



SAKARYA İKTİSAT DERGİSİ

THE SAKARYA JOURNAL OF ECONOMICS

# SAKARYA İKTİSAT DERGİSİ THE SAKARYA JOURNAL OF ECONOMICS

2017 1, ISSN 2147-0790

## **Sahibi(Owner)**

Sakarya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muzaffer Elmas Adına Prof. Dr. Aziz Kutlar

## **Editör(Editor)**

Prof. Dr. Ekrem Gül

## **Editör Yardımcıları**

Prof.Dr. Şuayyip ÇALIŞ

Doç.Dr. Hayrettin ZENGİN

Y.Doç.Dr. Adnan DOĞRUYOL (Yazı İşleri Müdürü)

## **Yayın Kurulu (Editorial Board)**

Prof. Dr. Mustafa Akal

Prof. Dr. M. Kemal Aydın

Prof. Dr. Fuat Sekmen

Prof. Dr. Mahmut Bilen

Doç. Dr. Ali Kabasakal

## **İletişim**

Sakarya Üniversitesi İ.İ.B.F Esentepe Kampüsü (Contact)

54187 Serdivan / SAKARYA

Tel: +90 (264) 295 62 23

sakaryaiktisat@sakarya.edu.tr

---

*Yılda dört kez yayınlanan Sakarya İktisat Dergisi hakemli bir dergidir.*

*Dergide yayınlanan yazı ve makaleler kaynak gösterilmek şartıyla iktibas edilebilir. Yazı ve makalelerin tüm sorumluluğu yazarına / yazarlarına aittir.*

Dergimiz EBSCO İndeksi tarafından taranmaktadır.

Dergimiz ASI İndeksi tarafından taranmaktadır.

Dergimiz ASOS İndeksi tarafından taranmaktadır.

Dergimiz Akademik Dizin İndeksi tarafından taranmaktadır.

## DANIŞMA KURULU

Prof. Dr.Erinç Yeldan - Bilkent Üniversitesi  
Prof. Dr.Eser Karakaş - Bahçeşehir Üniversitesi  
Prof. Dr. Engin Yıldırım - Anayasa Mahkemesi  
Prof. Dr. Ömer Anayurt - Yüksek Öğretim Kurulu  
Prof.Dr. Salih Şimşek -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Mehmet Duman -Artvin Çoruh Üniversitesi  
Prof.Dr. Musa Eken -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Sami Güçlü -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Mehmet Barca -Yıldırım Beyazıt Üniversitesi  
Prof.Dr. Çoşkun Çakır -İstanbul Şehir Üniversitesi  
Prof.Dr. Aziz Kutlar -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Salih Barışık -Gaziosmanpaşa Üniversitesi  
Prof.Dr. Mustafa Akal -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Ekrem Gül - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. M.Kemal Aydın -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Veysel Bilgiç -Güvenlik Akademisi  
Prof.Dr. Halis Çetin -Cumhuriyet Üniversitesi  
Prof.Dr. Recai Çoşkun -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Remzi Altunışık - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Mustafa Delican -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Fatih Doğanoglu -Adıyaman Üniversitesi  
Prof.Dr. Davut Dursun -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Ekrem Erdem -Erciyes Üniversitesi  
Prof.Dr. B. Zafer Erdoğan -Anadolu Üniversitesi  
Prof.Dr. İbrahim Güngör -Akdeniz Üniversitesi  
Prof.Dr. Tevfik Güran -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Alper.E Güvel -Çukurova Üniversitesi  
Prof.Dr. Kemal İnat -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Ahmet İncekara - İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Ahmet Kala -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Mahmut Kartal -Bartın Üniversitesi  
Prof.Dr. Cüneyt Koyuncu -Bilecik Üniversitesi  
Prof.Dr. Mustafa Özer -Anadolu Üniversitesi  
Prof.Dr. Onur Özsoy -Ankara Üniversitesi  
Prof.Dr. Selahattin Sarı -Beykent Üniversitesi  
Prof.Dr. Ali Yılmaz - İnönü Üniversitesi  
Prof.Dr. Recep Tarı -Kocaeli Üniversitesi  
Prof.Dr. Ömer Torlak -Eskişehir Osmangazi Üniversitesi  
Prof.Dr. Yusuf Tuna -İstanbul Ticaret Üniversitesi  
Prof.Dr. Veysel Ulusoy -İstanbul Aydın Üniversitesi  
Prof.Dr. Hasan Vergil -Zonguldak Karaelmas Üniversitesi  
Prof.Dr. Kemal Yıldırım -Anadolu Üniversitesi  
Prof.Dr. Gültekin Yıldız -Sakarya Üniversitesi

Prof.Dr. Rasim Yılmaz -Namık Kemal Üniversitesi  
Prof.Dr. Halil Kalabalık - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Adem Uğur - Sakarya Üniversitesi  
Prof. Dr. Ersan Bocutoğlu- Karadeniz Teknik Üniversitesi  
Prof.Dr. Hamza Al - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Muzaffer Aydemir -Yıldız Teknik Üniversitesi  
Prof.Dr. Halil İbrahim Aydınllı - Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Yüksel Birinci – Siirt Üniversitesi  
Prof.Dr. Hamza Çeştepe -Zonguldak Karaelmas Üniversitesi  
Prof.Dr. Kazım Develioğlu -Akdeniz Üniversitesi  
Prof.Dr. Burhanettin Duran -İstanbul Şehir Üniversitesi  
Prof.Dr. Cem Saatçioğlu -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Naci Tolga Saruç -İstanbul Üniversitesi  
Prof.Dr. Fuat Sekmen -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Hasan Tutar -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Habib Yıldız -Sakarya Üniversitesi  
Prof.Dr. Seyit Köse -Abant İzzet Baysal Üniversitesi  
Prof.Dr. Abdullah Yılmaz - Balıkesir Üniversitesi  
Doç.Dr. Sezgin Açıkalin -Anadolu Üniversitesi  
Doç.Dr. Fehim Bakırcı -Atatürk Üniversitesi  
Doç.Dr. Tahsin Bakırtaş -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Mahmut Bilen -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Yaşar Bülbül -İstanbul Üniversitesi  
Doç.Dr. Şuayyip Çalış -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Aykut Ekinci -Bilecik Üniversitesi  
Doç.Dr. Bekir Gövdere -Süleyman Demirel Üniversitesi  
Doç.Dr. Tuncay Güloğlu - Yalova Üniversitesi  
Doç.Dr. Temel Gürdal -Sakarya Üniversitesi  
Doç.Dr. Gürkan Haşit -Bilecik Üniversitesi  
Doç.Dr. İsa İpçioğlu -Bilecik Üniversitesi  
Doç.Dr. Nağihan Oktayer -İstanbul Üniversitesi  
Doç.Dr. Abdullah Keskin -Afyon Kocatepe Üniversitesi  
Doç.Dr. Handan Yolsal -İstanbul Üniversitesi  
Doç.Dr. İbrahim G. Yumuşak -İstanbul Medeniyet Üniversitesi  
Doç.Dr. Mustafa Çalışır -Sakarya Üniversitesi

## Editorial

Adam Smith, Platon(Eflaton)'un aksine, bir toplulukta çeşitli meslekler bulunmasının, o toplumdaki kişilerin farklı yeteneklere sahip bulduklarından değil, değişik yeteneklerin meslekler çeşitliliğinden ortaya çıktıklarını belirtir.

Smith'e göre işte uzmanlaşmanın gerçek nedeninin, insanda bulunan takas ve ticaret güdüsüdür, diğer canlı varlıklar arasında bu önemli bir farklılıktır. Ona göre "Hiçbir kimse bir köpeğin bir kemik parçasını, başka bir kemik parçası için, bir diğer köpekle adilane ve biliçli bir şekilde mübadele ettiğini görmedi.

Smith'in piyasalara ayırdığı rol kendisini piyasaların nasıl çalıştıkları üzerinde spekülasyonlara götürdü. Herhangi bir metanın gerçek ve doğal değerinin bu metanın yapılmasında sarf edilen emekle ölçülebileceğini belirtti.

Bir değeri olacağını düşünmedikçe, hiçbir kimse hiçbir şey üretmez. Eğer arzu ettiğimiz bir eşyayı satın almak, bu eşyayı kendimizin yapmasından daha ucuza mal olacak ise, satın almayı tercih eder, ve karşılığında, bu değiş tokuşta yer alan diğer tarafın (emek olarak) kendisinin yapabileceğinden daha ucuza edeceği bir şey veririz. Bu durum ise uzmanlaşma ve ticaretin her iki taraf için kazançlı olduğunu gösterir. Bir eşyanın doğal değeri, sadece onu oluşturmak için gerekli zamana değil, emeğin yoğunluğunu işçinin ustalık kazanma yolunda geçtiği eğitim ve diğer faktörlerle bağlıdır.

İşte bu nedenle iktisat biliminin temel yapı taşlarıyla ilgili olan karşımızda bir boşluk olarak durmaktadır. Bilim olma iddiasını en çok hak eden iktisadın gelişimine katkıda bulunmak isteyen değerli akademisyenlerin çalışmalarını dergimize beklemekteyiz.

Saygılarımızla

Prof. Dr. Ekrem GÜL

Yrd. Doç. Dr. Adnan DOĞRUYOL

## İÇİNDEKİLER

---

### **CYCLICAL OUTPUT - UNEMPLOYMENT RELATIONSHIP: OKUN'S LAW PARAMETER FOR TURKEY**

AHMET TİRYAKİ/OBİD KHAKİMOV

1-14

---

### **TÜKETİCİLERİN ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ TERCİHİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER: MALATYA İLİNDE BİR UYGULAMA**

Yrd.Doç.Dr . Halim TATLI/Kadir KAZANCIOĞLU

15-29

---

### **TEAM BASED PERFORMANCE APPRAISAL SYSTEMS: SCALE DEVELOPMENT AND VALIDATION**

Burçin ÇETİN KARABAT/Şuayyip ÇALIŞ

30-55

---

### **ÜLKE KALKINMASINDA ÜNİVERSİTELERİN ROLÜ: DOĞU VE GÜNEYDOĞU ANADOLU ÜNİVERSİTELERİ ÖRNEĞİ**

Prof Dr. Ali Yılmaz GÜNDÜZ

56-69

---

### **VERGİ AHLAKI VE KAYIT DIŞI EKONOMİ İLİŞKİSİ: OECD ÜLKELERİ ÖZELİNDE BİR İNCELEME**

Ulvi SANDALCI/İnci SANDALCI

70-93

---

**CYCLICAL OUTPUT - UNEMPLOYMENT RELATIONSHIP: OKUN'S  
LAW PARAMETER FOR TURKEY\***

***AHMET TİRYAKİ\*\****  
***OBİD KHAKİMOV\*\*\****

**Abstract**

*The aim of this paper is twofold; to analyze the Okun's law for Turkey and whether there exists a structural change in the relationship between cyclical output and unemployment after 2001 financial and economic crisis by using quarterly data from 1993 to end of 2008. Based on its "gap" specification and using different filtering methods-HP filter 1997, Baxter-King 1995, and Unobserved Component Model,-different than the previous literature, the results show that there exists significant inverse relationship between unemployment and output for Turkey. However, the quantitative value of Okun's coefficient is relatively bigger than the developed countries' coefficient reported by original papers for whole period. Also, the claim about the Turkish cyclical output and unemployment faced structural change after 2001 crisis did not find any empirical support.*

JEL Classification: D50, E00

Keywords: Okun's law; Unemployment gap; Output gap; HP Filter; Turkey

\*Draft version of this paper is presented in EconAnadolu 2009-Anadolu International Conference in Economics, Eskişehir/Turkey-June 2009.

\*\*Anadolu University-Open Education Faculty, Economics Dept.-Eskisehir/Turkey

\*\*\* Westminster International University in Tashkent/Uzbekistan

## Introduction

The relationship between output and unemployment has been studied by several authors like Okun (1962), Smith (1975), Gordon (1984) and others. These studies found significant negative relationship between cyclical output and cyclical unemployment for several countries. These results were proved by different estimation techniques and methodologies. Even though there is a significant inverse relationship exists, the degree and sensitivity of the relationship changes for country to country and for tested time period.

As Ball et al. (2013) expresses, claims that Okun's law works or it is broken dawn matter for the interpretation of unemployment movements and for macro policy. Okun's Law is a model in which changes in aggregate demand cause changes in output, which in turn lead firms to hire and fire workers. It implies that when unemployment is high, it can be reduced through aggregate demand stimulus policies. Skeptics of Okun's Law question this policy view and stress labor market policies such as job training to reduce unemployment.

This study analyses the relationship between cyclical output and unemployment in Turkey for the period of 1993-2008. Unemployment is one of the major economic and social issues of Turkey and it is one of the top political agenda of the country. The regular level of unemployment of Turkish economy is extremely high for emerging economy and it is highest among OECD countries. After 2007-2008 global financial crisis, on February 2009, the unemployment level of Turkey reached historically high level 16.1 percent. Especially during the recent economic crisis the Turkish unemployment level became the most important economic and social concern of policy makers.

This study has two goals:

i). By using different filtering techniques it aims to test the relationship between cyclical output and unemployment and test for the robustness of results. These different filtering techniques provide different level of potential output and unemployment and recent literature has discussed the advantages and disadvantages of these methods.

ii). After 2001 financial crisis, Turkish economy faced significant reforms and relationship between number of economic variables faced structural changes. As a result many economists and politicians commented breaking up of the relationship between economic growth and employment growth. Visual representation of unemployment level and trends show that after 2001 the potential level of unemployment has changed (Figure-2). From the end of 2000 to 2003, the potential level of unemployment sharply increased and changed it's level. This level change was seen by some commentators as if the relationship between economic variables



weakened. This study, first attempt to test whether relationship between cyclical unemployment and output faced structural change after 2001.

Based on its “gap” specification and using different filtering methods-HP filter 1997, Baxter-King 1995, and *Unobserved Component Model*, our tests results based on all three models showed strong significantly negative relationship between cyclical output and unemployment level in Turkey for the period of 1993-2008. The absolute level of OLC is significantly higher than other industrial countries. Furthermore the initial hypothesis about structural change did not find any empirical support from all three testing methods.

The study is organized as follows: The second part of the study discussed the literature review and current methodologies. The third part of the study discusses the data and estimation results. The last part discusses the concluding remarks of the study.

## **Literature Review**

The literature about the relationship between cyclical output and cyclical unemployment mainly focus on the Okun’s parameter and whether Okun’s law is symmetric or asymmetric. As indicated before, there exists various international and Turkish case studies and also there exists various different results. Most of the studies show the Okun’s law relationship with different parameters.

First of all, some studies such as Harris and Silverstone (2000) and (2001) found no Okun’s law relationship by using New Zealand data. However, there are many previous studies found significant negative relationship between cyclical output and cyclical unemployment for several countries.

Important breakthrough papers from Okun (1962), Smith (1975), Gordon (1984), and Ball et al. (2013) found significant negative relationship between cyclical output and cyclical unemployment. Studies using international data find different parameters and symmetrical or asymmetrical relationship during the cycle for Okun’s law Coefficient.(See Lee (2000)).

Moosa (1997) estimated the Okun’s law Coefficient (OLC) for G-7 countries. His estimation showed that OLC for G-7 countries varies from -0.08 (Japan) to -0.49 (Canada). Perman and Tavera (2005) also estimated OLC for 17 European countries and his results for OLC ranged from -0.26 (Ireland) to -1.45 (Sweden). He also showed that Nordic European countries has higher absolute values of OLC. Harris and Silverstone (2001) estimated OLC for seven developed countries. The results of the study showed that Australia had highest OLC -0.50 and Japan’s OLC was equal

to -0.09. Also, Cuerasma (2003) for the USA, Villaverde and Maza (2008) for Spain, Attfield and Silverstone (1998) for UK, Silvapulle, Moosa, and Silvapulle (2004) for the USA, Huang and Chang (2005) for Canada, Moosa (1997), Bernanke (2003), found Okun's law relationship.

Ball et al. (2013) tests Okun's Law for the United States and twenty advanced economies and find that even though the coefficient in the relationship varies substantially across countries, Okun's Law is a strong and stable relationship in most countries. Also they found that accounts of breakdowns in the Law, such as the emergence of "jobless recoveries," are flawed. Their estimated the Okun's law coefficient is -0.15 in Japan, -0.45 in the United States, and -0.85 in Spain.

Mankiw (2012) confirms Okun Law relationship and finds for the United States that a one percent deviation of output from potential causes an opposite change in unemployment of half a percentage point.

On the other hand, studies like Gordon (2011) and Meyer and Tasci (2012), Owyang and Sepkhosyan (2012), and Daly et al. (2012) question Okun's Law and indicated that the coefficient in Okun's Law unstable and varies over time. Cazes et al. (2011) has suggested that each of the last three U.S. recessions was followed by a "jobless recovery" and Okun's Law is unstable in many countries. McKinsey (2011) argues that Okun's Law has broken down because of problems in the labor market, such as mismatch between workers and jobs. However, Gali et al. (2012) rejects the idea that Okun's Law has broken down and because of "jobless recovery" in which unemployment did not fall as much as Okun's Law predicts and Okun's Law is unstable.

Some studies such as IMF (2010) also conclude that the coefficient has risen over time. For the Turkish economy, Yüceol (2006) and Barışık et al. (2010) find asymmetric Okun's law relationship and Barışık et al. (2010) finds economic growth doesn't create employment. Also, by using annual data Ceylan and Şahin (2010) find that Okun's law relationship exists in Turkey in the long run and the relationship is asymmetric.

### **Dataset and Methodology**

In this study, quarterly data is used, 1993:Q1 to 2008:Q3, from Economic Intelligence Unit. Determination of cyclical output is very sensitive to potential level of GDP and unemployment. If cyclical level of output is incorrectly determined, then output gap will be biased. In order to get more robust results output and unemployment levels should be filtered by various filtering methods. This way enables us to test the robustness of the relationship between cyclical output and unemployment.

It is worth to note that various filtering methods have advantages and disadvantages. For example Hodrick-Prescott (1997) filtering, which is mostly used filtering method and according to this method, output  $y_t$  has two components. The first component of output is trend  $\tau_t$ , and the second is cyclical component  $c_t$  and  $\lambda$  is penalty factor. Using this information, the methodology minimizes the following objective function  $Min \sum_{t=1}^T (y_t - \tau_t)^2 + \lambda((\tau_{t+1} - \tau_t) - (\tau_t - \tau_{t-1}))^2$ .

French (2001)<sup>1</sup> describes the drawbacks of the HP filtering method as: a) the residual term is normally distributed with zero mean and constant variance, b) time series has to be in I(2) order, c) analysis is purely static and the filter has misleading predictive power. Existence of permanent shocks or split growth, generate shifts of unnecessary trends.

Considering these disadvantages of HP (1997) filter, economists offered Baxter-King (1995) filtering method. This filtering method uses dynamic filtering method and predictive power is better than HP (1997). According to Baxter-King (1995), band-pass filter, extracts the cyclical components of time series data. The filter is considered as symmetric centered moving average where  $\tilde{y}_t = \sum_{j=-K}^{j=K} a_j L^j y_t$ , where  $\tilde{y}_t$

is filtered series from original time series  $y_t$ , and  $a_j$  are weights and they are obtained from minimization problem.<sup>2</sup> When Baxter and King (1995) calibrated their filter they assumed that minimum and maximum duration of US business cycle equal to 6 and 32 quarters.

Furthermore we used the Unobserved Component Model (UCM), developed by Harvey and Koopman (1997) and (2000)<sup>3</sup>. Using this methodology, one can divide time series into several stochastic components such as trend, level, irregular, and cyclical stochastic components.

Before showing our estimation results we would like to discuss the dynamics of output and unemployment level during 1993 to 2008. Additionally we will provide the visual evidence about the performance of different filtering methods.

---

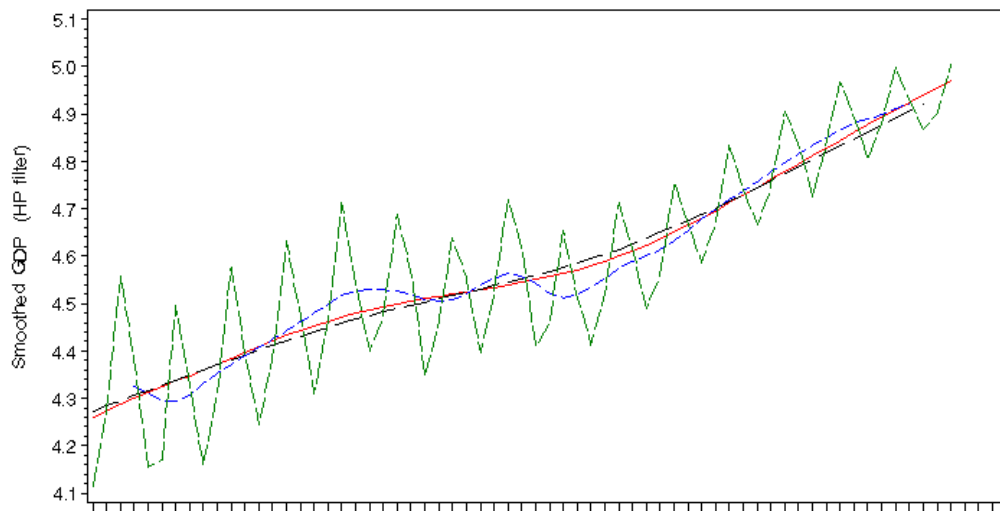
<sup>1</sup> French, Mark., (2001), Estimating changes in trend growth of total factor productivity: Kalman and H-P filters versus a Markov-switching framework, Sep.

<sup>2</sup> For detailed information check Baxter M., and King R., (1995), Measuring Business Cycles: Approximate Band Pass filters for economic time series, NBER, Working Paper 5022

<sup>3</sup> Harvey, A.C., and S.J Koopman (2000). Signal Extraction and the Formulation of Unobserved Components Models, *Econometrics Journal*, 3, 84-107.  
 Harvey, A.C., S. J. Koopman, and M. Riani (1997). The Modeling and Seasonal Adjustment of Weekly Observations. *Journal of Business and Economic Statistics* 15: 354-68.

Figure-1 describes the evolution of logarithmic real GDP level of Turkey from 1993 to 2008.<sup>4</sup> The figure shows the actual logarithmic output and trend levels derived from three filtering methods. As we can see the performance of Unobserved Component Model and HP model are identical. They do not show significant sensitivity of potential output to post crisis periods. Contrary, output trend derived by Baxter-King (1995) filtering method, shows higher sensitivity in output trend. The significant difference between Baxter-King and other filtering methods can be observed during 1998-2004.

**Figure -1. Actual logarithmic real GDP and filtered series.**

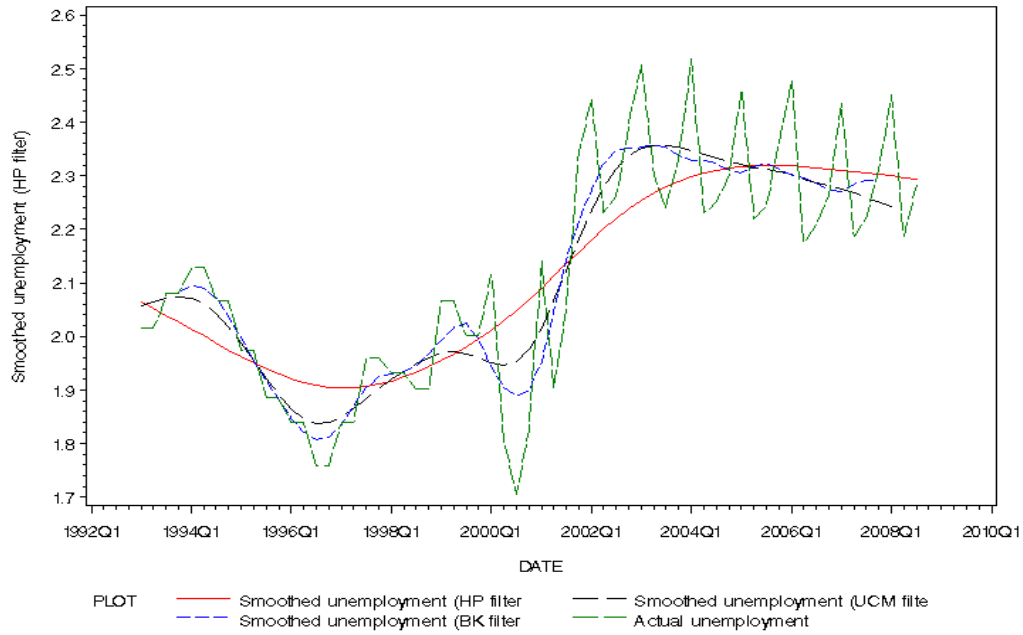


Next graph describes the actual logarithmic unemployment level and trend levels derived by above-mentioned three filtering methods. The graphs shows significant volatility in unemployment level of Turkey. During the 1993-2000 the volatility of unemployment level was high. After 2001, the volatility of unemployment relatively decreased but the level increased to its higher points. After 2001 crisis period, the potential level of unemployment faced slight decrease.

Unlike to output filtered series, all three filtering methods gave different results. The result derived from HP filtering method generated highest cyclical unemployment levels compare to Baxter-King (1995) and Unobserved Component Model.

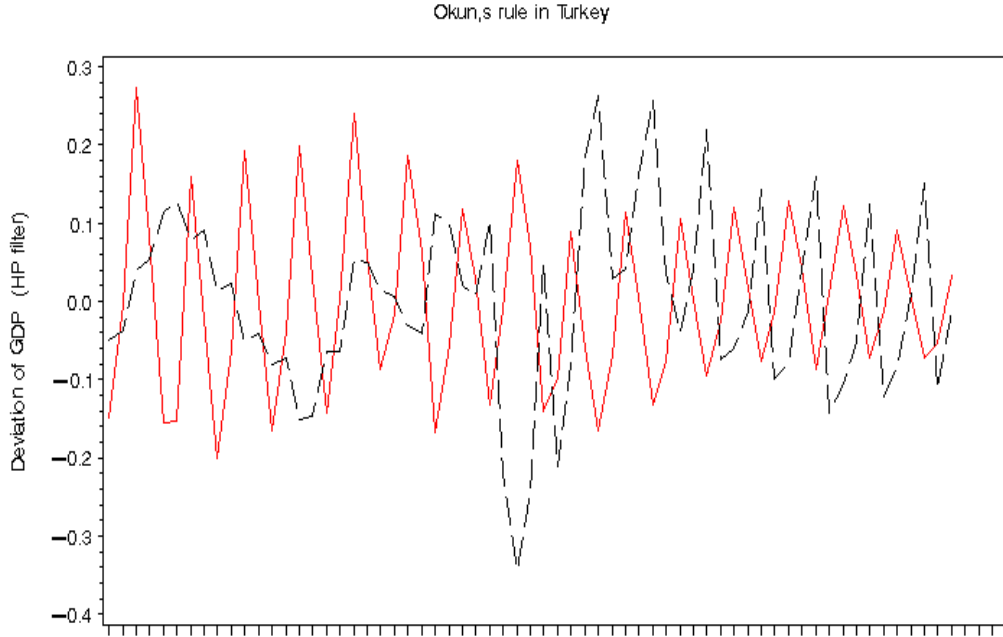
<sup>4</sup> Original GDP were in billion US dollars.

**Figure -2. Actual logarithmic unemployment and filtered series.**



Our next figure (Figure-3) shows the historical dynamics of cyclical output and unemployment levels. From the graph we can observe countercyclical relationship between cyclical output and unemployment. More interestingly we can detect that after 2001 crisis, the counter cyclicity of two series changed and became more systematic. This visual observation let us to question whether the relationship between these two series changed after 2001 financial crisis. Further empirical evidences of this test will show us whether Turkish economy faced structural change after 2001.

**Figure -3. Deviation of output gap and unemployment gap.**



**Estimation results**

Before running our estimations we briefly discuss the nature of our variables. First, cyclical unemployment and output levels are dynamic in nature. Second, our test results show that these two series are simultaneously determined. Thus, considering Moosa (1997) and Ball et al. (2013), our main estimation equations are:

$$Y_t - \hat{Y}_t = \alpha_0 + \alpha_1(Y_t - \hat{Y}_t)_{t-1} + \alpha_2(U_t - \hat{U}_t) + \alpha_3(D_1(U_t - \hat{U}_t)) + e_t$$

$$U_t - \hat{U}_t = \beta_0 + \beta_1(U_t - \hat{U}_t)_{t-1} + \beta_2(Y_t - \hat{Y}_t) + \beta_3 D_1 + u_t$$

where  $Y_t$  - the logarithmic output level at time  $t$ ,  $\hat{Y}_t$  - logarithmic potential level of output at time  $t$ ,  $U_t$  - the logarithmic unemployment level at time  $t$ ,  $\hat{U}_t$  - logarithmic potential level of unemployment at time  $t$ ,  $D_1=1$  if observation belongs to post 2001 period otherwise equal to zero, and  $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \beta_0, \beta_1, \beta_2,$  and  $\beta_3$  are parameters of the model. The coefficient  $\alpha_2$  represent the relationship between cyclical output and unemployment and it is called also Okun's law coefficient (OLC). This coefficient is the main focus of this study. Additionally, the significance of  $\alpha_3$  coefficient indicates the structural change in the relationship between cyclical output and unemployment after 2001. The significance of  $\beta_3$  shows whether level of cyclical unemployment faced structural change after 2001.

In order to test these two equations we proceed as follows. Firstly, we derived cyclical components of output and unemployment by using abovementioned filtering methods. Second, we tested the stationarity of these series by using Augmented

Dickey Fuller test. The test results showed that all cyclical series are stationary. Next we run the above mentioned two simultaneous equations.

Tables 1 through 3 represents the regression results of abovementioned two equations by using different filtering methods. Table-1 represents the estimation results by using HP filtering method. According to this estimation result the OLC is significant and negative at one percent confidence level. The value of OLC is equal to -0.53. Moosa (1997) estimated the OLC for G7 countries. His estimation showed that OLC for G7 countries varies from -0.08 (Japan) to -0.49 (Canada). Perman and Tavera (2005) also estimated OLC for 17 European countries and his results for OLC ranged from -0.26 (Ireland) to -1.45 (Sweden). He also showed that Nordic European countries has higher absolute values of OLC. Harris and Silverstone (2001) estimated OLC for seven developed countries. The results of the study showed that Australia had highest OLC -0.50 and Japan's OLC was equal to -0.09. The results show that the relationship coefficient between cyclical output and unemployment is relatively higher for Turkey compare to developed countries. Additionally this regression result showed that, the relationship between two series did not face the structural change after 2001. The coefficient  $\alpha_3$  was not significantly different from zero.

Table-2 represents the regression results using BK filtering method. As we indicated above this method is more sensitive to shocks compare to other methods. The OLC coefficient of this regression model is equal to -0.96, which is significantly higher than previous regression model. The OLC is significant at 1 percent significance level. This regression results also did not show any empirical evidence about structural change after 2001.

Table-3 shows the regression results by using UCM methodology. The OLC coefficient derived from this regression coefficient was equal to -0.83 and statistically significant at 1 percent significance level. We did not observe any empirical evidence about post 2001 structural change in OLC.

In summary, all three models showed strong significantly negative relationship between cyclical output and unemployment level. The absolute level of OLC is significantly higher than other industrial countries. Furthermore the initial hypothesis about structural change did not find any empirical support from all three testing methods.

## **Conclusions**

This paper analyzed the Okun's law Coefficient (OLC) for Turkey and whether there exists a structural change in the relationship between cyclical output and

unemployment after 2001 economic crisis by using data from 1993 to 2008. Based on its “gap” specification and using HP filter 1997, Baxter-King 1995, and Unobserved Component Model filtering methods the study finds that there exists significant inverse relationship between unemployment and output for Turkey. However, the quantitative value of Okun’s coefficient is relatively bigger than the developed countries’ coefficient reported by original papers for whole period.

