

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Sahibi / Owner

Atatürk Üniversitesi İİBF Adına
Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU
Dekan

Editörler / Editors

Doç. Dr. Elif ÇOLAKOĞLU	elifco@atauni.edu.tr (Kamu Yönetimi)
Dr. Öğretim Üyesi Gökhan ERKAL	gerkal@atauni.edu.tr (Ekonometri)
Dr. Öğretim Üyesi Özge BUZDAĞLI	ozgetatlici@atauni.edu.tr (İktisat)
Dr. Öğretim Üyesi Ensar AĞIRMAN	ensaragirman@atauni.edu.tr (İşletme)
Dr. Bahar TÜRK	bahar.cakmak@atauni.edu.tr (İşletme)
Arş. Gör. Dr. Muhammet ÖZCAN	m.ozcan@atauni.edu.tr (İşletme)
Arş. Gör. Fatih UÇAN	fatih.ucan@atauni.edu.tr (Kamu Yönetimi)
Arş. Gör. Müge YÜCE	muge.yuce@atauni.edu.tr (Uluslararası İlişkiler)

Cilt / Volume : 32

Sayı / Number : 2

Yıl/ Year : 2018

ISSN : 1300 - 4646

: 2147 - 7582

Copyright © Nisan 2018

Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi

- *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* yılda 4 kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Türkçe ve İngilizce dillerinde iktisat, işletme, uluslararası ilişkiler, kamu yönetimi, ekonometri, çalışma ekonomisi ve endüstriyel ilişkiler, yönetim bilişim sistemleri, sosyal hizmet, uluslararası ticaret ve lojistik ve ilişkili alanlarda makaleler yayımlar. Dergide yayımlanan makalelerin dil, bilim, yasal ve etik sorumluluğu yazara aittir. Makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz. Tüm hakları mahfuzdur.
- TÜBİTAK / ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanına (SBVT) dahildir.
- EBSCOhost tarafından taranmaktadır.
- ASOS INDEX, DOAJ, Open Science Directory, Scientific Indexing Service (SIS), Acarindex, Sobiad, Araştırmax, The Cite Factor ve Google Scholar tarafından indekslenmektedir.
<http://www.asosindex.com/journal-view?id=62>

Dizgi

Arş. Gör. Müge YÜCE muge.yuce@atauni.edu.tr

Sekreteryaya

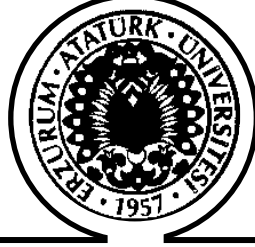
Dr. Öğretim Üyesi Gökhan ERKAL iibfdergi@atauni.edu.tr
Arş. Gör. Fatih UÇAN iibfdergi@atauni.edu.tr

İletişim

Telefon: 0 442 231 15 86 / 231 27 41

Belgegeçer: 0 442 231 19 07

Adres: Atatürk Üniversitesi İİBF 25240 / ERZURUM



ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ

ATATURK UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

Cilt / Volume: 32

Sayı / Number: 2

Yıl / Year: 2018



**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
DERGİSİ**



Cilt / Volume: 32

Sayı / Number: 2

Yıl / Year: 2018

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Müslüm POLAT	Döviz Kurunun Firmaların Piyasa Değerine Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi.....	211
Neslihan ŞİMŞEK İLKİM Neslihan DERİN	Güvenlik İklimi ve İş Tatmini İlişkisinde Birey-Örgüt Uyumunun Aracı Rolü.....	231
Engin YAVUZ Sevtap ÜNAL	Bilişsel ve Duygusal Marka Güveninin Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Erzurum İlinde Bir Araştırma.....	247
Eda BOZKURT	Son Gelişmeler Işığında Türkiye’de Avrupa Birliği Algısı	267
Hilmiye TÜRESİN TETİK Lale ORAL ATAÇ Sevinç KÖSE	Psikolojik Sermaye İle İş Doymu ve Performans İlişkisi: Türkiye’de Yapılan Araştırmalar Üzerinden Bir Meta Analizi.....	289
Dilara AYLAY Yakup KÜÇÜKKALE	Cari Açık ve Tasarruf İlişkisi: Caldéron Argümanı Bağlamında Türkiye Örneği	315
Enes Emre BAŞAR	Hangi Ürün Kategorisi Tüketicilerin Perakendeci Mağaza Tercihlerinde En Büyük Etkiye Sahip? Lider Ürün Yaklaşımı....	335
Metin İŞİK	İnovasyon Kültürünün Hizmet İnovasyonu Performansına Etkisi: Bitlis İli Hizmet Sektöründe Bir Araştırma.....	351
Adnan KARATAŞ Elif ÇOLAKOĞLU	Afganistan İslam Cumhuriyeti’nin Devlet Yapısında Yerel Yönetim Sistemi.....	367
Ensar AĞIRMAN	Finansal Sıkıntı Göstergeleri: BIST’te İşlem Gören İmalat Sanayi Firmaları Üzerine Bir Araştırma	403
Doğan BARAK Bekir ÇELİK Tuncay ÇELİK	Balassa-Samuelson Hipotezinin Yüksek Orta Gelirli Ülkelerde Geçerliliğinin Test Edilmesi.....	427
Selami GÜNEY Hilmi AKDAĞ	Tükenmişlik Sendromunun Muhasebe Meslek Mensupları Açısından İncelenmesi (Erzincan ve Erzurum İllerinde Bir Araştırma).....	447
Vildan Hilal AKÇAY	Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Örgütsel Tutum ve Davranışlar Üzerindeki Rolü.....	461

Kübra AKYOL ÖZCAN Erkan OKTAY	Türkiye'deki Mevduat Bankalarının Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi Yöntemiyle İncelenmesi.....	487
Yeliz MOHAN BURSALI	Kurumsal Yönetim İlkeleri Işığında Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk.....	505
Reşat KARCIOĞLU Nevin ÖZER	Hava Durumu ve Ayın Evreleri Anomalilerinin BIST'de Getiri ve Oynaklığa Etkisi.....	533



THE REPUBLIC OF TURKEY
ATATURK UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND
ADMINISTRATIVE SCIENCES



Volume / Cilt: 32

Number / Sayı: 2

Year / Yıl: 2018

CONTENTS / İÇİNDEKİLER

Müslüm POLAT	The Effects of Exchange Rate into Market Values of Companies: Cointegration and Causality Analysis in OECD Countries.....	211
Neslihan ŞİMŞEK İLKİM Neslihan DERİN	The Mediation Role of Person-Organization Fit in the Relation between Security Climate and Job Satisfaction: A Research in the Textile Sector.....	231
Engin YAVUZ Sevtap ÜNAL	The Impact of Cognitive and Affective Brand Trust on the Purchasing Intention of the Determinants: A Research in Erzurum Province.....	247
Eda BOZKURT	In The Light of Recent Developments Perception of European Union in Turkey.....	267
Hilmiye TÜRESİN TETİK Lale ORAL ATAÇ Sevinç KÖSE	The Relationship between Psychological Capital and Job Satisfaction and Performance: A Meta-Analysis on the Studies Conducted in Turkey.....	289
Dilara AYLA Yakup KÜÇÜKKALE	Current Account Deficit and Saving Relationship: The Case of Turkey Argument of Caldéron Context.....	315
Enes Emre BAŞAR	Which Product Category has the Largest Effect on Consumers' Retail Store Choices? Lead Product Approach.....	335
Metin İŞİK	Impact of Innovation Culture on Service Innovation Performance: A Research on Service Sector in Bitlis Province.....	351
Adnan KARATAŞ Elif ÇOLAKOĞLU	The Local Government System in the Government of Islamic Republic of Afghanistan.....	367
Ensar AĞIRMAN	Financial Distress Indicators: An Application on Manufacturing Firms Traded in BIST.....	403
Doğan BARAK Bekir ÇELİK Tuncay ÇELİK	Testing The Validity of the Balassa-Samuelson Hypothesis in High Middle Income Countries.....	427
Selami GÜNEY Hüda AKDAĞ	An Investigation of Burnout Syndrome in terms of Accounting Professionals (A Research in Erzincan and Erzurum Provinces).....	447
Vildan Hilal AKÇAY	The Role of Affective and Psychological Factors on Organisational Attitudes and Behaviors.....	461

Kübra AKYOL ÖZCAN Erkan OKTAY	Investigation of Effectiveness of Deposits Bank of Turkey with Data Envelopment Analysis.....	487
Yeliz MOHAN BURSALI	Corporate Governance Principles in the light of Ethical Rules and Social Responsibility.....	505
Reşat KARCIOĞLU Nevin ÖZER	Influence of Weather and Lunar Cycle Anomalies on Return and Volatility in BIST.....	533

ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER DERGİSİ
BİLİM DANIŞMA KURULU
(Ada göre sıralanmıştır.)

Prof. Dr. Adem DURSUN Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Hüseyin DAĞLI Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet KALA İstanbul Üniversitesi	Prof. Dr. Hüseyin ÖZER Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet MAKAL Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Kerem KARABULUT Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet SÖZEN Doğu Akdeniz Üniversitesi	Prof. Dr. Mahmut KARTAL Cumhuriyet Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet UZUN Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. M. Sinan TEMURLenk Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Alaattin KIZILTAN T.C. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi	Prof. Dr. Muammer YAYLALI Erzurum Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Alper E. GÜVEL Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Murat ÇAK İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Atılhan NAKTİYOK Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Murat NİŞANCI Erzincan Üniversitesi
Prof. Dr. Aysel ERCİŞ Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Mustafa SEVÜKTEKİN Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşegül MENĞİ Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Mustafa UÇAR Dicle Üniversitesi
Prof. Dr. Abdülkerim DAŞTAN Karadeniz Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Nesrin ALGAN Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Berrin C. ATAMAN Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ Arel Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz TORAMAN Gaziantep Üniversitesi	Prof. Dr. Osman DEMİRDÖĞEN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Cevat GERNİ Doğuş Üniversitesi	Prof. Dr. Ömer YILMAZ Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Dursun KAYA Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ömer F. İŞCAN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ekrem YILDIZ Kırıkkale Üniversitesi	Prof. Dr. Ö. Selçuk EMSEN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan OKTAY Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Erol ÇAKMAK Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Esra G. D. KİBAR Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Uğur ÖMÜRGÖNÜLŞEN Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Fatih KARCIOĞLU Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Ünal ÇAĞLAR Kırklareli Üniversitesi
Prof. Dr. Fehim BAKIRCI Atatürk Üniversitesi	Prof. Dr. Üstün ÖZEN Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE Bülent Ecevit Üniversitesi	Prof. Dr. Vedat KAYA Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Hüseyin BAĞCI Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Yusuf AKAN Atatürk Üniversitesi

Prof. Dr. Yunus KİSHALI
Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Yunus SÜRMEŒ
Kocaeli Üniversitesi

Prof. Dr. Zerrin T. KARAMAN
Dokuz Eylül Üniversitesi

TEŞEKKÜR

Bu dergi değerli hakemlerimizin katkılarıyla yayımlanmaktadır. İlgilerinden ve desteklerinden dolayı teşekkür eder, saygılar sunarız.

