bar{\sigma}^2 = \frac{\Delta y_i' \bar{M}_{i,w} \Delta y_i}{T - 4}$$

Her birim için CADF istatistiği hesaplandıktan sonra bu değerlerin ortalaması alınarak, panel geneli durağanlık durumunu temsil eden ve eşitlik 5'te verilen CIPS istatistiği hesaplanmaktadır.

$$CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^n t(N, T) \quad (5)$$

Hesaplanan CIPS istatistikleri Pesaran'nın makalesinde verilen ve Monte-Carlo simülasyonu ile hesaplanan tablo değeri ile karşılaştırılır. Hesaplanan değerlerin mutlak değer olarak bu tablo değerinden büyük olması durumunda değişkenin durağan olduğu sonucuna varılır. Bu çalışmada kullanılan değişkenler de CADF birim kök testi yardımı ile incelenmiş ve sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

Tablo 3. CADF Birim Kök Testi Sonuçları

	Değişkenler	Sabit Terim	Sabit Terim ve Trend
OECD-9	S	-1.27	-2.29
	I	-2.04	-2.67
	ΔS	-4.10*	-4.28*
	ΔI	-4.09*	-4.14*
CIPS Kritik Değerleri % 1		-2.57	-3.10
OECD-19	S	-2.08	-2.18
	I	-1.81	-1.99
	ΔS	-3.37*	-3.30*
	ΔI	-3.60*	-3.66*
CIPS Kritik Değerleri % 1		-2.45	-2.88
OECD-28	S	-1.99	-2.32
	I	-1.94	-2.26
	ΔS	-3.76*	-3.86*
	ΔI	-3.72*	-3.79*
CIPS Kritik Değerleri % 1		-2.38	-2.88

Not: CADF ve CIPS testlerinde maksimum gecikme uzunlukları OECD-9 grubu için 2 olarak OECD-19 ve OECD-28 grupları için ise 3 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. (*) işareti değişkenlerin % 1 anlamlılık düzeyinde durağan olduklarını ve (Δ) işareti değişkenin birinci farkının alındığını göstermektedir.

Tablo 3'te verilen birim kök testi sonuçları incelendiğinde her üç ülke grubu için kullanılan değişkenlerin seviyede hesaplanan CIPS istatistik değerleri kritik değerlerden küçük olduğu için değişkenlerin durağan olmadığı belirlenmiştir. Ancak değişkenlerin birinci farkları alındığında hesaplanan CIPS istatistikleri kritik değerlerden büyük olduğu için değişkenlerin birinci farklarda durağan olduğu belirlenmiştir. İkinci nesil olan CADF testi sonuçlarına göre birinci farklarda durağan olduğu belirlenen değişkenler Hadri-Kuruzomi birim kök testi yardımıyla da incelenmiştir. Hadri ve Kuruzomi tarafından 2012 yılında geliştirilen bu test, paneli oluşturan birimler arasındaki yatay kesit bağımlılığını ve seriyi oluşturan ortak faktörlerden kaynaklanan birim kökü de göz önünde bulundurarak, ortak faktörlerin varlığına izin vermektedir. Hadri-Kuruzomi (2012) Panel Birim Kök Testinde durağanlık analizi; seride birim kökün olmadığını belirten temel

hipotezine karşılık, seride birim kökün olduğunu belirten alternatif hipotezi ile araştırılmaktadır (Göçer, vd. 2014: 114). Bu kapsamda incelenen değişkenlerin test sonuçları Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4. Hadri-Kuruzomi Panel Birim Kök Testi

		Sabit Terim		Sabit Terim ve Trend	
OECD-9	Değişkenler	Z_A^{SPC}	Z_A^{LA}	Z_A^{SPC}	Z_A^{LA}
	S	2.215	16.674	5.579	6.421
	I	5.545	3.598	10.882	11.093
	ΔS	1.081*	0.571*	-1.073*	-0.995*
	ΔI	0.548*	-1.073*	-1.533*	-2.344*
		Sabit Terim		Sabit Terim ve Trend	
OECD-19	Değişkenler	Z_A^{SPC}	Z_A^{LA}	Z_A^{SPC}	Z_A^{LA}
	S	4.257	9.395	4.914	5.120
	I	3.977	12.763	6.171	21.273
	ΔS	-0.879*	-2.457*	-0.113*	-2.836*
	ΔI	-0.579*	0.017*	-0.208*	5.431
		Sabit Terim		Sabit Terim ve Trend	
OECD-28	Değişkenler	Z_A^{SPC}	Z_A^{LA}	Z_A^{SPC}	Z_A^{LA}
	S	3.818	10.043	3.479	2.661
	I	8.584	6.054	2.250	3.770
	ΔS	1.826	-0.612*	-2.782*	-4.549*
	ΔI	-0.238*	9.268	-1.261*	2.099

Not: Hadri-Kuruzomi Panel Birim Kök Testinde değişkenler için kullanılan optimum gecikme uzunlukları CADF testi sonuçlarından elde edilmiştir. (*) işareti değişkenlerin % 5 anlamlılık düzeyine göre durağan olduklarını ve (Δ) işareti değişkenin birinci farkının alındığını göstermektedir.

Hadri-Kuruzomi birim kök testi sonuçları incelendiğinde CADF testi ile paralel bir şekilde tüm değişkenlerin seviyede durağan olmadığı ancak birinci farklarda durağan oldukları belirlenmiştir.

Seviye düzeyinde durağan olmayan, ancak farkları alınarak durağanlaştırılan serilerde, bu fark alma işlemi serilerinin geçmiş süreçte maruz kaldığı geçici şokların etkisini yok ettiği gibi aynı zamanda bu seriler arasında olması muhtemel uzun dönemli ilişkileri de ortadan kaldırabilmektedir. Böyle bir durumda iktisadi

değişkenlere ait seriler durağan olmasalar bile bu serilerin durağan bir kombinasyonu var olabilir ve eğer varsa bu eş-bütünleşme analizi ile belirlenebilir. Bu durumdaki serilerin eş-bütünleşik olması, değişkenleri etkileyen kalıcı şoklar olması durumunda bile değişkenlerin uzun dönemde bir denge ilişkisinin olduğunu belirtir (Tarı, 2010: 415). Yatay kesit bağımlılığı olmayan modellerde (Johansen 1988, Kao 1999, Pedroni 1999) birinci nesil eş-bütünleşme testleri güvenilir sonuçlar verirken, eş-bütünleşme denkleminde yatay kesit bağımlılığının olması durumunda bu testler güvenilir sonuçlar vermemektedir. Böyle bir durumda değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığına izin veren (Westerlund-Edgerton, 2007; Westerlund, 2008) gibi ikinci nesil panel eş-bütünleşme testlerinin kullanılması gerekmektedir.