On the other hand, the claim about the Turkish cyclical output and unemployment faced structural change after 2001 crisis did not find any empirical support.

Working of Okun’s law indicates that when unemployment is high, it can be reduced through aggregate demand stimulus policies. The study results indicate that expansionary aggregate demand policies can be used to reduce unemployment in Turkey.

**Table – 1: The results of regression model using HP filtered series**

<b>Independent variables</b>	<b>Cyclical deviation of logarithmic output</b>	<b>Cyclical deviation of logarithmic unemployment level</b>
Constant term	0.005 (0.36)	-0.011 (-0.61)
Lagged dependent variable	0.059 (0.53)	0.173 (1.50)
Cyclical deviation of logarithmic unemployment level	<b>-0.534</b> <b>(-3.58)***</b>	
Cyclical deviation of logarithmic output level		<b>-0.639</b> <b>(-5.28)***</b>
Cyclical unemployment*Dummy for post 2001 period	-0.158 (-0.70)	
Dummy for post 2001 period		0.029 (1.11)
<b>Adjusted R square</b>	<b>0.0647</b>	<b>0.129</b>

*Note : \*\*\* significant at 1 percent level, \*\* significant at 5 percent, \*significant at 10 percent*

**Table – 2: The results of regression model using BK filtered series**

<b>Independent variables</b>	<b>Cyclical deviation of logarithmic output</b>	<b>Cyclical deviation of logarithmic unemployment level</b>
Constant term	-0.002	-0.00507



	(-0.17)	-0.38
Lagged dependent variable	0.120 (1.07)	-0.2003* (-1.83)
Cyclical deviation of logarithmic unemployment level	<b>-0.9673</b> <b>(-4.68)***</b>	
Cyclical deviation of logarithmic output level		<b>-0.722</b> <b>(-7.62)***</b>
Cyclical unemployment*Dummy for post 2001 period	0.046 (0.18)	
Dummy for post 2001 period		0.006885 (0.37)
<b>Adjusted R square</b>	<b>0.13</b>	<b>0.19</b>

Note : \*\*\* significant at 1 percent level, \*\* significant at 5 percent, \*significant at 10 percent

**Table – 3: The results of regression model using UCM filtered series**

<b>Independent variables</b>	<b>Cyclical deviation of logarithmic output</b>	<b>Cyclical deviation of logarithmic unemployment level</b>
Constant term	0.008 (0.58)	0.002 (0.10)
Lagged dependent variable	0.127 (1.17)	-0.054 (-0.45)
Cyclical deviation of logarithmic unemployment level	<b>-0.830</b> <b>(-4.30)***</b>	
Cyclical deviation of logarithmic output level		<b>-0.638</b> <b>(-6.39)***</b>
Cyclical unemployment*Dummy for post 2001 period	-0.056 (-0.22)	
Dummy for post 2001 period		0.012 (0.58)
<b>Adjusted R square</b>	<b>0.09</b>	<b>0.08</b>

Note : \*\*\* significant at 1 percent level, \*\* significant at 5 percent, \*significant at 10 percent

**REFERENCES**

**Attfield, C. L.F., Silverstone, B.,(1998)** “*Okun's Law, Cointegration And Gap Variables*”, Journal Of Macroeconomics, Volume 20, Issue 3, Summer 1998, Pages 625-637

**Ball, L. M., Leigh, D., and P. Loungani, (2013)**, “*Okun's Law: Fit at Fifty?*” NBER Working Paper, No. 18668

**BARIŞIK, S., ÇEVİK, E. İ., and N.K.ÇEVİK, (2010)**, “*Türkiye’de Okun Yasası, Asimetri İlişkisi ve İstihdam Yaratmayan Büyüme: Markov-Switching Yaklaşımı*”, Maliye Dergisi, Sayı 159, Temmuz-Aralık 2010

**Baxter M., and King R., (1995)**, “*Measuring Business Cycles: Approximate Band Pass filters for economic time series*”, NBER, Working Paper 5022

**Bernanke, B.S., (2003)** “*The Jobless Recovery*”, Global Economic and Investment Outlook Conference at Pittsburgh

**Cazes, S., Sher V., and F. Al-Hussami (2012)**. “*Diverging trends in unemployment in the United States and Europe: Evidence from Okun’s law and the global financial crisis.*” Employment Working Papers, ILO.

**Ceylan, S., B. Y. Şahin (2010)**, “İşsizlik ve Ekonomik Büyüme İlişkisinde Asimetri”, Doğu Üniversitesi Dergisi, C. 11, Sayı: 2.

**Cuerasma, C. J.,(2003)**, “*Okun’s Law Revisited*”, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 65(4), 439-451

**Daly, M. C., Fernald, J. G., Jordà, Ö., and F. Nechio, (2014)**, “*Output and Unemployment Dynamics*”, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series, Working Paper: 2013-32.

**French, Mark., (2001)**, “*Estimating changes in trend growth of total factor productivity: Kalman and H-P filters versus a Markov-switching framework*”, Fed Publications.

**Galí, J., Smets, F., and R. Wouters (2012)**, “*Slow Recoveries: A Structural Interpretation.*” NBER Working Paper, No. 18085.

**Gordon, R. J. (2010)**, “*Okun’s Law and Productivity Innovations.*”, American Economic Review: Papers & Proceedings, vol. 100, no. 2, pp. 11-15. 2010.

**Harris, R. and Silverstone, B., (2000)**, “*Asymmetric Adjustment of Unemployment and Output in New Zealand: Rediscovering Okun’s Law*”, Department of Economics Working Paper Series, No. 2/00, Hamilton, New Zealand

**Harris, R. and Silverstone, B., (2001)**, “*Testing For Asymmetry In Okun's Law: A Cross–Country Comparison*”, Economics Bulletin, Vol. 5, No. 2 pp. 1–13

**Harvey, A.C., and S.J Koopman, (2000)**, “*Signal Extraction and the Formulation of Unobserved Components Models*”, Econometrics Journal, 3, 84-107.

**Harvey, A.C., S. J. Koopman, and M. Riani (1997)**, “*The Modeling and Seasonal Adjustment of Weekly Observations*”. Journal of Business and Economic Statistics 15: 354-68.

**Huang, H. and Chang, Y., (2005)**, “*Investigating Okun’s Law by the Structural Break with Threshold Approach: Evidence from Canada*”, The Manchester School, 75(5), 599-611

**IMF (2010)**, “*Unemployment Dynamics in Recessions and Recoveries*,” World Economic Outlook, Chapter 3, April 2010.

**Lee, J., (2000)**, “*The Robustness Of Okun's Law: Evidence From OECD Countries*”, Journal Of Macroeconomics, Volume 22, Issue 2, Spring 2000, Pages 331-356

**Mankiw, N. G. (2012)**, *Principles of Macroeconomics*, 6th edition.

**McKinsey Global Institute (2011)**, “*An Economy That Works: Job Creation and America’s Future*”, June 2011 report.

**Meyer, B., and M. Tasci, (2012)**, “*An unstable Okun’s Law, not the best rule of thumb*.” Economic Commentary June 7 (2012).

**Moosa, I.A., (1997)**, “*A Cross-Country Comparison of Okun’s Coefficient*”, Journal Of Comparative Economics 24, 335–356, Article No. Je971433

**Okun, A. M. (1962)**, “*Potential GNP: Its Measurement and Significance*.” Reprinted as Cowles Foundation Paper 190.

**Owyang, M. T., and T. Sekhposyan, (2012)**, “*Okun’s law over the business cycle: was the great recession all that different?*” Federal Reserve Bank of St. Louis Review 94, no. 5, 399-418.

**Perman, R. And Tavera, C. (2005)**, “*A cross-country analysis of the Okun's Law coefficient convergence in Europe*”, Applied Economics, Volume 37, Issue 21, pages 2501-2513

**Silvapulle, P., Moosa, I. A. and Silvapulle, M.J., (2004)** “*Asymmetry in Okun's Law*”, Canadian Journal of Economics / Reveu canadienne d'Economique, Vol.37, No.2

**Villaverde, J. and Adolfo, M., (2008)** “*The Robustness of Okun's Law in Spain, 1980-2004 Regional Evidence*”, Journal of Policy Modeling 31, pp. 289-297

**Yüceol, H.M., (2006)**, “*Türkiye Ekonomisinde Büyüme ve İşsizlik İlişkisinin Dinamikleri*”, İktisat İşletme Ve Finans, Vol. 21(243), Pages 81-95

## TÜKETİCİLERİN ALIŞVERİŞ MERKEZLERİ TERCİHİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER: MALATYA İLİNDE BİR UYGULAMA

Yrd.Doç.Dr . Halim TATLI, Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
İktisat Bölümü, [htatli@bingol.edu.tr](mailto:htatli@bingol.edu.tr)

Kadir KAZANCIOĞLU, Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,  
Lisans Öğrencisi

### ÖZET

Bu çalışmada, tüketicilerin alışveriş merkezleri tercihini etkileyen faktörlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda, Malatya’da alışveriş merkezi müşterilerine uygulanan ankete dayalı saha çalışmasından elde edilen veriler kullanılmıştır. Bu anket, Ocak-Şubat 2015 tarihlerinde 400 tüketiciye uygulanmıştır. Analizlerde; betimsel istatistiksel teknikler, Pearson Korelasyon Analizi, Mann-Whitney U Testi ve Kruskal Wallis H testi kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki çoklu karşılaştırmalar Nonparametrik Post Hoc testi ile yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda; tüketicilerin aylık gelirleri ile AVM tercihi arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur. Ayrıca cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim, meslek ve ikamet yerinin AVM tercihini etkileyen önemli faktörler olduğunu bulunmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** *Alışveriş merkezi, tüketici tercihi, Malatya*

## FACTORS AFFECTING CONSUMERS OF PREFERENCE OF SHOPPING CENTERS: A CASE STUDY IN MALATYA

### ABSTRACT

In this study, we aimed to identify the factors that impact on preference of shopping centers of costumers. In this context, the data is obtained from a survey which is conducted to shopping center customers in Malatya. This questionnaire was administered to 400 consumers in the January-February 2015. In the analysis were used descriptive statistical techniques, pearson correlation analysis, Mann-Whitney U Test, and Kruskal Wallis H test. Multiple comparisons between variables were made with non-parametric post hoc test. As a result of the analysis, there was a positive relationship between the preference of shopping center and monthly income of consumers. Furthermore gender, age, marital status, education, occupation and place of residence was found that the major factors affecting the choice of shopping center.

**Keywords:** *Shopping centers, consumer preference, Malatya*

## 1. Giriş

İnsanlığın varoluşundan günümüze kadar bireylerin tükettiği mal ve hizmetlerin karşılama biçimi sürekli bir değişim içindedir. Bireyler çok sayıda mal tüketmekte ve çok çeşitli sosyal etkinlik ve spor faaliyetine katılmaktadırlar. Günümüzdeki bireylerin ulaştığı bu aşama Rostow'un (1960) ekonomik büyüme aşamalarından kitle tüketim aşamasına tekabül ettiği ifade edilebilir. Bu aşamanın önemli sembollerinden biri Alışveriş merkezleri (AVM) olduğu söylenilebilir. Uluslararası Alışveriş Merkezleri Konseyi'nin (ICSC) tarafından yapılan tanıma göre AVM brüt kiralanabilir alanı en az beş bin metrekare olan, bir bütün olarak planlanan, inşa edilen, yönetilen ünite ve ortak alanlara sahip olan bir gayrimenkuldür (ICSC 2006). Dünyanın en büyük ticari gayrimenkul hizmeti şirketi olan CBRE'nin Dünyadaki AVM'lerin gelişim ile ilgili yaptığı çalışmada Avrupa'da Rusya ve Türkiye 2015 yılında da en çok AVM inşaatını yapıldığı ülkeler olarak ön plana çıktığı ifade edilmektedir. Aynı çalışmada 2014 yılında İstanbul'da 440,253 metrekare AVM alanına tamamlandığı belirtilmiştir. Eva Gayrimenkul Değerleme ile Akademetre tarafından yapılan çalışmaya göre 2014 yılında Türkiye genelinde 342 adet AVM bulunmaktadır. Bu bulgular AVM'lerin zamanla bireylerin yaşamının vazgeçilmez mekanları olacağını göstermektedir. AVM'lerde bireylerin çok farklı mal ve hizmeti satın alma ortamı sağlanmakta, eğlence, sanat, kültür ve sportif faaliyetler bir arada sunulmaktadır. AVM'ler son yıllarda Türkiye'de hızlı bir gelişim göstermektedir. Bu hızlı gelişmeye paralel olarak rekabet artmakta, bu rekabet karşısında tüketicilerin alternatif seçimleri de çeşitlenmektedir. Küreselleşme ve bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkisi ile bilgi düzeyi artan tüketiciler çeşitlenen, sayısı sürekli artan ve niteliği değişen mal ve hizmetler arasında çok boyutlu bakış açısıyla tercih yaparak tatmin düzeylerini artırmak isterler. Bu bağlamda AVM'lerin varlıklarını ve karlılıklarını sürdürebilmeleri için daha fazla tüketici odaklı politikalar üretmeleri gerekmektedir. Bu politikalar belirlenirken tüketicilerin tercihleri ve davranışlarının doğru ve yeterli düzeyde tespit edilmesi önem arz etmektedir. Bu bağlamda Malatya ilindeki tüketicilerin AVM tercihleri üzerinde etkili olan faktörlerin tespit edilmesi ve bu konuda karar vericilere politikalar önerilmesi çalışmanın ana amaçları arasında yer almaktadır.

Bu çalışmanın temel amacı, Malatya'daki tüketicilerin Malatya'nın ilk AVM'sinin tercihinde hangi faktörlerin ön plana çıktığını ve söz konusu faktörlerin literatürde yapılan diğer çalışmalardaki faktörlerle benzerlikler gösterip göstermediğini tespit etmektir. Çalışmadan elde edilen bulguların, hem konu ile ilgili devam eden literatüre bir katkı sağlayacağı, hem de Doğu Anadolu Bölgesinde hızlı bir gelişme gösteren Malatya ilinde AVM yatırımı yapmak isteyen yatırımcılara ve konuyla ilgili akademik camiaya katkı sunacağı beklenmektedir.

Literatürde konu ile ilgili yapılmış çok sayıda yerli ve yabancı çalışma bulunmaktadır. Tüketicilerin AVM'ler içinde geçirdikleri vakit arttıkça, faydacı ve hedonik güdülerle alışveriş yapma olasılıkları yükselmektedir (Özdemir, 2006). Bu husus bir çok ampirik çalışmayla desteklenmiştir. Avello vd. (2011), çalışmalarında AVM içinde alışveriş deneyimi yaşamaktan zevk almaları durumunda alışveriş yapma konusunda daha istekli olduklarını saptamışlardır.

Altınay ve Bilgimöz (2015), Ankara'da 406 kişi üzerinde gerçekleştikleri anket çalışması ile zaman geçtikçe gelişme gösteren eğlenceli alışveriş anlayışını araştırmışlardır. Çalışmanın sonucunda alışveriş merkezlerinin tümünün alışveriş ile eğlencenin, sporun, sanatın ve kültürel faaliyetlerin birleştirilmesinin önemini kavradıkları ve büyük bir çoğunlukla eğlenceli alışveriş uygulamalarını gerçekleştirmeye çalıştıkları sonucu elde edilmiştir. Sherman vd. (1997) tarafından yapılan çalışmada bilişsel faktörler, mağaza ortamı, tüketicinin duygusal durumu satın alma davranışlarının önemli belirleyicileri olduğu bulunmuştur. Özdemir ve Yaman (2007), tüketicilerin alışveriş yapma alışkanlıklarını, alışverişten haz alma açısından ve özellikle cinsiyet boyutunda değerlendirmek için yaptıkları çalışmada, hedonik alışveriş davranışının cinsiyete göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye'de AVM'leri tüketici tercihleri açısından ele alan öncü çalışmalar daha çok büyük şehirlerde yapılmıştır. Bu kapsamda İbicioğlu, (2005) İzmir'de yaptığı çalışmada AVM'lere karşı tüketici tutumları ve demografik faktörlerin etkisini incelemiştir. Çalışmada genç yaşta olanların ve evli olanların AVM'leri daha sık ziyaret ettiği tespit edilmiştir. Hane halkının gelir seviyesi ile AVM'leri ziyaret etme sıklığı arasında bir korelasyon olduğu saptanmıştır. Akat vd. (2006) tarafından Bursa'da uluslararası AVM'lerdeki tüketicilerin satın alma davranışı ile ilgi bir çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada uluslararası AVM'deki tüketicilerin profili ortaya konulmuş ve tüketicilerin satın alma davranışları çeşitli hipotezler yardımı ile incelenmiştir. Çalışmada AVM tüketicilerinin yaşları ile alışveriş yapma sıklıkları, eğitim durumları ile ödeme yapma şekilleri arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Benzer şekilde Arslan ve Bakır (2010) İstanbul'da tüketicileri AVM'lere bağlayan faktörlerin tespit edilmesine yönelik yaptıkları çalışmada, ilgilenim seviyesi farklı olan tüketicilerin sadakat üzerinde farklı AVM tercih nedenleri etkili olduğu ve AVM'lere karşı sadakatin üzerinde etkili unsurların başında ilgilenimin geldiğini saptamışlardır.

Üstün ve Tural (2008), tüketim alışkanlıklarındaki değişim ve bu değişimin üzerinde AVM'lerin etkisini Eskişehir özelinde incelemiştir. Çalışmada Eskişehir kent nüfusunun, tüketim ve çok işlevli AVM'ler ile yeni tanışması ve AVM'lerin tüketim alışkanlıklarında değişimlere neden olduğu ifade edilmiştir.

Çakmak (2012), Karabük'te bulunan iki AVM'nin tüketiciler tarafından değerlendirilmesi amacıyla anket uygulaması yapmışlardır. Anketten elde edilen veriler mertebeli dereceleme ve tek faktörlü çoklu varyans yöntemi ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda tüketicilerin, ziyaret ettikleri alışveriş merkezinin üstün yanlarıyla ilgili alışveriş merkezi tercih kriterlerine daha yüksek puan verdikleri sonucu elde edilmiştir.

Köksal ve Aydın (2015) tarafından AVM'si bulunmayan Burdur ile birçok AVM'ye sahip Antalya ve Isparta illerindeki tüketicilerinin AVM algıları, karşılaştırmalı olarak incelenmek amacıyla bir çalışma yapılmıştır. Araştırmaya, her ilde farklı olmak üzere, toplam 459 kişi katılmıştır. Yüz yüze görüşme yöntemiyle elde edilen nicel veriler, tek yönlü bağımsız örnek ANOVA yöntemiyle analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, Burdur'daki tüketicilerinin AVM özlemi içerisinde olduğu ve çoğunlukla AVM'ler hakkında olumlu görüş belirttiği, Antalya tüketicilerinin “küçük işletmeleri olumsuz etkilediği” ve “tüketime yönlendirdiği” gibi olumsuz görüşleri daha çok desteklediği ve Isparta tüketicilerinin ise bazı görüşlerde Antalya, bazılarında da Burdur tüketicilerine yakın olduğu saptanmıştır.

Bakan vd., (2013), tarafından Kahramanmaraş'ta AVM'lerin kalite algısı konusunda 715 kişiye anket uygulanmış ve elde edilen veriler ANOVA yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışmada hizmet kalite algısı bakımından, öğrenciler, halk ve meslek grupları arasında farklılıklar olduğu ve öğrencilerde hizmet kalitesi, memnuniyet ve tekrar satın alma davranışının en düşük olduğu sonucu tespit edilmiştir.

Varinli ve Acar (2011), tüketicilerin alışveriş yaptıkları mağaza ile ilgili değerlendirmelerini etkileyen faktörleri ve mağaza sadakati arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla yaptıkları çalışmada, 1200 katılımcıya anket uygulanmıştır. Uygulanan anket ile elde edilen verilere faktör analizi uygulanmış ve etkili olan yedi faktör tespit edildiği belirtilmiştir. Etkili faktörler ile sadakat arasındaki ilişki regresyon analizi ile ölçülmüştür. Yapılan analizde mağaza atmosferi ile müşteri sadakati arasında anlamlı ilişki tespit edildiği belirtilmiştir.

Akıncı, (2013) 13-19 yaş grubundaki gençlerin AVM kullanım tercihlerini incelemek için 104 kişi üzerinde bir çalışma yapmıştır. Çalışmanın sonucunda 13-19 yaş grubu için en çok tercih edilen boş zaman mekanının AVM'ler olduğu ve AVM'nin konumu ve evlerinden AVM'ye ulaşım kolaylığı gibi fiziksel çevre etkenlerinin gençler için AVM tercihlerinde öncelikli nedenler olduğu saptanmıştır.

Türkiye'de kent merkezlerindeki AVM'lerin tercihi üzerindeki faktörlerin tespit edilmesi ile ilgili olarak, Yıldız ve Akçayır (2014) Isparta'da, Akgün (2010) Konya'da, Kırgız (2014) İstanbul'da ampirik çalışma yapmışlardır.

AVM'lerin tercihi ile ilgili literatürde çalışmalar yapılmaya devam edilmektedir.



Genel olarak konu ile ilgili çalışmalar büyük iller düzeyinde yapılmıştır. AVM'ler giderek Türkiye'de yaygınlaşmaktadır. Farklı sosyo ekonomik yapılara sahip diğer illerde de konunun ampirik olarak ele alınması konunun daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır. Bu çalışma bu bakış açısıyla ele alınmış ve nispeten sosyo ekonomik açıdan daha geride bulunan Doğu Anadolu Bölgesindeki Malatya il seçilmiştir.

Bu çalışmanın temel sorusu Malatya ilinin tek AVM'si olan Park AVM'yi tercih eden tüketicilerin hangi faktörlerin AVM tercihinin olumlu etkilediği ve hangi faktörlerin ise bu tercihi olumsuz etkilediğinin cevaplanmasıdır. Bu cevapların ortaya konulması için Malatya'daki AVM tüketicilerine yönelik olarak bu çalışma tasarlanmıştır.

## 2. Gereç ve Yöntem

Araştırmanın evrenini; Malatya kent merkezinde ikamet eden bireyler oluşturmaktadır. Araştırma grubu TÜİK veri tabanındaki Adrese Dayalı Kayıt Sisteminde (ADNKS) Aralık 2014 yılı Malatya nüfusunu gösteren sayılarla belirlenmiştir. Aralık 2014 ADNKS'ye göre Malatya nüfusu 762538 kişidir. Araştırmanın örnekleme ise bu evrenin %95 güven aralığı ve %5 hata payı göz önüne alınarak minimum örnekleme büyüklüğü 384 kişi olarak belirlenmiştir (<http://www.surveysystem.com/sscalc.htm>). Minimum örnek büyüklüğü bu şekilde belirlenmesine rağmen, temsil gücünün yüksek olması ve bazı anketlerin tutarsız ve eksik doldurulabileceği düşüncesiyle bu çalışmada Malatya Park AVM'de alışveriş yapan ve rastgele olarak seçilen 400 tüketiciye anket uygulanmıştır.

Araştırmanın verilerinin toplama yöntemi olarak anket tekniği kullanılmıştır. Anket formu sosyo-demografik özellikler ve alışveriş merkezini tercihi ile ilgili oluşturulan bir ölçekten oluşmuştur. Sosyo-demografik veri toplama formu tüketicilerin cinsiyeti, yaşı, medeni durumu, öğrenim durumu, mesleği ve ikamet ettiği yer ile ilgili çoktan seçmeli ve açık uçlu sorulardan oluşmaktadır.

Alışveriş merkezinin tercihi ile ilgili oluşturulan AVM tercih ölçeği, literatür taraması sonucunda oluşturulmuştur (Çakmak 2012; Bilge ve Aksoy, 2009). Bu ölçeğin geçerliliği ve güvenilirliği için yapılan testte 26 soru maddesi için elde edilen Cronbach Alpha katsayısı 0.85'dir.

Toplam 26 maddeden oluşan bu ölçek, maddeleri AVM tercihinin ölçen formda puanlar 5'li likert tipinde olup, (1) Kesinlikle katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katlıyorum, (5) Kesinlikle katlıyorum olarak sıralanmıştır. Anketlerin doldurulmasında zaman sınırı söz konusu edilmemiştir. Anket uygulaması Ocak-Şubat 2015 tarihleri arasında hafta sonları Malatya'nın tek alışveriş merkezi

olan Park AVM’de yapılmıştır.

Araştırma sonunda elde edilen veriler bilgisayar ortamında SPSS programı ile bilgisayara girişi yapıldıktan sonra; hata kontrolleri, tablolar ve analizler de bu program aracılığı ile yapılmıştır. Normallik varsayımı, Shapiro Wilk testi ile yapılmıştır. Analizlerde; betimsel istatistiksel teknikler, Pearson Korelasyon Analizi, Mann-Whitney U Testi ve Kruskal Wallis H testi kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki çoklu karşılaştırmalar Nonparametrik Post Hoc testi ile yapılmıştır. Ortalamalar ( $\bar{X}$ ) standart sapma (S) ile birlikte verilmiştir.

### 3. Bulgular

Araştırmaya katılan tüketicilerin bazı demografik özellikleri Tablo 1’de sunulmuştur. Buna göre araştırmaya katılan tüketicilerin %57’si kadın, %55’i 21-30 yaş arasında ve %89’u bekar olduğu bulunmuştur (Tablo 1).

**Tablo 1. Tüketicilerin Bazı Demografik Özelliklerine Göre Dağılımları (n=400)**

Sosyo-Demografik Özellik		Sayı	Yüzde (%)
Cinsiyeti	Erkek	172	43.0
	Kadın	228	57.0
Yaş grupları	20 ve altı	155	38.8
	21-30	220	55.0
	31 ve üzeri	25	6.3
Medeni durumu	Evli	40	10.0
	Bekar	356	89.0
	Dul	4	1.0

Araştırma kapsamına alınan 400 tüketicinin sosyal yaşamına ilişkin özellikleri incelendiğinde; tüketicilerin %63.3’ü öğrenci olduğu, %77’si üniversite mezunu olduğu ve %81.8’i Malatya kent merkezinde ikamet ettiği saptanmıştır (Tablo 2).

**Tablo 2. Tüketicilerin Sosyal Yaşamına İlişkin Özellikleri (n=400)**

Özellik		Sayı	Yüzde (%)
Meslek	İşçi	29	7.3
	Memur	44	11.0
	Esnaf	13	3.3
	Öğrenci	253	63.3
	Diğer	61	15.3
Eğitim durumu	Ortaokul	10	2.5
	Lise	82	20.5

	Üniversite	308	77.0
İkamet ettiği yer	Malatya	327	81.8
	Malatya Kırsal Kesim	28	7.0
	Malatya dışı	45	11.3

Araştırma kapsamın alınan AVM tüketicilerinin ortalama aylık geliri yaklaşık 950±948 TL, en düşük geliri 200 TL en yüksek geliri ise 6000 TL'lik gelire sahip olduğu bulunmuştur.

Araştırmaya katılan tüketicilerin AVM tercihi ile ilgili tutumlarının yüzde ve ortalama dağılımlarını Tablo 3 vermektedir. Buna göre çalışma kapsamına alınanların %48'i "kafe ve restoranların olması" ifadesine katıldığı, %46.8'i "güvenli olduğu" ifadesine katıldığı, %45.3'ü "sosyal ihtiyaçlara cevap vermesi" ifadesine katıldığı, %45.3'ü "ürün çeşitliliğinin olduğu" ifadesine katıldığı, %44.5'i "ferah ve kolay gezilebilir olması" ifadesine katıldığı, %44.3'ü "otopark imkânının olması" ifadesine katıldığı, %44'ü "sinema salonlarının olması" ifadesine katıldığı, %42.5'i "AVM içinde iklim koşullarının uygun olduğu" ifadesine katıldığı, %42.3'ü "AVM'nin temiz ve düzenli olduğu" ifadesine katıldığı, %41.8'i "kampanya ve promosyonların olduğu" ifadesine katıldığı, %41.5'i kısıtlı zamanı avantaja zamanı avantaja döndürme imkânının olduğu" ifadesine katıldığı, %40.8'i "mescit vb. ibadethanelerin olması" ifadesine katıldığı, %40'ı "ödeme kolaylıklarının olduğu" ifadesine katıldığı, %39.8'i "çalışanların disiplinli ve sistemli oldukları", ifadesine katıldığı, %39.5'i "satış öncesinde ve sonrasında hizmetin olduğu" ifadesine katıldığı ve %39'u "kalite ve hizmetten ödün verilmediği" ifadesine katıldığı tespit edilmiştir.

Tüketicilerin AVM tercihi ile ilgili tutumlarının ortalama dağılımlarına bakıldığında katılma oranı en yüksek olan ilk üç yargı "Sinema salonlarının olması nedeniyle tercih ederim" ve "Kafe ve restoranların olması nedeniyle tercih ederim" ve "AVM'nin temiz ve düzenli olduğu nedeniyle tercih ederim"dir. Katılma oranı en düşük çıkan yargı "Fiyat avantajlarının olması nedeniyle tercih ederim"dir. Sonuç olarak, çalışmaya katılanların Malatya Park AVM tercihlerini etkileyen faktörlere ilişkin yargılar incelendiğinde, alışveriş merkezine gidenlerin çoğu alışveriş, sinema salonu, kafe ve restoranları barındırdığı için tercih etmektedir.

**Tablo 3. Katılımcıların Alışveriş Merkezi Tercihleriyle İlgili İfadelere Verdikleri Cevaplar**

AVM'nin tercih nedeni	Kesinlikle katılmıyorum (%)	katılmıyorum (%)	Kararsızım (%)	Katılıyorum (%)	Kesinlikle Katılıyorum (%)	$\bar{X}$	S
Gösterişli ve çekici olması nedeniyle tercih ederim	16.5	21.8	19.0	36.0	6.8	3.03	1.22
Ürün çeşitliliği nedeniyle tercih ederim	12.8	14.0	13.3	<b>45.3</b>	14.8	3.45	1.22

Reklamlarının yapılması nedeniyle tercih ederim	17.0	22.5	21.5	28.2	10.8	3.00	1.26
Fiyat avantajlarının olması nedeniyle tercih ederim	<b>25.0</b>	22.3	16.3	25.0	11.5	2.83	1.37
Yenilik arayışı nedeniyle tercih ederim	15.8	21.3	14.2	37.3	11.5	3.18	1.27
Tüketici haklarının uygulanması nedeniyle tercih ederim	11.0	17.8	22.5	37.5	11.3	3.31	1.15
Kalite ve hizmetten ödün verilmemesi nedeniyle tercih ederim	10.5	15.8	21.8	<b>39.0</b>	13.0	3.4	1.15
İklim koşullarının uygun olması nedeniyle tercih ederim	11.8	9.5	16.5	<b>42.5</b>	19.8	<b>3.58</b>	1.20
Kısıtlı zamanı avantaja döndürme imkânı sağlaması nedeniyle tercih ederim	9.8	15.3	14.0	<b>41.5</b>	19.5	<b>3.57</b>	1.20
Çalışanların disiplinli ve sistemli olmaları nedeniyle tercih ederim	11.0	16.5	20.3	<b>39.8</b>	12.5	<b>3.38</b>	1.17
Satış öncesi ve sonrası hizmet nedeniyle tercih ederim	9.0	17.0	22.0	<b>39.5</b>	12.5	3.40	1.12
Ödeme kolaylıklarının olması nedeniyle tercih ederim	11.0	20.0	18.0	<b>40.0</b>	11.0	3.29	1.17
Kampanya ve promosyonların yapılması nedeniyle tercih ederim	10.3	16.0	20.8	<b>41.8</b>	11.3	3.39	1.12
Sosyal ihtiyaçlara cevap vermesi nedeniyle tercih ederim	9.0	13.3	16.3	<b>45.3</b>	16.3	<b>3.59</b>	1.11
Bu merkezlerin buluşma noktası olarak kullanılması nedeniyle tercih ederim	6.3	10.5	8.8	<b>43.8</b>	30.8	<b>3.93</b>	1.09
Bakkal ve semt pazarlarına olan güvenin yitirilmesi nedeniyle tercih ederim	24.0	21.8	14.0	24.8	15.5	2.91	1.42
Otopark imkânının olması nedeniyle tercih ederim	9.0	11.3	10.0	<b>44.3</b>	25.5	<b>3.78</b>	1.16
Güvenli olması nedeniyle tercih ederim	8.0	7.8	11.5	<b>46.8</b>	26.0	<b>3.88</b>	1.08
Kafe ve restoranların olması nedeniyle tercih ederim	7.5	9.0	5.8	<b>48.0</b>	29.8	<b>3.96</b>	1.01
Ferah ve kolay gezilebilir olması nedeniyle tercih ederim	9.0	9.8	8.5	<b>44.5</b>	28.2	<b>3.86</b>	1.16
Sinema salonlarının olması nedeniyle tercih ederim	7.5	6.8	6.8	<b>44.0</b>	35.0	<b>4.05</b>	1.07
Mescit vb. ibadethanelerin olması nedeniyle tercih ederim	9.5	9.3	11.0	<b>40.8</b>	29.5	<b>3.82</b>	1.19
Yürüyen merdivenlere sahip olması nedeniyle tercih ederim	11.0	13.3	12.3	36.5	27.0	<b>3.67</b>	1.273
AVM' nin temiz ve düzenli olması nedeniyle tercih ederim	8.3	8.8	9.5	<b>42.3</b>	31.3	<b>3.90</b>	1.152
Evime yakın olması nedeniyle tercih ederim	23.3	20.8	10.3	26.3	19.5	3.04	1.49
Çok çeşitli mağazaların bulunması nedeniyle tercih ederim	13.3	11.3	6.8	<b>38.8</b>	30.0	<b>3.74</b>	1.31

Tüketicilere ait AVM tercih ölçeğinin ortalama toplam puanı 0-135 puan aralığında değerler alabilmektedir. Tüketicilere ait AVM tercih ölçeğinin ortalama toplam puanı yaklaşık  $90.94 \pm 14.22$ , en küçük değeri 35 ve en yüksek değeri 124 olarak bulunmuştur. Bu sonuç doğrultusunda tüketicilerin AVM tercih etmelerinin puanı orta seviyesinin üstünde olduğu görülmektedir.