BU SAYININ HAKEM KURULU

Hakemin Unvanı	Hakemin Adı	Hakemin Üniversitesi
Prof. Dr.	Abdulkerim DAŞTAN	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç. Dr.	Abdulahap BAYDAŞ	Bingöl Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Ali Kemal CELİK	Ardahan Üniversitesi
Prof. Dr.	Aşkın KESER	Uludağ Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Ayda AKKOL GÖK	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr.	Aysel ERCİŞ	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Bener GÜNGÖR	Atatürk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Bilsen BİLGİLİ	Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr.	Canan Nur KARABEY	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Cem KAHYA	Bayburt Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Dilek ÖZDEMİR	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Dursun BİNGÖL	Gazi Üniversitesi
Doç. Dr.	Elif ÇOLAKOĞLU	Jand. ve Sahil Güvenlik Akademisi
Dr. Öğr. Üyesi	Emirhan GÖRAL	Marmara Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Ensar AĞIRMAN	Atatürk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Esra DİK	Mersin Üniversitesi
Doç. Dr.	Eyyup YARAŞ	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr.	Fatih Coşkun ERTAŞ	Atatürk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Gülizar AKKUS	Kastamonu Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Gülşen BAYAT	İğdır Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Hayati AKSU	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Kaya YILDIZ	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Kürşat TİMUROĞLU	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Levent GÖKDEMİR	İnönü Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Mehlika Özlem ULTAN	Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr.	Mehmet MARANGOZ	Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Miraç EREN	Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Muhammet Ali TİLTAY	Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr.	Mustafa Kemal DEĞER	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Prof. Dr.	Necmiye CÖMERTLER	Adnan Menderes Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Nevin ÖZER	Erzincan Üniversitesi
Prof. Dr.	Ömer Faruk İŞCAN	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Ömer ALKAN	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr.	Reşat KARCIOĞLU	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Salih Börteçine AVCI	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Semra AKTAS POLAT	İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Doç. Dr.	Sevim BUDAK	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr.	Sevtap ÜNAL	İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi
Prof. Dr.	Şebnem BURNAZ	İstanbul Teknik Üniversitesi
Doç. Dr.	Taşkın DIRSEHAN	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr.	Türker SUSMUŞ	Ege Üniversitesi
Prof. Dr.	Zafer TUNCA	İstanbul Kültür Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi	Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr.	Zümrüt ECEVİT SATI	İstanbul Üniversitesi

ÖNSÖZ

Üniversitemiz bünyesinde, kuruluşu 55 yıl öncesine dayanan Fakültemiz, halen İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adı altında eğitim ve öğretim faaliyetlerini sürdürmektedir. Fakültemiz bünyesinde çıkarılan “Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler (Fakültesi) Dergisi” ise, 1976 yılından bu yana yayın hayatına devam eden ulusal hakemli bir dergidir. Dergimiz için; işletme, iktisat, kamu yönetimi, ekonometri, uluslararası ilişkiler, yönetim bilişim sistemleri, çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri ile uluslararası ticaret ve lojistik alanları başta olmak üzere çeşitli konularda makaleler kabul edilmektedir. 42 yıldan bu yana kesintisiz bir şekilde Türkçe ve İngilizce olarak yayın yapan dergimiz, TÜBİTAK/ULAKBİM sosyal bilimler veri tabanı kapsamında olup EBSCOHOST tarafından taranmaktadır.

Editör ekibimle birlikte Fakültemizin bu köklü dergisinin yönetimini 2013 yılından itibaren üstlendik ve ilk günkü heyecanımızı muhafaza ederek görevimizi siz değerli meslektaşlarımıza yakışacak şekilde yerine getirmeye çalıştık. Bendeniz Doç. Dr. Elif ÇOLAKOĞLU ise kurum değişikliğim sebebiyle sürdürmekte olduğum baş editörlük görevimi bu sayıda son kez yerine getiriyorum. Yaklaşık 5 yıl süren görev sürem boyunca ekibimle dergimizin yönetim sürecinde yer almış olmaktan dolayı onur duyduğumu ifade etmek isterim.

Dergimiz sayılarının yayına hazırlanması sürecinde, öncelikle hem iş disiplini, hem yol göstericiliğiyle bizlere rehberlik eden Fakülte Dekanımız Sayın Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU'na teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca bu süreçte değerli katkılarını esirgemeyen ve bizlere inanan emekli hocamız eski Dekan Prof. Dr. M. Suphi ORHAN'a, tecrübeleriyle dergimizin gelişimine katkı sağlayan eski Baş Editörümüz Prof. Dr. Turan ÖNDEŞ'e ve sonrasında eski dekanlar Prof. Dr. Adem DURSUN ve Prof. Dr. Hüseyin ÖZER'e saygılarımı sunarım.

Başlangıçta beş kişiden oluşan ekibimiz, sonrasında duyulan gereksinmeye bağlı olarak bugün alanında uzman yedi kişiden oluşmaktadır. Bölüm editörlerimiz, bugüne değin uzmanlıkları dahilinde Dergimize katkı sağlamışlardır. Ekip olarak uyumlu ve özverili bir çalışma ortamı yakaladığım bu mesai arkadaşlarımdan; Dr. Bahar TÜRK'e, Dr. Öğretim Üyesi Gökhan ERKAL'a, Dr. Muhammet ÖZCAN'a, Dr. Öğretim Üyesi Ensar AĞIRMAN'a ve ekibimize sonradan dahil olan Dr. Öğretim Üyesi Özge BUZDAĞLI'ya, Araştırma Görevlisi Fatih UÇAN'a ve Araştırma Görevlisi Müge YÜCE'ye ve ayrıca ilk sayılarımızda tecrübelerini bize aktaran Dr. Öğretim Üyesi Z. Çağlar YURTTANÇIKMAZ'a çok teşekkür ederim. Son olarak, uzunca bir süre Dergimizin dizgisini yapıp, yayına hazırlayan Fakültemiz personel özlük işlerinden sorumlu Veri Hizmetleri Kontrol İşletmeni Abdüllatif SEÇER'e teşekkürlerimi sunarım.

Öte yandan Dergimiz yeni editör ekibiyle önümüzdeki sayıdan itibaren siz değerli hocalarımızın çalışmalarını yayınlamaya devam edecek olup değerli katkılarınızı beklemekteyiz. Dergimizin sonraki sayılarında görevi bizden devralacak olan yeni dergi yönetimine başarılar diler, bu zorlu görevi çok iyi bir şekilde yerine getireceklerine olan inancımızı ifade etmek isterim.

Bu duygu ve düşüncelerle, ben ve editör ekibim adına, Dergimizin yayın hayatında yer almış olmaktan dolayı duyduğumuz mutluluğu tekrar ifade eder, saygılarımı sunarım.

Doç. Dr. Elif ÇOLAKOĞLU
Dergi Yöneticisi ve Baş Editör

DÖVİZ KURUNUN FİRMALARIN PİYASA DEĞERİNE ETKİSİ: OECD ÜLKELERİ ÜZERİNE EŞBÜTÜNLEŞME VE NEDENSELLİK ANALİZİ

*Müslüm POLAT**

Alınış Tarihi: 13 Temmuz 2017

Kabul Tarihi: 20 Aralık 2017

Öz: Çalışmanın amacı döviz kurunun firmaların piyasa değerine etkisini tespit etmektir. Bu amaçla OECD üyesi ülkelerin Ocak 2000 – Nisan 2016 dönemindeki aylık verileri ile panel veri analiz yöntemiyle bir çalışma yapılmıştır. Çalışmada değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi belirlendikten sonra katsayı tahmini için ülkeler arasındaki yatay kesit bağımlılığını ve ülkelerin heterojen yapısını dikkate alan bir yaklaşım kullanılmıştır. Bu testin sonucunda, döviz kurunun hisse senedi üzerinde %10 önem düzeyinde pozitif bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Ülkelere ait birim etkiler incelendiğinde; 1 ülkeye ait etki anlamlı bulunmazken, 11 ülkeye ait pozitif ve 7 ülkeye ait negatif etkinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç döviz kurunun hisse senedi fiyatına etkisinin ülkeden ülkeye değiştiğini gösterdiği gibi literatürde farklı ülkeler için yapılan çalışmalardan farklı sonuçlar alınmasını da izah etmektedir. Çalışmada son olarak değişkenler arasında nedensellik ilişkisi araştırılmış ve çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Hisse Senedi, Döviz Kuru, Eşbütünleşme, Nedensellik

THE EFFECTS OF EXCHANGE RATE INTO MARKET VALUES OF COMPANIES: COINTEGRATION AND CAUSALITY ANALYSIS IN OECD COUNTRIES

Abstract: The aim of this study is to determine the effect of the exchange rate on the market value of firms. For this purpose, the monthly data of OECD countries for January 2000 - April 2016 was conducted with panel data analysis method. Firstly, the cointegration relation between the variables was determined. Then, an approach was used that takes into account the cross-sectional dependency of countries and the heterogeneous structure of countries for coefficient estimates. As a result of this test, it was determined that the exchange rate had a positive effect on stocks at 10% significance level. While the effect of 1 country was not significant, it was found that the positive effect of 11 countries and the negative effect of 7 countries were significant by examining the unit effects of the countries. This result shows that the effect of the exchange rate on the price of the stock has changed from country to country. And this result also explains the different results obtained from studies done for different countries in the literature. Finally, the causality relation between the variables was investigated and there is a two-way causality was determined.