Bu çalışmada kullanılan modellerin eş-bütünleşme denkleminde yatay kesit bağımlılığı tespit edildiği için değişkenlerin eş-bütünleşme durumları Westerlund, ECM (2007) ve Westerlund, Durbin-Hausman (2008) testleri ile incelenmiştir. Westerlund ECM (2007) Panel Eş-Bütünleşme testi, hata düzeltme modeline dayalı olarak dört adet panel eş-bütünleşme testi hesaplamaktadır. Bu testlerin ikisi grup ortalama istatistikleri, diğer ikisi ise panel istatistikleri olarak adlandırılmaktadırlar. Westerlund ECM (2007) panel eş-bütünleşme testi serilerin aynı dereceden durağan olması durumunda kullanılabilir (Westerlund, 2008; Göçer, 2013). Westerlund 2008 Durbin-Hausman yönteminde, uzun dönemli eş-bütünleşme ilişkisi panel ve grup boyutunda ayrı ayrı araştırılmaktadır. DH panel (DHp) testinde otoregresif parametrenin bütün kesitler için aynı olduğu, buna karşılık DH grup (DHg) testinde ise otoregresif parametrenin yatay kesitler arasında farklılaştığı kabul edilmektedir. Bu yönüyle, DH panel testinde temel hipotez reddedildiğinde, paneli oluşturan bütün kesitler için eş-bütünleşme ilişkisinin var olduğu kabul edilirken, DH grup testinde ise H_0 temel hipotezi reddedildiğinde en azından paneli oluşturan bazı kesitlerde eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilmektedir (Westerlund, 2008: 196-199). Bu eş-bütünleşme testinde kullanılan hem DH panel testi hem de DH grup testinin normal dağıldığı varsayılmaktadır. Çalışmada kurulan eş-bütünleşme testi sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Westerlund Panel Eş-Bütünleşme Test Sonuçları

	ECM Panel Eş-Bütünleşme Testi			
		T-İstatistiği	Bootstrap Olasılık	
OECD-9	G-Tau	-6.669*	0.017	
	G-Alpha	-3.031*	0.001	
	P-Tau	-7.178*	0.011	
	P-Alpha	-4.564*	0.000	
	Durbin-Hausman Panel Eş-Bütünleşme Testi			
	DH _g	6.702*	0.000	
	DH _p	17.127*	0.000	
	OECD-19	ECM Panel Eş-Bütünleşme Testi		
			T-İstatistiği	Bootstrap Olasılık
G-Tau		-5.709*	0.000	
G-Alpha		-3.825*	0.000	
P-Tau		-3.835*	0.000	
P-Alpha		-5.606*	0.000	
Durbin-Hausman Panel Eş-Bütünleşme Testi				
DH _g		3.304*	0.000	
DH _p		4.237*	0.000	
OECD-28	ECM Panel Eş-Bütünleşme Testi			
		T-İstatistiği	Bootstrap Olasılık	
	G-Tau	-8.738*	0.000	
	G-Alpha	-5.194*	0.000	
	P-Tau	-7.266*	0.000	
	P-Alpha	-7.527*	0.000	
	Durbin-Hausman Panel Eş-Bütünleşme Testi			
	DH _g	3.231*	0.000	
	DH _p	2.601*	0.000	

Not: OECD-9, 19 ve 28 ülke gruplarında Westerlund (2007) ve Westerlund (2008) testleri için rapor edilen olasılık değerleri yatay kesit bağımlılığını dikkate alan 10.000 tekrarlı bootstrap dağılımından ve test istatistikleri de sabitli ve trendli formdan elde edilmiştir. Westerlund ECM (2007) testinde G-Tau ve G-Alpha grup ortalama istatistiklerini, P-Tau ve P-Alpha ise panel istatistiklerini ifade etmektedir. Ayrıca, (*) işareti % 1 anlamlılık düzeyine göre temel hipotezin (seriler arasında eş-bütünleşme ilişkisi yoktur) reddedildiğini göstermektedir.

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

Tablo 5’te verilen Westerlund (2007) ECM sonuçları incelendiğinde, tüm testlerde temel hipotezin (seriler arasında eş-bütünleşme ilişkisi yoktur) % 1 önem düzeyinde reddedildiği, alternatif hipotezin (seriler arasında eş-bütünleşme ilişkisi vardır) kabul edildiği görülmektedir. Westerlund (2008) Durbin-Hausman panel eş-bütünleşme testi sonuçları incelendiğinde bu testin de her üç modelin eş-bütünleşik olduğunu işaret ettiği görülmektedir.

Bu bağlamda, çalışmada tanımlanan her üç ülke grubunda da Westerlund ECM ve Durbin-Hausman panel eş-bütünleşme test sonuçları bir bütün olarak düşünüldüğünde, uzun dönemde üç grupta da yer alan ülkelerde yurtiçi tasarruflar ile yatırımlar arasında güçlü bir eş-bütünleşme ilişkisinin, diğer bir deyişle birlikte hareketin söz konusu olduğu ve değişkenlerin uzun dönemde benzer trendleri takip etme eğiliminde oldukları rahatlıkla söylenebilmektedir.

Kurulan modelin eş-bütünleşme denkleminde, yatay kesit bağımlılığı olması durumunda EKK (en küçük kareler) tahmincisi ile elde edilen uzun dönem parametreler güvenilir olmamaktadır. Böyle bir durumda Pesaran tarafından 2006 yılında geliştirilen CCE (Common Correlated Effects) tahmincisi, YKB’na izin verdiğinden dolayı, bu tahminci ile daha güvenilir uzun dönem parametreler elde edilebilmektedir. CCE tahmincisinde, yatay kesit bağımlılığı dikkate alınmakla birlikte eğimin yatay kesitten yatay kesite değişmesine de izin verilmekte ve model, hem $N > T$ hem de $N < T$ durumlarında da kullanılabilen bir tahminci özelliği göstermektedir. CCE tahmincisinde panel geneli uzun dönem eş-bütünleşme katsayıları ise -eş-bütünleşme katsayılarının homojen olduğu varsayımı altında-Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CCMGE (CCE Mean Group Estimates) yöntemi ile hesaplanabilmektedir. Bu yöntemde her birim için CCE yöntemi ile hesaplanan parametrelerin, aritmetik ortalaması alınarak uzun dönem eş-bütünleşme katsayıları tahmin edilmektedir (Pesaran, 2006; Mercan, 2014).

Bu çalışmada yurtiçi tasarrufların, yurtiçi yatırımlar üzerindeki uzun dönemli etkisinin yönünü ve büyüklüğünü belirlemek üzere tanımlanan model her üç ülke grubu içinde CCMGE yöntemi ile tahmin edilmiş ve sonuçları Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6. Uzun Dönemli Panel CCMGE Sonuçları

Model: $I_{it} = \alpha_{it} + \beta S_{it} + u_{it}$			
OECD-9			
Panel Geneli	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği
	0.573982*	0.145785	3.937172
OECD-19			
Panel Geneli	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği
	0.286003*	0.090363	3.165052
OECD-28			
Panel Geneli	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği
	0.359313*	0.080543	4.461085

Not: (*) işareti katsayıya ait t-istatistiğinin % 5 önem düzeyine göre anlamlılığını temsil etmektedir. Analizdeki otokorelasyon ve değişen varyans problemleri Newey-West yöntemiyle giderilmiştir.