AVM tercih ölçeğinin toplam puanı ile tüketicilerin aylık ortalama toplam geliri arasında zayıf ancak pozitif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur (Tablo 4). Korelasyon katsayısı 0.064 olarak hesaplanmıştır. Buna göre, tüketicilerin geliri arttıkça AVM tercih etme ölçek puanının da anlamlı bir biçimde arttığı söylenilebilir. Bu sonuç iktisadi beklentilere uygun olduğu ifade edilebilir.

**Tablo 4. AVM Tercih Ölçeğinin Toplam Puanı ile Aylık Ortalama Toplam Gelir Arasındaki Korelasyon**

		Aylık ortalama toplam gelir	Ölçek toplam puanı
Aylık ortalama toplam gelir	Korelasyon katsayısı	1	0.064*
	P anlamlılık değeri		0.018
Ölçek toplam puanı	Korelasyon katsayısı	0.064*	1
	P anlamlılık değeri	0.018	

\*Pearson korelasyon katsayısı

Araştırmaya katılan tüketicilerin cinsiyete göre AVM tercih ölçeğinin toplam puan değişimini Tablo 5 vermektedir. Buna göre çalışma kapsamına alınan kadınlar ile erkekler karşılaştırıldığında AVM tercih ölçeğinin toplam puanı için farklılık vardır. Kadınlar erkekler ile kıyaslandığında kadınların anlamlı bir şekilde daha yüksek bir AVM tercih ölçek ortalama puanına sahip olduğu tespit edilmiştir (P<0.05).

**Tablo 5. Tüketicilerin Cinsiyet Durumlarına Göre Toplam AVM Tercih Ölçeğinin Ortalama Toplam Puanlarının Dağılımı**

Değişken	Kadın	Erkek	P değeri*
Ölçek ortalama puanı	3.62 [(1.77)-(4.76)]	3.5 [(1.35) (4.62)]	<b>0.021</b>

\*Mann Whitney U testi, -Değerler ortanca [min, max] olarak verildi,

Tüketicilerin medeni durumlarına göre AVM tercihleri incelenmiş ve analiz sonuçlarına Tablo 6'da yer verilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, %10 anlamlılık düzeyine göre tüketicilerin medeni durumlarına göre ölçek toplam puanlarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklı olduğu söylenilebilir. Tüketicilerin medeni durumlarının ölçek toplam puanları incelendiğinde dul olan tüketicilerin anlamlı bir şekilde en yüksek toplam ölçek puanına sahip olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 6. Tüketicilerin Medeni Durumlarına Göre AVM Tercih Ölçeğinin Ortalama Toplam Puanlarının Dağılımı**

AVM Tercih Ölçeği	Evli		Bekar		Dul		P değeri*
	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	
Ölçek Toplam Puanı	92.66	14.29	90.70	14.13	94.54	20.08	<b>0.077</b>

\* Kruskal-Wallis Test

Araştırmaya katılan tüketicilerin yaş gruplarına göre AVM tercihlerinin analiz sonuçlarını Tablo 7 vermektedir. Yapılan analiz sonucuna göre %5 anlamlılık düzeyine göre tüketicilerin yaş grupları arasında ölçek toplam puanlarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaştığı saptanmıştır. Tüketiciler yaş gruplarına göre ölçek toplam puanları incelendiğinde; anlamlı bir şekilde 31 ve üzeri yaş grubunda olan tüketicilerin en yüksek ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir. Yaş gruplarına göre tüketicilerin puan ortalaması arasındaki farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu bulmak için yapılan çoklu karşılaştırma analizi sonucuna göre 21 ve altı yaş grubu ile 31 ve üzeri yaş grubunda bulunan tüketiciler ( $p=0.006$ ) ve 21-30 yaş grubu ile 31 ve üzeri yaş grubunda bulunan tüketicilerin ( $p=0.030$ ) ölçek puanları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur.

**Tablo 7. Tüketicilerin Yaş Durumlarına Göre AVM Tercih Ölçeğinin Ortalama Toplam Puanlarının Dağılımı**

AVM Tercih Ölçeği	20 ve altı		21-30		31 ve üzeri		P değeri*
	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	
<b>Ölçek Toplam Puanı</b>	90.14	13.96	90.99	14.17	95.40	15.48	<b>0.008</b>

\* Kruskal-Wallis Test

Çalışmada yapılan analizde %1 anlamlılık düzeyine göre tüketicilerin öğrenim düzeyleri arasında ölçek toplam puanlarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklı olduğu söylenilebilir (Tablo 8). Yani tüketicilerin eğitim düzeylerinin puan dağılımları arasında önemli farklılık vardır. Tüketicilerin üç öğrenim düzeyinin ölçek toplam puanları incelendiğinde üniversite düzeyindeki tüketicilerin en yüksek ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu farklılığın hangi eğitim düzeyleri arasında olduğunu bulmak için yapılan çoklu karşılaştırma testi sonucunda lise ve üniversite mezunu tüketicilerde AVM tercih ölçek puanları farklı ( $P=0.001$ ), diğer öğrenim düzeyleri birbirine benzer olduğu saptanmıştır (Tablo 8). Bu bulgu Malatya’da yüksek eğitilmiş bireylerin AVM’yi daha fazla tercih ettiklerini göstermektedir.

**Tablo 8. Tüketicilerin Eğitim Durumlarına Göre AVM Tercih Ölçeğinin Ortalama Toplam Puanlarının Dağılımı**

AVM Tercih Ölçeği	Ortaokul		Lise		Üniversite		P değeri*
	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	
<b>Ölçek Toplam Puanı</b>	88.45	10.13	88.00	15.59	91.76	13.87	<b>0.001</b>

\* Kruskal-Wallis Test

Tüketicilerin mesleklerine göre AVM tercihleri incelenmiş ve analiz sonuçlarına Tablo 9’da sunulmuştur. Yapılan analiz sonucunda, %5 anlamlılık düzeyine göre tüketicilerin meslek durumları arasında ölçek toplam puanlarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklı olduğu söylenilebilir. Tüketicilerin mesleklerinin ölçek

toplam puanları incelendiğinde anlamlı bir şekilde esnaf tüketicilerin en yüksek, memurların ise en düşük ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir (Tablo 9). Meslek grupları arasında bulunan puan farklılığın hangi meslekler arasında olduğunu tespit etmek için yapılan çoklu karşılaştırma analizi sonucunda memur tüketicilerinin ile esnaf tüketicilerinin ( $p=0.003$ ), işçi tüketicilerinin ile esnaf tüketicilerinin ( $p=0.032$ ) ve öğrenci tüketicilerinin ile esnaf tüketicilerinin ( $p=0.014$ ) ölçek puanları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur.

**Tablo 9. Tüketicilerin Meslek Durumlarına Göre AVM Tercih Ölçeğinin Ortalama Toplam Puanlarının Dağılımı**

	İşçi		Memur		Esnaf		Öğrenci		Diğer		P değeri*
	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	
<b>Ölçek Toplam Puanı</b>	90.51	16.36	89.28	13.30	95.21	16.37	90.54	13.73	92.97	15.01	<b>0.003</b>

\* Kruskal-Wallis Test

Araştırma kapsamına alınan tüketicilerin ikamet ettiği yere göre AVM tercihlerinin analiz sonuçları Tablo 10 vermektedir. Buna göre göre %1 anlamlılık düzeyine göre tüketicilerin ikamet ettikleri yerler arasında ölçek toplam puanlarının istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklı olduğu bulunmuştur. Tüketicilerin ikamet ettikleri yerlere göre ölçek toplam puanları incelendiğinde; anlamlı bir şekilde Malatya dışında ikamet eden tüketicilerin en yüksek, Malatya kırsal kesiminde ikamet eden tüketicilerin ise en düşük ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir (Tablo 10). Kırsal alanda yaşayan bireyler daha çok geleneksel alışveriş yöntemlerinin bulunduğu ortamlarda yaşadıkları için AVM tercih puanları düşük bulunmuştur.

**Tablo 10. Tüketicilerin İkametgah Durumlarına Göre AVM Tercih Ölçeğinin Ortalama Toplam Puanlarının Dağılımı**

AVM Tercih Ölçeği	Malatya		Malatya Kırsal Kesim		Malatya dışı		P değeri*
	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	$\bar{X}$	S	
<b>Ölçek Toplam Puanı</b>	90.58	14.01	87.42	15.92	95.40	13.77	<b>0.000</b>

\* Kruskal-Wallis Test

İkamet yerine göre tüketicilerin puan ortalaması arasındaki farklılığın hangi gruplar arasında olduğunu bulmak için yapılan çoklu karşılaştırma analizi sonucunda Malatya kırsal kesiminde ikamet eden tüketicilerinin ile Malatya dışında gelen tüketicilerinin ( $p=0.000$ ) ve Malatya merkezde ikamet eden tüketicilerini ile Malatya dışında gelen tüketicilerinin ( $p=0.000$ ) ölçek puanları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur.

#### 4. Sonuç ve Değerlendirme

Günümüzde bir çok insanın ihtiyaçlarını karşıladığı, zaman geçirdiği ve eğlendiği

mekanlar olan AVM'lere tüketicilerin bakışları Malatya ili özelinde incelenmiştir. Bu kapsamda Malatya'nın tek AVM'si olan Malatya Park AVM'de alışveriş yapan tüketicilere uygulan bir anketten elde edilen veriler analiz edilmiştir.

Araştırma kapsamına giren 400 tüketicinin %57'sinin kadın, %55'inin 21-30 yaş arasında ve %89'unun bekar olduğu tespit edilmiştir. Tüketicilerin %63.3'ünün öğrenci olduğu, %77'sinin üniversite mezunu olduğu ve %81.8'inin Malatya kent merkezinde ikamet ettiği saptanmıştır. Ayrıca AVM tüketicilerinin ortalama aylık geliri yaklaşık 950±948 TL, en düşük gelirli 200 TL en yüksek gelirli ise 6000 TL'lik gelire sahip olduğu bulunmuştur.

Tüketicilerin AVM tercihi ile aylık ortalama toplam geliri arasında zayıf ancak pozitif yönlü bir ilişki olduğu bulunmuştur. Buna göre tüketicilerin gelir artışı AVM tercih üzerinde olumlu bir etki oluşturmaktadır. Çalışmanın bu sonucuna benzer bir biçimde İbicioğlu (2005) da yaptığı ampirik çalışmasında tüketicilerin gelir seviyesi ile AVM'leri ziyaret etme sıklığı arasında bir korelasyonun olduğunu tespit etmiştir.

Araştırmada cinsiyete göre AVM tercih ölçeğinin toplam puanında farklılık olduğu bulunmuş ve kadınların anlamlı bir şekilde daha yüksek bir ölçek ortalama puanına sahip olduğu bulunmuştur. Altınay ve Bilgimöz (2015) çalışmasının sonucu bu sonucu desteklemektedir. Tüketicilerin yaş gruplarına göre ölçek toplam puanları incelendiğinde; anlamlı bir şekilde 31 ve üzeri yaş grubunda olan tüketicilerin en yüksek ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir. Arslan ve Bakır (2010), Dinçer ve Dinçer (2011) ve Özsoy (2010) tarafından yapılan çalışmalarda da yaş gruplarına göre AVM tercihinin farklılaştığı tespit edilmiştir.

Çalışmada yapılan analize göre tüketicilerin öğrenim düzeyleri ile ölçek toplam puanları arasında oldukça anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna göre öğrenim düzeyleri içinde üniversite mezunu tüketicilerinin en yüksek ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir. Yapılan çoklu karşılaştırma analizi sonucunda lise ve üniversite mezunu tüketicilerinde AVM tercihi ölçek puanları anlamlı bir biçimde farklılık gösterdiği, diğer öğrenim düzeylerinin ise birbirine benzer olduğu saptanmıştır. Çalışmanın sonuçları Malatya'da tüketicilerin eğitim düzeyi arttıkça AVM tercih düzeyinin de arttığını göstermektedir. Yapılan ampirik çalışmalarda da lise ve üniversite mezunlarının diğer mezunlara oranla AVM'lere karşı ilgilenim düzeylerinin daha yüksek olduğu (Arslan ve Bakır, 2010) ve AVM tercihinin eğitim düzeylerine göre de değişiklik gösterdiği saptanmıştır (Köksal ve Aydın, 2015).

Tüketicilerin mesleklerine göre AVM tercihleri için yapılan analizde, AVM tercihinin meslek grupları arasında anlamlı bir şekilde farklılaştığı bulunmuştur. Buna göre anlamlı bir şekilde esnaf tüketicilerinin en yüksek, memurların ise en düşük ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir. Meslek grupları arasında



bulunan puan farklılığının hangi meslekler arasında olduğunu tespit etmek için yapılan çoklu karşılaştırma analizi sonucunda memur tüketicilerinin ile esnaf tüketicilerinin, işçi tüketicilerinin ile esnaf tüketicilerinin ve öğrenci tüketicilerinin ile esnaf tüketicilerinin ölçek puanları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur.

Tüketicilerin ikamet ettikleri yerlere göre AVM tercihinin anlamlı olarak farklı olduğu bulunmuştur. Malatya dışında ikamet eden tüketicilerinin en yüksek, Malatya kırsal kesimde ikamet eden tüketicilerinin ise en düşük ölçek toplam puanına sahip olduğu tespit edilmiştir. Kırsal alanda yaşayan bireyler daha çok geleneksel alışveriş yöntemlerinin bulunduğu ortamlarda yaşadıkları için AVM tercih puanları düşük bulunmuştur. Ayrıca yapılan çoklu karşılaştırma analizi sonucunda Malatya kırsal kesimde ikamet eden tüketicilerinin ile Malatya dışında gelen tüketicilerinin ve Malatya merkezinde ikamet eden tüketicilerinin ile Malatya dışında gelen tüketicilerinin ölçek puanları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur.

Çalışmanın ölçeğini oluşturan ifadelerle göre katılımcıların önemli bir kısmı sinema salonuna sahip olması, kafe ve restoranları barındırdığı, sosyal ihtiyaçlara cevap verdiği ve güvenli ortam olduğu için AVM'yi tercih etmektedir. Bu durum Malatya'daki AVM'nin tercihinde daha çok sosyal ihtiyaçların ön plana çıktığını göstermektedir.

Sonuç olarak Malatya'da AVM'yi genç ve orta yaş grupları tarafından tercih edilen, cinsiyet ve gelir düzeyi farklılık gösteren, aynı zamanda daha çok eğitilmiş kişiler tarafından tercih edilen ortamlar olarak da açıklamak mümkündür. Çalışmada elde edilen sonuçlar sadece Malatya'da bulunan tek AVM'nin tüketicileri ile ilgilidir. Malatya'da mevcut AVM, ya da kurulacak yeni AVM'lerin satış gelirlerini ve müşteri sayısını artırmak için tüketicilerin demografik farklılıklarını göz önünde bulundurarak politikalar geliştirmeleri önerilmektedir. Bu kapsamda farklı demografik özelliklere sahip tüketicilere dönük olarak farklı dinleme, eğlenme ve boş zaman geçirme ortamları oluşturmaları ve farklı nitelik ve çeşitte mal satan mağazalar oluşturmalarına dönük politikalar geliştirilebilir.

## KAYNAKÇA

AKAT, Ö., TAŞKIN, Ç. ve ÖZDEM, A, (2006). "Uluslararası Alışveriş Merkezi Tüketicilerin Satın Alma Davranışı: Bursa İlinde Bir Uygulama", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2, 13-30.

AKGÜN, Ö. (2010). "Modern Alışveriş Merkezlerinin Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi ve Konya İlinde Bir Uygulama", KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 12 (19) 153- 163.

AKINCI, G.M. (2013). “Gençler ve Alışveriş Merkezleri (AVM’ler): AVM Kullanım Tercihleri Hakkında Bir Alan Çalışması”, MEGARON, 8(2), 87-96.

ALTINAY, M. ve BİLGİMÖZ, S. (2015). “Alışveriş Merkezlerinin Tercih Edilme Nedenleri ve Rekreasyonla İlişkisi”, Journal of Recreation and Tourism Research, 2 (3), 37-47.

ARSLAN, F.M. ve Bakır, N.O. (2010). “Tüketicilerin İlgilenim düzeylerine göre Alışveriş Merkezlerini Tercih etme Nedenleri ve Sadakat Etkisi”, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 28, 227-259.

BAKAN, İ., EYİTMİŞ, A.E. ve FETTAHLIOĞLU, H.S. (2013). “Kahramanmaraş’ta alışveriş merkezleri algısı”, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi, 3(1), 195-208.

BİLGE, F.A. ve AKSOY, H. (2009). “Bakkallardan Alışveriş Merkezlerine Yönelen Yeni Satın Alma Paradigması: Konya Örneği”, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 18, 27-43.

CAN KIRGIZ, A. (2014). “AVM’lerin Tercih Edilirliklerini Artırmak İçin Uyguladıkları Bütünleşik Pazarlama İletişimi Etkinlikleri: İstanbul Örneği”, International Journal of Social Science, 25 (I), 113-124.

ÇAKMAK, A.Ç. (2012). “Ziyaretçilerin Alışveriş Merkezlerini Tercih Etme Nedenlerinin Araştırılması: Karabük Şehir Merkezinde Bir Uygulama”, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(2), 195-215.

CBRE, (2015), Global Shopping Centre Development, <http://www.cbre.com/research-and-reports?PUBID=67ad6762-a7e5-4111-a66f-93cd799f775c> (Erişim:11.03.2016)

DİNCER, B. ve Dincer, C. (2011). “Tüketicilerin Alışveriş Merkezi Ziyareti ve Davranışı: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 21, 317-331

ICSC (International Council of Shopping Centers), (2006), Shopping Center Definitions, <http://www.icsc.org/research/references/c-shopping-center-definitions>, (Erişim: 01.02.2016).

İBİCİOĞLU, H. (2005). “Alışveriş merkezleri: Demografik etkenler ve tüketici tutumlarının incelenmesine yönelik bir araştırma”, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 10 (1), 43-55.

KÖKSAL, Y. ve AYDIN, E. (2015). “Tüketicilerin Alışveriş Merkezleri Algısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme: Göller Bölgesi Örneği”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 11 (24), 231-248.

ÖZDEMİR, Ş. (2006). *Yeni Tüketiciler Yeni Alışveriş Mekanları*, İstanbul: Hayat Yayınları.

ÖZDEMİR, Ş. ve YAMAN, F. (2007). “Hedonik alışverişin cinsiyete göre farklılaşması üzerine bir araştırma”, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 2(2), 81-91.

ÖZSOY, M. (2010). “User preferences on transformations of shopping centers into private urban public spaces: The case of Izmir, Turkey”, African Journal of Business Management, 4 (10), 1990-2005.

ROSTOW, W.W. (1960): *Stadien wirtsc haftlichen Wachstums*, Göttingen.

SHERMAN, E., Mathur, A., ve Belk, R. (1997). “Store environment and consumer purchase behavior: mediating role of consume remotions”, Psychology & Marketing, 14(4), 361- 378.

ÜSTÜN, B. ve TUTAL, O. (2008). “Tüketim alışkanlıklarındaki değişimler ve bu değişimlerin alışveriş mekanlarına etkisinin Eskişehir örneğinde irdelenmesi”. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 8 (2), 259-282.

VARİNLİ, İ. ve ACAR, N. (2011). “Tüketicilerin Alışveriş Yaptıkları Mağazayı Değerlendirmelerinde Etkili Olan Faktörler ile Sadakat Arasındaki İlişki: Kayseri İlinde Yapılan Bir Araştırma”, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 12(1), 1-20.

YILDIZ, Z. ve AKÇAYIR, Ö. (2014). “AVM’lerin Tüketici Satın Alma Davranışlarına Etkisi Üzerine Bir Saha Çalışması”, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 6(3), 193-21.

<https://biruni.tuik.gov.tr/adnksdagitapp/adnks.zul> (Erişim: 28.12.2014)  
<http://www.evagyd.com> (Erişim:11.03.2016)

## TEAM BASED PERFORMANCE APPRAISAL SYSTEMS: SCALE DEVELOPMENT AND VALIDATION

**Burçin ÇETİN KARABAT**, Sakarya University, Sakarya Business School,  
Department of Human Resource Management, burcin@sakarya.edu.tr

**Şuayyip ÇALIŞ**, Sakarya University, Sakarya Business School, Department of  
Human Resource Management, scalis@sakarya.edu.tr

### ABSTRACT

*The main aim of this study is to develop a scale to determine the team members' perceptions on team based performance appraisal systems. An integrated procedure combining interview as the qualitative method and questionnaire as the quantitative method is applied in the study. Interview was carried among 22 team leaders and members, and questionnaire among 397 team members. Companies that operate in the information sector, in Kocaeli, and apply team performance appraisal systems have been included within the scope of research. Quantitative data have been analysed with SPSS 23.0 packaged software and qualitative data by content analysis. Descriptive statistics, item-total correlation, internal consistency, reliability, and exploratory factor analysis have been used to determine the psychometric features of this hyper dimensional scale. Internal consistency reliability of the general scale has been determined as 0.926. Research results show that participants' perception of the performance appraisal systems of their own teams is positive yet around the intermediate level. According to this, it has been spotted that members' perceptions are at its highest on salary and promotion systems and at its lowest on justice systems. Research findings, limitations, and suggestions for future researches have also been discussed. As a result, consisting of 5 dimensions and 69 items, Team Based Performance Appraisal Systems (TBPAS) Scale is suggestible to be used in the future researches.*

**Keywords:** Team Performance, Performance Appraisal, Scale Development

## TAKIMA DAYALI PERFORMANS DEĞERLENDİRME SİSTEMLERİ: ÖLÇEK GELİŞTİRME VE GEÇERLİLİĞİ

### ÖZET

*Bu çalışmanın amacı takım üyelerinin takım temelli performans değerlendirme sistemlerine ilişkin algularını belirlemeye yönelik bir ölçek geliştirmektir. Çalışmada nitel yöntemlerden mülakatın, nicel yöntemlerden ise anket çalışmasının bir arada kullanıldığı karma yöntem uygulandı. Mülakat 22 takım lideri ve üyesi, anket çalışması ise 397 takım üyesi ile yapıldı. Araştırma kapsamına Kocaeli'nde faaliyet*

*gösteren ve bilişim sektöründe yer alan ve takım temelli performans değerlendirme sistemlerinin uygulandığı işletmeler dâhil edildi. Nicel veriler SPSS 23.0 paket programı, nitel veriler ise içerik analizi ile değerlendirildi. Çok-boyutlu olan ölçeğin psikometrik özelliklerini belirlemek için tanımlayıcı istatistikler, madde toplam korelasyonu, içsel tutarlılık, güvenilirlik ve açımlayıcı faktör analizi kullanıldı. Genel ölçeğin iç tutarlılık güvenirligi 0.926 olarak belirlendi. Araştırma sonuçları katılımcıların üyesi oldukları takımların performans değerlendirme sistemi ile ilgili algılarının olumlu ancak orta düzeye yakın olduğunu göstermektedir. Buna göre üyelerin en yüksek ücret ve ödül sistemleri algısına, en düşük ise adalet algısına sahip oldukları tespit edildi. Araştırmanın bulguları, kısıtlamaları ve gelecek araştırmalar için öneriler tartışıldı Sonuç olarak 5 boyut ve 69 maddeden oluşan ve kapsamlı bir nitelik taşıyan Takım Temelli Performans Değerlendirme Sistemi (TTPDS) Ölçeğinin gelecek araştırmalarda kullanılması önerilebilir.*

**Anahtar Kelimeler:** Takım Performansı, Performans Değerlendirme, Ölçek Geliştirme

## 1. Introduction

Nowadays, companies increasingly tend to being customer focused and presenting products and services that are difficult to be copied. Developments have caused a change in the unappeasable and hierarchical traditional organisation structures. Organisations have turned out to be flexible structures which are not interconnected. This change makes it impossible to do without team work.

For a company aiming at increasing its employees' individual performances, it is not enough only to be aware of the methods and activities leading the accomplishment of this target. Additionally, this company needs to have the proficiency to increase its own corporate performance. Corporate performance development is possible with the performance development on the team level. Increase in the number of team centered organisations reflects that idea that the results which is not possible to reach individually, can be reached only as a team (Jackson, 1990).

Teamwork ensures more productive results compared to the flexible groups with no clear performance targets. Member of a successful team dedicates herself or himself to concrete performance targets. This situation makes the team and the performance into an inseparable entity (Katzenbach and Smith, 1998:22). One of the systems shaped by the organisation structures that have come with team work is "Team Based Performance Appraisal Systems (TBPAS)". In a company ruled with traditional structure, evaluation applications are generally based on individuals. Nevertheless, in the recent years, the focus tends to shift towards modern appraisal systems. These systems require focusing the team performance as a whole along with the team members' performances individually. These systems come into prominence

especially when it is not possible to monitor and evaluate individual success and to measure the individual performance; or when the targets cannot be met even though the success is measured. Individual performance appraisal endeavours are leaving their places to team centered performance appraisal perceptions. Besides, it is a truth that team based appraisal is much more complex and comprehensive compared to individual appraisal.

Reviewing the team performance literature, it is seen that most parts of the studies focus on the factors affecting the team success (Hackman and Oldham, 1980; Prince and Salas, 1993; Katzenbach and Smith, 1994; Morgan, 1997; Hunt, 1999; Dyer et al., 2007, 2013). Cohen and Bailey (1997) carried out a meta-analysis of the researches made on this subject. It is determined in this study that instead of using a common modal, modals and methods that differ according to different teams have been developed in the team performance measuring and appraisal researches. Also, especially in the studies focusing on performance measuring, the presence of common dimensions that can be measured for all types of teams is pointed out (Kılınç and Akkavuk, 2001).

Researches like Hackman and Oldham (1980), Katzenbach and Smith (1993) and Hung (1999) came to an agreement on the factors affecting the team performance. Efficiency, productivity, learning, development, and team members' satisfaction are the basic factors determining the team success. Prince and Salas (1993) evaluate performance regarding following dimensions; communication, leadership, planning, decision making, adaptation, members' self-confidence and awareness of their own situation. Similarly, Morgan (1997) classifies the team performance dimensions as communication, collaboration, team spirit, coordination, and suggestion.

Another dimension affecting the team performance is the heterogeneity of the team. Team members' having different natures brings on a heterogeneous structure. Mitchell (1986) analysed heterogeneity regarding the team's distinct and recessive features. Distinct features means the opinions and ideas that are easy to get about others within a short period of time. It is consisted of features such as ability, talent, work experience, attitude, and personality. Individual's education level or the length of the time he's been in the team can be given as examples to this. Apart from these, factors with not so distinct features such as communication, team leadership, and mutual dependence also affect performance. In a similar study, Reilly and McGourty (1998) suggested that it is the members' features, not the environmental factors, which determine the team's success. According to this, team performance is the result of the productivity that is formed by the team members' collaboration regarding their knowledge, skillsets and abilities. All the elements affecting the team performance ensure the determination and measurement of the desirable behaviours in the team structures. These behaviours are classified under three groups as;

individual behaviours such as knowledge, ability and talent, members' individual performance behaviours, and team performance behaviours.

TBPAS is described as planning and performing the company's performance appraisal applications in a way that suits to the teams with different features. According to Reinke (2003) these team based systems are formed upon two main agreements; the difference between the performances of members who are performing different tasks within the same team, and managers' capability to make fair evaluations between these members regarding these differences. Accuracy of these main agreements is in a linear relationship between the team members' and company management's perceptions of the system. That's why, positive perceptions of especially employees ensure the system to work in the right and effective way.

A standard that initiates a structural way to the team performance measurement have been developed. This pays regard the complementarity of the team members, how they balance one another's strengths and represent a "high quality" unit all together. This measure, the Team Performance Index, is a profile assessment tool and consists of 60 assessment questions. This study focuses on how the individual approach should be in the work assignments. Based on work type modals, this study defines the functions to be performed by an effective team. Used in forming the members' profiles, Team Management Profile (TMP) approaches the individual strengths in 8 success factors that form their roles in the team (Margerison et al., 1995). In the following years, Margerison (2001) made additions to these success factors and developed a global modal for a team to be competent, combining the necessary competencies under nine main classes. In this case, team success factors were transformed into team competencies.

In the literature, researches on the TBPAS, which is the main subject of this research, are very limited in number. Also, there is not any hyper dimensional scale to measure the team members' perceptions regarding the performance appraisal system applied by their companies. Thus, the scale for TBPAS has been developed in our study. The scale is consisted of 5 main dimensions as perceived system information, participation in decisions and process, justice, providing feedback, and compensation and reward systems. Questions regarding all the dimensions apart from the perceived system information of this hyper dimensional scale have been enhanced with interviews and researches about the subject (Levy, 1992; Thurston and McNall, 2010; Murphy and Cleveland, 1995; etc.). Statements standing out in our qualitative research have been added to the perceived system information scale that was developed by Williams and Levy (1996). Categories have been determined as a result of analysing the related literature before the interviews. The sub-dimensions of the scale's dimensions have been formed by these categories.

## **2. Dimensions of Team-Based Performance Appraisal Systems**

During the performance appraisal process, “employees” are both in the position of both the evaluated and the evaluator. These employees’ attitudes and reactions towards the company, the appraisal system, and the other individuals within the process are among the most basic factors affecting the success of the studies. In our study, the dimensions of TBPAS approached mostly as the evaluated individuals’ perceptions regarding the system.

One of the performance appraisal system dimensions, perceived system information basically aims at measuring employees’ perception and knowledge level regarding the targets, standards and criteria determined during the performance appraisal process (Williams and Levy, 1992). Employees should be informed about these points not only during the application phase of the performance appraisal process but also during the projection phase. Bernarding et al. (1981:312) states that regarding the durability of the system, reactions of the employees are more important than psychometric features.