Keywords: Stock, Exchange Rate, Cointegration, Causality

* Dr. Öğretim Üyesi, Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

I. Giriş

Hisse senedi piyasalarının gelişmesi ve derinleşmesi ile birlikte bu piyasaların hem ülke ekonomileri hem de bireysel yatırımcılar için önemi artmıştır. Ülkeler için ekonominin bir göstergesi olarak bu piyasalar önem arz ederken, bireysel yatırımcılar küçük tasarruflarını değerlendirme imkânına kavuştukları için bu piyasalara yönelmektedirler. Dolayısıyla hisse senedi piyasalarını etkileyen faktörlerin belirlenmesi hem ülkeler hem de bireysel yatırımcılar için son derece önemlidir. Etkin piyasalar hipotezine göre hisse senedi fiyatını etkileyen faktörler temelde ikiye ayrılmaktadır. Bunlardan birincisi, firmanın kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan faktörler, ikincisi ise firma dışındaki makroekonomik faktörlerdir (Elmas ve Esen, 2011, s. 154). Makroekonomik faktörlerin hisse senedi fiyatına etkisi birçok çalışmada araştırılmakla birlikte bunların arasında en fazla üzerinde durulan faktörlerden birisi de döviz kuru olmuştur. 1970’li yıllarda sabit döviz kuru rejiminin kalkmasıyla döviz kurunun hisse sendi fiyatına etkisini ölçmek için başlayan çalışmalar, 1980 ve 1990’lı yıllarda ABD’nin yanı sıra Japonya ve bazı Avrupa ülkelerinde, hisse senedi fiyatlarındaki ani yükselişlerden sonra hız kazanmıştır (Kaya vd., 2013, s. 167).

Finans literatüründe döviz kurunun hisse senedi piyasalarını etkilediğini kabul eden çalışmaların büyük çoğunluğu, bu etkinin negatif olduğu ifade etmekte ve genel olarak bu etkiyi şöyle izah etmektedirler: Döviz kuru yükselmesi firmaların risk düzeylerini yükselttiği için firmaların net bugünkü değerlerini, dolayısıyla da firmaların değerlerini düşürmektedir. Ayrıca ülke parasının değer kaybetmesi, firmaların finansal durumlarını bozduğundan firma değerine olumsuz etki yapar. Döviz kurunun yükselmesi bütün ekonomiyi olumsuz etkilemekle birlikte uluslararası piyasalarda faaliyet gösteren firmaları daha fazla etkiler (Dizdarlar ve Derindere, 2008: 115).

Ayrıca hisse senediyle döviz kuru arasındaki ilişkiyi açıklamak için bazı modeller geliştirilmiştir. Bu modellerin başında “geleneksel yaklaşım” ile “portföy yaklaşımı” gelmektedir. Geleneksel yaklaşım, döviz kurunda ortaya çıkan bir değişimin hisse senedi fiyatında değişime neden olduğunu söylemektedir. Çünkü döviz kurundaki bir değişim işletmenin varlıklarının ve yükümlülüklerinin maliyetlerini değiştirdiğinden işletmenin karlılığı da değişmektedir. Dolayısıyla hisse senedi fiyatı da değişmektedir. Portföy yaklaşımı ise hisse senediyle döviz kuru arasındaki ilişkinin negatif olduğunu ileri sürmektedir. Fakat bu yaklaşımda daha çok hisse senedinden döviz kuru yönüne bir etkinin olduğu savunulmaktadır. Çünkü hisse senedi değerinin artması yatırımcıların gelecekte beklediklerini pozitif etkileyeceğinden yatırımcılar döviz yerine hisse senedine yönelirler. Bunun sonucunda hisse senedi fiyatı yükselirken döviz kuru düşer (Elmas ve Esen, 2011, s. 154,155).

Bununla birlikte teorik olarak finans literatüründe hisse senedi fiyatıyla döviz kuru arasındaki ilişkinin açıklanmasında ortak bir görüş olduğu söylenemez. (Ayvaz, 2006, s. 2) Çünkü bazı çalışmalar negatif sonuç bulurken

bazıları pozitif sonuç tespit etmişlerdir. Diğer bir kısmı ise anlamlı bir ilişki olmadığını ifade etmişlerdir. Bunun sebebi ülkelerin, döviz yönetimi ile ilgili farklı dönemlerde farklı politikalar kullanmaları olabileceği gibi çalışmaların farklı ülkelerde olması da olabilir. Çünkü yapılan çalışmaların büyük çoğunluğunda sadece bir ülke kullanılmıştır. Birden fazla ülke üzerine yapılan çalışmalarda kullanılan ülkeler genelde ekonomik olarak ya da coğrafik olarak birbirine yakın ülkeler olduğu görülmüştür. Bununla birlikte her ülke için elde edilen sonuçlar birbirinden farklı olabilmektedir. Ayrıca birden fazla ülke üzerine yapılan çalışmalarda her ülke ayrı ele alındığı için ortak bir kanıya varmak mümkün olmamaktadır.

Bu çalışmada daha önceki çalışmalardan farklı olarak birçok ülke bir arada analize tabi tutulmuştur. Dünyanın farklı yerlerinden üyesi bulunan OECD ülkelerinin ele alındığı bu çalışmada Ocak 2000 – Nisan 2016 dönemi panel veri analiz yöntemiyle incelenmiştir. Ayrıca diğer çalışmalardan farklı olarak ülkeler arasında bulunması muhtemel yatay kesit bağımlılığını ve ülkelerin heterojen yapısını dikkate alan bir yaklaşım kullanılmıştır.

II. Literatür Çalışması

Günümüze kadar hisse senediyle döviz kuru arasında nasıl bir ilişki bulunduğu birçok çalışmaya konu olmasına rağmen literatürde ortak bir sonuca varılamamıştır. Bazı çalışmalarda herhangi bir etki bulunmazken bazı çalışmalarda anlamlı etki tespit edilmiştir. Anlamlı etki tespit eden çalışmaların da bir kısmı pozitif etki belirleyen bir kısmı negatif etki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu da bu konuda yapılan çalışmaların yoğun bir şekilde devam etmesine neden olmuştur. Bu konuda yapılan ilk çalışmalardan biri olan Franck & Young (1972) çok uluslu firmaların hisse senetlerinin döviz kurundan etkilenip etkilenmediğini araştırmışlardır. 1967 – 1971 yıllarına ait verilerle yaptıkları çalışmalarında anlamlı bir sonuç elde edememişlerdir. Bir diğer çalışma olan Bahmani-Oskooee & Sohrabian (1992) döviz kuru ile S&P 500 endeksi arasındaki eşbütünleşme ve nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Sonuç olarak değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme olmadığını ancak kısa dönemli nedensellik ilişkisi bulunduğunu belirlemişlerdir.

Kim (2003) çalışmasında Ocak 1974 – Aralık 1998 döneminde ABD’de sanayi üretim endeksi, döviz kuru, faiz oranı ve enflasyon oranının hisse senedi fiyatıyla ilişkisini araştırmış ve döviz kurunun hisse fiyatını negatif etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Tabak (2006) ise Brezilya’da yaptığı çalışmada döviz kuruyla hisse senedi fiyatı arasında uzun vadeli bir ilişki olmadığı gibi döviz kurundan hisse senedi fiyatına yönelik bir nedenselliğin de bulunmadığını belirlemiştir.

Ayvaz (2006) farklı dönemlere ait aylık verileri kullanarak yaptığı çalışmada BIST’teki endeksler ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonuç olarak hizmet sektör endeksiyle döviz kuru arasında hiçbir ilişki bulunmadığını fakat mali sektör endeksi, ulusal 100 endeksi ve sanayi endeksi

ile aralarında uzun dönemli bir ilişki olduğunu belirlemiştir. Dizdarlar & Derindere (2008) hisse senedi fiyatını hangi faktörlerin etkilediğini belirlemek amacıyla Ocak 2005 – Aralık 2007 döneminde 14 makroekonomik faktöre ait aylık veriler kullanarak yaptıkları çalışmada döviz kurunun hisse sendi fiyatlarını negatif etkilediği saptamışlardır.

Yau & Nieh (2009) Japonya ve Tayvan’da Ocak 1991 – Mart 2008 döneminde döviz kuruyla hisse senedi arasında nasıl bir ilişki olduğunu araştırmışlardır. Sonuç olarak uzun dönemli bir ilişki bulunduğunu ancak kısa dönemli nedensellik bulunmadığını saptamışlardır. Rahman & Uddin (2009) Hindistan, Pakistan ve Bangladeş ülkelerinde Ocak 2003 – Haziran 2008 döneminde aylık verilerle yaptıkları çalışmada döviz kuruyla hisse sendi fiyatı arasında herhangi bir ilişki bulunmadığını saptamışlardır. Bunun aksine Halaç & Kurt Gümüş (2010) 1988 -2009 dönemindeki haftalık veriler kullanarak hisse senedi fiyatıyla döviz kuru arasında uzun dönemli ilişki bulmuşlardır.

Adjasi, Biekpe, & Osei (2011) Gana, Kenya, Mauritius, Mısır, G.Afrika, Uganda, Nijerya, Tunus ve Namibya üzerine eşbütünleşme ve VAR analiz yöntemleriyle yaptıkları çalışmada Tunus’ta döviz kuru ile hisse senedi arasında eşbütünleşme bulmuşlardır. Döviz kurundan gelen şokların hisse senedi getirilerini Mısır ve Güney Afrika’da arttırdığını, Gana, Kenya, Mauritius ve Nijerya’da ise azalttığını saptamışlardır. İşcan (2011), Euro ve Dolar döviz kurlarının IMKB 100 endeksini nasıl etkilediğini Aralık 2001- Aralık 2009 dönemindeki günlük verilerle araştırmış ve IMKB 100 endeksiyle bu kurlar arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmadığını belirlemiştir.

Elmas & Esen (2011) Almanya, Fransa, Hindistan, Rusya, Hollanda ve Türkiye’de hisse senedi fiyatlarıyla döviz kuru arasındaki ilişkiyi Ocak 1999 – Mart 2010 dönemindeki aylık veriler ile araştırmışlardır. Sonuç olarak Türkiye, Fransa, Hollanda ve Almanya’da hisse sendi fiyatlarının döviz kurundan etkilediği, Hindistan ve Rusya’da ise hisse senedi fiyatlarının döviz kurundan etkilenmediğini saptamışlardır. Naik & Padhi (2012) çalışmalarında beş makroekonomik faktörün borsa endeksine etkisini araştırmışlardır. Nisan 1994 – Haziran 2011 döneminde Hindistan ekonomisinde yapılan çalışmada döviz kuruyla borsa endeksi arasında anlamsız bir ilişki bulunduğunu tespit etmişlerdir.