Tablo 6’da OECD-9, 19 ve 28 grubu için panel CCMGE tahmincisi ile elde edilen model sonuçları verilmiştir. İlgili dönemde her üç ülke grubunda da beklentilerle uyumlu olarak yurtiçi tasarruf değişkeninin pozitif ve istatistiki olarak anlamlı olduğu, yani bu ülkelerde yurtiçi tasarrufların yurtiçi yatırımları artırıcı yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, Panel CCMGE sonuçları grup bazında değerlendirildiğinde tasarruf açığı veren OECD-9 grubu paneli genelinde yurtiçi tasarruflar yurtiçi yatırımların yaklaşık % 57’sini finanse etmekte kalan kısmı ise yabancı tasarruflarla karşılanmaktadır. Diğer taraftan, tasarruf fazlası veren OECD-19 grubu paneli genelinde ise yurtiçi tasarruflar yurtiçi yatırımların yaklaşık % 29’unu finanse etmekte kalan kısmı ise yabancı tasarruflarla karşılanmaktadır. Son olarak tasarruf-yatırım dengesinin dikkate alınmadığı OECD-28 grubu panel genelinde ise yurtiçi tasarruflar yurtiçi yatırımların yaklaşık % 36’sını finanse etmekte kalan kısmı ise yabancı tasarruflarla karşılanmaktadır. Bu sonuçlar yurtiçi yatırımların yurtiçi tasarruflara bağlılığının en fazla OECD-9 grubunda olduğunu, bunu sırasıyla OECD-28 ve OECD-19 gruplarının izlediğini işaret etmektedir. Ayrıca sermaye hareketsizliğinin, tasarruf açığı veren OECD-9 grubunda, hem tasarruf fazlası

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

veren OECD-19 grubuna hem de tasarruf-yatırım durumu dikkate alınmayan OECD-28 grubuna kıyasla daha fazla olduğu görülmektedir.

Bununla birlikte, tanımlanan modelden elde edilen tasarruf oranı katsayısı, tasarruf fazlası veren OECD-19 grubu ve nispeten OECD-28 grubu için sermayenin hareketli olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla β parametresinin katsayısı Feldstein ve Horioka'nun, sermayenin tam hareketli olduğu bir dünyada, yurtiçi yatırım ve yurtiçi tasarruf arasında herhangi bir ilişkinin bulunmaması gerektiği hipotezini destekler niteliktedir. Buna karşılık, elde edilen tasarruf oranı katsayısı Türkiye'nin de içinde bulunduğu tasarruf açığı veren OECD-9 grubu için sermayenin görece olarak daha hareketsiz olduğunu ortaya koymakta ve bu ülkelerde Feldstein ve Horioka paradoksunun nispeten sürmekte olduğuna işaret etmektedir.

Tüm bunlarla birlikte, çalışmada tanımlanan her üç ülke grubunda da tahmin edilen tasarruf oranı parametre katsayısının, Feldstein ve Horioka (1980) çalışmalarındakinden daha küçük olduğu görülmektedir. Bu durum, 1980 yılından itibaren finansal serbestleşmenin sürekli artmasının bir yansıması olarak yurtiçi yatırımların yurtiçi tasarruflara olan bağımlılığının süreç içerisinde azaldığını ve yurtiçindeki yatırımların giderek daha büyük bir bölümünün uluslararası kaynaklarla finanse edildiğini göstermektedir.

4. SONUÇ

Yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkiler, uluslararası sermaye akımlarının yönü ve büyüklüğü hakkında bilgi verdiğinden ülkelerin makroekonomik politikalarının oluşturulması açısından son derece önem arz etmektedir. Bu itibarla verimlilik artışları sabitken ekonomik büyüme yatırımlarla gerçekleştiğinden, yatırımlar ise ancak tasarruflarla karşılanabildiğinden yurtiçi tasarrufların yurtiçi yatırımları karşılama oranının ya da yurtiçi yatırımların yabancı tasarruflara olan bağımlılığının belirlenmesini gerektirmektedir.

Bu noktadan hareketle çalışmada, yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkilerin Feldstein ve Horioka (1980) Hipotezi kapsamında 28 OECD

üyesi ülke üzerinde, 1980-2013 dönemine ait veriler kullanılarak ekonometrik olarak incelenmiştir. Yurtiçi tasarruflar ile yurtiçi yatırımlar arasındaki ilişkilerin daha tutarlı bir şekilde incelenebilmesi ve sonuçlar üzerinden karşılaştırma yapılabilmesi için OECD üyesi 28 ülke tasarruf-yatırım dengelerine göre gruplandırılmıştır. Tasarruf fazlası veren 19 ülke ile tasarruf açığı veren 9 ülke, iki ayrı grup olarak belirlenmiş bunun yanında, bu 28 ülke tasarruf-yatırım dengesi dikkate alınmadan üçüncü bir grup olarak analizlerde kullanılmıştır.

Analizler sonucunda OECD-9, 19 ve 28 grubunda yer alan ülkelerde beklendiği gibi yurtiçi tasarruf parametresinin pozitif ve istatistiki anlamlı olduğu, diğer bir deyişle bu ülkelerde yurtiçi tasarrufların yurtiçi yatırımları arttırıcı yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bununla beraber, yurtiçi yatırımların yurtiçi tasarruflara bağlılığının en fazla tasarruf açığı veren OECD-9 grubunda olduğu, en az ise tasarruf fazlası veren OECD-19 grubunda olduğu tespit edilmiştir.

Çalışma sonucunda Feldstein ve Horioka hipotezinin tasarruf fazlası veren OECD-19 ülke grubu için beklendiği gibi gerçekleştiği belirlenmiştir. Bu ülke grubunda sermaye hareketliliğinin yüksek olmasından dolayı, yurtiçi yatırımların % 29 gibi çok düşük bir kısmının ülkenin yurtiçi tasarrufları tarafından açıklandığı belirlenmiştir. Ancak tasarruf açığı veren ülke grubunda ise gelişmiş ülkeler olup sermaye hareketliliği fazla olmasına rağmen, yurtiçi yatırımların % 59 gibi büyük bir kısmının ülkenin kendi yurtiçi tasarrufları tarafından açıklandığı belirlenmiştir. Bu durum tasarruf fazlası veren ülke grubunda Feldstein ve Horioka hipotezinin desteklendiğini ancak tasarruf açığı veren ülke grubunda ise bu tezin desteklenmediği yani Feldstein ve Horioka paradoksunun nispeten sürmekte olduğunu işaret etmektedir.

Tüm bunlarla birlikte, çalışmada tanımlanan her üç ülke grubunda da tahmin edilen tasarruf oranı parametre katsayısının, Feldstein ve Horioka (1980) çalışmalarındakinden daha küçük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, 1980 yılından itibaren finansal serbestleşmenin sürekli artmasının bir yansıması olarak yurtiçi yatırımların yurtiçi tasarruflara olan bağımlılığının süreç içerisinde

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

azaldığını ve yurtdışındaki yatırımların giderek daha büyük bir bölümünün uluslararası kaynaklarla finanse edilmeye başladığını göstermektedir.