Researchers, working on performance appraisal area, have gone to a change (Levy and Steelman, 1998) on the focus point of this area as a result of the dissatisfaction experienced during the appraisal systems’ application (Meyer, 1991) and the process’ need of theoretically being understood (Ilgen, 1993). Parallel to this change, in their studies, Folger, Konovsky and Cropanzano (1992) put forward a similar point of view named as “appropriate process metaphor”. This point of view presents a general framework to developing and applying a performance appraisal system that’s considered as fair by the employees.

Williams and Levy (1992) states that employees’ knowledge on appraisal systems should be taken into consideration as an important variable in the activity perception. Another study supporting this idea belongs to Pooyan and Eberhardt (1989). This study lays emphasis on the differences between the managers’ and employees’ attitudes towards the performance appraisal system. It is stated that the higher level employees that are actively taking part to the forming and application phases of the new procedures might have more positive views towards the results of organisational decisions and processes. Research findings that are also valid for performance management systems helped the structure of system information perceptions develop. “Perceived system information scale” was developed by Williams and Levy (1992) with the aim of measuring how the system works and to what scale the performance targets perceptions are measured.

Another concept that’s related to perceived system information is work climate. Work climate gives information about an organisation’s “personality” and the



features affecting members' behaviours. As this situation might occur in a participation style where individual participation and initiative use skills remain at the forefront, it may also be formed by non-participation climates (Bowen and Lawler, 1992:31-39). Participative climate, which consists of attitudes and behaviours of the managers, can be defined as individuals' decision making and information sharing process. Employees' participation in the decision making process makes the process more active and interactive, along with giving them more responsibilities (Brown and Cregan, 2008). An important phase of the organisational decision making process is the employees' participation in the performance appraisal process. Robert and Pavlak (1996), analysed employees' participation in the performance appraisal process incrementally: determining the performance standards, creating the evaluation form, participating the evaluation interviews and self-appraisal of the employees. Also, researchers stated that in the organisations with high participation work climate, individuals actively take part in decision making about the evaluation and in target determining works.

Mentioning the importance of participation in the evaluation interviews, Meyer, Kay and French (1965) claims that employees' participation in the target determination will lead positive results. Studies regarding the fact that the difficult targets formed as a result of this process increases the productivity (Mento et al., 1987) supports these claims. Along with this, there is a linear relationship between the participation in the creating the evaluation forms and the satisfaction in the evaluation interviews (Silverman and Wexley, 1984).

As long as performance appraisal system is right and just, it serves as a tool to increase the commitment to the work place. Team leaders who are aware of the fact that the system is perceived as unjust by the employees but who cannot overcome the errors, accept the presence of a bad appraisal system. This situation will end either by the leader's acceptance of the current situation and continue working this way; or by his developing a new system that will enhance the employees' negative reactions (Thurston and McNall, 2010:201-201). There are significant studies in literature focusing on the subject of justice in performance appraisal (Greenberg, 1986; Phillips et al., 2001; Colquitt et al., 2002; Thurston and McNall, 2010). Some of the researches show that a fair performance appraisal system leads to employee satisfaction regarding evaluators and feedback matters (Cawley et al., 1998; Thurston and McNall, 2010). Also, employees' perception of justice increases the team spirit, psychological security and their self-confidence feelings. This situation provides an instrumental control during the appraisal process and affects individuals' feelings positively (Kahn, 1990; Taylor et al., 1995).

A fair performance appraisal system creates the sub-matters of the organisational justice that is about the general expectations from the organisation's different human

resources (HR) systems (Colquitt et al., 2002). Adopting a view similar to critical incident technique, in his study, Greenberg (1986) asked managers to submit factors that they've seen on the last evaluation period and that can be defined as fair and unfair. According to the results of the research, the factors such as asking about employees' thoughts, proceeding the interviews in mutual communication, and employees' having the right to object to the results are accepted as the determinants of justice in the performance appraisal perception.

Providing a feedback on the performance affects team performance. Information exchange, during the feedback process, develops in a way to combine the expectations from the employee and performance of the employee. Carrying out the first study pointing out the importance of feedback during the appraisal process, Maier (1958) has suggested the managers to help their subordinates about performance development and not to give negative feedbacks. In the following years, Pearce and Porter (1986) analysed behavioural effects of feedback applications and explained the existence of a partial relationship between feedback style and commitment. According to this, while organisational commitments of individuals receiving negative feedbacks decreases, there is no change observed in the commitments of the individuals receiving positive feedbacks.

In performance appraisal, feedback is accepted as a comprehensive management process by a high number of researchers (Bernardin and Beatty, 1984; Murphy and Cleveland, 1995). In an organisational framework, feedback includes member behaviours that are led to desired targets and supports high level of efforts (Vroom, 1964; Lawler, 1994). From the individual point of view, it meets the need of information about reaching the personal needs. Kluger and DeNisi (1996) have claimed that feedback has an important role in development of organisational and work related attitudes. According to this point of view, feedback has the potential affect the future performance.

Another dimension determining the team performance is the system of salary and promotion in the company. The strong connection between performance and salary has led the development of performance related pay systems. The relationship between these two concepts can be handled in different ways. As this relationship could be established on the individual or group based regarding the community it is applied to, it can also be established by forming an input or output based structure regarding the performance's nature (Kessler, 2001). For instance, in the systems where the performance unit is group based and payment performance style is the output, salary and promotions can be implemented as team payment, profit sharing, and income sharing. In group based structures where the performance style is the input, employees' may be granted shares.

According to McClury (2001), distributing financial rewards among the team members can be carried out in different ways; equal distribution among the members, directly proportional distribution based on the basic salary, proportional distribution based on the members' contributions to the teamwork. Among these, equal distribution to the members is the most frequently used technique. Shuler (1998), on the other hand, states that these systems are not limited to only financial rewards, but they also include non-financial rewards such as recognition and appreciation.

### **3. Team Based Performance Appraisal Systems Scale Development Process**

Although there are a lot of studies in the literature on team performance, the number of the studies focusing on TBPAS and their applications is pretty limited (Brannick and Prince, 1997; Dickingson and McIntyre, 1997; Reilly and McGourty, 1998; Scott and Einstein, 2001; London, 2007; Wiegmann et al., 2007; Malec et al., 2007; Rowland, 2013). While some of the studies guide the managers about evaluating the team members' behaviours, reactions or performances (Reilly and Mc Gourty, 1998), others develop a new participant rating scale to be able to determine the skills that are related to high performance teamwork (Malec et al., 2007). However, among all studies based on this subject, there exists no scale to measure how the performance is planned, evaluated, or developed in the team structure. It is seen that many companies, that claim performing team work and applying team based appraisal process, present traditional understanding and feel no urge to re-arrange the system. Most of these organisations use individual based performance appraisal processes and forms, and tend to continue the old system. This view caused the performance appraisal efforts to be seen as unnecessary and the system not to be able to move beyond the individual performance appraisal perceptions. It is not possible to talk about an efficient evaluation system in the organisations where the whole team is handled as a whole and individual members' contributions are disregarded. All of these reasons have caused an emerging need for a new scale regarding TBPAS that has become popular in the performance evaluation area within the recent years.

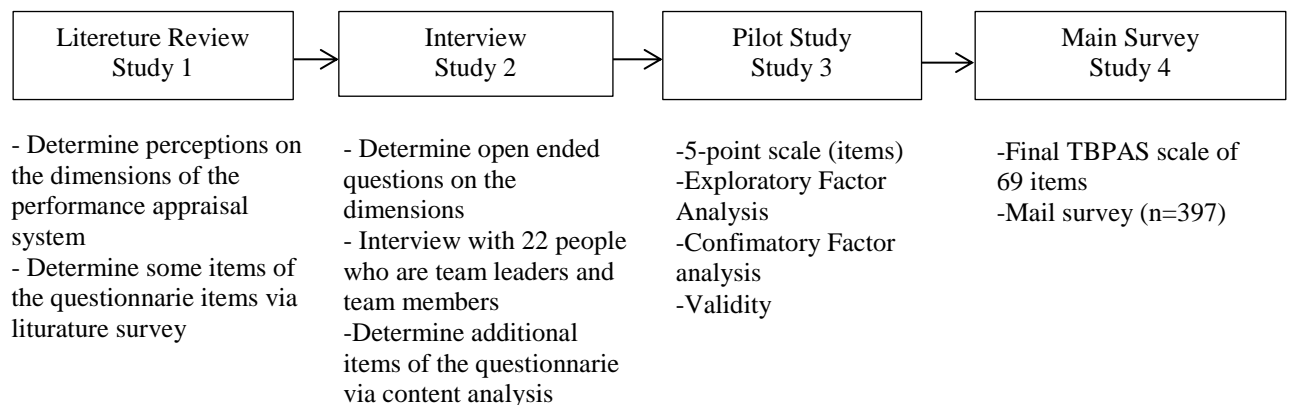
Regarding the fact that individuals tend to create attitudes in line with their perceptions and behave in line with their attitudes, we can state that perceptions lead these mentioned attitudes and behaviours. This situation shows the importance of individuals' perceptions on the performance appraisal efforts applied in their organisations. Thus, our study focuses on performance appraisal system perception that is the base of individuals' attitudes, behaviours and reactions.

In our study, multiple scale development studies (Bagozzi et al, 1991; Rossiter, 2002) have been availed along with the scale development procedures that has been developed specially for marketing area and advocated by Churchill (1979). Qualitative and quantitative methods have been used together to be able to extend the previous

research on performance appraisal systems and to be able to develop TBPAS scale. On the phase when the questionnaire items were created, a qualitative research was done where participants were directed open ended questions. It was assumed that the interview and questionnaire questions were answered by individuals who are prone to teamwork and who had necessary information regarding the team' mechanism.

Figure 1 summarizes the procedures of the scale development.

Figure 1: Procedures of the scale development



### 3.1.Item Generation

In this part of the research, a comprehensive item pool is created by following the phases of well-established scale development procedures (Churchill, 1979; Bagozzi et al, 1991; Rossiter, 2002; DeVellis, 2003). In scale developing, the first thing to do is to create the cognitive definition of the structure (Rossiter, 2002). In the first phase of the process, a literature review has been carried out regarding the TBPAS dimensions. Team members' perceptions within the frame of appraisal dimensions have been determined using the related sources (Williams and Levy, 1992; Brown and Cregan, 2008; Roberts and Pavlak, 1996; Cawley et al., 1998; Thurston and McNall, 2010; Dominick et al., 1997; Kluger and DeNisi, 1996; Armstrong et al., 2000; Kessler, 2001).

During the preparation of the interview form, questions' containing the components as in the deduction technique and the research content were paid attention. Similar questions were combined together and related questions were put into order to follow each other. In the interviews, 9 questions were included, 4 of which are related to demographical variables. The aim, content and number of the qualitative research

questions were re-arranged according to each interview's course. Opinions of specialists have been asked to determine the comprehensibility of the questions.

In forming the item pool in which the questionnaire items are included, first of all, literature studies have been analysed, taking the dimensions into consideration, and a term list was determined. Next steps of the research are carrying out the interviews and adding the new terms to the list according to the analysis of the interviews. In this phase, a half structured qualitative research has been carried out, in which participants were directed open ended questions. One team manager and "minimum one" team member were included to the interviews. According to this, within the 9 organisation, 9 team leaders and 13 team members were arbitrarily included in the scope of the research. It was paid attention that the teams were "cross functional project teams". Participants were chosen among the ones who had at least once actively participated in the performance appraisal process, who had previously worked or still working in a team. The fact that participants are qualified enough to answer the research questions is accepted as presupposition related to the people accepting to participate. The aim of this application is to be able to see the structure of teams' performance appraisal system. The terms list that forms the initial item pool has been formed on the basis of the interview input.

The questions intended to determine how the team leaders and members perceive the performance appraisal systems applied in the organisation. Voice recorder was used in the interviews with the permission of the participants. The recorded interviews were put into texts and these texts were subjected to content analysis. Apart from demographic variables, participants answered following questions:

1. What do you think about the TBPAS applied in your organisation? Can you give some information about the system's structure?
2. Do you think that the performance appraisal system work fairly?
3. To what extent do you have a voice in the decisions made during performance appraisal process?
4. Is there an efficient feedback system in your organisation?
5. How do the salary and reward systems applied in your organisation support your team performance? Are the rewards given regarding the team success or individual success?

TBPAS scale is consisted of five dimensions as; perceived system information, participation in decisions and process, justice, providing feedback, and compensation and reward systems. For each dimension of this hyper dimensional scale, sub-dimensions were developed. Items about all dimensions, except the perceived system information, were determined by interviews and subject related researches. For the perceived system information dimension, terms that came prominent in the

interviews were added to the scale that was formed of 11 terms and developed by Williams and Levy (1996). An item pool, containing 94 terms in total, which includes different dimensions of performance appraisal systems were created.

The sub-dimensions of the TBPAS Scale's dimensions were determined within the frame of the categories that were formed following a literature review of the related subjects before the interviews. The validity of the pre-application supports the sub-dimensions that form the test. The sub-dimensions determined before the interview, also known as categories, do not present any difference from the factors formed the validity test results. Perceived system information dimension is separated into two dimensions as general system information and individual system information. Sub-dimensions of the participation in decision and process are participation in general decision and processes, participation in performance planning, and participation in performance appraisal. Justice dimension is evaluated within the scope of the sub-dimensions as performance-justice relationship and objectivity related to performance appraisal. Providing feedback is handled with the sub-dimensions as providing feedback and successful/unsuccessful performance-feedback relationship. Lastly, compensation and reward systems dimension is analysed under the sub-dimensions as general compensation systems, team based compensation systems and individual compensation systems.

### **3.2.Item Purification**

In the initial purification, by content validity judging, it was tried to determine whether the cognitive definitions were ranked in the measuring of all elements or not, and whether they were presented or not. Cognitive definitions were formed with ideas and notions (Neuman, 1994). Before the pilot study, during the phase of forming the dimensions and sub-dimensions of the scale and developing the "code" terms of the sub-dimensions, evaluations of 8 experts (3 academicians, 2 HR specialists, 2 team leaders, and 2 team members) were considered. 8 items that were considered as appropriate and ambiguous were left outside the scope. Also, as per specialists' ideas, some new items were added, and some were re-arranged. With the aim of improving the comprehensibility of the questions, scientific statements related to the literature were avoided.

To test the internal consistency of the TBPEP Scale and to decrease the number of items, an initial purification and a pilot survey were carried out before the main study. 104 team members participated to the pilot study to answer the 86 statements in the questionnaire. It was paid attention that each and every participant was involved in team structuring activities.

Participants were asked to evaluate the statements (7 statements measuring the demographical features are included in this number) using 5 Point Likert type Scale (1=Totally Disagree, 5= Totally Agree) to see the extend they agree them. To be able to clarify the incoherent subjects and the words during the questionnaire filling process, team members were given the change to answer the questions while the researchers were around. Thus the response rate of the questionnaires is 100%. In the face to face application, there were determined some incoherent, misunderstood or deficient statements; and the questionnaire was re-structured. In that case, there were no changes made to the number of the item number, but only necessary arrangements were done to some of the statements.

Team members working in the informatics sector participated to the pre-application and the main study. As the descriptive statistics results of the pilot testing participants have similarities with the main study results, Study 4 results were included to avoid repetition. The features of the main study participants, to which different groups attended, are shown on the Table 1. Selected sample represents the cross section of the organisation with varying characteristics.

Table 1. Properties of the Participants

<b>Characteristics</b>	<b>n</b>	<b>Percent</b>
<b><i>Gender</i></b>		
Male	264	66.5
Female	133	33.5
<b><i>Age</i></b>		
18-24 years old	32	8.1
25-34 years old	189	47.6
35-44 years old	129	32.5
45-54 years old	33	8.3
55-64 years old	10	2.5
65 years old and older	4	1.0
<b><i>Education Level</i></b>		
High school degree	10	2.5
Bachelor degree	251	63.2
Master degree	119	30.0
Doctorate degree	17	4.3
<b><i>Duration of working in the organization</i></b>		
Less than 1 year	41	10.3
1-3 years	100	25.2
4-6 years	133	33.5
7-9 years	77	19.4
10-12 years	32	8.1
13 years and above	14	3.5
<b><i>Duration of working in the team</i></b>		
Less than 1 year	119	30.0
1-3 years	185	46.6
4-6 years	70	17.6
7-9 years	23	5.8
<b><i>Duration of the main Project</i></b>		
Less than 6 months	76	19.1
6-12 months	141	35.5
13-24 months	101	25.4
25-36 months	47	11.8
37-48 months	27	6.8
49 months ve above	1	1.3
<b><i>The number of teams in which an employee can be a member at the same time</i></b>		
1 team	276	69.5
2 teams	114	28.7
3 teams and above	7	1.8



Apart from the participants' features, when the team features were analysed, it was seen that 12.3% of the teams had 1-4 members, 56.4% had 5-8 members, 20.9% had 9-12 members and 10.3% had 13 members. These team size related results support the ideal team size (Katzenbach and Smith, 1994). While almost half of the team members (46.3%) state that they have the performance appraisal twice per year, 32.4% state once a year, 14.8% three or four times a year, and 0.18% five or six times a year. Also, 5.6% of the team members stated that they had never been evaluated. This situation may have resulted from the fact that these participants may not have information about the appraisal system or that they may have a negative attitude towards their managers.

### **3.3. Reliability and Validity Assessment**

As a result of reviewing the conceptual definitions in the literature and content analysis of the interview contexts, it is chosen for the item pool to have 69 statements. Gathered data analysed by using SPSS 23.0 packaged software. Firstly, descriptive statistics was used to compile and summarize the data. Next step was the analysis of scale's validity and reliability through a pilot survey. Research population consists of the team leaders and the members of cross functional project teams of the companies which are active in informatics sector in Kocaeli and which apply TBPAS. Study was carried out in two phases. In the first phase, HR departments of the organisations, which are arbitrarily chosen among the related database, were given information about the aim of the study and necessary permissions were attained. Later, the team leaders of the cross functionally active teams in these organisations were met and told about the aim of the research. This way, the groups consisting of only the team members were ensured to attend the "TBPAS Survey". In the second phase, 52 organisations, whose features were previously mentioned, were included to the scope of the research. Among them, 35 organisations accepted to attend. In this application, where the team members, except the team leader, were included, there attended 62 teams with different number of members and 397 team members in total. Sample size has the power to present the population's features.

To be able to make a factor analysis on the data, minimum KMO index was suggested as 0,60 (Pulland, 2001). This index examines whether the data matrix is suitable to the factor analysis. For the five dimensions of the scale, KMO values differ between 0.783 and 0.855. The sufficiency of the correlation between the elements is determined by Bartlett's test of sphericity. This value (4811,102;  $p=0.000<.001$ ) shows that the items in the scale are suitable for the factor analysis. KMO index and Bartlett test values show that the items in the scale can be grouped under the factors.

Factor analysis was applied to the last version of the scale. In the study carried out for five different dimensions, the principal component analysis results are changing between two and three factors (Please see Table 2). In this table, there are analysis results related to Study-3 and Study-4. This table shows the scale's factorial structure. The reason of repeating the same analyses on different sample groups is to determine the items which have the possibility to vary depending on the factors.

Maximum likelihood estimation method was used in the factor analysis and varimax was preferred among the orthogonal rotation methods. One of the reasons of preferring this method is to league the factors together with the highly related items. Also, Bartlett test determined that the result is meaningful for all dimensions. As a result, the total variance of the scale, which has five dimensions and which was attained with different factor numbers, is 83,647%. Factors related to the dimensions are put together under one title. Dimension related factor numbers are the same as the sub-dimension number that was predetermined before the interview.

Explanatory factor analysis (EFA), that assesses the scale's validity, was carried out to statistically define the sub-dimensions that were predicted as a result of the literature review. The reasons of preferring this analysis are to show the latent structure of the scale that's desired to be improved and to determine the number of the dimensions that the items would classify and the relationship between them.

In the next phase, using factor analysis, unrelated items were eliminated. Component analysis was applied to the items with the aim of determining how the dimension related total variance values are classified on the basis of factors. 10 terms which have the factor load less than 0,45 were eliminated. Table 2 shows the values of the dimension related factors and the variance percentages of the factors. According to the Varimax analysis results, the factors with value of 1,00 are accepted as meaningful. The fact that total variance rates that are attained as a result of factor analysis are high shows that the scale's factor structure is strong. As a result of the analysis where different factor numbers were attained for five different dimensions, total variance of the item dimensions are described as 71,826% (perceived system information), 80,564% (participation in decision and process), 66,651% (justice), 67,217% (providing feedback) and 70,986% (compensation and reward systems). At the end of these analyses, the first version of the TBPAS scale got ready to use with 76 items.

Table. 2: Item-Total Correlation statistics

Items	Correc ted item total correla tion	EFA Study 3			EFA Study 4		
		Factor-1	Factor-2	Factor-3	Factor-1	Factor-2	Factor-3
<b>Perceived System Information</b>							
I know the aims of the performance appraisal system applied in my organisation.	.307	.84			.64		
I know the process of performance appraisal system applied in my organisation.	.302	.83			.62		
I have enough information about the performance appraisal system applied in my organisation.	.532	.81			.64		
I know how the performance appraisal result is determined.	.443	.89			.68		
We reach to an agreement with my team leader about the criteria that'll be used in the evaluation.	.355	.88			.72		
Our team leader informs us about the aims of performance appraisal system.	.338	.86			.72		
I can make use of further trainings to get more information about the performance appraisal.	.485	.84			.64		
I know the performance my team leader is expecting from me.	.519	.83			.72		
Methods used in the performance appraisal system are completely comprehended by the employees.	.419		.75			.58	
There are various efforts to increase the comprehensibleness of the performance appraisal system.	.409		.89		.61		
A group of people (e.g. HR specialist, senior managers), who do not perform evaluation and are also not evaluated, can observe the	.413		.63		.56		

performance appraisal process.							
Performance appraisal is a time consuming application.	.600		.92			.61	
Performance appraisal results are determined only by the appraisal of the first senior manager.	.364		.91			.67	
<i>Explained Variance (% of Variance)</i>		43,2	28.1		35.	11.	
<i>Eigenvalue</i>		2	7		43	05	
		5,62	3.66		4.6	2.4	
					1	4	
<b>Participation in Decision and Process</b>							
In our company, there is a structure to encourage the employees to contribute to the performance appraisal system.	.477	.76			.72		
I believe that I contribute to the performance appraisal system applied in our company.	.433	.89			.65		
I can discuss my performance appraisal result with my team leader.	.729	.86			.73		
I can object to my performance appraisal result.	.594	.87			.68		
Change requests I make about the performance appraisal system is paid attention by my team leader.	.596	.81			.76		
My opinions are asked while the team vision and targets are determined.	.398		.85		.72		
My opinions are asked while performance criteria are determined.	.446		.83			.82	
I am actively involved in the process of determining my individual targets.	.422		.85			.81	
I am actively involved in the process of determining team based targets.	.409		.72			.78	
I am actively involved in the performance planning process.	.357		.84			.80	
My team leader cares for my ideas and opinions.	.353			.90			.68
I can share my work related targets	.401			.82			.76

and plans with my team leader.							
There is an open relationship between me and my team leader.	.471			.91			.79
I can easily access my team leader in the situations where I need him/ her.	.715			.87			.54
<i>Explained Variance (% of Variance)</i>		44.1	20.3	13.	47.	14.	11.
<i>Eigenvalue</i>		6	2	98	69	15	26
		6.18	2.84	1.9	4.6	2.0	1.7
				6	7	4	5
<b>Justice</b>							
My team leader is objective during the performance appraisal process.	.428	.83			.70		
My team leader rewards the employees he/she likes.	.407	.89				.66	
Some employees in the team are evaluated more positively than their current performances.	.496	.85				.84	
My team leader cares for the employees' rights.	.645	.87			.62		
I believe it is fair to use the performance outputs during the promotion process.	.583	.63				.60	
My team leader tries to be fair.	.529	.67			.64		
My team leader is objective.	.341	.88			.68		
Considering my stress at work, I believe I am evaluated fairly.	.357		.78		.64		
Considering the effort I am making for work, I believe I am evaluated fairly.	.591		.83		.67		
Considering my performance, I believe I am evaluated fairly.	.375		.87		.71		
I believe that performance appraisal results are fairly reflected to the wages.	.424		.73		.64		
Considering other people doing the same job as me in this team, I believe I am rewarded fairly.	.445		.92		.71		
Considering other people doing the same job as me in other teams, I believe I am rewarded fairly.	.545		.83		.61		

I believe the work I am doing is not appreciated.	.555		.76		.64		
<i>Explained Variance (% of Variance)</i>		37.3	32.8		32.	22.	
<i>Eigenvalue</i>		5	7		81	22	
		5.23	4.64		4.5	3.1	
					9	1	
<b>Providing Feedback</b>							
There is a strong feedback culture in our company.	.322	.86			.65		
My team leader tries to transfer the appraisal results as correctly as possible.	.334	.77			.63		
Feedback system is closed to debates.	.411	.83			.67		
Feedback regarding my performance is provided at the end of the periods.	.360	.84			.73		
Feedback application is done timely.	.345	.85			.63		
In the feedback process, it is more important how it is said than what is said.	.348	.89			.70		
Providing regular feedback has effects on my performance.	.407	.82			.71		
The ambient conditions where the evaluation interviews are done affect the feedback.	.392	.91			.63		
In our company, successful/adequate performance is provided with feedback.	.501		.75		.51		
In our company, unsuccessful/inadequate performance is provided with feedback.	.499		.71			.61	
Negative feedback affects my performance in a negative way.	.386		.79			.54	
When I have an unsuccessful performance, I feel the disappointment in my team leader's feedback.	.407		.86			.60	
When I have an unsuccessful performance, I feel the anger in my team leader's feedback.	.452		.83			.70	

Negative feedback towards my performance decreases my commitment to the organisation.	.318		.75		.54		
<i>Explained Variance (% of Variance)</i>		44.8	26.8		35.	25.	
<i>Eigenvalue</i>		9	6		68	51	
		6.28	3.76		4.1	3.0	
					5	6	
<b>Compensation and Reward Systems</b>							
Appraisal results are used to determine the compensation.	.536	.83			.63		
Performance based compensation decreases my will to be in cooperation with the management.	.515	.87			.77		
I believe outstanding people are rewarded instead of the calm people in the team.	.430	.85			.70		
Team based compensation causes competition.	.332	.80			.62		
In determination of compensation and rewards, individual and team based compensation systems are used together.	.515	.82			.66		
I prefer team based compensation to the individual compensation.	.412		.87				.56
Individual compensation is a motivating element for me as I can control the outputs easier.	.511		.85		.74		
Performance based compensation is fundamentally useful application.	.381		.54			.65	
The use of only personal compensation systems in the organisation decreases my will to cooperate and help others.	.490		.85			.71	
Individual compensation and reward systems prevent the teamwork.	.507		.81			.78	
Individual compensation increases my motivation towards work.	.495			.83			.82
Team based compensation increases my motivation towards work.	.482			.82			.80

Main goal of team based compensation is to support teamwork.	.529			.80			.71
Team based compensation increases the team's efficiency.	.405			.73			.70
<i>Explained Variance (% of Variance)</i>		37.5	22.0	19.	32.	11.	17.
<i>Eigenvalue</i>		3	1	83	56	47	08
		5.25	3.08	2.7	4.5	2.4	1.6
				8	6	9	1

In scale development efforts, conservation of replicability is significant, and this forms the prior condition of reliability (Churchill, 1979; Parasuraman et al, 1988). Considering this view, first of all the reliability of the scale was tested. After the initial purification carried out by specialists, item-total correlations were computed for every item. 7 items with coefficient values less than 0.30 were eliminated. This way, after purifying the scale by eliminating the items which have low correlation or no correlation, study was continued with 69 items. In the internal consistency reliability analysis, the Cronbach's alpha values of the scale in general and of the dimensions were determined. Nunnally (1967) states that the research can be accepted as reliable when the Cronbach Alpha index is over 0.7 level. This value is 0.926 for total item pool. When the index were analysed for each dimension, it is determined that the index changes between 0.928-0.819 for the five dimensions; and all these values are over the suggested limit value.

#### 4. Discussion

Using qualitative and empirical researches, TBPAS scale, that's related to TBPAS perceptions, is developed and validated in this study. It is examined that the validity and reliability of the scale is on the high level. This study sums up the hyper dimensional nature of the team performance appraisal from the employees' point of view. Arising from the results of the common effort of each member of the team, team performance has a rich cognitive content and it cannot be handled within one criterion. The scale was formed as a five dimensions modal: perceived system information, participation in decisions and process, justice, providing feedback, compensation and reward systems. These dimensions were separated into sub-dimensions among themselves. The item pool was formed using the results of literature review in Study-1 and deep interview in Study-2. The pilot application was carried out in Study-3 and the questionnaire in Study-4.

Evaluating the current researches related to this subject, it is seen that while the importance given to the TBPAS systems is in the increase, there is no scale to handle



these applications from the employee's point of view. This study measures how the team members perceive the performance appraisal applications in their organisations.

According to the first findings of the research, the employees' perceptions about their teams' performance appraisal systems are positive, although close to the neutral. The frequency of performance appraisal may change regarding the characteristics of the team. While the performances of marketing team members are evaluated more frequently, performance of management team members may be evaluated annually. The result of our research shows that evaluation frequency may differ among the cross functional teams. When there is an increase in the performance appraisal periods, members' information levels about the evaluation system decreases. This situation can be explained with the fact that the related units may focus on the highly frequent performance appraisal works and become distant to the fact that employees need to be informed about the processes. Along with this, as per the answers of the team members, working in companies that claim to apply TBPAS, it is seen that 6% of them do not experience performance appraisal processes. This result of the employees' ignorance about the system may be caused by their own negative attitudes towards their managers or team leaders. Employees' not being aware of the system may be caused by the management's not being able to inform the employees or employees' not being able to get the information provided. The reason why these participants were not excluded from the research is that the HR managers had previously confirmed the active application of TBPAS.

In multi-sourced performance appraisal applications, members' performance appraisal perceptions show differences. It is seen that perception of participation in decision and process is high in the teams where their peers are the evaluators, the perception of justice is high in the teams where employees' themselves are the evaluators, and the perception of perceived system information is high in the teams where the customers are the evaluators. In the organisations where peers are involved to the appraisal process, participants, in general, seem to find the teams successful. It is observed that when the team leader has the job of evaluation, the perceptions of feedback and compensation and reward are negative.

## **5. Limitations and Future Research**

Although, TBPAS are explained in detail and significant contributions are presented in the study, there still are a number of limitations of the research. In the research, during the performance appraisal process, with the aim of getting realistic results, the participants were told that the names of their organisations, departments and participant identity information would be kept confidential. Regarding this fact, it is assumed that the interview and questionnaire participants answered the questions in the considering the real situations. It is not possible to state that the results of the

research are totally objective. Output is limited to the answers that the participants gave to the measurement questions on the questionnaire.

Instead of asking all involved organisations to apply the questionnaire to all of their employees, minimum one team of each organisation were included in the research. Research results are limited to the sample consisting of 397 employees. One of the important limitations of the research is that the generalizability is limited. Instead of involving all team types in the organisations to the research, only cross functional project teams, which were thought to be able to reflect the team perception in the informatics sector, were included to the scope of the research.

Another important limitation is the fact that there is no hyper dimensional scale to measure the employees' performance appraisal perceptions, which is the main subject of the research, in the literature. This situation necessitates the forming of a new scale. Using the literature review related to this subject and the data attained from the interview formed the new scale.

Considering the opinions of the participants about the interview questions and the results of the questionnaire, a number of suggestions were made for the applicants and for the future studies on this subject:

Participants have positive attitude towards the performance appraisal system in the interviews. However, it is pointed out that the senior management does not properly adopt the system and employees' are not sufficiently informed. With a programme to be performed with senior management and HR department's efforts, more briefings may be performed about the aim and application of the system, and performance criteria, etc. Trainings and seminars about this subject will increase the teams' awareness of performance appraisal. Interview results present directive data for the companies with the aim of especially the application and development of team performance appraisal.