Kaya, Çömlekçi & Kara (2013) üç makroekonomik faktörün yanı sıra döviz kurunun da hisse senedi fiyatına etkisini Ocak 2002 – Haziran 2012 dönemine ait aylık veriler kullanarak incelemişlerdir. Sonuç olarak döviz kurunun hisse senedi değerini negatif etkilediğini tespit edilmişlerdir. Bahmani-Oskooee & Saha (2015) ise döviz kurundaki değişimin hisse senedi fiyatı üzerinde asimetric bir etkiye sahip olduğunu saptamıştır. Fauziah, Moeljadi, & Ratnawati (2015) Endonezya, Singapur, Malezya, Tayvan, Hong Kong, Çin, Güney Kore, Japonya, Tayland ve Hindistan ülkelerinde Ocak 2009 – Aralık 2013 dönemi için yaptıkları çalışmada hisse senedi fiyatlarıyla döviz kuru

arasında hem uzun dönemli ilişki olduğunu hem de nedensellik ilişkisi bulunduğunu belirlemiştir.

Ampririk literatür, okuyucular tarafından özet halinde görülebilmesi için Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1: *Ampirik Literatür Özeti*

Yazar(lar)	Ülke(ler)	Dönem	Bulgular
Solnik (1987)	Kanada, Almanya, İsviçre, Hollanda, Japonya, ABD, İngiltere ve Fransa	1973 -1983	Zayıf pozitif etki
Abdalla ve Murinde (1997)	Hindistan, Filipinler, Pakistan ve Güney Kore	Ocak 1985 – Temmuz 1994	Filipinler hariç döviz kurundan hisse sendi fiyatına doğru nedensellik
Ibrahim (1999)	Malezya	Ocak 1977 – Haziran 1996	Etki var
Nieh ve Lee (2001)	G7 ülkelerin	1 Ocak 1993 – 15 Şubat 1996	Uzun dönemli bir ilişki yok kısa dönemli ilişki var
Kim (2003)	ABD	Ocak 1974 – Aralık 1998	Negatif etki
Dizdarlar ve Derindere (2008)	Türkiye	Ocak 2005 – Aralık 2007	Negatif etki
Pekkaya ve Bayramoğlu (2008)	ABD ve Türkiye	1990-2007 dönemi günlük verileri	İMKB 100 endeksinde çift yönlü bir etki, S&P 500 endeksinden döviz kuruna tek yönlü etki
Gay (2008)	Rusya, Brezilya, Çin, ve Hindistan	Mart 1999 – Haziran 2006	Döviz kurunun hisse senedine etkisi anlamlı
Yau ve Nieh (2009)	Japonya ve Tayvan	Ocak 1991 – Mart 2008	Uzun dönemli ilişki var ancak kısa dönemli nedensellik yok
Rahman ve Uddin (2009)	Hindistan, Pakistan ve Bangladeş	Ocak 2003 – Haziran 2008	İlişki yok
Richards, Simpson ve Evans (2009)	Avusturya	2 Ocak 2003 – 30 Haziran 2006	Pozitif ilişki
Süslü (2010)	Şili, Ürdün, Meksika, Endonezya, Polonya, Rusya, Arjantin, Malezya, Brezilya, Türkiye ve Macaristan		Negatif ilişki
İşcan (2011)	Türkiye	Aralık 2001- Aralık 2009	Uzun dönemli ilişki yok
Elmas ve Esen (2011)	Almanya, Fransa, Hindistan, Rusya, Hollanda ve Türkiye	Ocak 1999 – Mart 2010	Türkiye, Fransa, Hollanda ve Almanya’da etki var, Hindistan ve Rusya’da etki yok
Naik ve Padhi (2012)	Hindistan	Nisan 1994 – Haziran 2011	İlişki anlamlı değil
Zakaria ve Shamsuddin (2012)	Malezya	Ocak 2000 – Haziran 2012	İlişki anlamlı değil

Doğru ve Recepoğlu (2013)	Türkiye	1980- 2012	Uzun dönemde pozitif, kısa dönemde negatif etki
Kaya, Çömllekçi ve Kara (2013)	Türkiye	Ocak 2002 – Haziran 2012	Negatif ilişki
Fauziah, Moeljadi, ve Ratnawati (2015)	Endonezya, Singapur, Malezya, Tayvan, Hong Kong, Çin, Güney Kore, Japonya, Tayland ve Hindistan	Ocak 2009 – Aralık 2013	Hem uzun dönemli ilişki hem de nedensellik ilişkisi var
Belen ve Karamelikli (2016)	Türkiye	Ocak 2006 – Aralık 2014	Negatif ilişki
Acar Boyacıoğlu ve Çürük (2016)	Türkiye	2006 – 2014	Pozitif etki

Literatür incelendiğinde birçok çalışmanın sadece bir ülke üzerine yapıldığı, birden fazla ülke üzerine yapılan çalışmalarda da bu ülkelerin ayrı ayrı analiz edildiği görülmektedir. Birden fazla kesiti bir arada değerlendiren panel veri yöntemiyle yapılan çalışmaların çok az olduğu dikkat çekmektedir. Bu çalışma, panel veri analiz yönteminin yanı sıra ülkeler arası yatay kesit bağımlılığı ile ülkelere ait heterojen yapıyı dikkate alan bir yaklaşım kullanılarak diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

III. Veri Seti ve Yöntem

A. Veri Seti

Bu çalışmada OECD ülkelerinde döviz kurunun hisse senedi fiyatına etkisi panel veri analizi ile araştırılmıştır. Bu amaçla ilgili ülkelerin Ocak 2000 – Nisan 2016 dönemine ait aylık verileri kullanılmıştır. Bütün veriler OECD'nin veri tabanından temin edilmiştir. OECD hisse senedi fiyatlarını, ilgili ülkenin borsasındaki endeks değerlerinden hesaplamakta ve baz yılı olarak 2010 yılını kullanmaktadır. Yani bütün ülkelerin hisse fiyatlarını aynı ölçü ile ifade edebilmek için ülkelerin endeks değerlerini 2010 yılında 100'e eşitlemektedir. Çalışmada bu borsa endekslerinin doğal logaritması alınmak suretiyle logaritmik hale getirilmiştir.

Döviz kuru olarak ülkelerin para birimi ile ABD Doları arasındaki nominal kur kullanılmıştır. Dolayısıyla ABD analize dahil edilmemiştir. OECD'ye kayıtlı 34 ülke olmasına rağmen bu ülkelerden bir kısmı aynı para birimi olan Euro'yu kullandıklarından bu ülkeler bir ülke gibi ele alınmıştır. Dolayısıyla panelde yatay kesit olarak, birisi Euro Bölgesi olmak üzere, 19 ülke kullanılmıştır. Zaman boyutu ise 196 aylık veriden oluştuğundan toplam veri sayısı 3724'tür. Analizde kullanılan ülkeler Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 2: Çalışmada Kullanılan Ülkeler

Ülkeler	Ülkeler	Ülkeler
1 Avustralya	8 İsrail	14 Polonya
2 Kanada	9 Japonya	15 İsveç
3 Şili	10 Güney Kore	16 İsviçre
4 Çek Cumhuriyeti	11 Meksika	17 Türkiye
5 Danimarka	12 Yeni Zelanda	18 İngiltere
6 Macaristan	13 Norveç	19 Euro Bölgesi
7 İzlanda		

B. Yöntem

Ekonometrik analizlerde üç çeşit veri kullanılmaktadır. Eğer gün, ay, yıl gibi zaman birimlerine göre serilerin aldığı değerlerin değişimi gösteriliyorsa bunlara zaman serisi, farklı birimlerin aynı zaman diliminde aldığı değerlerin gösterildiği serilere ise yatay kesit serisi denir. Bazı durumlarda hem zamana hem de yatay kesite göre değişim gösteren veriler elde etmek mümkündür. Bu verilere yani farklı birimlere ait değerlerin zaman içindeki değişiminin gösterildiği verilere karma veri denir. Karma verilerde yatay kesit birimleri değişmiyorsa yani aynı yatay kesit birimlerine ait veriler zamana göre değişiyorsa bu tür karma verilere panel veri denir (Güriş vd., 2011, s. 6,7). Yani Panel verinin iki boyutu bulunur. Bunlardan birisi zaman boyutu ve diğeri yatay kesit boyutudur (Hsiao, 2003, s. 7). Son zamanlarda birçok çalışmada zaman ve kesit veriler bir araya getirilerek oluşturulan panel verilerin kullanıldığı görülmektedir (Pazarlıoğlu ve Gürler, 2007, s. 37). Bunun bir nedeni olarak panel verilere ulaşma imkânının artması gösterilebilir (Paap vd., 2015, s. 2). Bir diğer sebebi olarak da panel veri analiziyle yapılan tahminlerin, yatay kesit ve zaman serisi analizlerine göre daha fazla bilgi yansıtmasıdır (İnci, 2014, s. 189).

Panel veri analizinin genel çerçevesini meydana getiren klasik regresyon modeli (1) nolu eşitlik yardımıyla ifade edilir (Ekinci, 2011).

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Bu eşitlikte Y_{it} bağımlı değişkeni, α sabit değişim katsayısını, β eğim katsayısını, X_{it} açıklayıcı değişkenler setini ve ε_{it} hata terimleri vektörünü göstermektedir. i modelde bulunan kesit sayısını ($i=1, \dots, n$) ve t her kesite ait zaman uzunluğunu ($t=1, \dots, T$) ifade etmektedir.

Panel veri analizinde her bir yatay kesit birimi için aynı zaman periyodundaki bütün verilere ulaşılabiliriyorsa buna dengeli panel denir. Şayet aynı zaman periyodundaki bazı yatay kesit birimlerinin bazı verilerine ulaşamıyor ise buna dengesiz panel adı verilir (Wooldridge, 2003, s. 577).