KAYNAKÇA

ADEDEJI, O., THORNTON, J. (2008), “International Capital Mobility: Evidence From Panel Cointegration Tests”, *Economics Letters*, 99, 349-352.

APERGIS, N., TSOUMAS, C. (2009), “A Survey of The Feldstein-Horioka Puzzle: What Has Been Done and Where We Stand”, *Research in Economics*, 63, 64-76.

ARGIMON, I., ROLDAN, J. M. (1994), “Saving, Investment and International Capital Mobility in EC Countries”, *European Economic Review*, 38, 59-67.

BAHMANI-OSKOOEE, M., CHAKRABARTI, A. (2005), “Openness, Size and The Saving-Investment Relationship”, *Economic Systems*, 29, 283-293.

BALTAGI, B. (2008), *Econometric Analysis of Panel Data*, (1. Baskı), John Wiley & Sons.

BAXTER, M., CRUCINI, M. J. (1993), “Explaining Saving-Investment Correlations”, *American Economic Review*, 83, 360-387.

BAYOUMI, T. (1989), “Saving-Investment Correlations. Immobile Capital, Government Policy or Endogenous Behavior?”, *IMF Working Paper*, No: 89/66.

BLANCHARD, O., GIAVAZZI, F. (2002), “Current Account Deficits in The Euro Area: The End of the Feldstein_Horioka Puzzle?”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 147-209.

BOLATOĞLU, N. (2005), “Türkiye'de Yurtiçi Yatırım ve Yurtiçi Tasarruf Oranları Arasındaki İlişki”, *Ekonomik Yaklaşım*, 16(56), 19-32.

BREITUNG, J. (2005), “A parametric approach to the estimation of cointegration vectors in panel data”, *Econometric Reviews*, 24(2), 151-173.

BREUER, J. B., MCNOWN, R., WALLACE, M. (2002), “Series-specific Unit Root Tests with Panel Data”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(5), 527-546.

CAPORALE, G. M., PANOPOULOU, E., PITTIS, N. (2005), “The Feldstein-Horioka Puzzle Revisited: a Monte Carlo Study”, *Journal of International Money and Finance*, 24, 1143-1149.

CHAKRABARTI, A. (2006), "The Saving-Investment Relationship Revisited: New Evidence from Multivariate Heterogeneous Panel Co-Integration Analyses", *Journal of Comparative Economics*, 34, 402-419.

CHRISTOPOULOS, D. K. (2007), "A Reassessment of The Feldstein-Horioka Hypothesis of Perfect Capital Mobility: Evidence from Historical Data", *Empirica*, 34, 273-280.

COAKLEY, J., FUERTES, A. M., SPAGNOLO, F. (2001), "The Feldstein-Horioka Puzzle is not As Bad As You Think", *Birkbeck College Discussion Paper in Economics*, 10-01.

COAKLEY, J., KULASI, F. (1997), "Cointegration of Long Run Saving and Investment", *Economics Letters*, 54, 1-6.

COAKLEY, J., KULASI, F., SMITH, R. (1996), "Current Account Solvency and The Feldstein-Horioka Puzzle", *The Economic Journal*, 106, 620-627.

COAKLEY, J., KULASI, F., SMITH, R. (1998), "The Feldstein-Horioka Puzzle and Capital Mobility: A Review", *International Journal of Finance and Economics*, 3, 169-188.

CORBIN, A. (2001), "Country Specific Effect in The Feldstein-Horioka Paradox: A Panel Data Analysis", *Economics Letters*, 72(3), 297-302.

DI IORIO, F., FACHIN, S. (2007), "Testing for Breaks in Cointegrated Panels-With an Application to The Feldstein-Horioka Puzzle", *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 1(14), 1-23

DOOLEY, M., FRANKEL, J. A., MATHIESON, D. J. (1987), "International Capital Mobility: What Do Saving-Investment Correlations Tell Us?", *International Monetary Fund Staff Papers*, 34, 503-530.

ESLAMLOUEYAN, K., JAFARI, M. (2010), "Capital Mobility, Openness, and Saving-Investment Relationship in Asia," *Economic Modelling*, 27(5), 1246-1252.

FELDSTIEN, M. (1983), "Domestic Saving and International Capital Movements in the Long Run and the Short Run", *NBER Working Paper Series*, Paper No: 947.

FELDSTIEN, M., BACCHETTA, P. (1989), "National Saving and International Investment", *NBER Working Paper Series*, Paper No: 3164.

FELDSTIEN, M., HORIOKA, C. (1980), "Domestic Saving and International Capital Flows", *Economic Journal*, 90: 314-29.

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

FOUQUAU, J., HURLIN, C., RABAUD, I. (2008), “The Feldstein-Horioka Puzzle: A Panel Smooth Transition Regression Approach”, *Economic Modelling*, 25, 284-299.

GEORGOPOULOS, G., HEJAZI, W. (2009), “The Feldstein–Horioka Puzzle Revisited: is The Home-Bias Much Less?”, *International Review of Economics and Finance*, 18(2), 341-350.

GHOSH, D., DUTT, S. (2011), “International Capital Mobility and The Feldstein-Horioka Puzzle: an Empirical Examination for The G5 Nations”, *Southwestern Economic Review*, 38(1), 27-36.

GOLUB, S. S. (1990), “International Capital Mobility: Net vs Gross Stocks and Flows”, *Journal of International Money and Finance*, 9, 424-439.

GÖÇER, İ. (2013), “Seçilmiş OECD Ülkelerinde Bütçe Açıklarının Sürdürülebilirliği: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Panel Eş-Bütünleşme Analizi”, *Journal of Yaşar University*, 8(30), 5086-5104.

GÖÇER, İ., ALATAŞ, S., PEKER, O. (2013), “Yatırım-Tasarruf İlişkisi: OECD Ülkeleri İçin Yeni Nesil Panel Eşbütünleşme Analizi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, EYİ 2013 Özel Sayısı, 59-78.

GÖÇER, İ., GEREDİ, C., KUTBAY, H. (2014), “Dış Ticarete Rekabet Gücünün Belirleyicisi Olarak Ar-Ge ve İnovasyon: Ekonometrik Bir Analiz”, 15th International Symposium on Econometrics, Operations Research and Statistics 22-25 May 2014 Suleyman Demirel University, Isparta, Turkey.

GÖÇER, İ., MERCAN, M., HOTUNLUOĞLU, H. (2012), “Seçilmiş OECD Ülkelerinde Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliği: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Çoklu Yapısal Kırılmalı Panel Veri Analizi”, *Maliye Dergisi*, 163, 449-470.

GUJARATI, D. N. (2009), *Temel Ekonometri* (Çev. Ü. Şenesen, G. G. Şenesen), Literatür Yayıncılık, İstanbul.