We can say that "TBPAS process" part of our research can guide the organisations which work in teams however have not yet reflected this way of working to their measuring and evaluating activities. Success is seen in the systems where the performance of the team as a whole and performance of the members individually are focused simultaneously. Asking for the team members' opinions and suggestions during the forming of TBPAS and performance planning will both make them a part of the evaluation process and also increase their commitments to the organisation.

In the research, TBPAS applied in the organisations are focused. Accordingly, a questionnaire was carried out with the team members while other organisation members such as senior managers and team leaders were excluded. New researches

including the team leaders, senior management, and the customer, that is an aspect of the hyper dimensional evaluation, will provide more detail. More comprehensive researches including the other factors affecting the teamwork will add up to the limited literature. Researches might be widened including the external factors affecting the team, cultural structure supporting the teamwork, and the relationship between the team members' skills and performance appraisal processes. In other studies where more different team types such as the management teams, virtual teams, problem solving teams are added to the scope of the research, the subject of the research may be the effects of the team performance determinants on the performance appraisal system.

In this research, participant perceptions towards one main variable is tried to be determined. Measuring the team members' expectations about the variable and determining satisfaction levels of the members might be the new research subjects. There are more organisations working as a "team" in different sectors, apart from the informatics sector. TBPAS should be formed and developed in these organisations, too. Also, apart from organisations having cross-functional project teams and working in the informatics sector, further studies may be carried out for performance appraisal in other sectors. Researches handling the subject with wider participant level will enable generalisations regarding this subject.

## References

- BRANNICK, M. T. and PRINCE, C. (1997). An Overview of Team Performance Measurement, in M. T. Brannick, E. Salas & C. Prince (Eds.), *Team Performance Assessment and Measurement: Theory, Methods and Applications*, (pp. 3-16). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- CHURCHILL, Jr. G. A. (1979). A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. *Journal of Marketing Research*, 16, 64-73.
- DEVELLIS, R. F. (2003). *Scale Development: Theory and Applications*. (2nd ed.). Sage Publications, Thousand Oaks.
- DICKINSON, T. L. and MCINTYRE, R. M. (1997). A Conceptual Framework for Teamwork Measurement, in M. T. Brannick, E. Salas & C. Prince (Eds.), *Team Performance Assessment and Measurement: Theory, Methods and Applications*, (pp. 19-43). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- GORDON, J. (2002). A Perspective on Team Building. *Journal of American Academy of Business*, 2 (1), 185-188.

- HALLAM, G. & CAMPBELL, D. (1997). The Measurement of Team Performance with a Standardized Survey, in M. T. Brannick, E. Salas & C. Prince (Eds.), *Team Performance Assessment and Measurement: Theory, Methods and Applications*, (155-171). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- KILINÇ, T. and AKKAVUK, E., (2001), Takım Performansının Ölçümüne Metodolojik Bir Yaklaşım, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi* (2), 103-120.
- LONDON, M. (2007). Performance Appraisal for Groups: Models and Methods for Assessing Group Processes and Outcomes for Development and Evaluation. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 59 (3), 175-188.
- MALEC, J. F., ORSHER L. C, DUNN W. F, WIEGMANN D. A, RNOLD J. J, BROWN D. A. and PHATAK V. (2007). The Mayo High Performance Teamwork Scale: Reliability and Validity for Evaluating Key Crew Resource Management Skills. *Simulation in Healthcare*, 2 (1): 4-10.
- MARGERISON, C. J. (2001). Team Competence. *Team Performance Management: An International Journal*, 7 (7/8), 117-122.
- MARGERISON, C. J., MCCANN, D. and DAVIES, R. (1995). Focus on Team Appraisal. *Team Performance Management: An International Journal*, 1 (4), 13-18.
- MURPHY, K. and CLEVELAND, J. N. (1995). Understanding Performance Appraisal: Social, Organizational, and Goal-based Perspectives, Thousand Oaks, CA: Sage.
- PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V.A. and BERRY, L. L. (1988). Servqual: A Multiple-item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality. *Journal of Retailing*, 64 (1), 12-40.
- PULLANT, J. (2001). *SPSS Survival Manual. A Step-By-Step Guide to Data Analyses Using SPSS For Windows*. Philadelphia, PA: Open University Press.
- REILLY, R.R. and MCGOURTY, J. (1998). Performance Appraisal in Team Settings, in Smither, J.W. (Eds.), *Performance Appraisal: State of the Art in Practice*. (pp. 244-277). San Francisco: Jossey-Bass.
- ROSSITER, J. R. (2002). The C-OAR-SE Procedure for Scale Development in Marketing. *International Journal of Research in Marketing*, 19, 305-335.
- ROWLAND, C. (2013). Managing Team Performance: Saying and Paying. *International Journal of Organizational Analysis*, 21 (1), 38-52.

SCOTT, S. G. and EINSTEIN, W. O. (2001), Strategic Performance Appraisal in Team-Based Organizations: One Size Does Not Fit All, *Academy of Management Perspectives*, 15 (2), 107-116.

SINGH, V. and SRIVASTASVA, U. R. (2016). Team Performance Scale for Hospitality Professionals. *Journal of Psychosocial Research*, 11 (1), 1-12.

THURSTON, P. W. and MCNALL, L. (2010). Justice Perceptions of Performance Appraisal Practices. *Journal of Managerial Psychology*, 25 (3), 201-228.

VALENTINE, M. A., NEMBHARD, I. M. and EDMONDSON, A. C. (2015). Measuring Teamwork in Health Care Settings: A Review of Survey Instruments. *Medical Care*, 53 (4), 16-30.

## ÜLKE KALKINMASINDA ÜNİVERSİTELERİN ROLÜ: DOĞU VE GÜNEYDOĞU ANADOLU ÜNİVERSİTELERİ ÖRNEĞİ

Ali Yılmaz GÜNDÜZ<sup>1</sup>

### ÖZET

Bir toplumda nüfus çok önemlidir. Ancak eğitilmemiş niteliksiz ve sağlıksız bir nüfus sadece yükür, çünkü tüketicidir. İyi eğitilmiş nüfus kalkınmayı hızlandırıcı ve üretici bir lokomotif vazifesini görmektedir. Nitelikli ve kaliteli nüfus yetiştirilmenin de en önemli yolu şüphesiz ki iyi bir eğitim sistemine sahip olmaktır. Bu nedenle üniversiteler ülke ve bölge kalkınmasında söz sahibi olan üst düzey eğitim veren kurumlardır. Üniversite, toplum içerisinde insanların bilgilerini artıran ve bu insanları daha nitelikli hale getiren vazgeçilmez bir unsur olduğu kadar, iktisadi kalkınmanın bir sonucu olarak da artan mal ve hizmet üretimine olan talebi arttırarak bireylerin yaşam düzeyini yükselten bir kurumdur. Bugün bilgi toplumunun temelini oluşturan eğitim, kalkınma için bir güç ve değer kaynağıdır. İçinde bulunduğumuz bilgi ve teknoloji çağında doğal olarak bir toplumun insanların sahip olduğu eğitimin niteliği, o ülkenin gelişmişlik düzeyini belirleyen bir ölçüttür.

Bu çalışmada öncelikli olarak kalkınma için üniversitelerin önemi vurgulanacak daha sonra da Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde bulunan üniversiteler durumu incelenecektir.

**Anahtar kelimeler:** Kalkınma, Üniversite, Eğitim ve Bilgi

### The Role Of Universities Of Development In A Country: Example Of Eastern Southern Anatolia Universities

### ABSTRACT

Population is important in a society. Nevertheless, uneducated and unhealthy population is only burden because they are consumers. Good qualified population serves accelerating the development and plays a leading manufacturer role. The most important way is also no doubt that the quality and training quality people is to have a good education system. Therefore, universities are the top educational institutions in the country and have a say in development. Universities are an indispensable element that increases and makes the information more qualified people. At the same time raising the living standards of individuals is an institution. Today, the information that forms the basis of community education is a source of strength

<sup>1</sup> Prof.Dr., İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Öğretim Üyesi

and values for development. Quality of education in a society where people naturally have the information and technology age we live in, it is a criterion that determines the development of the country.

In this study, the importance of the university as a priority for development will be highlighted then be examined in the case of univesities in Eastern and Southeastern Anatolia.

**Key words:** Development, University, Education and İnformation.

## 1-Giriş

Kalkınma, az gelişmiş bölgelerde sosyo-ekonomik ve kültürel bakımdan yeni düzenlemeler yapılarak gelişmiş bölgelere yetiştirilme çabasıdır. Bu çabalara milli gelir ve üretimin artırılarak, sosyal ve ekonomik yapının değiştirilmesi, halkın değer yargılarının dünya standartlarında değişmesi gibi değişmeleri içermektedir. Kalkınma ekonomide halkın yeni teknolojileri benimseyerek tüketim ve davranış kalıplarındaki değişmeleri içerecek biçimde toplumsal ve kurumsal yapıda dönüşüme yol açan büyümedir. Kalkınma insan hayatının niteliğindeki iyileşme olarak da tanımlanmaktadır. Ülkeler barındırdıkları nüfusun refah ve mutluluğunu sağlamak için sahip oldukları kaynakları verimli bir şekilde kullanmak zorundadırlar(Savaş,1979,12).

Az gelişmiş bölgelerde kalkınma bir taraftan kaynakların etkin bir biçimde kullanılması, üretim ve üretim hayatının geliştirilmesi, sanayileşmenin gerçekleştirilmesi, teknolojik ilerlemenin hızlandırılması gibi temel ekonomik konular üzerinde yoğunlaşırken, diğer taraftan tarımsal verimliliğin artırılması, altyapı imkânlarının geliştirilmesi ve ülke insanların eğitim, beslenme ve sağlık sorunlarının çözülmesini gerektirmektedir (Çeken,2008:296).

Az gelişmiş ülkelerin ve az gelişmiş bölgelerin ekonomileri tarıma dayalıdır. Tarım ise bir taraftan kırsal kesimde yaşayanlar için bir geçim kaynağı iken diğer taraftan da insan beslenmesi için önemli bir sektördür. Günümüzde tarımsal alanların kentsel dönüşümler nedeniyle gittikçe azalması sonucu ihtiyaç duyulan tarımsal ürünlerin başka ülkelere alınmasına neden olmaktadır. Bu da ülkelerin ekonomik olarak dışa bağımlı bir hale gelmesine yol açmaktadır. Tarımın ülke ve bölgelerin kalkınmasında çok önemli bir yeri vardır. Eğitilmiş işgücünün tarımda istihdam edilmesi durumunda endüstriyel tarım ürünlerin artmasına imkân sağlayarak birçok tarıma dayalı sanayinin oluşmasına neden olacaktır. Mesela; yeni tarımsal tarım araç ve gereçleri üretilmesi, yeni tohumlar icadı, yeni zirai ilaçlar, diğer sektörlere işgücü transferi hep tarımın artı getirileridir ki bu da tarımın önemini bir kat daha arttırmaktadır.

## 2-Bir Bölgenin Kalkınmasında Eğitimin Önemi

Ülkelerin gelişmesini sağlayacak olan eğitimidir. Eğitim siyasal ve demokratik toplum bilincini geliştirme, karmaşık sorunların anlaşılmasını sağlamada, teknolojik ilerlemeye yardımcı olma ve kültürel yetenekleri keşfetme gibi birçok yönlü etkilere sahiptir. Değişen ekonominin ihtiyaçlarına daha uygun nitelikli işgücünün düşünsel ve ileri tekniklerin gelişmesine katkıda bulunarak sosyal uyum, ekonomik büyümenin sürmesi ve değişim için önemli temelleri de hazırlar. Bu nedenlerle eğitime yatırım yapma düşüncesi sosyo-ekonomik ve politik gelişmenin sağlanması bakımından önemlidir. Aynı zamanda eğitime yatırım insana yatırımla da özdeş bir kavramdır.

İnsana yatırım esasen üç alanı kapsamaktadır. Bunlar; eğitim, sağlık ve beslenmedir. Bir ülkenin ya da bir bölgenin kalkınması, o ülke ya da bölge halkının gelişmesine sıkı sıkıya bağlıdır. İnsanları geliştirmek onlara kalkınmaya uygun davranışlar kazandırmak da ancak eğitimle olur. Eğitim, işgücü verimliliğini artırarak ekonomik büyümeyi hızlandırdığı, ekonomik büyümenin de gelir artışı yoluyla sağlık, eğitim, sosyal harcamaları artırarak insani kalkınmayı yüksek düzeylere taşıdığı da bir gerçektir(<http://makfikirsanat.com/>).

Eğitim geçmişten günümüze gelinceye kadar çeşitli düşünürler tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. Meselâ; Aristo'ya göre eğitim, bireyin ahlaki davranışlar kazanma aracı, Çiçero'ya göre, insan zihninin disipline edilmesi, Descartes'e göre, aklın doğru kullanılmasını öğrenme süreci, Rousseau'ya göre de, doğuştan insanda bulunmayan ve yetişkinler tarafından kazandırılan her şey olarak tanımlanmaktadır(Tezel,2010;53).

Günümüzdeki tanımı ise bireyin bilgi yoluyla kendisini yenilemesidir. Eğitimin temel amacı, kişiyi toplumsal rollere hazırlamak ve bireyin kendisini ve bununla birlikte yaşadığı toplumu geliştirerek, kendisine daha iyi bir dünya bırakmaktır. Eğitimin Amaçları üçe ayrılır. Bunlar sırasıyla;

1-Yakın amaçları: Fikri hür, vicdanı hür ve bilimsel düşünce gücüne sahip çalışkan, disiplinli, kendine güvenen, önsezileri yüksek, ülkesine ve insanlara fayda sağlayacak olan gelişmelere kolayca adapte olabilen bireyler yetiştirmektir.

2-Uzak amaçları: Gelir seviyesini yükseltme, ilerleme ve refah devleti olmaktır. Yani ülke ekonomisine katkı sağlamak, verimliliği yükseltmek ülkenin büyümesine ve kalkınmasına destek olmak bu amaçlar arasında yer almaktadır.

3-Genel amaçlar: Bu amaçlar toplumun eğitim felsefesini ifade etmektedir. Bu da toplumun siyasal ve sosyal ideallerinin eğitim alanına yansıtılmasıdır.



Eğitimde meydana gelen bir değişme sosyal yapının diğer parçalarını değişme yönünde etkilediği gibi, kendisi de sürekli olarak diğer parçalarda gerçekleşen değişmelerin etkisine açık halde bulunmaktadır. Aslında toplumsal değişme ile eğitim arasında karşılıklı bir ilişki söz konusu olmaktadır. Yani eğitim toplumsal değişiminin hem öznesi (etkileyicisi) hem de nesnesi (etkilenen) konumunda bulunmaktadır(Özdemir, 2011;90).

Eğitim, gelecekte verimlilik ve kazanma kapasitesini arttırma, daha fazla gelir, daha fazla mal ve hizmetten yararlanma biçiminde faydalar sağladığı için yatırım özelliği göstermektedir. Eğitimin başladığı dönemden, eğitim tamamlanıncaya kadar yapılan tüm harcamalar, uzun dönemde kişisel kazanç ve milli gelir üzerindeki etkileri nedeniyle bir yatırım unsuru olmaktadır. Bu nedenle eğitime yapılan yatırımlar arttıkça hem milli gelir de hem de bireylerin kazançlarında artış olmaktadır(Gölpek,2012;45).

### **3-Eğitimin Etkileri**

Eğitim yalnızca iktisadi kalkınma için değil aynı zamanda bu kalkınmayı destekleyen daha uzun bir süreç içinde hayati derecede önem taşımaktadır. Daha yüksek kazançlar, daha iyi birey ve toplum sağlığı, refah seviyesinde yükselme, düşük doğurganlık ve bebek ölüm hızının azalması, demokratikleşme, siyasi istikrar, yoksulluğun ve eşitsizliğin azaltılması, daha düşük suç oranları ve çevre bilincinin oluşması aynı zamanda teknolojiye ve istihdama olan katkıları gibi birçok net çıktısı bulunmaktadır.

### **4-Seçilmiş Ülkelerde ve Türkiye’de Eğitim Politikası**

Günümüzde eğitim, ülkelerin nitelikli işgücüne sahip olabilmeleri ve bu bakımdan gelişmeye devam edebilmeleri için önemli bir konuma sahiptir. Başka bir ifade ile öğrencilerin nitelikli bir eğitim hizmeti alabilmesinin temel şartlarından biri de öğretmenin her öğrenciye yeteri kadar vakit ayırabilmesi, öğretmenin katma değeri artırması açısından yetiştirmek görevini etkin bir şekilde sürdürebilme politikasına bağlıdır. Bu koşulların gerçekleşmesi ise ancak öğretmenin ideal sayıda öğrenciye öğretim hizmeti sunması ile mümkündür. Söz konusu etkinin belirlenmesinde temel bir gösterge olarak kullanılan öğretmen başına öğrenci sayısının ideal oranı 15 olarak belirtilmektedir(Özoğlu v.d.,2013;126).

Bir öğretmen ne kadar az öğrenci ile ilgilenir ise o kadar verim artmış demektir. Yani her gün 25 öğrenci ile ilgilenen bir öğretmenle her gün 10 öğrenci ile ilgilenen bir öğretmenin verimi aynı olması beklenemez. Aşağıdaki tablo:1’de yaklaşık olarak aynı gelişmişlik düzeyine sahip seçilmiş bazı ülkelerde ve Türkiye’de öğretmen başına düşen öğrenci sayısı yer almaktadır.

**Tablo:1’de Seçilmiş Ülkelerde ve Türkiye’de Öğretmen Başına Düşen Öğrenci Sayısı**

Yıl	Bulgaristan	Kolombiya	Kazakistan	Meksika	Peru	Romanya	Macaristan	Türkiye
2000	16.8	26.4	18.6	27.1	28.7	18.5	10.7	30.0
2001	17.6	26.8	18.7	26.9	29.2	18.0	10.5	30.0
2002	16.8	27.1	18.8	26.8	26.0	17.4	10.2	28
2003	17.1	27.8	18.5	26.6	25.0	17.4	9.58	28
2004	16.7	28.3	17.9	28.4	23.9	17.3	10.4	27
2005	16.2	28.1	17.2	28.3	23.0	17.9	10.4	26
2006	15.7	29.5	16.7	28.0	21.8	16.8	10.2	27
2007	15.9	29.3	16.5	27.9	21.7	16.5	10.3	26
2008	16.0	29.3	16.6	28.0	20.8	16.4	10.3	24
2009	17.3	28.1	16.4	28.1	20.1	16.0	10.3	24
2010	17.4	27.5	16.2	28.1	19.6	15.8	10.3	23
2011	17.3	26.5	16.2	28.1	19.3	16.0	10.2	22
2012	17.2	25.0	16.1	28.0	19.1	16.1	10.2	21

Kaynak; Worldbank, TÜİK (2014)

Tablo:1’de görüldüğü gibi orta üst düzey gelir grubundan seçilmiş ülkelerin 2000-2012 yılları arası ilköğretimde öğrenci/ öğretmen yani öğretmen başına düşen öğrenci sayısını göstermektedir. Orta öğretimde de öğretmen başına düşen öğrenci sayısı 2000 yılında Türkiye’de 30 iken bu oran Bulgaristan’da 16.8, Meksika’da 27.1 ve Macaristan’da 10.7’dir. Bu oranlar 2012 yılında ise Türkiye’de 21 ve yukarıda ifade edilen diğer ülkelerde ise sırasıyla Bulgaristan’da 17.2, Meksika’da 28 ve Macaristan’da da 10.2 olarak gerçekleşmiştir.

### **5-Üniversitelerin Bölgesel Kalkınmadaki Önemi**

Üniversite, bilimsel özerkliğe ve kamu tüzel kişiliğine sahip, yüksek düzeyde eğitim-öğretim, bilimsel araştırma ve yayın yapan; fakülte, enstitü, yüksek okul,

bölüm, anabilim dalı, ana sanat dalı, bilim dalı, sanat dalı, araştırma ve uygulama merkezlerinden oluşan bir yüksek öğretim kurumudur. Üniversite, devlet kalkınma planları ilke ve hedefleri doğrultusunda ve yükseköğretim planlaması çerçevesinde, Yükseköğretim Kurulunun (YÖK) olumlu görüşü veya önerisi üzerine kanunla kurulur. Üniversitenin birinci görevi, bilimin çekirdeğini oluşturmaktır. İkinci görevi, öğrencileri ezberci değil araştırmacı bir yapıda yetiştirmektir. Bir insanın çok şeyi bilmesi zordur. Esas olan karşılaştığı sorunlara çözüm getirebilmek için konuya nasıl yaklaşacağını ve ne araştıracağını bilmesidir. (<http://www.yok.gov.tr/web/oyp/usul-ve-esaslar>). Üniversitelerin üçüncü görevi, bilimsel ve düşünce özgürlüğünü sağlamaktır. Bunu önce kendi bünyelerinde gerçekleştirmeleri, sonra da içinde yaşadıkları topluma yansıtmaları gerekir. Üniversitelerin dördüncü görevi, ülkeyi yönetenlere ışık tutacak çalışma ve araştırmaları yapmaktır. Üniversitelerden beklentilerin gerçekleşebilmesi için, yapılarının da gerçekçi ve beklentilere uygun olması gerekir. Günümüzde üniversitelerin idari yapıları ya tamamen devlet kurumu, ya da özel şirket ve vakıf niteliğindedir. Bu şekildeki tekli tip bir idari yapıdan bilimsel ve düşünce özgürlüğünü oluşturmasını beklemek zordur. Hem maddeten hem de yönetim açısından hür olmayan kurumlar özgür ortam oluşturamazlar. Böyle kurumların sadece adları üniversite olur ama işlevleri evrensel olmaz. Lise niteliğinde kalır. Kendisi tek yerden yönetilmeyen bir kurumun, çoğulcu yapılara hoş görülmesi davranması, yöneticilerin demokratik anlayışlarıyla doğru orantılı olur. Bu nedenle üniversitelerin yönetimleri çoğulcu bir yapıya dönüştürülmelidir. Toplum ve üniversite iç içe olmalıdır. İş hayatı üniversitenin bilgisinden, üniversite de iş hayatının tecrübesinden istifade etmelidir. Ülke ve bölge kalkınması ancak bu şekilde gerçekleşebilir. (<http://www.yok.gov.tr/web/oyp/usul-ve-esaslar>)

Üniversite bilimsel düşüncenin yeşerdiği, harmanlandığı ve geniş halk kitlelerinin refahı için yayıldığı yer olarak evrensel bir öneme sahiptir. Üniversiteler fiziksel altyapısı, öğretim üyesi, kütüphane, laboratuvar gibi unsurlar tamamlandıktan sonra belirli bir plan dahilinde kurulabilmektedirler. Ülkemizde Üniversite açma işi söz konusu olduğunda genel yaklaşım okul binasına salt “ Üniversite” tabelası asılması olarak algılanmaktadır. Yıllardan beri Türkiye’de bu yolla birçok üniversite açılmıştır. Bu şekilde açılan üniversitelerde hem nitelik sorunlarının yaşanmasına hem de kaynakların boş yere harcanmasına yol açmaktadır. Bu şekildeki üniversitelerde de bilimsel ölçütlerle hareket edilmediği anlaşılmaktadır([dspace.marmara.edu.tr/handle/11424/1190](http://dspace.marmara.edu.tr/handle/11424/1190)).

Kalkınmada üniversitelerin önemi çok büyüktür. Kalkınma üretim ve kişi başına milli gelirin arttırılmasıyla birlikte ekonomik, sosyo-kültürel yapının da değiştirilmesi anlamına gelmektedir. Bir başka ifade ile kalkınma bir ülkenin yapısal niteliklerinin olumlu yönde değişimidir. Bölgesel kalkınma ise bir bölgenin veya yörenin refah seviyesindeki artış olarak tanımlanmaktadır(Tolunay ve Alkol,2006:118).

Üniversitelerin buldukları bölgelere; ekonomik, sosyal ve fiziksel ve demografik yapının iyileştirilmesi şeklinde katkılar sağlamaktadır.

Ekonomik alanda; bölgesel gelir, bölge ekonomisi ve işgücü hareketliliği sağlamaktadır.,

Sosyal ve fiziksel altyapı alanında; konut, sağlık, iletişim, taşımacılık hizmetlerinin iyileştirilmesi şeklinde katkılar sağlamaktadır. Yaşam kalitesinin yükseltilmesi; kültürel etkinliklerin artırılması, şeklinde de katkılar sağlamaktadır.

Demografik yapının iyileştirilmesi; eğitime katılma oranında artış, doğum ve ölüm oranlarında değişme, göçün azalması şeklinde katkılar sağlayacağı beklentisi 1960'lerden sonra birçok Avrupa ülkesi tarafından genel kabul görmüştür.

Üniversiteler, piyasaların beklentilerini dinamik biçimde organize ederek, yarattığı kalifiye ve nitelikli eleman ile küresel rekabet gücüne de katkı sağlamaktadır. Bilgiye dayalı bir ekonomide çalışanları iyi yetiştirilmesine ek olarak üniversitelerde yüksek nitelikli insan gücünün yetiştirilmesi gerekir(Florax,1987,11-55).

## **6-Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Üniversiteler**

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde her il'de birer devlet üniversitesi olmak üzere bu sayı vakıf üniversiteleri ile birlikte 30 yakın bulunmaktadır. Bu üniversiteler içerisinde isimlerinden sıkça bahsedilen 3 tanesi Doğu Anadolu'da, 3 tanesi de Güneydoğu Anadolu Bölgesinde olmak üzere 6 üniversite hem bölge için hem de ülke için katma değerleri yüksek üniversitelerdir. Adı geçen bu üniversiteler buldukları illeri sosyo-ekonomik olarak belli bir seviyeye gelmesi büyük katkıları olmuştur. Bu 6 büyük üniversitelerin dışında kalan üniversitelerin kuruluş tarihleri yeni olması nedeniyle bölgeye olacak katkıları hayli bir zaman alacak gibi gözükmektedir. Aşağıda bahsi geçen 6 büyük üniversitelerle ilgili kısa bilgiler verildikten sonra diğer üniversitelerin sadece isimleri zikredilecek ve bölge üniversitelerinin tümüyle ilgili geniş bilgi Tablo:2 aracılığı ile aktarılacaktır.

### **6.1-Atatürk Üniversitesi**

Doğu'daki üniversiteler içerisinde en köklü olanı Erzurum'da bulunan Atatürk Üniversitesi'dir. Atatürk Üniversitesi'nin tarihçesi Türkiye Cumhuriyeti'nin önemli rüyalarından birinin gerçekleşmesidir. Atatürk 1 Kasım 1937'de Doğu Anadolu'da büyük bir üniversite kurmanın gereğini ifade ederek, bu husustaki çalışmaları başlatma talimatı vermiştir. Atatürk'ün ölümünün ardından bu çalışmalara 12 yıl ara verildikten sonra, konu 1950 yılında tekrar gündeme getirildi. 1951 yılında oluşturulan bir komisyon Doğu Üniversitesi'nin Erzurum'da kurulmasını önerdi. 1954 yılında çıkarılan 6373 Sayılı Kanunla bu üniversitenin

adının Atatürk Üniversitesi olması kararlaştırıldı. Aynı yıl Amerika Birleşik Devletleri A.I.D (USAID) teşkilatı aracılığı sonucu Atatürk Üniversitesi Nebraska Üniversitesi ile eşleştirilmiştir ve işbirliği anlaşması imzalanmıştır. Nebraska Üniversitesi Türkiye delegasyonu tarafından 1 Kasım 1954'te Atatürk Üniversitesi'nin gelişmesi hakkında rapor hazırlamıştır. Delegasyon ilk olarak Ziraat, Fen Edebiyat, Mühendislik ve Mimarlık bölümlerinin açılmasında ve gerek duyuldukça ilave bölümlerin açılmasında hem fikir olmuştur. Bugün Atatürk Üniversitesi Doğu'nun en büyük üniversitesidir. 20 fakülte, 7 enstitü, 3 yüksek okul, 12 meslek yüksek okulu, 20 araştırma ve uygulama merkezi, 1 konservatuar bulunmaktadır. 60 bine yakın öğrenciye eğitim ve öğretim vermektedir.

### **6.2-Fırat Üniversitesi**

Doğu'nun ikinci büyük üniversitesi Fırat Üniversitesi'dir. Fırat Üniversitesi 1967 yılında Yüksek Teknik Okul olarak açılmış, aynı yıl içerisinde Ankara Üniversitesi Senatosu'nun Elazığ Veteriner Fakültesi'nin kurulmasını öngören karara Milli Eğitim Bakanlığınca onaylanmıştır. Teknik Yüksek Okul, 1184 sayılı kanunla 1969 yılında Elazığ Devlet Mühendislik ve Mimarlık Akademisi'ne dönüşmüş, Veteriner Fakültesi de 1970 yılında Ankara Üniversitesi'ne bağlı olarak öğretime açılmıştır. Kuruluşu 11 Nisan 1971 tarih ve 1873 sayılı kanunla gerçekleşen Fırat Üniversitesi'nin çekirdeğini Veteriner Fakültesi oluşturmuştur. 1975-1976 eğitim öğretim yılında Fen Edebiyat Fakültesi'nin ilavesiyle üniversite eğitim ve öğretime 3 fakülte ile başlamıştır. Bugün Fırat Üniversitesi'nde 13 fakülte, 4 enstitü, 3 yüksek okul, 9 meslek yüksek okulu bulunmaktadır. 30 bine yakın da öğrencisi vardır.

### **6.3-İnönü Üniversitesi**

İnönü Üniversitesi, 28 Ocak 1975 tarihinde TBMM'de 25 Mart 1975 tarihinde Cumhuriyet Senatosu'nda kabul edilen ve 3 Nisan 1975 tarihli Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 1872 sayılı "İnönü Üniversitesi Kanunu" ile kurulmuş olup 1976-1977 eğitim-öğretim yılından itibaren eğitim hizmeti vermeye başlamıştır. Doğu'nun saygın ve köklü üniversiteleri arasında yer alan İnönü Üniversitesi 14 fakülte, 1 devlet konservatuarı, olmak üzere 4 meslek yüksek okulu, 12 meslek yüksek okulu, 5 enstitü, 1 Tekno-kenti, Turgut Özal Tıp Merkezinin de aralarında bulunduğu 19 araştırma ve uygulama merkeziyle yaklaşık 30.000 öğrencisiyle doğunun ikincisi büyük üniversitesi (Fırat Üniversitesini bazı yönlerden geçerek) haline gelmiştir.

### **6.4-Dicle Üniversitesi**

Güneydoğu Anadolu Bölgesinde bulunan ve köklü bir üniversite olan Dicle Üniversitesi, adını Mezopotamya ovalarını sulayan Dicle Nehri'nden almıştır. Dicle Üniversitesi, 1966 yılında Ankara Üniversitesine bağlı olarak Diyarbakır Tıp Fakültesi'nin açılmasıyla ilk temelleri atılmış, 1974 yılında ise Fen Fakültesi'nin

açılışı ile kuruluşunu tamamlamıştır. Diyarbakır İli'nin doğusunda 27 bin dekar alan üzerine kurulan Dicle Üniversitesi bünyesinde 14 fakülte, 4 yüksek okul, 10 meslek yüksekokulu ve 4 enstitüsü, merkezi araştırma laboratuvarı, Tekno-kent, 22 Araştırma ve Uygulama Merkezi ve Kongre Merkezi ile 25.998 öğrenciye eğitim ve öğretim veren bir üniversitedir.