Analizlerde panel veriler kullanılırken bazı önemli hususlara dikkat etmek gerekir. Bunlardan birisi serilerde birim kök olmamasıdır. Yani zaman boyutu olan veriler kullanılırken serilerin durağan olması gerekir. Çünkü seriler durağan olmazsa sahte regresyon problemi ortaya çıkabilir. Böyle bir durumda elde edilen tahmin sonuçları gerçek ilişkiyi gösteremez (Elmas ve Temurlenk, 2009, s. 6,7). Başka bir ifade ile modeldeki bazı değişkenlerin durağan olmaması durumunda normal dağılmış standart hatalar elde edilemeyeceğinden t istatistiğine binaen yapılan yorumlar geçerliliğini kaybedebilir (Tatlı, 2015, s. 150).

İkinci bir önemli husus seriler arasındaki yatay kesit bağımlılığının tespit edilmesidir. Çünkü uzun dönemli ilişkiler araştırılırken, yatay kesit bağımlılığını varsayan ve varsaymayan testlerden hangilerinin kullanılacağına karar verebilmek için bu tespit önem arz etmektedir. Ayrıca serilerdeki birim kökü test etmek için de seriler yatay kesit bağımlılığının belirlenmesi gerekir. Çünkü eğer seriler yatay kesit bağımlılığı içermiyorsa serilerin durağanlığını birinci nesil birim kök testleriyle ölçmek daha doğru iken, aksine yatay kesit bağımlılığı içeriyorsa serilerin durağanlığını ikinci nesil birim kök testleriyle ölçmek daha tutarlı ve etkili tahminler yapmaya olanak verir (Çınar, 2010, s. 594).

Üçüncü bir önemli husus ise serilerin homojen mi yoksa heterojen mi olduğuna karar vermektir. Panel veri uygulamalarının birçoğu serilerin homojen olduğunu varsaymaktadır. Hâlbuki bu varsayım çok gerçekçi değildir (Yapraklı ve Kaplan, 2015, s. 18). Dolayısıyla bu varsayımında test edilmesi gerekir. Bu çalışmada homojenlik sınaması Peseran ve Yamagata (2008)'nin geliştirmiş oldukları Delta testi ile yapılmıştır.

Çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi belirleyebilmek için kullanılan Westerlund ve Edgerton (2007) testi temelde McCoskey ve Kao (1998) tarafından hazırlanan Langrage çarpanı testine esas almaktadır. Bu test, kesitler arasındaki yatay kesit bağımlılığını dikkate almakta ve küçük örnekler içinde iyi sonuçlar vermektedir. (Topallı, 2016, s. 199). Ayrıca eşbütünleşme denkleminde değişen varyans ve otokorelasyona izin vermekte ve olası içsellik problemlerine de engel olmaktadır. Bu testin H₀ hipotezi, eşbütünleşme vardır şeklindedir ve teste ait olasılık değerleri bootstrap yöntemiyle hesap edilmektedir (Göçer, 2013, s. 232).

Eşbütünleşme analizinden sonra uzun dönem katsayılarını tahmin etmek için AMG (Arttırılmış Ortalama Grup tahmincisi, Augmented Mean Group estimator) yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem; değişkenlerdeki ortak faktörleri ve ortak dinamik etkileri dikkate almakta (Göçer, 2013, s. 233) ve her kesite ait farklı bir katsayı hesaplamayı mümkün kılmaktadır (Acaravcı, Bozkurt, & Erdoğan, 2015, s. 125). Bu yöntem panelin homojen olması durumunda panel için bir katsayı hesapladığı gibi panelin heterojen olması durumunda ise bireysel katsayıları ve bu katsayıların ağırlaştırılmış

ortalamalarından grup ortalamasını hesaplamaktadır (Yaman Songur, 2017, s. 127).

Çalışmada son olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) tarafından geliştirilen panel nedensellik testi ile incelenmiştir. Bu test, Toda-Yamamoto testinin panele uyarlanmış şekli olduğu için serilerin durağan olması gerekmemektedir (Zeren & Ergün, 2013, s. 234). Değişkenlerin durağan olması şart olmadığı gibi aynı derecede durağan olmaları da şart değildir. Yani değişkenlerin bir kısmı I(0) iken diğer bir kısmı I(1) olabilir. Ayrıca bu test aralarında eşbütünleşme tespit edilemeyen değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini de ölçmede kullanılabilir (Topallı, 2016, s. 199).

Döviz kurunun firmaların piyasa değerine etkisini tespit etmek için yapılan bu çalışmada kullanılan model şu şekildedir:

$$PAY = \alpha_i + \beta_1 DOVIZ_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Bu formülde; PAY: Hisse senedini, DOVIZ: Döviz kurunu, β eğim katsayısını, α_i : sabit katsayısı ve $\varepsilon_{i,t}$: hata payını ifade etmektedir.

IV. Analiz ve Bulgular

Bu kısımda öncelikle seriler hakkında açıklayıcı istatistiklere yer verilmiş, devamında serilerde ve modelde yatay kesit bağımlılığı test edilmiş, daha sonra modelin homojen mi yoksa heterojen mi olduğuna karar verilerek eşbütünleşme ve nedensellik analizlerine geçilmiştir. Seriler hakkında hesaplanan genel istatistik bilgileri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Değişkenler Hakkında Tanımlayıcı İstatistikler

	PD	DÖVİZ
Ortalama	4.4913	115.5049
Medyan	4.5841	5.6789
Maksimum	7.2524	1448.62
Minimum	2.6524	0.4827
Standart Sapma	0.5637	274.0033
Jarque-Bera	2100.58	14962.1
Olasılık	0.0000	0.0000
Gözlem Sayısı	3724	3724

Logaritması alınan serilere ait Tablo 3'te verilen istatistik bilgilerine göre döviz kurundaki oynaklık hisse senedindeki oynaklıktan daha fazladır. Ayrıca döviz kurunda maksimum değer 1'den yüksek ve minimum değer 1'den küçük olması bazı ülkelere ait para birimlerinin Dolardan daha değerli, bazılarının ise daha değersiz olduğunu göstermektedir.

Değişkenlerin durağanlığını birinci kuşak testlerle mi yoksa ikinci kuşak testlerle mi sınamanın doğru olacağına karar vermek için değişkenlerde yatay kesit bağımlılığının sınınamak gerekir. Bu sebeple değişkenlerde yatay kesit bağımlılığını sınınamak için; CDLM1 (Breusch ve Pagan, 1980), CDLM2 (Pesaran, 2004) ve CDLM-Adj (Pesaran, Ullah, ve Yamagata, 2008) testleri kullanılmış ve sonuçlar Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

TESTLER	Sabitli / Sabitli Trendli	PD	DÖVİZ
CD _{LM1}	Sabitli	808.856* (0.0000)	4616.589* (0.0000)
	Sabitli ve Trendli	815.309* (0.0000)	4640.588* (0.0000)
CD _{LM2}	Sabitli	34.491* (0.0000)	240.39* (0.0000)
	Sabitli ve Trendli	34.84* (0.0000)	241.688* (0.0000)
CD _{LM-Adj}	Sabitli	57.216* (0.0000)	31.625* (0.0000)
	Sabitli ve Trendli	57.454* (0.0000)	31.431* (0.0000)

Not: *, %1 önem seviyesini ifade etmektedir.

Yapılan yatay kesit bağımlılığı testleri sonucunda üç teste göre de bütün değişkenlerde, hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerde %1 önem seviyesinde yatay kesit bağımlılığı bulunduğu tespit edilmiştir. Yatay kesit bağımlılığı belirlendikten sonra durağanlık sınınamasının, yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ve ikinci kuşak test olarak ifade edilen birim kök testleri ile yapılması gerekir. Bu sebeple birim kök sınıması için ikinci kuşak testlerden Bai ve Ng (2004) tarafından geliştirilen PANIC testi ve Pesaran (2007) tarafından geliştirilen CADF testleri kullanılmış ve sonuçlar Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Birim Kök Testi Sonuçları

		PD	DÖVİZ	
		Seviye		
PANIC	Sabitli	PCe_Choi	-1.5019 (0.9334)	-1.5019 (0.9334)
		PCe_MW	24.9067 (0.9496)	24.9067 (0.9496)
	Sabitli ve Trendli	PCe_Choi	-2.7813 (0.9973)	-2.7813 (0.9973)
		PCe_MW	13.7534 (0.9999)	13.7534 (0.9999)
			Birinci Fark	
	Sabitli	PCe_Choi	13.0767* (0.0000)	13.0767* (0.0000)
PCe_MW		152.000* (0.0000)	152.000* (0.0000)	
Sabitli ve Trendli	PCe_Choi	13.0767* (0.0000)	13.0767* (0.0000)	
	PCe_MW	152.000* (0.0000)	152.000* (0.0000)	

Tablo 5'in Devamı: Birim Kök Testi Sonuçları

	Sabitli	Seviye	-1.345	-1.628
		Birinci Fark	-9.309	-9.311
CADF	Kritik Değerler	1%	-2.36	
		5%	-2.20	
		10%	-2.11	
	Sabitli ve Trendli	Seviye	-1.632	-1.91
		Birinci Fark	-9.414	-9.379
		1%	-2.85	
Kritik Değerler	5%	-2.70		
	10%	-2.61		

Not: *, %1 önem seviyesini ifade etmektedir.

Yapılan birim kök testleri sonucunda iki değişkeninde hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellerin ikisinde de seviye değerleri ile birim kök içerdiği ancak birinci farkta %1 önem düzeyinde durağanlaştığı belirlenmiştir. Dolayısıyla bu değişkenler arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme analizi ile araştırmak yerinde olacaktır. Fakat eşbütünleşme analizi yapmadan önce modelde yatay kesit bağımlılığı olup olmadığını ve modelin homojen mi yoksa heterojen mi olduğuna karar vermek gerekir. Modelde homojenlik sınaması için Delta Tilde ve Delta Tildeadj testleri, yatay kesit bağımlılığı sınaması için ise CDLM1, CDLM2 ve CDLM-Adj testleri kullanılmıştır. Bu testlerden alınan sonuçlar Tablo 6'da görünmektedir.

Tablo 6: Modelde Homojenlik ve Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları

	TESTLER	İstatistik	p-değeri
Homojenlik	Delta Tilde	187.878*	0.0000
	Delta Tilde _{adj}	189.325*	0.0000
Yatay Kesit Bağımlılığı	CD _{LM1}	11544.56*	0.0000
	CD _{LM2}	615.012*	0.0000
	CD _{LM-Adj}	955.823*	0.0000

Not: *, %1 önem seviyesini ifade etmektedir.