HADRI, K., KUROSUMI, E. (2012), “A Simple Panel Stationarity Test in The Presence of Serial Correlation And a Common Factor”, *Economics Letters*, 115(1), 31-34.

HARBERGER, A. (1980), “Vignettes on The World Capital Market”, *American Economic Review*, 70, 331-337.

HERWARTZ, H., XU, F. (2010), “A Functional Coefficient Model View of The Feldstein-Horioka Puzzle”, *Journal of International Money and Finance*, 29(1), 37-54.

HO, T. W. (2002), "The Feldstein-Horioka Puzzle Revisited", *Journal of International Money and Finance*, 21, 555-564.

HUSSEIN, K. A. (1998), "International Capital Mobility in OECD Countries: The Feldstein-Horioka 'Puzzle' Revisited", *Economics Letters*, 59, 237-242.

HUSTED, S. (1992), "The Emergent US Current Account Deficit in The 1980s: A Cointegration Analysis", *The Review of Economics and Statistics*, 74(1), 159-166.

IM, K., PESARAN, H., SHIN, Y. (1997), *Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panel*, University of Cambridge, Cambridge.

İYİDOĞAN, P. V., BALIKÇIOĞLU, E. (2010), "The Feldstein-Horioka Relation in Turkey: An ARDL Bounds Testing Approach", *Problems and Perspectives in Management*, 8(4), 29-36.

JANSEN, W. J. (1996), "Estimating Saving-Investment Correlations: Evidence for OECD Countries Based on an Error-Correction Model", *Journal of International Money and Finance*, 15, 749-781.

JOHANSEN, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2), 231-254.

KALKINMA BAKANLIĞI. (2014), Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018, Yurtiçi Tasarruflar Özel İhtisas Komisyonu Raporu 2014, Ankara.

KAO, C. (1999), "Spurious Regression and Residual-Based Tests for Cointegration in Panel Data", *Journal of Econometrics*, 90(1), 1-44.

KİBRİTÇİOĞLU, A., NINJBAT, U. (2006), Uluslararası Sermeye Hareketliliğinin Derecesi ve Feldstein-Horioka Bilmecesi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Yüksek Lisans Programı Seminer Çalışması.

KIM, H., OH, K., JEONG, C. (2005), "Panel Cointegration Results on International Capital Mobility in Asian Economies", *Journal of International Money and Finance*, 24, 71-82.

KOLLIAS, C., MYLONIDIS, N., PALEOLOGOU, S. M. (2008), "The Feldstein-Horioka Puzzle Across EU Members: Evidence From The ARDL Bounds Approach And Panel Data", *International Review of Economics and Finance*, 17, 380-387.

KUMAR, S., RAO, B. B. (2009), A Time Series Approach to The Feldstein-Horioka Puzzle with Panel Data from the OECD Countries", *MPRA Paper*, University Library of Munich, Germany.

LEVIN, A., LIN, C.-F., CHU, C.-S. J. (2002), “Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite-Sample Properties”, *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.

MADDALA, G. S., WU, S. (1999), “A Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and A New Simple Test”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(1), 631-652.

MERCAN, M. (2014), “Feldstein-Horioka Hipotezinin AB-15 ve Türkiye Ekonomisi için Sınanması: Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Yapısal Kırılmalı Dinamik Panel Veri Analizi”, *Ege Akademik Bakış*, 14(2), 231-245.

MILLER, S. M. (1988), “Are Saving and Investment Cointegrated?”, *Economics Letters*, 27, 31-34.

MORENO, R. (1997), “Saving-Investment Dynamics and Capital Mobility in the US and Japan”, *Journal of International Money and Finance*, 16, 837-863.

MURPHY, R. G. (1984), “Capital Mobility and The Relationship Between Saving and Investment in OECD Countries”, *Journal of International Money and Finance*, 3, 327-342.

MURTHY, V. N. R. (2009), “The Feldstein–Horioka Puzzle in Latin American and Caribbean Countries: a Panel Cointegration Analysis”, *Journal of Economics and Finance*, 33(2), 176-188.

NARAYAN, P. K., NARAYAN, S. (2010), “Testing for Capital Mobility: New Evidence From a Panel of G7 Countries”, *Research in International Business and Finance* 24(1), 15-23.

NAZLIOĞLU, Ş. (2010), *Makro İktisat Politikalarının Tarım Sektörü Üzerindeki Etkileri: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Karşılaştırma*, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Kayseri.

OBSTFELD, M. (1985). “Capital Mobility in The World Economy: Theory and Measurement”, *NBER Working Paper Series*, Paper No: 4851.

OBSTFELD, M. (1986), “How Integrated Are World Capital Markets? Some New Tests”, *NBER Working Paper Series*, Paper No: 2075.

OBSTFELD, M., ROGOFF, K. (2000), “The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause?”, *Institute of Business and Economic Research, University of California, Berkley, Working Paper*, No: c00-112.

PEDRONI, P. (1999), "Critical Values for Cointegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(1), 653-670.

PELAGIDIS, T., MASTROYIANNIS, T. (2003), "The Saving-Investment Correlation in Greece, 1960-1997: Implications for Capital Mobility", *Journal of Policy Modeling*, 25, 609-616.

PENATI, A., DOOLEY, M. (1984), "Current Account Imbalances and Capital Formation in Industrial Countries 1949-1981", *International Monetary Fund Staff Papers*, 31, 1-24.

PESARAN, M. H. (2007), "A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence", *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.

PESARAN, M. H., ULLAH, A., YAMAGATA, T. (2008), "A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence", *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.

RAO, B. B., TAMAZIAN, A., KUMAR, S. (2010), "Systems GMM Estimates of The Feldstein-Horioka Puzzle for the OECD Countries and Tests for Structural Breaks", *Economic Modelling*, 27(5), 1269-1273.

SACHS, J. D. (1983), "Aspects of The Current Account Behavior of OECD Countries", *Recent Issues in the Theory of Flexible Exchange Rates*, (Ed. E.Claassen, P. Salin), North-Holland, Amsterdam.

SACHSIDA, A., CAETANO, M. (2000), "The Feldstein-Horioka Puzzle Revisited", *Economics Letters*, 68, 85-88.

SINHA, T., SINHA, D. (2004), "The Mother of All Puzzles Would not Go Away", *Economic Letters*, 82, 259-267.

SINN, S. (1992), "Saving-Investment Correlations and Capital Mobility: On The Evidence from Annual Data", *The Economic Journal*, 102, 1162-1170.

TARI, R. (2010), *Ekonometri*, (6. Baskı), Umuttepe Yayınları, Kocaeli.

TAYLOR, M. P., SARNO, L. (1998), "The Behavior of Real Exchange Rates During The Post-Bretton Woods Period", *Journal of International Economics*, 46(2), 281-312.

TESAR, L. (1991), "Saving, Investment and International Capital Flows", *Journal of International Economics*, 31, 55-78.

Ö. YALÇINKAYA – İ. HÜSEYİNİ

UYGUR, E. (2012), “Türkiye’de Tasarrufların Seyri ve Etkileyen Bazı Unsurlar”, *Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni*: 2012/108.