### **6.5-Gaziantep Üniversitesi**

Güneydoğu Anadolu Bölgesinin ticaret ve sanayi merkezi olan, Gaziantep İli'nin adını taşıyan Gaziantep Üniversitesi, eğitim-öğretim yılına 1973 yılında ODTÜ Mühendislik Fakültesine bağlı olarak kurulan Makine Mühendisliği Bölümü ile başlamıştır. 1974 yılında Elektrik Mühendisliği Bölümünün açılması ile bu iki bölüm, Gaziantep Mühendislik Fakültesine dönüştürülmüştür. 1974 yılında Temel Bilimler Bölümü ile Lisan Bölümü kurulmuş, Fakülteye 1977 yılında Uygulamalı Kimya Bölümü eklenmiştir. 1981 yılında İnşaat Mühendisliği, 1982 yılında Uygulamalı Kimya Bölümü Gıda Mühendisliği Bölümüne, Temel Bilimler Bölümü Fizik Mühendisliği Bölümüne dönüştürülmüştür. 27 Haziran 1987 yılında 3389 sayılı yasa ile Mühendislik Fakültesine yeni kurulan çeşitli fakülte ve yüksekokulların ilavesi ile Üniversite tüzel kişiliğine kavuşmuştur. Bugün, Gaziantep Üniversitesi'nin bünyesinde 14 Fakülte, 3 Enstitü, 3 Yüksekokul, 9 Meslek Yüksekokulu ve bir adet Türk Musikisi Devlet Konservatuvarı bulunmaktadır. 25.000 üzerinde de öğrenci öğrenim görmektedir.

Kuruluşundan bu yana gelişimini hızla sürdüren Gaziantep Üniversitesi; Gaziantep'e, çevre il ve ilçelere de büyük ekonomik faydalar sağlamaktadır.

### **6.6-Harran Üniversitesi**

Güneydoğu Anadolu Bölgesinin üçüncü büyük üniversitesi Harran Üniversitesidir. 1976 yılında Şanlıurfa'da kurulan ilk yüksek öğretim birimi 'Şanlıurfa Meslek Yüksekokulu'dur. Daha sonra, 1978 yılında Dicle Üniversitesine bağlı Ziraat Fakültesi, 1984'de Mühendislik Fakültesine bağlı İnşaat Mühendisliği Bölümü ve 1988'de Gaziantep Üniversitesine bağlı İlahiyat Fakültesi kurulmuştur. Bu birimler 09.07.1992 tarih ve 3837 sayılı yasa ile Harran Üniversitesine bağlanmıştır. Bugün, Harran Üniversitesine bağlı 10 Fakülte, 5 Yüksekokul, 11 Meslek Yüksekokulu, 3 Enstitü, 10 Araştırma ve Uygulama Merkezi ile bir adet Türk Musikisi Devlet Konservatuvarı bulunmaktadır. 20.800'ün üzerinde de öğrenci öğrenim görmektedir(<http://Harran.edu.tr>).

### **6.7-Diğer Üniversiteler**

Yukarıda bahsedilen üniversitelerin dışında kalan Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi illerinde bulunan üniversitelerin bir kısmı 1992 tarihinde 3837 sayılı yasayla kurulmuştur. Örneğin; Kars Kafkas Üniversitesi, Adıyaman

Üniversitesi, bir kısmı da 2007 tarih ve 26.536 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren 5662 sayılı kanunla kurulmuştur. Bunlar ise; Bingöl Üniversitesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, Iğdır Üniversitesi, Muş Alparslan Üniversitesi, Siirt Üniversitesi v.b.gibi üniversiteler. Bunların dışında kalan Yüzüncü Yıl Üniversitesi ise, 20 Temmuz 1982 tarih ve 41 sayılı Kanun hükmünde Kararname ile kurulmuştur.

Aşağıdaki Tablo:3'de Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Üniversitelerin bağlı olduğu Fakülte ve diğer birimleri yer almaktadır.

**Tablo:2-2012-2013 Yılı İtibariyle Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Üniversitelerin Fakülte ve Diğer Birimlerinin Sayıları**

Sıra	Üniversite	Fakülte	Enstitü	Yükseköğretim	Meslek Y.Okulu	Arş.ve Uyg.Mer.	Kon servatuar
1	Atatürk Üni.	20	7	3	12	20	1
2	Yüzüncü Yıl Üni.	15	5	4	9	28	1
3	Gaziantep Üni.	15	4	4	9	18	1
4	Dicle Üni.	14	4	4	10	14	1
5	Fırat Üni.	13	4	3	9	23	1
6	İnönü Üni.	14	4	3	11	14	1
7	Adıyaman Üni.	11	3	4	5	5	1
8	Kafkas Üni.	10	3	3	8	17	1
9	Harran Üni.	10	3	5	12	14	1
10	Erzincan Üni.	9	3	5	11	8	
11	Batman Üni.	7	3	3	4	6	
12	Ağrı İbrahim Çeçen Üni.	7	2	5	4	4	
13	Siirt Üni.	7	2	2	4	4	
14	Bingöl Üni.	6	4	3	5	3	
15	Kilis 7 Aralık Üni.	6	3	2	2	8	
16	Muş Alparslan Üni.	6	2	1	2	7	
17	Iğdır Üni.	6	3	1	4	7	
18	Tunceli Üni.	6	2	1	3	4	1
19	Mardin Artuklu Üni.	6	3	2	5	6	
20	Erzurum Teknik Üni.	6	3	1	-	-	
21	Hakkari Üni.	5	2	1	3	1	
22	Bitlis Eren Üni.	5	2	3	7	7	
23	Ardahan Üni.	4	2	1	5	5	
24	Şırnak Üni.	3	2	1	3	-	

Kaynak: İnternette ve her üniversitenin kaynağından yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo:3'de görüldüğü üzere Atatürk Üniversitesi Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde bulunan üniversiteler içerisinde gerek fakülte sayısı gerekse

diğer birimler itibariyle en fazla sayıya sahip üniversite iken Şırnak üniversitesi hem fakülte sayısı hem de diğer birimler itibariyle en az sayıya sahiptir.

Aşağıdaki Tablo:3-ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Üniversitelerin bağlı olduğu Fakülte ve diğer birimlerindeki öğrenci ve öğretim sayıları yer almaktadır.

**Tablo: 3-2012-2013 Yılındaki Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Üniversitelerin Öğrenci, Prof.,Doç., Yrd Doç., Diğer Öğretim Elemanları Sayıları**

Sıra	Üniversite Adı	Öğrenci Sayıları	Prof. Sayıları	Doç. Sayıları	Yrd.D oç Sayıları	Okt.,Öğr.Gör., Uzm., ve Arş.Gör. Sayıları	Toplam
1	Atatürk Üni.	58.160	384	280	591	108, 131, 61, 897	2452
2	Yüzüncü Yıl Üni.	19.660	86	65	276	150, 38, 30, 569	1214
3	Gaziantep Üni.	25.550	94	73	197	170, 77, 23, 371	1005
4	Dicle Üni.	25.998	173	117	397	119, 80, 39, 363	1270
5	Fırat Üni.	29.556	260	192	345	110, 79, 21, 571	1578
6	İnönü Üni.	28.347	187	136	307	122, 79, 52, 501	1385
7	Adıyaman Üni.	14.918	25	19	161	93, 24, 10, 117	449
8	Kafkas Üni.	12.230	58	31	133	97, 42, 15, 238	614
9	Harran Üni.	17.202	89	80	257	140, 57, 13, 232	868
10	Erzincan Üni.	14.965	26	30	208	137, 30, 12, 192	615
11	Batman Üni.	5.007	7	7	62	70, 18, 3, 82	249
12	Ağrı İbrahim Çeçen Üni.	7.560	6	4	80	56, 19, 8, 114	287
13	Siirt Üni.	5.136	3	4	59	66, 20, 2, 83	237
14	Bingöl Üni.	6.412	16	18	69	53, 17, 1, 121	295



15	Kilis 7 Aralık Üni.	6.519	7	7	66	25, 15, 2, 89	242
16	Muş Alparslan Üni.	6.325	7	9	53	89, 20, 19, 141	338
17	Iğdır Üni.	3.074	5	6	48	52, 9, 1, 70	191
18	Tunceli Üni.	4.966	7	8	63	75, 25, 2, 108	288
19	Mardin Artuklu Üni.	4.258	7	5	60	67, 27, 3, 115	284
20	Erzurum Teknik Üni.	452	1	3	17	-, 2, -, 30	92
21	Hakkari Üni.	2.491	5	-	21	94, 44, 11, 111	286
22	Bitlis Eren Üni.	5.519	5	1	42	83, 21, 2, 40	194
23	Ardahan Üni.	3.740	4	3	31	65, 19, 1, 58	181
24	Şırnak Üni.	2.491	3	4	27	62, 11, 4, 54	165

Kaynak: Personel Daire Başkanlıklarından Alınan Bilgiler ve İnternette yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo:3’de de görüldüğü üzere Atatürk Üniversitesi, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki Üniversitelerin içerisinde gerek öğretim üyesi, gerekse öğrenci sayıları itibarıyla en büyük üniversitedir. Atatürk Üniversitesini sırasıyla, Fırat Üniversitesi, İnönü Üniversitesi, Dicle ve Gaziantep Üniversitesi gibi üniversiteler takip etmektedir. En az öğretim üyelerine sahip olan üniversiteler ise Siirt, Batman, Ağrı Çeçen, Bingöl, Hakkâri, Şırnak ve Ardahan Üniversiteleri sıralanmaktadır.

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’ndeki üniversitelerin, gelişmiş üniversiteler seviyesine yükseltilebilmesi için öncelikli olarak yapılması gereken en önemli iş bu üniversitelerdeki öğretim üyesi açığını gidermektir.

### 7-Sonuç ve Öneriler

Bölgesel kalkınmanın temel amacı azgelişmiş ülke veya bölgeleri yoksulluktan kurtarmaktır. Bir ülkede üretilen mal ve hizmet miktarındaki artışı ifade eden ekonomik büyümenin temel belirleyicileri kaliteli eğitim kurumları, sermaye stokundaki artış, teknolojik gelişme ve istihdam düzeyindeki artış gibi etkenlerden oluşmaktadır. Ekonomik kalkınma aynı zamanda yenilik ve yaratıcılık kazandıran bir süreç olarak da ifade edilebilir. Bu süreçte; insanın, eğitim düzeyi, yetenekleri değer yargıları ve refah anlayışı ile ortaya çıkan ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel ortam, yeniliğin gelişmesine katkı sağlayarak kalkınmanın itici unsuru olmaktadır.

Böylelikle beşeri kalkınma, davranış değişikliğine neden olarak, kalkınma sürecinin sosyal boyutuna katkıda bulunmakta ve üretim sürecinin bir girdisi olarak ekonomik gelişmeye yardımcı olmaktadır.

Batı toplularında, özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında beşeri sermayenin gösterdiği hızlı değişim ve bilginin üretimde giderek daha fazla yer alması sonucu ekonomik kalkınma ve refah artışı sağlanmıştır. Bilgi toplumuna giden bu süreç öncelikle, ABD, Batı Avrupa ve Japonya'da bilgiye dayalı teknolojilerin üretimde giderek daha yoğun kullanılmaya başlamasıyla ortaya çıkmıştır. Bu çerçevede bilgi toplumundaki gelişmeler de Batı toplumlarında bilginin üretildiği üniversitelerin önemini bir kat daha arttırmıştır.

Yukarıda da ifade edildiği üzere eğitim ve kalkınma arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğu genel olarak iktisatçılar tarafından kabul görmektedir. Çünkü eğitime verilen önem ve yapılan yatırımlar gelecekte ülkenin kalkınmasına büyük katkılar sağlamaktadır. Özellikle gelişmiş ülkeler eğitime büyük önem vermektedirler.

Bu bağlamda da Türkiye son yıllarda izlediği eğitim politikasında köklü değişiklikler yaparak hem okullaşma oranını hem de milli gelirden eğitime ayrılan payı artırmıştır. Ancak Türkiye'nin yapması gereken en önemli husus ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde bulunan Üniversitelerdeki öğretim üyesi açığını gidermektir. Bu nedenle söz konusu bölgelerde herkes tarafından tercih edilen üniversiteler olmaksızın fiziksel sermayeye yapılacak yatırımların getiri oranı düşük veya negatif olacaktır. Üniversitelerde kaliteli eğitimlerin verilmeyişi de işgücünün verimliliğini arttırmayacaktır.

## YARARLANILAN KAYNAKLAR

Çeken,H.,(2008), ‘‘Turizmin Bölgesel Kalkınmaya Etkisi Üzerine Teorik Bir İnceleme, Afyonkocatepe Üni.İİBF Dergisi, Cilt:10,Sayı:2

Florax,R.J.,(1987), The Regional Ekonomik Role of Üniversities, The Dark Side of Üniversities, Twente Üniversity Cheps, Neitherland

Gölpek,F.(2012), ‘‘Eğitim Getirilerinin Özel ve Sosyal Açıdan İncelenmesi’’, Afyonkocatepe Üni.,İİBF Dergisi, Sayı:1

Özdemir,M.S.,(2011),’’Toplumsal Değişme ve Küreselleşme Bağlamında Eğitim Programları; Kavramsal Bir Çözümleme’’, Ahi Evran Üni. Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı:1

Özoğlu,M ve diğ.,(2013), ‘‘Ortaöğretimde İzleme ve Değerlendirme Raporu’’, Milli Eğitim Bakanlığı İzleme ve Değerlendirme Grup Başkanlığı, Ortaöğretim Genel Müdürlüğü.

Savaş,F.V.,(1979), Kalkınma Ekonomisi, 2.Baskı, Nihat Sayar Yardım Vakfı Yayınları, No:315/547, İstanbul

Tezel,T.,(2010), Azgelişmiş Ülkelerde Kalkınmayı Etkileyen Faktörler ve Eğitimin Kalkınma Üzerine Etkileri, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi

Tolunay,A. ve Aykol,A, (2006), ‘‘Kalkınma ve Kırsal Kalkınma Temel Kavramlar ve Tanımlar’’, Süleyman D. Üni. Orman Fakültesi Dergisi, Seri:A, Sayı:2

Worldbank,TÜBİTAK,2014; [www.tubitak.gov.tr](http://www.tubitak.gov.tr)

[dspace.marmara.edu.tr/handle/11424/1190](http://dspace.marmara.edu.tr/handle/11424/1190)

<http://Harran.edu.tr>

<http://www.yok.gov.tr/web/oyp/usul-ve-esaslar>

## VERGİ AHLAKI VE KAYIT DIŞI EKONOMİ İLİŞKİSİ: OECD ÜLKELERİ ÖZELİNDE BİR İNCELEME

Ulvi SANDALCI

Arş. Grv.,Dumlupınar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, [ulvi.sandalci@dpu.edu.tr](mailto:ulvi.sandalci@dpu.edu.tr)

İnci SANDALCI

Arş. Grv., Dumlupınar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, [inci.agacan@dpu.edu.tr](mailto:inci.agacan@dpu.edu.tr)

### ÖZET

*Kayıt dışı ekonomiye neden olan birçok etmen bulunmaktadır. Bunların başında sosyo-psikolojik faktörler gelmektedir. Sosyo-psikolojik faktörler kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin nedenlerini açıklarken birçok değişkenden yararlanmaktadır. Bu değişkenlerden biri de bireylerin vergiye gönüllü uyumunu artıran vergi ahlakıdır. Vergi ahlakı yüksek toplumlarda ekonomik faaliyetler tam ve doğru olarak hesaplanmakta, bu faaliyetler sonucu ortaya çıkan vergisel yükümlülükler zamanında yerine getirilmektedir.*

*Vergi ahlakı-kayıt dışı ekonomi ilişkisini incelediğimiz çalışmada, öncelikli olarak vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi düzeyi tablolar yardımıyla incelenmiştir. Verilerine ulaşabildiğimiz 21 OECD ülkesini incelediğimiz çalışmada ülkelerin vergi ahlak düzeyleri ile kayıt dışı ekonomi boyutları karşılaştırılmış ve vergi ahlakı yüksek toplumlarda kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin düşük çıktığı sonucuna ulaşılmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Vergi, Vergi Ahlakı, Kayıt Dışı Ekonomi

## THE RELATIONSHIP BETWEEN TAX MORALE AND INFORMAL ECONOMY: OVERVIEW OF OECD COUNTRIES

### ABSTRACT

*There are many factors that cause informal economy. At the beginning of these, there are socio-psychological factors. Socio-psychological factors use many variables, explaining the reasons for informal economic activity. One of these variables is tax morale that increase the voluntary compliance of individuals. In societies that it has high tax morale economic activities are calculated as complete and accurate, tax liabilities that have occurred as a result of these activities is fulfilled on time.*

*In the study in which we have examined the relationship between tax morale and informal economy, tax morale and informal economy level were primarily examined through the tables. In the study in which we have examined 21 OECD countries where we can access the data have been compared tax moral levels and informal economy dimensions of countries and it were deduced that in societies that it has high tax morale are low informal economy.*

**Keywords:** Tax, Tax morale, Informal economy

## 1. Giriş

Kayıt dışı ekonomiye yol açan faktörlerin genelde ekonomik olduğu kanısına karşın son dönemde yapılan çalışmalara baktığımızda sosyal-psikolojik faktörlerin de kayıt dışı ekonomi üzerinde önemli bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu faktörlerin başında da vergi ahlakı gelmektedir. Yapılan ampirik çalışmalarda vergi ahlak düzeyi yüksek toplumlarda kayıt dışı ekonomi oranının düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde ülkedeki kayıt dışı oranının düşük olması kişilerin vergi ahlak düzeyini artırmaktadır. Dolayısıyla vergi ahlakı ve kayıt dışılık kavramı birbirini etkilemektedir. Nitekim son dönemde bu iki değişkenin birbirlerine olan etkilerine yönelik çalışma sayısı artmaya başlamıştır.

Çalışmamızın ilk bölümünde öncelikli olarak vergi ahlakı kavramı tanımına yer verilmiş ve vergi ahlakını belirleyen faktörlere değinilmiştir. İkinci bölümde kayıt dışı ekonominin tanımı yapılarak nedenleri ve unsurları araştırılmıştır. Üçüncü bölümde ise verilerine ulaşabildiğimiz 21 OECD ülkesinin ve özelde Türkiye'nin yıllar itibariyle kayıt dışı ekonomi boyutu ve vergi ahlak düzeyleri araştırılmış, okuyucuya tablolar aracılığıyla sunulmuştur. Nihai bölüm olan dördüncü bölümde kayıt dışı ekonomik faaliyetler ile vergi ahlak düzeyi arasındaki ilişki hem teorik olarak hem de tablolar yardımıyla ulusal ve uluslararası boyutta analiz edilmiş ve bir takım yargılara ulaşılmıştır.

## 2. Vergi Ahlakı Kavramı ve Belirleyicileri

Günümüzde vergi ahlakı, genel ahlak anlayışından farklı olmak üzere mükelleflerin vergi kanunlarına aykırı olan tüm davranışlarını bir toplumsal beceri olarak tanımlanmaktadır. Bunun çok çeşitli psikolojik nedenleri vardır: İlk olarak verginin mecburi olma özelliği vergi kaçakçılığı sonucu hiç kimsenin zarara uğramadığı izlenimini oluşturmaktadır. İkinci olarak ise, vergi mükelleflerinin, vergiler ile karşılanan kamu harcamalarının verimliliği ve etkinliği konusundaki inançları tam değildir. Bundan dolayı, çağdaş psikolojide yer alan şekliyle, vergisel yükümlük ile bireyin genel ahlakı arasında hiç ya da pek az ilişki olduğu için, günlük hayatta devamlı vergi tepkileriyle karşılaşmaktadır (Turhan, 1998: 199).

Vergi ahlakı, gelir elde eden bireylerin vergisel yükümlülüklerini vergi kanunlarına uygun zamanda yerine getirmeleri konusundaki davranışları ile inanç ve değer yargılarıdır (Seyidoğlu, 1992: 949). Diğer bir deyişle mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini ifa etmedeki içsel bir güdü olarak ifade edilebilir (Torgler, 2003: 4). Buradaki içsel güdüden maksat hiçbir baskı ve zorlama olmadan mükelleflerin vergilerini gönüllü bir şekilde ödemeleri anlaşılmalıdır (Aktan, 2006: 15).

Vergi ahlakı, yükümlülerin vergilerini ödemek için gösterdikleri isteklilik veya ahlaki görev bilincidir. Bunun yanı sıra vergi ahlakı vergi kaçırma dolayısıyla hissedilen pişmanlık yada suçluluk duygusuyla da yakından ilişkilidir. Eğer bir vergi mükellefinin hissettiği pişmanlık veya suçluluk duygusu yüksek ise ister kadın olsun ister erken vergi ödeme konusunda daha istekli davranacaktır ( Torgler, 2005: 526).

Vergi ahlakı bireylerin vergiye karşı tutumlarını ölçer vergi kaçırma olduğu gibi onların davranışlarını ölçmez. Yani vergi ahlakı vergi kaçırma veya kayıt dışı ekonominin boyutu gibi bir sonuç değişken vermez. Bundan dolayı vergi ahlakı vergisel görevleri yerine getirme konusunda ahlaki bir zorunluluk veya topluma hizmet etme görevi olarak da ifade edilebilir (Torgler, 2004: 5).

Vergi ahlakı somut bir kavram olmadığı için araştırılması ve ölçülmesinde çeşitli güçlüklerle karşılaşmaktadır. Vergi yüklenicilerinin uygulanan vergi karışımında göstermiş oldukları içsel güdünün ortaya çıkarılması kolay değildir. Rasyonel mükellefler vergi karşısında ahlaki olmayan davranışlarda bulduklarını ifade etmekten çekineceklerdir. Bu nedenle vergi ahlakını belirlemek için yapılan çalışmaların daha bir titizlikle yapılması gerekmektedir (Tosuner ve Demir, 2008: 355-373).

İnsanlar vergi ile ilgili kararlar alırken temelde ekonomik, psikolojik ve sosyolojik nedenleri göz önünde tutmaktadırlar. Vergi ahlakı da bu nedenlerdendir. Vergi ahlakının mükelleflerin vergilemeye bakışını etkilediği gibi vergi ahlakını da etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörlerin bir kısmı bireysel bir kısmı ise çevresel faktörlerden oluşmaktadır. Bireysel faktörler gelir düzeyi, diğer mükelleflerin tutumları, devlete duyulan bağlılık ve güven, siyasal iktidara karşı bakış açısı, dini inanç, yaş, cinsiyet, aile ölçeği, medeni durum, eğitim düzeyi, ırksal özellikler, yükümlünün mesleği ve mükelleflerin kamu harcamaları üzerindeki düşünceleri olarak sayılabilmektedir. Çevresel faktörler ise vergi afları, vergi sisteminin karmaşıklığı ve mevzuatın sık sık değiştirilmesi, vergi idaresinin etkinliği, vergi denetim ve cezaların etkinliği, vergi oranlarının etkisi şeklinde sıralanabilmektedir (Organ ve Yegen, 2013: 244).

### **3. Kayıt Dışı Ekonominin Tanımı ve Unsurları**

1960'lardan itibaren "kayıt dışı ekonomi" kavramı başta batılı devletler olmak üzere tüm dünyada çeşitli adlar altında kullanılmaya başlanmıştır. Kayıt dışı ekonomi kavramı her ekonomide farklı biçimlerde ortaya çıkmakta ve farklı adlarla anılmaktadır (Önder, 2001: 241). Bundan dolayıdır ki kayıt dışı ekonomiyi tanımlamada güçlüklerle karşılaşmaktadır.

Kayıt dışı ekonominin tanımıyla ilgili olarak ise tek bir tanımlama mevcut değildir. Ancak literatüre baktığımızda kayıt dışı ekonominin tanımlanmasıyla ilgili genel

kabul görmüş iki yaklaşım bulunmaktadır. İlk yaklaşım, kayıt dışı olan faaliyetleri, çok basite indirgeyerek kayıtlı olmayan ekonomik faaliyetlerin tümü olarak ele alır. İkinci yaklaşım ise kayıt dışı ekonomiyi, kayıt dışı faaliyetin özelliğine göre ele alıp tanımlamaktadır. Bundan dolayı kayıt dışı ekonomi tanımlamaları kapsamına dahil olan bir çok unsur değişken olmaktadır (Çetintaş, 2003: 4). Tablo 1’de kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin kanuni-kanundışı ile parasal ve parasal olmayan işlemler şeklinde sınıflandırılması verilmiştir.

**Tablo 1: Kayıt Dışı Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflandırılması**

Faaliyet Türü	Parasal İşlemler		Parasal Olmayan İşlemler	
<b>Kanundışı faaliyetler</b>	Çalıntı malların alım-satımı; uyuşturucu madde üretilmesi veya satılması; fuhuş; kumar; kaçakçılık ve dolandırıcılık		Uyuşturucu, çalıntı mal, kaçakçılık malı vs. takası; şahsi tüketim amacıyla uyuşturucu imal edilmesi veya üretilmesi ; şahsi kullanım amacıyla hırsızlık.	
	<b>Vergi kaçırma</b>	<b>Vergiden kaçınma</b>	<b>Vergi kaçırma</b>	<b>Vergiden kaçınma</b>
<b>Kanuni Faaliyetler</b>	Bildirilmeyen her türlü kazanç.	Çalışanlara vergiden muaf olarak yapılan ödemeler	Kanunî mal ve hizmetlerin takas edilmesi	bireysel veya başkalarına yardım amacıyla gerçekleştirilen fiiller

**Kaynak:** Lippert and Walker (1997: 5)

Kayıt dışılık denildiğinde; çalınmış, gizlenmiş mal ya da uyuşturucu ticareti, kumar, kara para, sahtecilik, vergi matrahını olduğundan daha düşük göstermek amacıyla yasal olmayan faaliyetler işlemek ile birlikte aynı zamanda piyasaya çıkmayan, evlerde ailelerin kendi yaptıkları faaliyetler sonucu gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları, ek işte çalışma, mal ve hizmet takasları, çeşitli adlar altında çalışanlara vergiye tabi olmaksızın yapılan ödemeler gibi yasal faaliyetler de kayıt dışılığın kapsamına girmektedir (Kızılot ve Çomaklı, 2004:1).

Genel olarak kayıt dışı ekonomiyi tanımlamak gerekirse, gayri safi milli geliri hesaplarken kullanılan istatistiksel olarak tahmin olunamayan, ancak gelir ortaya çıkarıcı ekonomik faaliyetlerin bütünü olarak tanımlayabiliriz (Derdiyok, 1993: 54). Kayıt dışı ekonomi kavramı geniş bir alanı içerdiğinden ortaya çıkan farklı tanımlar farklı adlandırmalar meydana getirmiştir. Ortaya çıkan her bir kavram kayıt dışı ekonominin başka bir boyutunu açıklamaktadır (Önder, 2012: 7).

Kayıt dışı ekonominin ortaya çıkmasındaki temel nedenleri dört grupta inceleyebiliriz (Sugözü, 2008: 173):

- Ekonomik ve mali nedenler; Mükelleflerde oluşan vergi yükünün yüksek olması, enflasyon, ekonomik istikrarsızlık ve krizler, küçük işletmelerin sayısının fazla olması ve kurumsallaşmanın yetersiz oluşu , ekonomide tarım sektörünün ağırlıklı olması ve e-ticaretin yaygınlaşmasının yarattığı yasal boşluk.
- İdari ve hukuki nedenler; Mevzuat yapısının karmaşık olması ve sık sık değiştirilmesi, vergi afları ve muafiyet ve istisnalar, yolsuzluk ve rüşvet, vergi denetimlerinin yetersizliği, muhasebecilik ve mali müşavirlik hizmetlerinin yetersizliği, kurumlar arası iletişim yetersizliği, vergi idaresinin etkinsizliği ve hantal bürokrasi.
- Sosyal ve psikolojik nedenler; Bireylerde oluşan güvensizlik algısı ve yetersiz bilinç, idareye karşı koyma dürtüsü, yardım programlarından yararlanma, kırdan kente göç ve nüfus gibi demografik faktörlerdeki yetersizlikler sayılabilir.
- Siyasal nedenler; Kayıt dışı ekonomi olgusunu incelediğimizde iki açıdan önemli bir olguya sahip olduğu ortaya çıkar. İlk olarak, ekonomik faaliyetlerin bir kısmı resmi kayıtlara girmediğinden dolayı ekonominin gerçek büyüklüğünü görmek imkansız olmaktadır. dolayısıyla kayıtdışılığın gerçek büyüklüğü bilinmeden işsizlik oranı, kamu kesiminin büyüklüğü, enflasyon gibi temel göstergeleri tam olarak saptamak olası değildir. Buna bağlı olarak da ekonomik sorunlara ve istikrarsızlıklar sonucu ortaya çıkan krizlere doğru teşhis koymak ve uygulamak olası değildir (Tecim, 2008: 7).

Sosyal ve psikolojik nedenler arasında vergi ahlakına da değinmek yerinde olacaktır. Vergi ahlakı, kayıt dışı ekonominin ortaya çıkması noktasında önemli bir neden olarak karşımıza çıkmaktadır. Uygulamada yapılan çeşitli ampirik çalışmalara baktığımızda vergi ahlakının kayıt dışı ekonomiyi önlemede önemli bir rolü olduğu görülmektedir (Şahin, 2009: 105). Nitekim vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi çalışmalarında ulaşılan sonuçlara göre vergi ahlakı yüksek toplumlarda kayıt dışı ekonominin düştüğü görülmektedir. Bu da vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi arasında önemli bir etkileşimin olduğunu göstermektedir.

Kayıt dışı ekonomiyi önlemeye yönelik politikaları da dört ana başlık altında inceleyecek olursak (Sugözü, 2008: 173-174):

- Ekonomik ve mali anlamda politikalar; faizlerin düşürülmesi, vergi mevzuatının daha açık ve anlaşılır olmasına yönelik düzenlemeler yapılması, vergi yükünün azaltılması ve dağıtımında adaletin sağlanması, toplam vergi gelirleri içindeki daha adil olan dolaysız vergilerin payının artırılması, istihdam üzerindeki vergi ve prim baskısının azaltılması, vergi denetimlerinin düzenli hale getirilmesi ve vergi affı ve vergi istisnalarının kontrol altına alınması.
- Hukuki ve idari anlamdaki politikalar; vergi mevzuatının sık sık değiştirilmesine imkan vermeyecek düzenlemeler yapılması, kurumlar arası iletişim ağının artırılması ve e-ticaret ile ilgili yasal mali önlemlerin alınması.



- Sosyal politikalar; topluma vergi bilinç ve ahlakının kazandırılması ve bu yönde eğitim gibi çalışmaların yapılması, bireylerin vergiye uyumunun artırılmasına yönelik çalışmalar yapılması ve devletin saygınlığının tesis edilmesi.
- Siyasi politikalar ise; siyasal istikrarsızlığın önlenmesi ve siyasal iktidarın kendine güveni tesisi etmesi olarak sıralanabilir (Sugözü, 2008: 173-174).

#### **4. Vergi Ahlakı ve Kayıt Dışı Ekonomi İlişkisi**

Kayıt dışı ekonomiye yol açan faktörlerin genelde ekonomik olduğu kanısına karşın son dönemde yapılan çalışmalara baktığımızda sosyal-psikolojik faktörlerin de kayıt dışı ekonomi üzerinde önemli bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu faktörlerin başında da vergi ahlakı gelmektedir. Yapılan ampirik çalışmalarda vergi ahlak düzeyi yüksek toplumlarda kayıt dışı ekonomi oranının düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Van Eck ve Kazemier, (1988); Körner vd. (2006); Feld ve Larsen (2005, 2009)). Benzer şekilde ülkedeki kayıt dışı oranının düşük olması kişilerin vergi ahlak düzeyini artırmaktadır. Dolayısıyla vergi ahlakı ve kayıt dışılık kavramı birbirini etkilemektedir. Nitekim son dönemde bu iki değişkenin birbirlerine olan etkilerine yönelik çalışma sayısı artmaya başlamıştır.