CDLM1, CDLM2 ve CDLM-Adj testleri %1 önem seviyesinde modelde yatay kesit bağımlılığı bulunduğunu ifade etmektedir. Yani döviz kuru ile menkul kıymetler borsası arasındaki ilişkiye dair bir ülkede meydana gelen bir şok diğer ülkeleri de etkilemektedir. Delta Tilde ve Delta Tildeadj testlerinde modelin homojen olduğunu iddia eden H₀ hipotezi %1 önem seviyesinde reddedilerek modelin heterojen olduğuna karar verilmiştir. Bu durum, döviz kurunda meydana gelen bir değişimin hisse senedi piyasasına etkisinin ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğini ifade etmektedir.

Eşbütünleşme analizi için Westerlund ve Edgerton (2007) tarafından geliştirilen LM eşbütünleşme testi kullanılmış ve sonuçlar Tablo 7'ye yerleştirilmiştir.

Tablo 7: *Westerlund-Edgerton LM Eşbütünleşme Testi Sonuçları*

	t istatistiği	Boots. Olasılık	Asym. Olasılık
Sabitli	117.7420	0.0230	0.0000
Sabitli ve Trendli	67.8080	0.1300	0.0000

Not: Boots. Olasılık değerleri 10.000 bootstrap sayısı ile elde edilmiştir.

Bu testin H0 hipotezi eşbütünleşmenin var olduğunu iddia etmektedir. Ayrıca Westerlund-Edgerton t istatistiğinin anlamlılığı için; modelde yatay kesit olmadığı zaman Asym. Olasılık değerini, yatay kesit olması durumunda ise Boots. Olasılık değerini hesaplamıştır. Bootstrap olasılık değerlerini incelediğimizde sabitli modelde H0 hipotezi %1 önem seviyesinde kabul edilmesine rağmen %5 önem seviyesinde reddedilmektedir. Yani döviz kuru ile menkul kıymetler borsası arasında eşbütünleşme ilişkisi %5 önem seviyesinde reddilerken %1 önem düzeyinde kabul edilmiştir. Sabitli ve trendli modelde ise değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi bütün önem düzeylerinde kabul edilmiştir. Eşbütünleşme ilişkisi tespit edildikten sonra uzun dönem katsayı tahminine geçilmiştir. Katsayı tahmini için Eberhardt ve Bond (2009) tarafından geliştirilen ve kesitlere ait heterojenliği ve kesitler arasındaki yatay kesit bağımlılığını dikkate alan AMG yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8: *AMG Tahmin Sonuçları*

		Katsayı	Standart Hata	t istatistiği	Olasılık
1	Avustralya	0.0818*	0.0203	4.0200	0.0000
2	Danimarka	0.1284*	0.0105	12.2100	0.0000
3	Japonya	0.0139*	0.0007	19.3800	0.0000
4	Güney Kore	0.0012*	0.0001	8.5900	0.0000
5	Meksika	0.1316*	0.0108	12.1500	0.0000
6	Yeni Zelanda	0.0740***	0.0378	1.9600	0.0510
7	İsveç	0.1181*	0.0105	11.2200	0.0000
8	İsviçre	0.6143*	0.0308	19.9300	0.0000
9	Türkiye	0.3206*	0.0407	7.8700	0.0000
10	İngiltere	0.7932*	0.1356	5.8500	0.0000
11	Euro Bölgesi	1.3391*	0.0967	13.8500	0.0000
12	İsrail	-0.2227*	0.0236	-9.4300	0.0000
13	Norveç	-0.0048	0.0085	-0.5700	0.5690
14	Polonya	-0.1271*	0.0150	-8.4600	0.0000
15	Macaristan	-0.0030*	0.0002	-12.8400	0.0000
16	İzlanda	-0.0315*	0.0008	-37.6100	0.0000
17	Kanada	-0.0896**	0.0372	-2.4100	0.0160
18	Şili	-0.0009*	0.0003	-2.6300	0.0090
19	Çek Cumhuriyeti	-0.0249*	0.0027	-9.1000	0.0000
	PANEL	0.1638***	0.0860	1.9000	0.0570
	Kriz2008	0.4976*	0.0544	9.1500	0.0000

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyesini ifade etmektedir.

AMG ile yapılan katsayı tahminlerine göre döviz kurunun menkul kıymetler borsasına etkisi %10 önem seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Etkinin yönünün pozitif olduğu ve döviz kurundaki bir puanlık artışın firmaların piyasa değerine ait endekste %0,16'lık bir artışa neden olduğu belirlenmiştir. Analizin yapıldığı dönemde meydana gelen 2008 küresel krizinin etkisi kukla değişken yardımı ile dikkate alınmış ve kukla değişkenin etkisinin %1 önem seviyesinde anlamlı olduğu saptanmıştır. Tablo 8'de verilen ülkelere ait birim etkilerden; döviz kurunun menkul kıymetler borsasına etkisinin, 11 ülkede pozitif 8 ülkede negatif olduğu görülmektedir. Pozitif etki tespit edilen birimlerden birisi Euro bölgesidir. Bu 11 ülkeden sadece Yeni Zelanda'ya ait etkinin %10 önem seviyesinde anlamlı olduğu, diğer ülkelere ait etkilerin %1 önem seviyesinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Pozitif en yüksek etkinin Euro bölgesinde olduğu ve bunu sırasıyla İngiltere ve İsviçre'nin takip ettiği, en az etkinin ise Güney Kore'de bulunduğu belirlenmiştir. Negatif etkilenen 8 ülkeden Norveç'e ait etkinin istatistiki açıdan anlamlı olmadığı, Kanada'da %5, diğer 6 ülkede ise %1 önem seviyesinde anlamlı olduğu saptanmıştır. Bu ülkelerden negatif en yüksek etkinin sırasıyla İsrail, Polonya ve Kanada'da olduğu en düşük etkinin ise Şili'de olduğu belirlenmiştir. Çalışmada nedensellik ilişkisi Emirmahmutoglu-Kose (2011) nedensellik testi ile araştırılmış ve sonuçlar Tablo 9'da sunulmuştur.

Tablo 9: Emirmahmutoglu-Kose Nedensellik Testi Sonuçları

	Ülkeler	DÖVİZ → PD			PD → DÖVİZ		
		U.G.U.	t istatistiği	Olasılık	U.G.U.	t istatistiği	Olasılık
1	Avusturalya	2	2.714	0.257	2	0.310	0.856
2	Kanada	2	0.643	0.725	2	5.728***	0.057
3	Şili	2	1.733	0.420	2	3.240	0.198
4	Çek Cumhur.	8	6.013	0.646	8	9.979	0.267
5	Danimarka	7	3.317	0.854	7	8.606	0.282
6	Macaristan	2	0.128	0.938	2	2.206	0.332
7	İzlanda	7	11.779	0.108	7	66.972*	0.000
8	İsrail	5	11.969**	0.035	5	1.810	0.875
9	Japonya	2	2.525	0.283	2	3.358	0.187
10	Güney Kore	10	11.864	0.294	10	29.235*	0.001
11	Meksika	8	13.795***	0.087	8	8.779	0.361
12	Yeni Zelanda	10	31.741*	0.000	10	9.883	0.451
13	Norveç	2	0.017	0.992	2	5.936***	0.051
14	Polonya	5	9.977***	0.076	5	10.780***	0.056
15	İsveç	5	2.995	0.701	5	11.824**	0.037
16	İsviçre	9	16.988**	0.049	9	13.214	0.153
17	Türkiye	2	0.665	0.717	2	5.320***	0.070
18	İngiltere	2	1.644	0.440	2	24.568*	0.000
19	Euro Bölgesi	9	10.524	0.310	9	13.928	0.125
	PANEL		59.421**	0.015		145.216*	0.000

Not: Maksimum gecikme uzunluğu 12 alınmıştır. *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyesini, U.G.U.: uygun gecikme uzunluğunu ifade etmektedir.

Tablo 9'daki sonuçlar incelendiğinde döviz kurundan hisse senedi fiyatına doğru %5, hisse sendi fiyatından döviz kuruna doğru ise %1 önem seviyesinde nedensellik olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla döviz kuru ile menkul kıymetler borsası arasında %5 önem seviyesinde çift yönlü nedensellik olduğu söylenebilir. Ülkelere ait birim etkiler incelendiğinde ise %10 önem seviyesinde 7 ülkede iki değişken arasında nedensellik ilişkisi bulunmadığı, 4 ülkede döviz kurundan hisse senedine doğru tek yönlü nedensellik, 7 ülkede hisse senedinden döviz kuruna doğru tek yönlü nedensellik ve 1 ülkede ise çift yönlü nedensellik bulunduğu tespit edilmiştir. Çift yönlü ilişki tespit edilen tek ülke Polonya'dır. Döviz kurundan hisse senedine doğru tek yönlü nedensellik tespit edilen ülkeler; İsrail, Meksika, Yeni Zelanda ve İsviçre'dir. Hisse senedinden döviz kuruna doğru tek yönlü nedensellik saptanan ülkeler ise; Kanada, İzlanda, Güney Kore, Norveç, İsveç, Türkiye ve İngiltere şeklindedir.

V. Sonuç

Bireysel yatırımcılar tasarruflarını değerlendirebildikleri ve firmalar ise fon ihtiyacını karşılayabildikleri hisse senedi piyasaları hem firmalar hem de yatırımcılar için son derece önem arz etmektedir. Dolayısıyla bu piyasalara etki eden unsurların anlaşılması oldukça önemlidir. Bu piyasaları etkileyen faktörlerden birisi olan döviz kuru bugüne kadar birçok çalışmaya konu olmakla birlikte döviz kurunun hisse senedine etkisiyle ilgili elde edilen sonuçlar farklılık göstermektedir. Bazı çalışmalar bu değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olmadığını iddia ederken bazıları ilişkinin anlamlı olduğunu belirtmiştir. Anlamlı olduğunu iddia eden çalışmaların bir kısmı negatif ilişki tespit ederken diğer bir kısmı pozitif ilişki saptamıştır. Ayrıca yapılan çalışmaların çok kapsamlı ve derinlemesine olmadığı görülmüştür. Çünkü birçok çalışmanın tek ülke üzerine yapıldığı, birden fazla ülke üzerine yapılan çalışmalarda da bu ülkelerin ayrı ayrı ele alınarak incelendiği dikkat çekmiştir. Birden fazla kesiti bir arada değerlendiren panel veri çalışmaları çok az olmakla birlikte çalışmaların genelde ülkeler arası heterojenliği ve yatay kesit bağımlılığını dikkate almadığı görülmüştür. Halbuki ülkeler arası etkileşim arttıkça ülkelerin birindeki bir şokun diğer ülkeyi etkilememesi mümkün değildir. Dolayısıyla yatay kesit bağımlılığının olmadığını varsayan bir yöntemle yapılacak bir tahmin sağlıklı sonuç vermeyecektir. Ayrıca ülkelere ait farklı durumlarında göz önünde bulundurulması gerekir. Dolayısıyla ülkelerin homojen olduğu varsayımı da gerçekçi değildir. Bu çalışma, hem ülkeler arası yatay kesit bağımlılığının hem de ülkelere ait heterojenliğin dikkate alındığı bir yöntem kullanılarak diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Ayrıca çalışma, sadece bir ülke ya da birbirine benzer bir kaç ülke ile sınırlandırılmayıp OECD'ye kayıtlı geniş bir kitle ele alınmıştır.