VAMVAKIDIS, A., WACZIARG, R. (1998), “Developing Countries and the Feldstein-Horioka Puzzle”, *IMF Working Paper*, No: 98/2.

WESTERLUND, J. (2008), “Panel Cointegration Tests of the Fisher Effect”, *Journal of Applied Econometrics*, 23(2), 193-233.

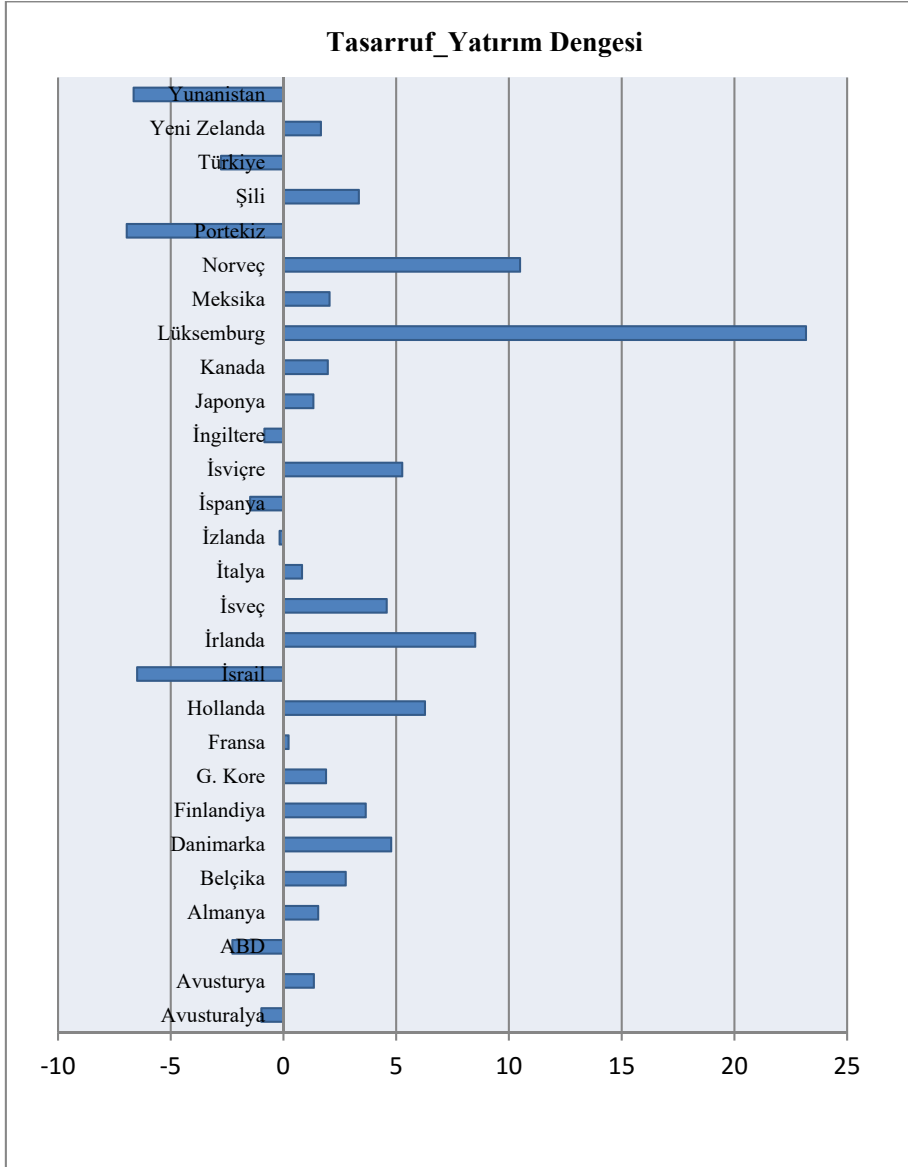
WESTERLUND, J., EDGERTON, D. L. (2007), “A Panel Bootstrap Cointegration Test”, *Economics Letters*, 97(3), 185-190.

YAPRAKLI, S. (2006), “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Belirleyicileri Üzerine Ekonometrik Bir Analiz”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 23-48.

YÜKSELER, Z. (2013), “Yatırım-Tasarruf Dengesi: Türkiye Uygulaması ve Sorunlar”, <http://www.researchgate.net/publication/258808662>, (01.07.2015).

Ek

Tasarruf-Yatırım İlişkisi: OECD'den Rakamlar



Not: Tasarruf_Yatırım Dengesi Göstergesi, ilgili ülkelerde 1980-2013 dönemine ait yurtiçi tasarruf ve yurtiçi yatırım göstergelerinin GSYİH göstergesine oranları kullanılarak, iki büyüklük arasındaki farkların ilgili dönemdeki aritmetik ortalaması alınarak yazarlar tarafından hesaplanmıştır.

Kaynak: World Bank (World Development Indicators), 2015.

DERGİ HAKKINDA

Odak ve Kapsam

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi yayımlarındandır.

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi teorik ve/veya uygulamalı özgün makaleleri yayınlayan hakemli, bilimsel bir dergidir.

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne Türkçe, İngilizce veya Fransızca dillerinde çalışmalar gönderilebilir.

Kapsam olarak, iktisat, işletme, kamu yönetimi, siyaset bilimi, çalışma ekonomisi, maliye, ekonometri ve uluslararası ilişkiler alanlarında gönderilecek makalelere açıktır. Ayrıca yukarıdaki alanlarla ilgili disiplinler arası (felsefe, sosyoloji, hukuk vb.) yazılar da değerlendirme sürecine alınır.

Değerlendirme Süreci

Makalelerin değerlendirilmesinde “çift kör hakemlik” süreci işletilmekte ve en az iki hakem tarafından değerlendirme yapılmaktadır. Hakemlerden birinin olumsuz, diğerinin olumlu görüş bildirmesi durumunda Dergi Yayın Komisyonu hakem raporlarını inceleyerek makale için üçüncü bir hakemin atanmasına veya makalenin yazara iade edilmesine karar verebilir. Makalenin yayımlanabilmesi için en az iki hakemin olumlu görüş bildirmesi gerekmektedir.

Dergiye gönderilecek makalelerin “yazım kurallarına” uygun hazırlanmış olması, başka hiçbir yerde yayımlanmamış olması veya dergimize gönderildiği tarihte bir başka dergide hakem değerlendirme sürecinde olmaması gerekir.

Dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlara ait olup, bu konuda Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi ve Editörler sorumlu tutulamazlar. Dergide yer alan makalelerden kaynak gösterilerek aktarma ve alıntı yapılabilir.