Vergi ahlak düzeyi ile kayıt dışı ekonomi hacmi arasında negatif bir ilişki gözükmemektedir. Vergi ahlak düzeyi düşük olan ülkeler daha yüksek bir kayıt dışı ekonomi oranıyla karşılaşmaktadırlar. Toplumunu oluşturan bireylerin vergi ahlak düzeyi ve toplumdaki sosyal kurallar, kayıt dışı ekonomiyi etkilemekte ve mükellefleri kayıt dışı faaliyetlere yönelme olasılığını azaltmaktadır (Torgler and Schneider, 2009: 239-241).

Vergi ahlakı ve kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişkiyi inceleyen iki ana yaklaşım mevcuttur. Birincisi, ekonomik suç yaklaşımında temellendirilen standart ekonomik yaklaşımdır. Bu yaklaşıma göre kişiler kayıt dışı ekonomiye yönelip yönelmeme tercihlerinde, denetim oranı, vergi oranı ve yakalanma riski gibi faktörleri göz önünde tutarlar. İkincisi yaklaşım ise, vergi uyumu literatüründe davranışsal yaklaşımı temel alan gruptur. Bu yaklaşıma göre ise, vergi denetim ve ceza oranları çok düşük olmasına karşın bireylerin kayıt dışı faaliyetlere yönelme eğilimi standart ekonomik yaklaşımın aksine çok yüksek değildir. Buradan çıkaracağımız sonuca göre kayıtdışı ekonomiyi sadece beklenen fayda maksimizasyonu yaklaşımı ile değil bununla birlikte sosyo-ekonomik birçok faktörü içinde bulunduran davranışsal yaklaşım ile de değerlendirmek gerekecektir (Şahin, 2009:106).

- Ekonomik Yaklaşım: Rasyonel Tercihler Teorisi  
Rasyonel tercihler (rational choice) teorisinin temelinde “homo economicus” anlayışı yatmaktadır. Bu yaklaşıma göre, insan doğası gereği faaliyette bulunurken faydasını

en yükseğe çıkarmak ve içsel maliyetini oldukça düşük tutacak karar ve tercihlere yönelir. Bununla bağlantılı olarak bireyler kayıt dışı ekonomiye neden olan vergi kaçırma yönelik tutum ve davranış sergilerler. Bu yaklaşım literatürde “Allingham & Sandmo (1972) modeli”, “caydırma modeli” (deterrence model) ya da “beklenen fayda teorisi” (expected utility theory) olarak ifade edilmektedir (Aktan, 2012: 15).

Rasyonel tercih teorisine göre bireylerin vergiye gönüllü bir şekilde uyum (voluntary compliance) sağlamasını belirleyen faktörler temel olarak yakalanma ve cezalandırılma riski ihtimalinin yüksekliği ile korkudur. Diğer bir deyişle bireyin gönüllü uyumunu sağlayacak ve böylece kayıt dışılığı azaltacak etmenler etkin vergi denetimi, cezaların caydırıcı etkisi vb. faktörlerdir. Allingham & Sandmo (1972) modeline göre, vergi kaçakçılığı (tax evasion) ve bunun sonucunda oluşan vergi dışı piyasa ekonomisi ile yakalanma riski (risk aversion) arasında güçlü bir ilişki vardır (Aktan, 2006: 126).

Bu yaklaşımın temel aldığı esaslara göre ahlaki değerler, sosyal normlar ve diğer psikolojik faktörler bireylerin vergi kaçırma eğilimleri üzerinde etkisi yoktur (Bayraklı vd., 2004: 205). Bundan dolayı da kayıt dışı ekonomi üzerinde vergi ahlakının bir etkisi bulunmamaktadır. Bu yaklaşım ahlaki değerleri değerlemeye katmadığından vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi arasında bir etkileşim yoktur.

Vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan bu yaklaşımın gerçeği yansıtmadığı gelişmiş ülkelerin vergi sistemlerini inceleyerek açıklanabilir. Bu ülkelerde fayda maliyet analizi yapıldığında ortaya çıkan vergi kaçakçılığı ve bunun sonucunda oluşan vergi dışı piyasa ekonomisi tahminleri o ülkede bulunan gerçek oranlardan çok daha fazla çıktığı görülmektedir (Bayraklı vd., 2004: 205).

Allingham&Sandmo modelinin gerçekçi kabul edilmemesinin bir diğer nedeni de, kayıt dışı ekonomik faaliyette bulunmanın psikolojik maliyetine değinmemesidir. Yapılan araştırmalara göre kayıt dışı ekonomide bulunmanın maliyeti yararından daha fazla olmasına rağmen bazı mükellefler etik ve ahlaki faktörlerden dolayı kayıt dışı ekonomik faaliyette bulunmazlar. Çalışmalara bakıldığında vergi ahlak seviyesi yüksek toplumların kayıt dışı ekonomik faaliyetlerinin düşük çıkması da bunu doğrulamaktadır. Bu tespitten hareketle kayıt dışı ekonominin açıklanmasında vergi ahlakı, vergi bilinci ve vergi uyumu gibi sosyal ve psikolojik faktörlerin de incelenmesi gerekmektedir (Şahin, 2009: 109).

- Davranışsal Yaklaşım

Son yıllarda klasik ekonomik modeller vergi teorisinde önemli gelişmeler göstermesine karşılık vergi kaçakçılığını etkileyen faktörleri açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Vergi kaçakçılığı sorunu sadece ekonomik ve mali bir sorun

olmadığından dolayı psikoloji, sosyoloji ve suç bilimleri gibi diğer sosyal bilim dalları tarafından da inceleme konusu olmaktadır (Bayraklı vd., 2004: 211).

Literatürde “tutumusal model” (attitudinal modeli) veya “ahlaki duygular teorisi” (the theory of moral sentiments) olarak da adlandırılan davranışsal yaklaşıma göre bireylerin vergi ödevlerini yerine getirme (getirmeme) konusunda tercihlerini belirleyen tek etken bireysel fayda maksimizasyonu değildir. Bireylerin vergiye uyum sağlamadaki tutum ve davranışlarını psikolojik algılamalar önemli derecede etkilemektedir (Aktan, 2006: 130). Örneğin toplanan vergi gelirlerinin devlet tarafından hangi kamu harcamasına ve nasıl harcaıldığı gibi düşünceler bireyler açısından önemlidir. Bireyler eğer kamu harcamalarının istedikleri yerlere ve etkin bir şekilde kullanıldığını düşünürlerse bu vergi ahlaklarını artıracak ve aynı zamanda da kayıt dışı ekonominin azalmasına neden olacaktır (Şahin, 2009: 111).

Ayrıca, vergi etiği ve ahlakı da vergiye gönüllü uyumu belirleyici bir faktördür. Song ve Yarbrough (1978) vergi etiği kavramını “vatandaşların mükellef olarak devletle aralarında ilişkiyi belirleyen davranış normları” olarak açıklamışlardır. Psikolojik bir faktör olan nefret faktörü denetim oranlarında ki artışla beraber artacak ve devlet ile vatandaş arasındaki güveni ortadan kaldıracaktır. Bu da bireylerin vergi ödevlerini yerine getirme istekliliğini azaltacak, kişinin vergi ödevlerini yerine getirmede asli motivasyon (intrinsic motivation) kaynağı olan vergi ahlak seviyesini düşürecektir. Bununla birlikte mükellefin daha çok vergi kaçırarak ve bu da kayıt dışı ekonominin artmasına neden olacaktır (Bayraklı vd., 2004: 211).

Kayıt dışı ekonominin ortaya çıkmasında ve giderek artmasında asıl neden, mükelleflerin idareyi doğru bilgilendirmeyerek dürüst davranmamalarıdır. Vergi ahlakı bireylerin vergi idaresini doğru bilgilendirerek daha dürüst davranmalarını ve bu sayede vergi uyumunun artmasında önemli rol oynamaktadır. Vergi ahlakının ve uyumunun artması da kayıt dışı ekonominin azalmasına neden olmaktadır. Vergi ahlakındaki azalma ise, bireylerin yasa dışı faaliyette bulunma maliyetlerini azaltmakta ve kayıt dışı faaliyette bulunma eğiliminin artmasına neden olmaktadır (Yurdakul, 2013: 112-113).

#### **4.1. OECD Ülkeleri Vergi Ahlak Düzeyi**

Dünya değerler araştırması ülkelerin vergi ahlak skorlarını ölçmede kullandığı sosyal anket ölçeğinde vergi ahlak seviyesini “eğer fırsatınız olsa vergilemede hile yapar mısınız? Bunları ne ölçüde doğru ve haklı, ne ölçüde yanlış ve haksız buluyorsunuz?” sorusuyla ölçmektedir. Ankete katılan bireyler eğer bir davranışı kesinlikle yanlış/haksız buluyorsa cetvelde “1” puanı, tamamen doğru/haklı buluyorsa “10” puanı ya da arada bir puan seçmektedir. Analizin sonuca göre ortalama 1’e yaklaştıkça vergi ahlakı yüksek 10’a yaklaştıkça düşük çıkmaktadır. Vergi ahlakıyla ilgili yapılan temel çalışmalarda ülkelerin vergi ahlak seviyelerinin

belirlenmesinde Dünya Değerler Araştırması (WVS) veri tabanından yararlanıldığından dolayı biz de çalışmamızda oluşturduğumuz tablodaki verileri bu araştırmadan elde ettik.

Tablo 2’de 1999-2014 yılları arasında verilerine ulaşabildiğimiz 21 OECD ülkesi ile Türkiye’nin 3 döneme ayrılmış ortalama vergi ahlak seviyeleri gösterilmektedir. Tablodaki veriler Dünya Değerler Araştırması (WVS) veri tabanından alınan veriler kullanılarak oluşturulmuştur.

**Tablo 2: OECD Ülkeleri ve Türkiye’nin Ortalama Vergi Ahlak Düzeyi**

Ülke	Ortalama Vergi Ahlakı				
	Yıl	1999-2004	2005-2009	2010-2014	ORTALAMA
Almanya		1.73	1.58	1.50	1.60
ABD		2.28	2.06	1.91	2.08
Avusturalya		-	2.04	1.10	1.04
Finlandiya		2.1	2.14	1.92	2.05
Fransa		1.72	1.65	1.32	1.56
Hollanda		1.71	1.42	1.34	1.49
İngiltere		1.82	1.51	1.33	1.55
İspanya		2.16	2.06	1.73	1.98
İsveç		1.82	1.53	1.40	1.58
İsviçre		1.78	1.62	1.25	1.55
İtalya		2.20	2.18	2.05	2.14
Japonya		1.46	1.46	1.31	1.41
Kanada		1.91	1.68	1.30	1.63
Güney Kore		1.59	1.64	1.71	1.64
Meksika		2.31	2.62	2.16	2.36
Norveç		2.32	2.28	1.98	2.19
Polonya		2.40	2.44	2.34	2.39
Slovenya		2.56	2.37	1.76	2.23
Şili		2.15	1.89	1.70	1.91
Türkiye		2.15	1.35	1.27	1.59
Yeni Zelanda		2.01	1.88	1.63	1.84
<b>ORTALAMA</b>		<b>2.00</b>	<b>1.87</b>	<b>1.61</b>	<b>1.80</b>

**Kaynak:** Dünya değerler anketi (www.worldvaluessurvey.org) sitesinden tarafımızca derlenmiştir.

1999-2014 yılları arasında 22 OECD ülkesinin vergi ahlak skorunu veren Tablo 2’ye baktığımızda ülkelerin genel itibariyle vergi ahlak skorları 1999-2014 yılları arasında her üç dönemde de bir artış eğiliminde olduğu görülmektedir. OECD ülkelerinin dönemler itibariyle ortalama vergi ahlak skorları 1999-2004 döneminde 2.00 seviyesinde iken bu oran 2005-2009 döneminde 1.87’ye çıkmış, son dönem olan 2010-2014 yılları arasında tekrar artarak 1.61 seviyesine yükselmiştir.

Dönemler itibariyle ortalama vergi ahlak skorlarına baktığımız OECD ülkeleri ile aynı doğrultuda Türkiye’de de ortalama vergi ahlak seviyesi dönemler itibariyle artma eğilimi göstermiştir. 1999-2004 döneminde Türkiye’nin vergi ahlak skoru 2.15

seviyesinde iken bu oran 2005-2009 döneminde 1.35'e, son dönemde ise daha da artarak 1.27'ye çıkmıştır. Tablodan da görüleceği üzere ülkemiz ortalama vergi ahlak skoru bakımından düşük ülkeler kategorisinde yer almaktadır.

Ülkeler itibariye vergi ahlak skorlarına baktığımızda ortalama vergi ahlak düzeyi en yüksek ülkeler; Hollanda, Japonya, İngiltere ve Avustralya olarak karşımızda çıkmaktadır. Ortalama vergi ahlak skoru en düşük ülkeler ise Polonya, Meksika ve Slovenya olarak görülmektedir.

#### **4.2. OECD Ülkeleri ve Türkiye'nin Kayıt Dışı Ekonomi Boyutları**

Kayıt dışı ekonomiye ilişkin çalışmaların ilki 1936 'da Fransa'da olmak üzere sonrasında da 1940 yıllarında yapılmakla beraber bu konuyla ilgili asıl çalışmalar II. Dünya savaşı sonrasında başlamıştır, ABD'nin II.Dünya Savaşı yıllarındaki beyan edilmeyen gelirlerini (unreported income) parasal yöntemler ile tahmin etmeye çalışmış olan Cagan yapmıştır (Cagan,1958: 303-328). Bu çalışmayla Çağan, kayıt dışı ekonominin hacmini ölçülmeye yönelik çalışmalar yürütmüş ve bununla ilgili geliştirdiği yöntemlerle uygulamasına çalışmıştır.

Kayıt dışı ekonominin ne boyutta olduğu geçmişten günümüze merak edilmiş, kayıt dışı ekonomi hacminin ne boyutta olduğu ve nasıl bir süreç izlediği bilinmek istenmiştir. Bundan dolayı 1960'lı yıllardan beri kayıt dışı ekonominin ne boyutta olduğu ile ilgili çok sayıda tahmin yöntemi geliştirilerek, pek çok araştırmacı tarafından çeşitli ekonomilerde bu boyutu tahmin etmeye çalışmıştır. Araştırmacılar tarafından kullanılan çeşitli yöntemler kullanılmasına rağmen kayıt dışı ekonominin boyutunu tam olarak ölçülemediği. Çünkü kayıtdışılığın büyüklüğünü ölçmeye yönelik geliştirilmiş yöntemlerin hemen hepsi birtakım zayıflıklar içermektedir(Yılmaz, 2004: 18-19).

Kayıt dışı ekonominin hacmini ölçmek için çeşitli modeller altında farklı yaklaşımlar ve teknikler geliştirilmiştir (Çolak, 2012: 52-53). Doğrudan ve dolaylı ölçme yöntemleri ile model yaklaşımı kayıt dışı ekonominin hacmini ölçmek için ülkelerin kullandığı yaklaşımlardandır. Doğrudan/direkt metot olarak kullanılan yaklaşımlar, gönüllü katılıma dayalı anketler, vergi denetimleri, vergi uyum çalışmaları ve mikro ekonomik sektörel çalışmaları içerir ve kapsamdaki yöntemlerin temelini anket çalışmaları oluşturmaktadır. Gönüllü olarak anket yöntemine katılan hane halkına yöneltilen sorulardan alınan cevaplar ışığında kayıt dışı ekonomi hakkında bilgi sahibi olunması amaçlanır (Tütüncü ve Zengin, 2016: 197). Dolaylı yöntemler ise ekonomik göstergeler kullanıldığı için makroekonomik yöntemlerden oluşmaktadır. Tablo 3'te bu ölçüm yöntemleri gösterilmektedir.

**Tablo 3: Kayıt Dışı Ekonomi Dolaylı Ölçüm Yöntemleri**

Yöntemler	Hesaplama Yöntemi	Eleştirisi
GSMH Yaklaşımı	Üretim, harcama ve gelir yöntemleri kullanılarak hesaplanan GSMH'da, üç yönteminde aynı sonuçları sağlaması beklenilmektedir. Sonuçlar arasındaki farklılık kayıtdışı ekonomiyi oluşturur.	Bu yöntemlerin herhangi birinde meydana gelen ölçüm hatası bu farklılığın oluşmasına neden olabilir.
İstihdam Yaklaşımı	Kayıtdışı ekonominin büyüklüğü tahmin edilirken nüfus, sivil işgücü arzı ve istihdam değişkenleri dikkate alınır. Bu değişkenlerin zaman içindeki değişiminden kayıtdışı ekonomi tahminleri elde edilir.	Kayıtdışı ekonomide faaliyet gösteren bireylerin aynı zamanda kayıtlı ekonomide de çalışabilme ihtimalidir.
Vergi Denetimleri Yaklaşımı	Mükelleflerin beyan etmediği gelirlerin vergi incelemeleri sırasında tespit edilmesi oluşan matrah farklılıklarının kayıtdışı ekonominin büyüklüğünü yansıttığını varsayan bir yaklaşımdır (Us, 2004: 17).	Vergi denetimi için mükelleflerin seçiminin rastgele yapılması ve toplumun sadece bir kısmı kapsamıdır (Halıcıoğlu, 1999: 7).
Basit Parasal Oran Yaklaşımı	Gutmann (1977)'a göre, kayıtdışı ekonomik faaliyetler yalnızca nakit para kullanımı için uygun olduğundan bankalar dışındaki dolaşımdaki para miktarı ve vadesiz mevduatlar arasındaki eşitsizlik, kayıtdışı ekonominin boyutunu yansıtmaktadır.	Ekonomik faaliyetler sadece nakit para ile yapılmamaktadır.
İşlem Hacmi Yaklaşımı	Feige (1979) tarafından geliştirilen bu yaklaşımda, Fisher'in Miktar Teorisi kullanılır. Toplam işlem hacmi miktarının GSYİH'ya oranı ve bu oranın değişiminden kayıtdışı ekonominin boyutu ve artış oranı tespit edilebilir.	Kayıtdışı ekonomide güvenilir bir tahmin elde etmek için ampirik gereksinimleri temin etmek kolay değildir (Öğünç ve Yılmaz, 2000: 13-14).
Ekonometrik Yaklaşım	Tanzi (1983) tarafından geliştirilen bu yaklaşım, kayıtdışı ekonomik faaliyetlerin sadece nakit para kullanarak gerçekleştiğini varsaymaktadır. Ayrıca kayıtdışı ekonomiye yüksek vergi oranları gibi bir vergi yükü değişkeni neden olur ve paranın dolaşım hızı kayıtlı ve kayıtdışı ekonomide aynıdır.	Kayıtdışı ekonomiye sadece vergi yükü değişkeni neden olmamaktadır.
Elektrik Tüketimi Yaklaşımı	Kaufmann ve Kaliberda (1996: 12)'ya göre; bir ekonomide genel ekonomik faaliyetleri ölçmek için, elektrik tüketimi tek ve en iyi fiziksel göstergedir.	Ülkeler arasında ve zaman içinde elektrik / GSYİH esnekliği ile ilgili önemli farklılıklar veya değişiklikler olabilir (Schneider ve Enste, 2000: 35).

**Kaynak:** Tütüncü ve Zengin, 2016:198

Kayıt dışı ekonomiyi ölçme yöntemlerinden bir diğeri de model yaklaşımı olarak nitelendirilmektedir. MIMIC ve DYMIMIC (makro) bu yaklaşımlara örnek olarak gösterilebilir (Çolak, 2012: 52-53). Tüm bu ölçüm yöntemlerine göre kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin boyutu hesaplanabilmektedir. Kayıt dışı ekonominin boyutunu hesaplamak isteyen ülkeler bu yaklaşımlardan bazen hepsini hesaplamakta,

bazen de sadece birini veya ikisini birden hesaplamaktadır. Bu yaklaşımlardan hangisinin daha tutarlı ve doğru sonuç verdiği ülkelerin ekonomik, sosyal ve kültürel değişikliklerine göre farklılık göstermektedir.

Kayıt dışı ekonomi hacminin doğru olarak tahmin edilmesi GSYİH, işsizlik, enflasyon gibi makroekonomik değişkenlerin gerçek değerinin ne olduğunun bilinmesini sağlayacak ve bu gerçek değerlere bakılarak uygulanacak olan politikaların güvenilirlikleri ve uygulanabilirlikleri artacaktır. Bu da uygulanan politikaların başarılı sonuç vermesini sağlayacaktır (Temel vd., 1994: 1).

#### 4.2.1 OECD Ülkelerinde Kayıt Dışı Ekonominin Boyutu

Kayıt dışı ekonomik faaliyetler, ekonomik, politik, sosyal, siyasal kültürel vb. faktörlerden etkilenecek meydana gelmekte ve buna bağlı olarak da nitelikleri ülkeden ülkeye farklılıklar göstermektedir. Bundan dolayı, kayıt dışı ekonominin belirlenmesinde her ülke kendi faktörlerini göz önünde bulundurmak zorundadırlar (Çomaklı, 2004: 20).

1960'lerden itibaren kayıt dışı ekonomiyi ölçmeye yönelik çok sayıda tahmin yöntemi geliştirilmiş ve birçok ülkede bu ekonominin hacmi tahmin edilmeye çalışılmıştır. Kayıt dışı ekonomi gelişmekte olan ülkeler nispetinde gelişmiş ülkelerin de bir sorunu olduğundan varlığı ciddi bir problem oluşturmaktadır (Uçgunoğlu, 2012: 75). Literatürde kayıt dışı ekonomi ile ilgili yapılmış birçok çalışma bulunmaktadır. Friedrich Schneider in çalışmaları bu alanda yapılan çalışmaların en kapsamlılarından. Friedrich Schneider kayıt dışı ekonomiyi dünya genelinde incelemiş ve çok farklı sonuçlar elde etmiştir.

**Tablo 4: 22 OECD Ülkelerinde Kayıt dışı Ekonomi Boyutu (1999-89/2012)**

ÜLKELER	1989/90	1994/95	1997/98	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012	Ortalama
Avustralya	10.1	13.5	14.0	14.4	14.3	13.9	13.7	13.5	13.5	13.4	-	13.43
Belçika	19.3	21.5	22.5	22.7	22.1	22.0	21.8	21.3	17.8	17.1	16.8	20.44
Kanada	12.8	14.8	16.2	16.3	15.9	15.7	15.5	15.3	15.5	15.4	-	15.34
Danimarka	10.8	17.8	18.3	18.4	18.0	18.0	17.6	16.9	14.3	13.8	13.4	16.11
Almanya	11.8	13.5	14.9	16.4	15.9	16.3	16.0	15.3	14.6	13.7	13.3	14.7
Finlandiya	13.4	18.2	18.9	18.4	17.9	17.7	17.4	17.0	14.2	13.7	13.3	16.37
Fransa	9.0	14.5	14.9	15.7	15.0	15.0	14.8	14.7	11.6	11.0	10.8	13.36
Yunanistan	22.6	28.6	29.0	28.5	28.2	27.4	26.9	26.5	25.0	24.3	24.0	26.45
İngiltere	9.6	12.5	13.0	12.8	12.6	12.5	12.4	12.2	10.9	11.0	10.3	11.8
İrlanda	11.0	15.4	16.2	16.1	15.9	16.0	15.6	15.4	13.1	12.8	12.7	14.56
İtalya	22.8	26.0	27.1	27.8	26.7	27.0	27.1	26.8	22.0	22.2	22.6	25.28
Japonya	8.8	10.6	11.1	11.4	11.2	11.2	10.7	10.3	11.0	11.0	10.8	10.73
Hollanda	11.9	13.7	13.5	13.3	13.1	13.3	13.2	13.0	10.2	9.8	9.5	12.22
Norveç	14.8	18.2	19.6	19.2	19.0	19.0	18.5	18.0	18.6	18.2	18.6	18.33
Avusturya	6.9	8.6	9.0	10.0	9.7	9.8	9.8	9.5	8.5	8.0	7.6	8.85
Portekiz	15.9	22.1	23.1	23.0	22.6	23.0	23.3	23.0	19.5	19.4	19.4	21.3
İsveç	15.8	19.5	19.9	19.6	19.1	18.7	18.6	17.9	15.4	14.7	14.3	17.59
İsviçre	6.7	7.8	8.1	8.8	8.6	8.8	8.5	8.1	7.8	8	8.3	8.13

İspanya	16.1	22.4	23.1	23.0	22.4	22.4	22.4	22.2	19.5	19.2	19.2	21.08
ABD	6.7	8.8	8.9	8.8	8.8	8.7	8.5	8.4	9.3	9.1	9.0	8.63
Yeni Zelanda	9.2	11.3	11.9	13.0	12.6	12.2	12.1	12.0	12.0	12.0	12.1	11.85
Türkiye	-	-	-	32.7	32.8	31.8	30.0	28.0	29.4	29.0	30.6	30.53
Şili	20.2	20.2	20	19.9	19.6	19.4	18.9	18.4	20.5	19.8	19.9	19.70
Meksika	31	30.8	30.9	30.8	30.1	30.5	29.9	30.0	30.0	30.0	30.0	30.36
Polonya	29.2	28.9	28.2	27.7	27.7	27.5	26.9	25.4	24.6	23.8	23.4	26.66
Slovenya	-	-	-	7.3	27.1	26.6	26.2	25.3	23.5	23.7	23.7	22.92
Güney Kore	12.3	12.5	11.9	11.4	11.2	11.2	10.7	10.3	11.0	11.0	10.8	11.3
ORTALAMA	14.34	17.26	17.76	18.05	18.44	18.35	18.03	17.58	16.41	16.11	16.17	17.14

**Kaynak:** Schneider ve Williams, 2013: 54

Schneider ve Williams (2013)' in OECD ülkeleri için yapmış olduğu kayıt dışı ekonomi ile ilgili çalışmada bulunduğu sonuçlar Tablo 4'te gösterilmektedir. Buna göre OECD ülkelerin kayıt dışı ekonomi oranı 1989/90 yılında %14,34 iken 2012 yılında %16,17 oranında gerçekleşmiştir. Kayıt dışı ekonomi oranı 1989-2001 yılları arasında sürekli bir artış göstermekte iken 2001-2012 yılları arasında sürekli bir düşüş göstermiştir. Buna göre son yıllardaki kayıt dışı ekonomi oranı tablo 4'te gösterilen başlangıç seviyesine yaklaşmaktadır. OECD ülkelerinde %7,6 ile Avusturya en düşük kayıt dışı oranına sahip olmakla birlikte en yüksek orana %30,6 ile Türkiye sahiptir. Ülkelerin toplam ortalaması ise %17,13 oranındadır. Tablodaki ülkeler genel itibariyle gelişmişlik seviyesi yüksek, kapsamlı denetim sistemine sahip ve ekonomik faaliyetleri gelişmiş teknolojik seviye sayesinde daha fazla kayıt altına alınma imkanı olan ülkeler olduğundan dolayı kayıt dışı ekonomi oranı bu ülkelerde düşük çıkmaktadır.

#### 4.2.2. Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonominin Boyutu

Türkiye'de yürütülen ekonomik faaliyetlerin büyük bölümünün kayıt dışı olarak yürütüldüğü hemen herkes tarafından kabul görmektedir. Türkiye'de kayıt dışı ekonominin büyüklüğünün ne kadar olduğu konusunda ise bu kavramın tanımı gereği net olarak bir sonuç ortaya çıkmamaktadır. Bu büyüklüğü tahmin etmeye yönelik çalışmalarda birbirinden farklı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bu durum aslında sadece Türkiye'ye özgü bir durum değildir (Aslanoğlu ve Yıldız, 2007:136). Türkiye'de kayıt dışı ekonomiye ilişkin yapılan ilk çalışmalar başta kayıt dışı ekonominin nedenleri ve sonuçları üzerinde yoğunlaşırken daha sonraları kayıt dışı ekonominin çeşitli tahmin metotları kullanılarak ölçülmesine ve yapısal durumunun incelenmesine yönelik olmuştur. Genel olarak kayıt dışı ekonominin, mal ve hizmet üretim sürecine ilişkin faaliyetlere konu olmasına karşılık ekonominin sahip olduğu istatistiki yöntemlerle tam olarak tespit edilemeyen ve GSMH hesaplamalarına dahil olmayan alanları kapsadığı kabul edilmektedir (Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı 2008– 2010).



Türkiye'de kayıt dışı ekonomi boyutunun ne kadar olduğunu net bilmek mümkün değildir. Bu konuyla ilgili değişik zamanlarda değişik kişi ve kurumlar tarafından yapılmış tahminler ve ortaya çıkan farklı sonuçlar mevcuttur (Karagül, 1998: 7). Bunun nedeni kayıt dışı ekonomiyi tahmin etmeye yönelik seçilen yöntemlerin ve seçilen yılların farklı oluşudur.

Tablo 5'te Türkiye'de kayıt dışı ekonomi ile ilgili yapılmış çalışmaların sonuçları gösterilmektedir. Tablo 5'ten ortaya çıkan sonuca göre her araştırmacı Türkiye'de kayıt dışı ekonominin boyutları ile ilgili yaptığı çalışmada farklı sonuçlara ulaşmıştır. Buna göre Türkiye'de kayıt dışı ekonomini büyüklüğü GSMH'nin %1,5 ile %184'ü arasında farklı boyutta değişmektedir (Şahin, 2009: 35-36).

**Tablo 5: Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi Tahmini Konusunda Yapılan Çalışmalar**

Araştırmacı	Çalışmanın Yapıldığı Zaman Dilim	Kayıtdışı Ekonominin GSYİH'ye oranı (%)	Yöntem
<b>Derdiyok</b>	1991	7,78	Tanzi Yaklaşımı(MVO)
<b>Derdiyok</b>	1991	26,20	Tanzi Yaklaşımı(SVO)
<b>Akyüz ve Bahçekapılı</b>	1960-1992	5-10	Tanzi Yaklaşımı(SVO)
<b>Yamak</b>	1994	9,9	Tanzi Yaklaşımı(MVO)
<b>Yamak</b>	1994	24,8	Tanzi Yaklaşımı(SVO)
<b>Kasnakoğlu ve Yayla</b>	1997	25,9	Tanzi Yaklaşımı(SVO)
<b>Kasnakoğlu ve Yayla</b>	1997	9	Tanzi Yaklaşımı(MVO)
<b>Aktürk ve Diğerleri</b>	2002	16,2	Tanzi Yaklaşımı(SVO)
<b>Özsoylu</b>	1990	7,5	GSYİH Yaklaşımı
<b>Öğünç ve Yılmaz</b>	1999	7,53	GSYİH Yaklaşımı
<b>Temel ve Diğerleri</b>	1991	1,5	GSYİH Yaklaşımı
<b>Us</b>	2001	19	GSYİH Yaklaşımı
<b>Özsoylu</b>	1990	11,7	İşlem hacmi yaklaşımı
<b>Temel ve Diğerleri</b>	1991	1,91	İşlem hacmi yaklaşımı
<b>Kasnakoğlu ve Yayla</b>	1997	31	İşlem hacmi yaklaşımı
<b>Öğünç ve Yılmaz</b>	1998	25,8	Basit Parasal Oran Yaklaşımı
<b>İlgin</b>	2001	66,2	Basit Parasal Oran Yaklaşımı
<b>Kasnakoğlu ve Yayla</b>	1997	30,4	Basit Parasal Oran Yaklaşımı
<b>İlgin</b>	1993	25,4-57,2	Basit Parasal Oran Yaklaşımı
<b>Temel ve Diğerleri</b>	1991	1,91	Sabit oran yaklaşımı
<b>İlgin</b>	1968-2001	31-84	Sabit oran yaklaşımı
<b>Tandırcıoğlu</b>	2000	83,3	Sabit oran yaklaşımı
<b>Yılmaz</b>	1970-	94	Sabit oran yaklaşımı

	2004		
<b>Us</b>	1987-2003	48	Sabit oran yaklaşımı
<b>Akalın ve Kesikoğlu</b>	1970-2005	14-134	Sabit oran yaklaşımı
<b>Öğünç ve Yılmaz</b>	1999	20,5	Parasalıcı yaklaşım
<b>Özsoylu</b>	1990	6,9-11,7	Parasalıcı yaklaşım
<b>Us</b>	1997-2003	9	Ekonometrik Yaklaşım
<b>Temel ve Diğerleri</b>	1991	7,88	Ekonometrik Yaklaşım
<b>Baldemir ve Diğerleri</b>	1980-2003	10,8-26	MIMIC Model
<b>Savaşan</b>	1970-1998	27	MIMIC Model
<b>İlgin</b>	1985-2001	26-184	Vergi Yaklaşımı
<b>Pınar</b>	1997	31	Vergi Yaklaşımı
<b>Us</b>	1985-2002	26-184	Vergi Yaklaşımı
<b>Us</b>	1978-2009	5-64	Karma Elektrik Tüketimi Yaklaşımı
<b>Us</b>	1978-2000	3-16	Basit Elektrik Üretimi Yaklaşımı
<b>Çetintaş ve Vergil</b>	1971-2000	18,7-24,7	Nakit Para Talebi Yaklaşımı

Kaynak: Şahin, 2009: 36

Tablo 5’te değindiğimiz ölçme yöntemlerine baktığımızda Türkiye’ de kayıt dışı ekonominin hacmi en düşük %1,91 iken en yüksek %184 olarak tahmin edilmiştir. Kayıt dışı ekonominin hacmini tespit etmek için geliştirilen yöntemler tahmin sonuçlarını etkileyecek varsayımlarına dayandığından eleştirilmektedir. Bundan dolayı kayıt dışı ekonomi hacminin göstergeleri gerçek boyuttan farklı olabilmektedir. Ancak, bu ölçme yöntemlerinde bazı zafiyetler bulunmasına karşın yapılan çalışmaların çoğunda kayıt dışı ekonomi boyutu yüksek çıktığından sonuçların tutarlı olduğu söylenebilmektedir (Sarıkaya, 2007: 35).