Çalışmada öncelikle birimler arasındaki yatay kesit bağımlılığı belirlenmiş, sonra yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci kuşak birim kök testleri ile serilerin birinci farkta durağan oldukları tespit edilmiştir. Devamında modellerde yatay kesit bağımlılığı olduğu ve modellerin heterojen olduğu saptanmıştır. Bu ön testlerden sonra yatay kesit bağımlılığını dikkate alan Westerlund ve Edgerton (2007) eşbütünleşme testiyle döviz kuru ile firmaların piyasa değeri arasındaki ilişki araştırılmış ve sabitli modelde; Tabak (2006), Yau ve Nieh (2009), Rahman ve Uddin (2009), Naik ve Padhi (2012) çalışmalarındaki gibi anlamlı ilişki çıkmamasına rağmen sabitli ve trendli modelde; Halaç ve Kurt Gümüş (2010), Gay (2008), Ayvaz (2006) ve Fauziah vd. (2015) çalışmaları ile benzer şekilde değişkenlerin eşbütünleşik oldukları tespit edilmiştir.

Eşbütünleşme analizinden sonra uzun dönem katsayıları için modelde yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği dikkate alan AMG yöntemi kullanılmıştır. AMG panel sonuçlarından %10 önem seviyesinde döviz kurunun firmaların piyasa değerini pozitif etkilediği saptanmıştır. Bu sonuçlar literatürde negatif ilişki tespit eden Kim (2003), Dizdarlar ve Derindere (2008), Süslü (2010) gibi çalışmalarla farklılık göstermekte, pozitif etki tespit eden Acar Boyacıoğlu ve Çürük (2016), Doğru ve Recepoğlu (2013), Solnik (1987) ve Richards, Simpson ve Evans (2009) gibi çalışmalar ile örtüşmektedir. Ülkelere ait bitrim etkiler incelendiğinde ise döviz kurunun hisse senedi fiyatını; birisi Euro bölgesi olmak üzere 11 ülkede pozitif, 8 ülkede negatif etkilediği belirlenmiştir. Pozitif etkilenen ülkelerden Yeni Zelanda hariç diğer 10 ülkede bu etki %1 önem seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Yeni Zelanda'da ise %10 önem seviyesinde anlamlı olduğu belirlenmiştir. Pozitif etki tespit edilen birimlerden, menkul kıymetler borsası döviz kurundan en fazla etkilenen birimin Euro bölgesi olduğu, en az etkilenen ülkenin ise Güney Kore olduğu saptanmıştır. Diğer taraftan negatif etkilenen 8 ülkeden altısında bu etki %1, Kanada'da %5 önem seviyesinde anlamlı iken Norveç'te anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Bu negatif etkinin en fazla İsrail'de, en az ise Şili'de olduğu ortaya konmuştur. Çalışmadaki ülkelerde farklı sonuçlar elde edilemsi daha önce yapılan ve ülkelere ait farklı sonuçlar buluan Elmas ve Esen (2011), Pekkaya ve Bayramoğlu (2008) ile Adjasi vd. (2011) çalışmaları ile paralellik göstermektedir.

Ülkelerin neredeyse tamamında etkinin %1'de anlamlı olmasına rağmen panel sonucunun %10'da anlamlı olmasının nedeni döviz kurunun firmaların piyasa değerine bazı ülkelerde pozitif, bazı ülkelerde negatif etkiliyor olmasıdır. Dolayısıyla ülkelerin buldukları ekonomik koşullara ve uyguladıkları politikalara göre döviz kurunun firmaların piyasa değerine etkisinin farklılık gösterdiği söylenebilir. Ayrıca bu çalışma ile daha önce yapılan çalışmalarda farklı sonuçlar bulunmasını da izah edilebilir.

Firmaların piyasa değeri ile döviz kuru arasında teoride de bir fikir birliği bulunmamaktadır. Bu konuda ileri sürülen geleneksel yaklaşım bu iki değişken arasında pozitif ilişki olduğunu savunurken portföy yaklaşımı negatif ilişki olduğunu ileri sürmektedir. Döviz kurunun firmanın piyasa değerine dair panel sonucu bulunan pozitif etki, ilgili dönemde ele alınan ülkeler bazında genel olarak geleneksel yaklaşımın geçerli olduğunu göstermektedir. Geleneksel yaklaşımda döviz kurunun yükselmesi firmaların ihracatlarını arttıracığından ve rekabet gücünü yükselteceğinden dolayı firmaların değerini ve hisse sendi fiyatlarını yükselteceğini iddia etmektedir. Ülkelere ait birim etkiler incelendiğinde yine 11 ülke için bu yaklaşımın geçerli olduğu söylenebilir. Buna karşılık portföy yaklaşımı hisse senedi fiyatlarının yükselmesi yatırımcıları daha fazla yerel varlıklara yönlendireceğinden yerel paranın değerinin artacağını yani döviz kurunun düşeceğini iddia etmektedir. Dolayısıyla bu yaklaşıma göre döviz kuru ile hisse senedi fiyatı arasında negatif ilişki vardır. Çalışmada negatif anlamlı etki tespit edilen diğer 7 ülke için bu yaklaşımın geçerli olduğu ifade edilebilir.

Çalışmada son olarak, Emirmahmutoglu-Kose nedensellik testi kullanılarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi araştırılmıştır. Bu test sonucuna göre döviz kuru ile firmaların piyasa değeri arasında çift yönlü nedensellik olduğu %1 önem seviyesinde kabul edilmiştir. Bu sonuç bu iki değişken arasında nedensellik bulunmadığını iddia eden Tabak (2006) ile Yau ve Nieh (2009) çalışmalarından farklılık göstermekte ancak Abdalla ve Murinde (1997), Pekkaya ve Bayramoğlu (2008) ile Fauziah vd. (2015) çalışmaları ile benzerlik göstermektedir. Fakat ülkelere ait birim etkiler incelendiğinde bazı ülkelerde nedensellik bulunmadığı, bazılarında tek yönlü nedensellik bulunduğu, Polonya'da ise çift yönlü nedensellik olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Kaynaklar

- Abdalla, I. S. ve Murinde, V. (1997), "Exchange rate and stock price interactions in emerging financial markets: evidence on India, Korea, Pakistan and the Philippines", *Applied Financial Economics*, 7(1), ss.25-35.
- Acar Boyacıoğlu, M., ve Çürük, D. (2016), "Döviz Kuru Değişimlerinin Hisse Senedi Getirisine Etkisi: Borsa İstanbul 100 Endeksi Üzerine Bir Uygulama", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (70), ss.143-156.
- Acaravcı, A., Bozkurt, C., & Erdoğan, S. (2015). MENA Ülkelerinde Demokrasi-Ekonomik Büyüme İlişkisi. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 3(4), 119-129.
- Adjasi, C. K., Biekpe, N. B., & Osei, K. A. (2011). Stock prices and exchange rate dynamics in selected African countries: a bivariate analysis. *African Journal of Economic and Management Studies*, 2(2), 143-164.

- Aydoğdu Karaaslan, İ. (2001), "Hisse Senedi Getiri Değişikliklerinin Döviz, Altın Ve Faiz Getiri Değişiklikleri İle Açıklanmasına Yönelik Bir Çoklu Regresyon Analizi, İzmir: Ege Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).
- Ayvaz, Ö. (2006), "Döviz Kuru ve Hisse Senetleri Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisi", Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(2), ss.1 14.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Saha, S. (2015), "On The Relation Between Stock Prices And Exchange Rates: A Review Article", Journal of Economic Studies, 42(4), ss.707 732.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Sohrabian, A. (1992), "Stock Prices And The Effective Exchange Rate Of The Dollar", Applied Economics, 24(4), ss.459 464.
- Bai, J., & Ng, S. (2004). A PANIC Attack on Unit Roots and Cointegration. *Econometrica*, 72(4), 1127–1177.
- Belen, M., & Karamelikli, H. (2016). Türkiye’de Hisse Senedi Getirileri ile Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: ARDL Yaklaşımı. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 45(1), 34-42.
- Breusch, T., & Pagan, A. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Application to Model Specifications in Econometrics. *Reviews of Economics Studies*, 47, 239-253.
- Çınar, S. (2010), "OECD Ülkelerinde Kişi Başına GSYİH Durağan Mı? Panel Veri Analizi", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 29(2), ss.591 601.
- Dizdarlar, H. I. ve Derindere, S. (2008), "Hisse Senedi Endeksini Etkileyen Faktörler: İMKB 100 Endeksini Etkileyen Makro Ekonomik Göstergeler Üzerine Bir Araştırma", *Yönetim Dergisi*, 19(61), ss.113 124.
- Doğru, B., & Receptoğlu, M. (2013). Türkiye’de Hisse Senedi Fiyatları ve Döviz Kuru Arasında Doğrusal ve Doğrusal Olmayan Eş Bütünleşme İlişkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Özel Sayı*, 17-34.
- Eberhardt, M., & Bond, S. (2009). Cross-section Dependence in Nonstationary Panel Models: A Novel Estimator. Munich: MPRA Paper, No. 17870.
- Ekinci, A. (2011), "Sermaye Hareketleri Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği", Paper Presented at EconAnadolu 2011: Anadolu International Conference in Economics II. Eskişehir.
- Elmas, B. ve Esen, Ö. (2011). Hisse Senedi Fiyatları İle Döviz Kuru Arasındaki Dinamik İlişkinin Belirlenmesi; Farklı Ülke Piyasaları İçin Bir Araştırma", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (52), ss.153 170.
- Elmas, B. ve Temurlenk, M. S. (2009), "Hisse Senedi Fiyatı-İşlem Hacmi Arasındaki Granger Nedensellik: İMKB’de Hisse Bazlı Bir Analiz", *İMKB Dergisi*, 11(43), ss.1 16.