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Açık Erişim Politikası

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, bilginin global değişimini artırarak insanlık için yararlı sonuçlar doğurması ilkesi doğrultusunda açık erişim sağlama politikasını benimsemiştir. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi içeriği tüm kullanıcılara açık, serbestçe/ücretsiz "açık erişimli" bir dergidir. Kullanıcılar, yayıncıdan ve yazar(lar)dan izin almaksızın, dergideki makaleleri tam metin olarak okuyabilir, indirebilir, dağıtabilir, makalelerin çıktısını alabilir ve kaynak göstererek makalelere bağlantı verebilir. Dergimizin açık erişim politikası Budapeşte Açık Erişim Girişimi'nin kuralları ile uyumludur.

<http://www.budapestopenaccessinitiative.org/translations/turkish-translation>

İndekslenme ve Arşivlenme

Açık erişim politikasını benimsemiş olan Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi aşağıdaki dizinlerde taranmaktadır;

ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (SBVT)

DOAJ (Directory of Open Access Journals)

Index Copernicus

UlrichsWeb

EconLit

JournalTOCs

CiteFactor

EconBib

DRJI (Directory of Research Journals Indexing)

Arastirmax (Sosyal Bilimler İndeksi)

ASOS (Sosyal Bilimler indeksi)

Akademik Dizin

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Başvuru Bedeli

Dergimize yapılan başvuru ve değerlendirmelere ilişkin hiçbir bedel alınmamaktadır.

Etik İhlal Politikası

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne çalışmalarını gönderen yazarlar etik kurallara uyma yükümlüdür ve etik ihlal yapmadıklarını beyan etmiş sayılırlar. Etik ihlal içeren çalışmalar değerlendirme sürecine alınmadan reddedilecek ve yazarlarının diğer başvuruları da değerlendirilmeyecektir. Etik ihlal tespit edilmesi halinde konuya ilişkin rapor yazara ve gerekli görülmesi halinde ilgili kurumlara gönderilir.

YAZAR REHBERİ

Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe, İngilizce veya Fransızca olabilir. Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir.

Makaleler özet ve kaynakça hariç 7500 kelimeyi aşmamalıdır. Makalelerdeki özetler 100 kelime ile sınırlıdır. Özetler, Türkçe makaleler için Türkçe ve İngilizce, diğer diller için yazıldığı dil ve Türkçe şeklinde düzenlenmelidir. Makalelerde anahtar kelimeler ve en az iki adet JEL sınıflandırma kodları da yer almalıdır.

Gönderilen makaleler hakem değerlendirmesi için aşağıda belirtilen yazım kurallarımıza uygun olarak hazırlanmalıdır:

- Yazar adları ve kurumları ile yazarları çağrıştıracak bilgilerin makale içinde yer almaması gerekmektedir.
- Makale başlığı ilk harfler büyük diğerleri küçük, ortalı, 14 punto olacak şekilde yazılmalıdır.
- Teşekkür yazısı ve çalışma ile ilgili açıklamalar varsa -bildiri olarak sunulmuş olması vb.-sistemden editöre mesaj ile bildiriniz.
- Özet başlıkları koyu ve ortalı, özet metin 10 punto ve italik, iki yana yaslı olacak şekilde yazılmalıdır.
- Özetle Türkçe başlık 14 punto, İngilizce başlık 12 punto ve yazar adları 12 punto olacak biçimde yazılmalıdır.
- Anahtar kelimeler ve JEL sınıflandırması kodları 10 punto, italik olacak şekilde yazılmalıdır.
- Derginin sayfa ölçüleri üstten 5 cm, alttan 4 cm, soldan ve sağdan 4 cm kalacak şekilde yazılmalıdır.
- Metinler Times New Roman, 11 punto, normal, her iki tarafa dayalı olarak yazılmalıdır.
- Paragraf başları ilk satırında 0,5 cm içeriden başlamalıdır.
- Metin içinde satır aralığı 1,5 satır olacak şekilde, özet kısmı ise tek satır olarak hazırlanmalıdır.
- Metin içinde özel olarak vurgulanmak istenen cümlelerde *italik* yazı karakteri kullanılmalıdır.
- Paragraf sonrasında aralık (spacing) değeri olarak 6 nk boşluk verilmelidir.
- Bütün sayfalar giriş kısmından başlayarak sayfanın alt ortasında numaralandırılmalıdır.

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

- Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Başlıklar ve alt başlıklar, kısa ve anlaşılır olmalıdır. Girişten başlayarak, sonuç kısmı da dahil olmak üzere başlıklarına numara verilmelidir.
 - Ana başlıklar 11 punto, koyu ve büyük harf, diğer başlıklar 11 punto, koyu ve ilk harfler büyük olmalıdır.
- Tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde yer almalı ve iki yana dayalı olmalıdır.
- Tablo dışındaki tüm grafik, harita ve fotoğraflar şekil olarak adlandırılmalıdır. Şekillere başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar şekillerin altında yer almalı ve iki yana dayalı olmalıdır.
- Şekiller ve tablolar metin içerisinde yer almalıdır. Şekil ya da tablonun kaynağı, şeklin ya da tablonun altında metin içi kaynak gösterme şartlarına uygun bir şekilde belirtilmelidir.
- Formüller ve denklemler, denklem editörü ile yazılmalıdır. Tüm denklemlere sıra numarası verilmelidir. Formüller ve denklemler paragraf başından başlamalıdır. Sıra numarası parantez içinde ve satırın en sağında bulunmalıdır.
- Kaynakların gösterimi dipnotlarla değil, metnin içerisinde parantezlerle yapılmalıdır. Açıklama notları ise sayfa altında dipnot şeklinde belirtilmelidir. Metin içerisindeki kaynak gösterimlerinde sıra şöyle olmalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı ve eğer belirli bir sayfadan aktarma yapılmışsa sayfa numaraları. Karşılaşılabilecek bazı farklı durumlar aşağıdaki gibi olabilir:

Tek yazarlı ise; (Acar, 2000: 86).

İki yazarlı ise; (Akalin ve Aktuğlu, 1992: 80-85).

İkiden çok yazarlı ise; (Ünlen vd., 1979: 33-35).

Aynı yazar(lar)ın aynı yıldaki birden çok çalışmasına gönderme yapıyorsa; (Sönmez, 1980a: 15-20; 1980b: 18-40) şeklinde olmalıdır.

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Çalışmada metin içerisinde atıf yapılan kaynaklar mutlaka kaynakçada yer almalıdır. Yazara(lara) atıf ile kaynakçanın uyum gösterip göstermediğini mutlaka kontrol etmelidir.

Kaynakça tek satır aralığında yazılmalı ve mutlaka yazar soyadına göre sıralanmalıdır. Yazar(lar)ın soyadı açık bir şekilde ve büyük harfle yazılmalıdır. Birden fazla yazar olması durumunda, tüm yazarların soyadları, adlarından önce belirtilmelidir. Tüm yazar soyadları büyük harfle gösterilmelidir. Kaynakçada dergi isimleri kısaltılmamalıdır. **Kaynaklar arasında bir satır aralığı boşluk bırakılmalıdır.** Kaynakçada aşağıda örneklenen biçime uyulmalıdır:

Kitap

Tek yazarlı kitap

ACAR, S. (2000), *Uluslararası Reel Ticaret: Teori, Politika*, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir.