Aşağıdaki Tablo 6’da 1971 ve 1999 yılları arasında Türkiye ekonomisindeki kayıt dışı ekonominin hacmi gösterilmiştir. Tablodaki rakamlar incelendiğinde bu büyüklüğün dalgalı bir seyir izlediği gözükmektedir. Özellikle 1990 sonrası kayıt dışı ekonomi hacmi giderek hızla büyümeye başlamıştır. Öyle ki 1995 yılında Türkiye’de Kayıt dışı Ekonomi Tahmini %31 gibi yüksek bir düzeyde oluşmuştur. Bu büyüklük 1998’te %29, 1999’da ise %27 olarak gerçekleşmiştir (Sugözü, 2008: 176-177).

**Tablo 6: Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonominin Para Talebi Yaklaşımı ile Büyüklüğü (1970 – 1998) (%)**

Yıllar	Oran %	Yıllar	Oran %	Yıllar	Oran %	Yıllar	Oran %	Yıllar	Oran %
1970	19,08	<b>1976</b>	17,87	<b>1982</b>	21,78	<b>1988</b>	23,09	<b>1994</b>	28,53
1971	18,76	<b>1977</b>	18,22	<b>1983</b>	16,78	<b>1989</b>	21,60	<b>1995</b>	31,29
1972	19,17	<b>1978</b>	19,63	<b>1984</b>	22,51	<b>1990</b>	20,90	<b>1996</b>	22,77
1973	18,77	<b>1979</b>	21,14	<b>1985</b>	21,43	<b>1991</b>	23,62	<b>1997</b>	26,13
1974	19,55	<b>1980</b>	21,31	<b>1986</b>	20,38	<b>1992</b>	22,97	<b>1998</b>	29,87
1975	18,01	<b>1981</b>	20,86	<b>1987</b>	16,84	<b>1993</b>	24,06	<b>1999</b>	26,79

**Kaynak:** Sugözü, 2008: 176

Friedrich Schneider (2012,2013) in kayıt dışı ekonomi kapsamında yapmış olduğu çalışmalarda ise 1999-2013 yılları arasında Türkiye’deki kayıt dışı ekonomi görünümü GSYİH yaklaşımı kullanılarak Tablo 7’de verilmektedir.

**Tablo 7:Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonominin Sabit Oran Yöntemiyle Yıllar İtibariyle Gelişimi (1999 – 2013) (%)**

Yıllar	Oran	Yıllar	Oran	Yıllar	Oran
<b>1999</b>	32,7	<b>2004</b>	31,5	<b>2009</b>	28,9
<b>2000</b>	32,1	<b>2005</b>	30,7	<b>2010</b>	28,3
<b>2001</b>	32,8	<b>2006</b>	30,4	<b>2011</b>	27,7
<b>2002</b>	32,4	<b>2007</b>	29,1	<b>2012</b>	27,2
<b>2003</b>	32,2	<b>2008</b>	28,4	<b>2013</b>	26,5

**Kaynak:** Friedrich Schneider (2012,2013) in çalışmalarından derlenerek tarafımızca hazırlanmıştır.

Farklı yöntemler kullanılarak ölçülen Türkiye’deki kayıt dışı ekonomi boyutu her iki tablodan da görüleceği üzere çok yüksek düzeylerde seyretmektedir. Yalnız son yıllarda ülkemizde yaşanan istikrar ve uygulamaya konulan ekonomi programları sayesinde 1990’lı yıllara nazaran kayıt dışı ekonomi boyutunun azaldığı görülmektedir. 2000’li yıllardan sonra ülkenin siyasi istikrara kavuşması bunu ekonomik istikrarın takip etmesiyle diğer ekonomik göstergeler gibi kayıt dışı ekonomi göstergesinde de olumlu gelişmeler yaşanmıştır. Ancak halen ülkemizdeki bu oran gelişmiş ülke ekonomilerinin üzerinde olup hızlı bir şekilde düşürülmesi gerekmektedir.

## **5. OECD Ülkeleri Vergi Ahlakı İle Kayıt Dışı Ekonomi Düzeyi Arasındaki İlişki**

Ahlak, tolumdaki sosyal düzenin tesisi ve devamı için ana kurumsal yapılardan biridir. Bu ana kurumsal yapıyı tesis etmemiş toplumlarda hukuk, sosyal düzenin sağlıklı işlemesi için yeterli olamamaktadır. Bu bakımdan ahlak, sağlıklı ve istikrarlı

bir sosyal düzenin oluşumu için olmazsa olmazdır. Özellikle devlet yöneticilerinin kendilerinden beklenen şekilde ahlaki davranışları halinde toplumdaki bireyler de ahlaka uygun davranışlar içinde olacaktır. Toplumsal ahlakın genel olarak yozlaşması vergi ahlakında bozulmaya neden olur. Vergi ahlakının bozulması da kayıt dışı ekonominin daha da genişlemesine neden olur (Aktan, 2006:200).

Ulusal ve uluslararası boyutta vergi ahlakı – kayıt dışı ekonomi ilişkisini incelemeyen önce konunun daha iyi anlaşılabilmesi için kayıt dışı ekonominin artmasını temel nedenlerini incelemek yerinde olacaktır. Bu alanda kapsamlı çalışmalar yapan Schneider ve Williams (2013), kayıt dışı ekonominin artmasının temel nedenleri olarak tablo 8’de verilen faktörleri göstermektedir.

**Tablo 8: Kayıt Dışı Ekonomiye Yol Açan Ana Faktörler**

Kayıt dışı Ekonomiye Etkileyen Faktörler	Kayıt dışı ekonomi üzerindeki etki oranı (%)	
	(a)	(b)
Vergi ve Sosyal Güvenlik Katkıları Yüklerinin Artması	35-38	45-52
Kamu Kurumlarının Kalitesi	10-12	12-17
Transferler	5-7	7-9
Özel İşgücü Pazar Düzenlemeleri	7-9	7-9
Kamu Kesim Hizmetleri	5-7	7-9
Vergi Ahlakı	22-25	-
Tüm Faktörlerin Etkisi	84-98	78-96
a) 12 çalışmanın ortalama değerleri b) 22 çalışmanın ampirik bulgularının ortalama değerleri		

**Kaynak:** Schneider ve Williams, 2013: 44

Tablonun (a) sütununda vergi ahlakının bağımsız değişken olarak hesaba katıldığı durumdaki kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkileri, (b) sütununda ise vergi ahlakının bağımsız değişken olarak alınmadığı durumdaki kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkileri göstermektedir. Tablo 8’e baktığımızda kayıt dışı ekonomiye yol açan en önemli faktörün dolaylı vergilerin (vergi ve sosyal güvenlik ödemeleri) yükünün artması olduğu görülmektedir. Bu faktör bağımsız değişken olarak vergi ahlakının hesaplara dahil edildiği durumda %35-38, vergi ahlakının hesaplamalara dahil edilmediği durumda ise %45-52 arasında kayıt dışı faaliyette bulunmaya yol açmaktadır. Vergi ahlakının azalması bireyleri kayıt dışı sektörlere yöneltmekte ve %22-25 oranında kayıt dışı ekonominin artmasında etkili olmaktadır (Schneider, 2012: 15).

Genel olarak bakıldığında vergi ve sosyal güvenlik katkıları yükünün artması, vergi ahlak düzeyinin azalması ve iş gücü piyasalarında devletin daha fazla düzenleyici faaliyet yürütmesi, kayıt dışı ekonominin büyümesine ve devamlılığını sağlamasına neden olmaktadır (Yurdakul, 2013: 114).

Tablo 9’da Schneider ve Buehn (2012)’in 38 OECD Ülkesinde 1999-2010 yılları arasında kayıt dışı ekonomiyi etkileyen faktörlerin ortalama nispi etkisini belirlediği oranlar gösterilmektedir.

**Tablo 9: 38 OECD Ülkesinde 1999-2010 Yılları Arasında Kayıt dışı Ekonomiyi Etkileyen Nedensel Değişkenlerin Ortalama Nispi Etkisi**

ÜLKELER	Kayıt dışı Ekonominin Ortalama Boyutu	Kişisel Gelir Vergisi	Dolaylı Vergiler	Vergi Ahlakı	İşsizlik	Serbest Meslekte Çalışmak	GSYH’deki büyüme	İş Kolaylığı
Avustralya	13,8	21,3	25,7	7,4	15,8	19,3	0,9	9,9
Avusturya	9,8	18,5	27,4	11,6	12,1	20,5	0,8	9,1
Belçika	21,5	19,2	20,2	19,1	16,5	17,3	0,4	7,2
Bulgaristan	34,6	5,1	37,7	5,7	25,9	17,5	0,9	6,2
Kanada	15,6	22,1	17,5	7,7	19,2	22,4	0,7	10,4
Şili	19,4	1,8	35,3	5,5	17,3	32,7	0,8	6,7
Kıbrıs	27,2	4,3	35,9	9,1	11,2	29,9	0,8	8,7
Çek Cum.	17,6	7,8	30,7	9,4	19,0	23,5	1,2	8,3
Danimarka	17,3	34,6	33,5	4,0	9,5	9,9	0,3	8,2
Estonya	21,7	10,0	36,0	11,7	21,8	10,4	1,8	8,3
Finlandiya	17,4	19,7	29,1	8,7	18,6	15,2	0,8	7,9
Fransa	14,8	12,8	14,3	15,5	23,2	15,1	0,4	8,6
Almanya	15,7	16,6	24,2	8,3	24,3	16,9	0,6	9,1
Yunanistan	15,7	16,6	24,2	8,3	24,3	16,9	0,6	9,1
Macaristan	24,1	12,3	34,9	6,4	18,6	18,5	1,2	8,0
İzlanda	15,2	19,9	39,7	6,5	7,1	17,9	0,6	8,2
İrlanda	16,1	12,5	36,4	7,9	12,5	21,3	1,0	8,5
İtalya	26,9	15,6	18,9	9,0	18,6	31,0	0,1	6,8
Kore	26,3	5,7	27,3	3,4	9,8	44,3	1,4	8,0
Letonya	22,2	8,2	32,3	13,3	23,3	14,6	1,8	6,6
Litvanya	25,4	9,0	28,8	17,5	19,9	17,1	1,5	6,1
Lüksemburg	9,6	13,2	33,4	20,0	10,4	11,9	1,2	9,8
Malta	27,3	5,9	39,7	3,2	20,0	21,2	0,8	9,3
Meksika	30,0	2,3	42,1	10,2	5,9	33,8	0,4	5,3
Hollanda	13,2	13,6	32,5	13,0	10,4	19,7	0,8	10,0
YeniZelada	12,2	21,8	25,4	8,4	11,9	22,9	0,6	9,1
Norveç	18,6	21,2	31,5	12,5	10,8	13,0	0,5	10,5
Polonya	26,4	6,1	27,8	7,8	26,1	25,7	1,3	5,3
Portekiz	22,7	8,1	29,9	8,7	14,6	31,1	0,4	7,2
Romanya	32,2	4,2	24,5	14,2	13,1	37,7	1,1	5,2
Slovak Cum.	17,5	4,8	31,7	6,4	34,9	13,7	1,5	7,1
Slovenya	25,2	9,6	33,9	9,6	15,4	21,7	1,2	8,6
İspanya	22,8	10,6	17,9	10,4	29,2	23,8	0,6	7,5
İsveç	18,6	23,5	30,6	8,7	15,2	13,2	0,8	8,0

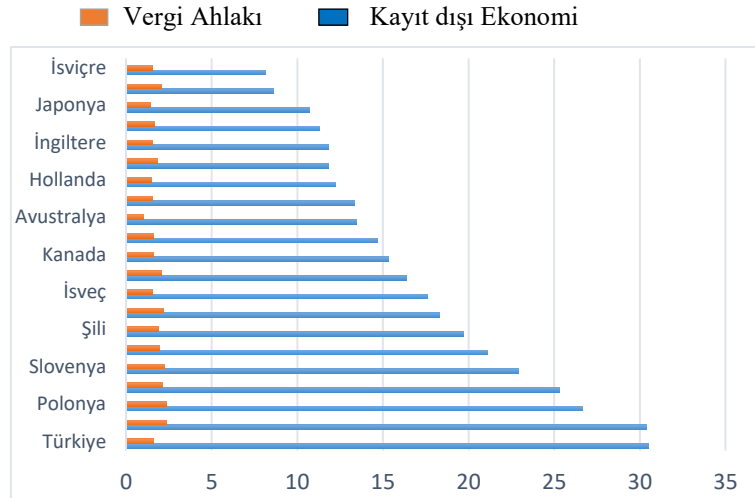
İsviçre	8,3	17,7	30,7	9,0	9,6	23,8	0,5	8,7
Türkiye	30,6	4,9	31,4	0,7	16,4	41,4	0,6	4,6
İngiltere	12,5	18,2	30,8	8,1	14,3	18,0	0,6	9,9
ABD	8,7	27,5	25,1	13,2	22,0	16,0	0,9	15,4
Ortalama	20,3	13,1	29,4	9,5	16,9	22,2	0,9	8,1

Kaynak: Schneider and Buehn 2012:20

OECD ülkelerinde 1999-2010 yılları arasında kayıt dışı ekonomiyi etkileyen faktörleri incelediğimizde vergi ahlakı kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisi, kayıt dışı ekonomiyi belirme açısından 4. sırada yer almaktadır. Ülkelerin kayıt dışı ekonomi- vergi ahlakı etkileşim faktörlerinin nispi etkisi birbirinden farklılık arz etmektedir. Örneğin Malta, Kore ve Türkiye gibi ülkelerin vergi ahlakının kayıt dışı ekonomiyi etkileme oranı düşük olmakla beraber; Belçika, Litvanya ve Lüksemburg gibi ülkelerde bu nispi etki daha yüksek olmaktadır. Ülkelerin genel itibariyle durumlarına baktığımızda ise vergi ahlakının kayıt dışı ekonomiyi etkileme sırası dolaylı vergiler, serbest meslekte çalışmak ve işsizlik faktörlerinden sonra 4. sırada yer almaktadır. Bu da vergi ahlakının kayıt dışı ekonomi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir. Konuya ülkemiz açısından bakacak olursan genel durumdan farklı bir sonuç karşımıza çıkmaktadır. Ülkemizde vergi ahlakının kayıt dışı ekonomiyi etkileme oranı %0,7 ile çok düşük düzeyde çıkmaktadır. Ülkemiz açısından kayıt dışı ekonomiyi daha çok dolaylı vergiler (vergi ve sosyal güvenlik ödemeleri) ve serbest meslekte çalışmak faktörleri etkilemektedir.

Grafik 1’de OECD ülkelerinin dünya değerler anketinden alınan ve “vergi kaçakçılığı asla kabul edilemez” cevabına göre değerlendirilen vergi ahlakı değerleri ile GSYİH yüzdesi olarak kayıt dışı ekonominin boyutlarına arasındaki ilişki gösterilmiştir.

Grafik 1: Vergi Ahlakı ve Kayıt dışı Ekonominin Boyutu Arasındaki İlişki



Grafikte yer alan değerlerden ilki vergi ahlakını, ikincisi ise kayıt dışı ekonominin büyüklüğünü göstermektedir. Grafikteki ülkelerin sıralaması, “eğer fırsatınız olsa vergilemede hile yapar mısınız” sorusuna verilen cevaplardan “asla kabul edilemez” cevabının yüzdesine göre vergi ahlakı en yüksek olan ülkeden en düşük olan ülkeye doğru ile kayıt dışı ekonomi düzeyi en düşük olan ülkeden en yüksek olan ülkeye göre sıralanmıştır. Grafikten çıkan sonuca göre OECD ülkelerinde kayıt dışı ekonomi ile vergi ahlakı arasında negatif bir ilişki vardır. Buna göre grafik 1’deki ülkelere genel itibariyle baktığımızda vergi ahlak düzeyi yüksek olan ülkelerde kayıt dışı ekonomi düzeyi düşük çıkmaktadır.

Grafik 1’i incelediğimizde, Meksika, Polonya ve İtalya’da vergi ahlakının düşük olduğunu buna karşın bu ülkelerde kayıt dışı ekonominin yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Bu da düşük vergi ahlakına sahip ülkelerin daha yüksek bir kayıt dışı ekonomiye sahip olma eğiliminde olduklarını kanıtlamaktadır. Bu durumun tersini incelediğimizde ise aynı sonuçlarla karşı karşıya gelmekteyiz. Örneğin, Japonya, İsviçre ve Amerika’da yüksek bir vergi ahlakı ile birlikte düşük düzeyde bir kayıt dışı ekonominin olduğu görülmektedir. Grafik 1’deki verilere Türkiye açısından değerlendirdiğimizde ise genel duruma aykırı bir sonuç karşımıza çıkmaktadır. Buna göre Türkiye incelediğimiz OECD ülkeleri arasında en yüksek kayıt dışı ekonomi düzeyine sahip olmasına karşın vergi ahlak düzeyi yüksek çıkmaktadır. Vergi ahlak seviyesinin yüksek olduğu ülkede kayıt dışı ekonomi boyutunun bu denli yüksek çıkmasının üzerinde önemle durulması gerekmektedir. Türkiye’de kayıt dışı ekonominin nedenleri ve ölçüm yöntemlerinin yeniden daha geniş olarak araştırılması gerekmektedir.

Sonuç itibariyle Grafik 1’e genel olarak bakıldığında vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonominin boyutları arasında negatif bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Grafikten çıkan sonuç teoriyle de uyum göstermektedir. Nitekim kayıt dışı ekonomi ile vergi ahlakı arasındaki ilişkiyi araştıran teorilere göre de vergi ahlak seviyesinin yüksek olduğu ülkelerde kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyetin yüksek olması, etkin bir denetim mekanizmasının varlığı, devlete duyulan güvenin yüksek çıkması, vergi denetim ve cezaların etkinliği, demokrasi düzeyi ve sosyo ekonomik gelişmişliğin yüksek olması ile milli gurur ve vatandaşlık bilincinin gelişmesi gibi nedenlerle kayıt dışı ekonomi seviyesi düşük çıkmaktadır. Bundan dolayıdır ki kayıt dışı ekonomik düzeyini olabildiğince düşürme hedefi olan ülkeler vatandaşlarının vergi uyumunu artıran vergi ahlak seviyelerini yükseltmeleri yerinde olacaktır.

## **6. Sonuç**

Devletler bazı yaptırımlar (ceza gibi) veya cebri uygulamalar (denetim gibi) yoluyla bireyleri vergi ile ilgili yükümlülüklerini tam ve zamanında yerine getirmeleri için zorlarlar. Ancak günümüzde bireylerin vergisel yükümlülüklerini yerine getirmede

önemli bir faktör olan vergi ahlakı ile bireyler vergilerini içsel bir motivasyon sonucu dışsal etken olmadan ödeme yoluna gidebilirler. Günümüzde üzerinde önemle durulan ve uzmanların çalışma alanında önemli bir yer almaya başlayan vergi ahlakı ile kamu otoriteleri cebri bir uygulamaya başvurmaksızın vergi gelirlerini toplayabilmektedir.

Kayıt dışı ekonominin yüksek olduğu ülkelerde ekonomik göstergeler tam ve doğru olarak hesaplanmadığı için ülke ekonomisi için büyük bir riskle karşı karşıya kalınmaktadır. Nitekim kişi başı milli gelir, bütçe gelir ve giderleri, enflasyon, işsizlik gibi kamunun doğrudan rol oynadığı makro değişkenlerin sağlıklı bir şekilde hesaplanmaması politika yapıcıların yanlış bir yol izlemesine neden olabilmektedir. Bunun neticesinde ise ülkenin sosyo-ekonomik gelişimi için alınması gereken tedbirler ya hiç alınmamakta ya da zamanında alınmamaktadır. Bu da bireylerin sosyal refah seviyesinde azalmaya neden olabilmektedir. Bundan dolayıdır ki bireylerin hiçbir zorlamaya gerek kalmaksızın gönüllü olarak vergisel yükümlülüklerini yerine getirmeleri ve kayıt dışı kalmış faaliyetlerini yine gönüllü olarak sınırlandırmaları önem arz etmektedir. Bunu sağlamanın önemli bir yolu vergi ahlakından geçmektedir.

Vergi ahlakı yüksek toplumlarda vergi kaçakçılığı veya vergiden kaçınma gibi vergi gelirlerinin azalmasına ve kayıt dışı ekonominin genişlemesine neden olan faktörler azalma eğilimine girmektedir. Vergisel yükümlülüklerini hiçbir zorlama olmaksızın yerine getiren toplumlarda doğal olarak kayıt dışı ekonomi de çok düşük düzeyde kalmaktadır. Çalışmamızda ortaya çıkan sonuç da bu yargıyı desteklemektedir. Nitekim verilerine ulaşabildiğimiz 21 OECD ülke ekseninde vergi ahlakı-kayıt dışı ekonomi ilişkisini incelediğimiz çalışmada ulaştığımız sonuca göre; vergi ahlakı yüksek olan toplumlarda/devletlerde kayıt dışı ekonomi düzeyi oldukça düşük düzeyde kalmaktadır. Buna göre vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi arasında negatif bir ilişki vardır. Bundan dolayıdır ki kayıt dışı ekonomi seviyesini düşürmek isteyen ülkeler, toplumun vergi ahlak seviyesini arttırmak için büyük çaba sarf etmeli ve buna yönelik politikalar oluşturmalıdırlar.

### KAYNAKÇA

- AKBULAK, Y. ve TAHTAKILIÇ, K. (2003). Kayıt dışı ekonomi üzerine düşünceler. *Banka-Maliye ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 40(468), ss. 17-41.
- AKTAN, C. C. (2006). Vergi psikolojisinin temelleri ve vergi ahlakı. İçinde C. C. Aktan, D. Dileyici ve İ.Y. Vural (Ed.), *Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi*, Seçkin Yayınevi, 1.bs., Ankara, ss.125-136.
- BAYRAKLI, H. H. , SARUÇ, N. T. ve SAĞBAŞ, İ. (2004). *Vergi kaçırmayı etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve vergi kaçaklarının önlenmesi: anket*



*çalışmasının bulguları*, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, 10-14 Mayıs 2004, ss. 204-254, Belek/ANTALYA.

CAGAN, P. (1958). The demand for currency relative to the total money supply. *Journal of Political Economy*, Chicago, 66(August 1958), pp. 303-328.

ÇETİNTAŞ, H. (2003). Türkiye’de kayıt dışılığın fayda maliyet analizi. *Çimento İşveren Dergisi*, Sayı 17, ss. 4-15.

ÇOLAK, M. (2012). *Kayıt dışı ekonomi ve çözüme yönelik politika önerileri*. T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Yayın No: 2012/423, Mayıs, Ankara.

ÇOMAKLI, Ş. E. (2004). *Türkiye’de kayıt dışı ekonomi ve vergisel kayıt dışılık (mükellef ve sistem analizi), Atatürk Üniversitesi bilimsel araştırma projeleri*, Turhan Kitabevi, Ağustos, Erzurum.

DERDİYOK, T. (1993). Türkiye’de kayıt dışı ekonominin tahmini. *Türkiye İktisat dergisi*, Mayıs.

FEİGE, E. L. (1979). *How big is the irregular economy?*. *Challenge*, 22(5), 5-13.

FELD, L. P. ve Larsen, C. (2005). *Black activities in germany in 2001 and 2004: a comparison based on survey data*. Copenhagen: Rockwool Foundation Research Unit, Study no. 12,

GUTMANN, P. M. (1977). The subterranean economy. *Financial Analysts Journal*, 33(6), 26-28.

HALICIOĞLU, F. (1999). The black economy in Turkey: an empirical investigation. *The Review of Political Sciences of Ankara University*, 53, 175-191.

İLHAN, G. (2007). Vergi ödemeyi etkileyen ekonomik faktörler. *Akademik Bakış, Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, Sayı 12, <http://www.akademikbakis.org/12/VOEF.htm>, (16.11.2014)

KARAGÜL, M. (1998). Kayıt dışı ekonomi ve Türkiye'deki kayıt dışı ekonominin incelenmesi. *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi dergisi*,

KAUFMANN D. ve KALİBERDA, A. (1996). *Integrating the unofficial economy into the dynamics of post socialist economies*. Policy Research Working Paper, 1, 1-39.

KIZILOT, Ş. ve ÇOMAKLI, E. Ş. (2004). Vergi kayıp ve kaçakları ve kayıt dışı ekonomi ilişkisi ve boyutlarının mevzuat açısından değerlendirilmesi. *19. Türkiye Maliye Sempozyumu*, “Türkiye’de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları”, 10-14 Mayıs 2004 Belek/ANTALYA.

KÖRNER, M, HARALD, S. LARS, F. ve FRIEDRICH, S. (2006). Steuermoral – das Spannungsfeld von freiwilligkeit der steuerhinterziehung und regelverstoß durch steuerhinterziehung. *Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung e.V. Tübingen*, no. 64, Tübingen.

LİPPERT, O. ve MİCHAEL, W. (1997). The underground economy: global evidences of its size and impact, *The Fraser Institute*, Vancouver, British Columbia, Canadian Cataloguing in Publication Data, Canada

- MCGEE, R. W. ve WENDY, G. (2005). Opinions on the ethics of tax evasion: a comparative study of the usa and six latin american countries. *Akron Tax Journal*, Sayı. 24:69, ss. 69-91
- ORGAN, İ. ve YEGEN, B. (2013). Vergi bilinci ve vergi ahlakı oluşumunda muhasebe meslek mensuplarının rolü: adana ili örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 27, Sayı: 4, Adana.
- ÖĞÜNÇ, F. ve YILMAZ, G. (2000). Estimating the underground economy in turkey. *the central bank of the republic of Turkey*, Discussion Paper, Ankara, 1-29.
- ÖNDER, İ. (2001). Kayıt dışı ekonomi ve vergileme. *İ.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No: 23-24 (Ekim 2000-Mart 2001), İstanbul.
- SARIKAYA, H. E. (2007). Kayıt dışı ekonomi'nin ekonomik büyümeye etkisi: Türkiye örneği (1980-2005). Yüksek Lisans Tezi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İktisat Anabilim Dalı, Konya.
- SCHNEİDER, F. ve ENSTE, H. D. (2000). Shadow economies: size, causes, and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38, 77–114.
- SCHNEİDER, F. (2012). The shadow economy and work in the shadow: what do we (not) know?. *IZA Discussion Paper No. 6423*, Mart.
- SCHNEİDER, F. ve ANDREAS, B. (2012). Shadow economies in highly developed OECD countries: what are the driving forces?. *Discussion Paper No. 6891*, Ekim.
- SCHNEIDER, F. ve WILLIAMS, C. C. (2013). The shadow economy. *The Institute of Economic Affairs*, 2013
- SEYİDOĞLU, H. (1992). *Ekonomik terimler ansiklopedik sözlük*, Güzem Yayınları no. 4, Ankara.
- SUGÖZÜ, İ. H. (2008). Kayıt dışı ekonomiyi önlemede vergi politikaları (1980 – 2004 Türkiye örneği). *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Konya.
- ŞAHİN, A. (2009). Kayıt dışı ekonomi ve vergi ahlakı etkileşimi. Yüksek Lisans Tezi, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Çanakkale.
- TANZİ, V. (1983). The underground economy in the united states: annual estimates, 1930-80. *International Monetary Fund Staff Papers*. 30(2). 283-305.
- TECİM, B. A. H. (2008). Kayıt dışı ekonomide vergi ve vergi denetiminin önemi. Yüksek Lisans Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir.
- TEMEL, A., ŞİMŞEK A. ve YAZICI, K. (1994), *Kayıtdışı ekonomi tanımı, tespit yöntemleri ve Türk ekonomisindeki büyüklüğü*, DPT, Ankara, 33 s.
- TORGLER, B. (2003). Tax morale: theory and empirical analysis of tax compliance. *Yayınlanmamış Doktora Tezi, Universitat Basel*, Basel.
- TORGLER, B. (2004). Tax morale in asian countries”, Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA), *Switzerland University of Basel*, WWZ, Switzerland. Vol. 15, Iss. 2, pp. 1-34
- TORGLER, B. (2005). Tax morale and direct democracy. *European Journal of Political Economy*, Sayı 21, ss. 525-531.

TORGLER, B. ve FRIEDRICH, S. (2009). The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy. *Journal of Economic Psychology*, 30(3): 228–45.

TOSUNER, M. ve DEMİR, İ. C. (2007). Toplumsal bir olgu olarak vergi ahlâkı. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 / 3 (2007). 1 – 20, Ankara.

TOSUNER, M. ve DEMİR, İ. C. (2008). Ege bölgesinin vergi ahlak düzeyi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, c. X, Sayı II, , ss. 355-373, Afyon.

TURHAN, S. (1998). *Vergi teorisi ve politikası*, Filiz Kitabevi, İstanbul.

TÜTÜNCÜ, A. ve ZENGİN, H. (2016). Türkiye’de kayıtdışı ekonominin boyutunun tahmini. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17 (2) 2016, 195-209

UÇGUNOĞLU, M. (2012). Kayıt dışı ekonomi çerçevesinde evde üretim üzerine bir değerlendirme. Yüksek Lisans Tezi, *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Tokat.

US, V. (2004). Kayıtdışı ekonomi tahmini yöntem önerisi: Türkiye örneği. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Araştırma Genel Müdürlüğü*. 2004, 1-52.

VAN, E. R. ve BRUGT, K. (1988). Features of the hidden economy in the netherlands. *Review of Income and Wealth*, 34(3): 251–73.

YILMAZ, G. A. (2004). Kayıt dışı ekonomi; ulusal ve küresel boyutları ve dinamiklerinin analizi. *Vergi Kayıp ve Kaçakları ve Önlenmesi Yolları*, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, ss: 15-51, 10-14 Mayıs 2004, Antalya.

YURDAKUL, A. (2013). *Vergi ahlakı ve vergi ahlakını belirleyen faktörlerin analizi: Bursa İli Örneği*, Dora Yayıncılık, Bursa.

### **İnternet Kaynakları**

GİB. (2016). *Kayıt dışı ekonomiyle mücadele stratejisi eylem planı, 2008-2010* [http://www.gib.gov.tr/fileadmin/beyannamerehberi/Kayit\\_disi\\_2009tr.pdf](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/beyannamerehberi/Kayit_disi_2009tr.pdf). Erişim Tarihi: 15.10.2016.

WB. (2016). <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp> Erişim tarihi: 10.11.2016