İki veya çok yazarlı kitap

RUSSELL, R. S., TAYLOR, B. W. (2011), *Operations Managment*, John Wiley & Sons Inc, USA.

Makale

Tek yazarlı makale

LEWIS, M. A. (2000), "Lean Production and Sustainable Competitive Advantage", *International Journal of Operations & Production Management*, 20(8), 959-978.

İki veya çok yazarlı makale

PARTOVI, F. Y., CORREDOIRA, R. A. (2002), "Quality Function Deployment for The Good of Soccer", *European Journal of Operational Research*, 137(3), 642-656.

Konferans Bildirisi

Tek yazarlı bildiri

KUO, T. C. (2003), “Green Product Development in Quality Function Deployment by Using Fuzzy Logic Analysis”, 2003 *IEEE International Symposium on Electronics and the Environment*, USA, 88-93.

İki veya çok yazarlı bildiri

KUTAY, N., TÜKENMEZ, M., AKKAYA, G. C. (2005), “Creative Accounting: In the View of Ethics Past Experiences and Future Perspectives”, *AACF 2nd Annual International Accounting Conference*, İstanbul, 10-12.

Çeviri Kitap

LONG, D. (2012), *Uluslararası Lojistik Küresel Tedarik Zinciri Yönetimi*, (Çev. M. Tanyaş, M. Düzgün), Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.

Kitap İçi Bölüm

YÜKSEL, H. (2013), “Application of Theory of Constraints’ Thinking Processes in a Reverse Logistics Process”, *Reverse Supply Chains Issues and Analysis*, (Ed. S.M.Gupta), Taylor & Francis Group CRC Press, USA, 22-26.

İnternet Referansları

Alıntı bir yazarın eserinden yapılmış ise, metin içindeki atıflar yazılı kaynaklardaki yöntemle yapılmalı; kaynakçada ise, yazar/yazarların soyadı, adı, yayın ya da gözden geçirilme tarihi, aşağıdaki örneğe uygun olarak verilmelidir.

Metin içinde: (Hellvin, 1996)

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Kaynakçada: HELLVIN, L. (1996), “Vertical Intra-Industry Trade between China and OECD Countries”, *OECD Development Centre Technical Papers*, 114, www.oecd.org/pdf/M00006000/M00006065.pdf, (19.12.2001).

Alıntı doğrudan bir internet sitesinden yapılmışsa, metin içindeki atıflarda sitenin genel adresi ve siteye ulaşma tarihi ayrıç içinde aşağıdaki örneğe uygun olarak verilmelidir

Metin içinde: (sayistay.gov.tr, 2013)

Kaynakçada: <http://www.sayistay.gov.tr/yayin/elek/elekicerik/oecd.htm>, (02.05.2013).

Makale yazımı ile ilgili belirtilmeyen diğer konularda bilimsel araştırma ve yazma kuralları esas alınmalıdır.

Bu duyuruda belirtilen kurallara uyulmamasının tüm sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Böyle bir durumda hakem değerlendirme raporuna bakılmaksızın Dergi Yayın Komisyonu ilgili makaleyi yayınlamama hakkını saklı tutar.

Başvuru Kontrol Listesi

Başvuru sürecinde yazarlar başvurularının aşağıdaki listedeki tüm maddelere uyduğunu kontrol etmelidirler, bu rehber uymayan başvurular yazarlara geri döndürülecektir.

1. Gönderilen yazı daha önceden yayınlanmamış ve yayımlanmak üzere herhangi bir dergiye değerlendirilmek üzere sunulmamıştır (Yazar Rehberi’nde detaylı açıklama verilmiştir).
2. Yazar adları ve kurumları ile yazarları çağrıştıracak bilgiler makale içinde yer almamaktadır.
3. Gönderi dosyası Microsoft Word dokümanı dosyası biçimindedir.
4.
 - o Sayfa ölçüleri üstten 5 cm, alttan 4 cm, soldan ve sağdan 4 cm kalacak şekilde yazılmıştır

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

- Metinler Times New Roman, 11 punto, normal, her iki tarafa dayalı olarak yazılmıştır
 - Paragraf başları 0,5 cm içeriden başlamıştır
 - Satır aralığı 1,5 satır olacak şekilde ayarlanmıştır.
 - Paragraf sonrasında aralık (spacing) değeri olarak 6 nk boşluk verilmiştir.
5. Metin içerisinde gönderme yapılan kaynaklar Yazar Rehberi'nde belirtildiği şekilde gösterilmiş ve kaynakça Yazar Rehberi'nde belirtildiği şekilde düzenlenmiştir.
6. Yazınızın hakem değerlendirmesi ile ilgili kör hakemlikten emin olmak için <http://dergi.iibf.deu.edu.tr/index.php/cilt1-say11/help/view/editorial/topic/000044> linkini ziyaret edebilirsiniz.

Telif Hakkı Düzenlemesi

Hakem değerlendirme süreci sonunda yayına kabul edilen makalelerin tüm yayın hakları Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne aittir. Yayınlanan makaleler için telif ücreti ödenmemektedir.

Gönderilen makalenin başka bir yerde yayınlanmamış olduğuna veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmadığına ilişkin ve değerlendirmek için gönderilen makalelerin yayına kabul edilmesi durumunda tüm yayın haklarının süresiz olarak Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne ait olduğunun kabulüne ilişkin "Telif Hakkı Devir Formu"nun (Taahhütname) doldurulup imzalanarak Dergi Yayın Komisyonuna gönderilmesi gerekmektedir.

Yayına kabul edilmiş makaleler ayrıca Creative Common Lisansı ile lisanslanmıştır.

Bu lisansa göre dergimizin içeriğini paylaşabilirsiniz: İçeriği kısmen yahut bütünüyle çoğaltabilir, yayabilir ve iletebilirsiniz.

Ancak;

Atıfta bulunmak kaydı ile: İçeriği kısmen yahut bütünüyle kopyaladığınız, yayınladığınız yahut ilettiğiniz yerde dergimize atıfta bulunmalısınız.

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Özgünlüğünün korunması amacı ile: İçeriği değiştiremezsiniz. İçeriği, alıntıladığınız sayfadaki haliyle korumakla yükümlüsünüz.

Yaptığınız alıntı üzerinden başkalarının gerçekleştirebilecek diğer alıntılarda da bu lisansı korumakla yükümlüsünüz.

İçeriği yukarıdaki şartlar dışında kullanmak, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin yazılı iznine tabidir. Yazılı izin olmadıkça yukarıdaki şartlar geçerlidir.

Bu lisans, telif sahibinin manevi haklarını kısıtlamaz / zayıflatmaz.

Lisans hakkında ayrıntılı bilgi için aşağıdaki linki tıklayınız:
<http://creativecommons.org/about/licenses>



Gizlilik Beyanı

Bu dergi sitesindeki isimler ve elektronik posta adresleri bu derginin belirtilen amaçları doğrultusunda kullanılacaktır. Diğer amaçlar veya başka bir bölüm için kullanılmayacaktır.