- Emirmahmutoglu, F., & Kose, N. (2011). Testing for Granger causality in heterogeneous mixed panels. *Economic Modelling*, 28, 870-876.
- Fauziah, F., Moeljadi, M. ve Ratnawati, K. (2015), "Dynamic Relationship Between Exchange Rates and Stock Prices in Asia, 2009-2013", *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 2(1), ss.124 134.
- Franck, P., ve Young, A. (1972), "Stock Price Reaction of Multinational Firms to Exchange Realignment", *Financial Management*, 1(3), ss.66 73.
- Gay, R. D. (2008), "Effect Of Macroeconomic Variables On Stock Market Returns For Four Emerging Economies: Brazil, Russia, India, And China" *International Business & Economics Research Journal*, 17(3), ss.1 8.
- Göçer, İ. (2013). Ar-Ge Harcamalarının Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri. *Maliye Dergisi*(165), 215-240.
- Güriş, S., Çağlayan, E., ve Güriş, B. (2011), *Eviews ile Temel Ekonometri*, İstanbul: Der Yayınları.
- Halaç, U., ve Kurt Gümüş, G. (2010), "Hisse Senedi Piyasası ve Döviz Kuru İlişkisinin Eşbütünlük Analizi: Yapısal Kırımların Önemi" *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 47(548), ss.65 75.
- Hsiao, C. (2003), *Analysis of Panel Data (Second Edition)*, New York: Cambridge University Press.
- Ibrahim, M. H. (1999), "Macroeconomic Variables And Stock Prices In Malaysia: An Empirical Analysis", *Asian Economic Journal*, 13(2), ss.219 231.
- İnci, C. (2014), "Finansal Yönetim Kararlarının Firmanın Karlılığı ve Piyasa Değeri Üzerindeki Etkileri: BIST'deki Sanayi Şirketleri Üzerine Bir Panel Veri Uygulaması" Zonguldak: Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- İşcan, E. (2011), "Döviz Kurları ve Hisse Senedi Piyasası Arasındaki Etkileşim: Türkiye Örneği (Aralık 2001-Aralık 2009)", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(35), ss.237 251.
- Kaya, V., Çömlekçi, İ. ve Kara, O. (2013), "Hisse Senedi Getirilerini Etkileyen Makroekonomik Değişkenler 2002-2012 Türkiye Örneği", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (35), ss.167 176.
- Kim, K. H. (2003), "Dollar Exchange Rate and Stock Price: Evidence from Multivariate Cointegration and Error Correction Model", *Review of Financial Economics*, 12(3), ss.301 313.
- Nieh, C.-C. ve Lee, C.-F. (2001), "Dynamic Relationship Between Stock Prices And Exchange Rates For G-7 Countries", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 41(4), ss.477 490.
- Paap, R., Wang, W. ve Zhang, X. (2015), To Pool or not to Pool: What is a Good Strategy? <http://paneldataconference2015.ceu.hu/Program/Wendun-Wang.pdf>

- Pazarlıoğlu, M. V. ve Gürler, Ö. K. (2007), "Telekomünikasyon Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Panel Veri Yaklaşımı", *Finans Politik& Ekonomik Yorumlar*, 44(508), ss.35 43.
- Pekkaya, M. ve Bayramoğlu, M. F. (2008), "Hisse Senedi Fiyatları ve Döviz Kuru Arasındaki Nedensellik İlişkisi: YTL/USD, İMKB 100 ve S&P 500 Üzerine Bir Uygulama", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (38), ss.163 176.
- Pesaran, H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels. Cambridge: University of Cambridge Working Paper.
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265–312.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A Bias-adjusted LM Test of Error Cross-section Independence. *Econometrics Journal*, 11, 105-127.
- Rahman, M. L. ve Uddin, J. (2009) "Dynamic Relationship between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence from Three South Asian Countries", *International Business Research*, 2(2), ss.167 174.
- Richards, N. D., Simpson, J., & Evans, J. (2009). The Interaction between Exchange Rates and Stock Prices: An Australian Context. *International Journal of Economics and Finance*, 1(1), 3-23.
- Solnik, B. (1987). Using Financial Prices to Test Exchange Rate Models: A Note. *The Journal of Finance*, 42(1), 141-149.
- Süslü, C. (2010), "Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: Türkiye ve Gelişmekte Olan Piyasalar Üzerine Bir İnceleme", Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayımlanmamış Doktora Tezi).
- Tabak, B. M. (2006), The Dynamic Relationship between Stock Prices and Exchange Rates: Evidence for Brazil, Banco Central Do Brazil Working Paper Series 124: <https://www.bcb.gov.br/pec/wps/ingl/wps124.pdf> adresinden alınmıştır
- Tatlı, H. (2015), "Çok Değişkenli Bir Üretim Modeli ile Toplam Enerji Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği", *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(4), ss.135 157.
- Topallı, N. (2016). G20 Ülkelerinde İhracat, Beşeri Sermaye Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Nedensellik. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(29), 193-206.
- Westerlund, J., & Edgerton, D. L. (2007). A Panel Bootstrap Cointegration Test. *Economics Letters*, 97, 185–190.
- Wooldridge, J. M. (2003), *Econometric Analysis Of Cross Section And Panel Data*, Cambridge: The MIT Press.

- Yaman Songur, D. (2017). Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Dış Ticaret'in Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Üzerine Etkisi: Avrasya Ülkeleri Örneği. *Bulletin of Economic Theory and Analysis*, 2(2), 117-133.
- Yapraklı, S. ve Kaplan, F. (2015), "Dışa Açıklık ve Reel Döviz Kuru Oynaklığı: Yükselen Piyasa Ekonomilerine İlişkin Bir Panel Veri Analizi", *İktisat İşletme ve Finans*, 30(356), ss.9 28.
- Yau, H.-Y. ve Nieh, C.-C. (2009), "Testing For Cointegration With Threshold Effect Between Stock Prices And Exchange Rates İn Japan And Taiwan", *Japan and the World Economy*, 21(3), ss.292 300.
- Zakaria, Z. ve Shamsuddin, S. (2012), "Empirical Evidence on the Relationship between Stock Market Volatility and Macroeconomics Volatility in Malaysia", *Journal of Business Studies Quarterly*, 4(2), ss.61 71.
- Zeren, F., & Ergün, S. (2013). Ticari Açıklık ve Kamu Büyüklüğü İlişkisi: Panel Nedensellik Testi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(4), 229-240.

GÜVENLİK İKLİMİ VE İŞ TATMİNİ İLİŞKİSİNDE BİREY-ÖRGÜT UYUMUNUN ARACI ROLÜ*

*Neslihan ŞİMŞEK İLKİM***

*Neslihan DERİN****

Alınış Tarihi: 31 Temmuz 2017

Kabul Tarihi: 31 Mart 2018

Öz: Bu çalışmanın amacı güvenlik iklimi ve iş tatmini ilişkisinde birey-örgüt uyumunun (BÖÜ) aracı rolünü ortaya çıkarmaktır. Araştırma için iş kazası oranı ve personel devir hızı yüksek olan tekstil sektöründen uluslararası faaliyet gösteren kurumsallaşmış bir işletme tercih edilmiştir. 638 katılımcıdan anket yoluyla alınan bilgiler doğrultusunda değişkenler arasındaki ilişkiler birtakım analizlerle incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre güvenlik ikliminin iş tatmini ve birey-örgüt uyumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Aynı şekilde birey-örgüt uyumunun da iş tatmini üzerinde pozitif bir etkisi olduğu görülmüştür. Ayrıca güvenlik ikliminin iş tatmini üzerindeki etkisinde birey-örgüt uyumunun aracılık rolü oynadığı ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Güvenlik İklimi, BÖÜ, İş Tatmini

THE MEDIATION ROLE OF PERSON-ORGANIZATION FIT IN THE RELATION BETWEEN SECURITY CLIMATE AND JOB SATISFACTION: A RESEARCH IN THE TEXTILE SECTOR

Abstract: The aim of this study is to emphasize the mediation role of person-organization (P-O) fit in the relation between security climate and job satisfaction. An institutionalized enterprise which is internationally active in the textile sector, which has a high rate of job accident rate and personnel turnover, has been preferred for the research. In relation to the information obtained through questionnaires from 638 participants, the relations between the variables were examined by some analyzes. According to the findings, security climate has a positive effect on job satisfaction and P-O fit. Similarly, it has been seen that P-O fit has a positive effect on job satisfaction. It has also demonstrated that the P-O fit is mediator in the impact of security climate on job satisfaction.

Keywords: Security Climate, P-O Fit, Job Satisfaction

I. Giriş

Rekabetin giderek arttığı ve teknolojinin hızla geliştiği iş dünyasında maliyeti düşüren, üretimi arttıran araç ve gereçlerin kullanımı çalışanlar için bir takım sağlık ve güvenlik tehditlerini de beraberinde getirmektedir. Bu durum dünyada çalışma ortamlarının fiziki koşullarını iyileştirmek, mevcut risklere ve oluşabilecek kazalara müdahale etmek için çeşitli iş sağlığı ve güvenliği

* Bu makale İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde Doktora Tezi olarak sunulan “Güvenlik İklimi ve İş Tatmini İlişkisinde Birey-Örgüt Uyumunun Aracı Rolü: Tekstil Sektöründe Bir Araştırma” isimli çalışmadan türetilmiştir.

** Dr., Yeşilyurt Kaymakamlığı

*** Doç. Dr., İnönü Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü

uygulamalarını zorunlu hale getirmiştir. Her yıl çok sayıda iş kazasının gerçekleştiği ülkemizde de organizasyonların temel görevlerinden biri çalışanı koruma haline gelmiştir. Bu koruma görevi ve uygulamaları sektörlere göre farklılık gösterse de temelde oluşturulacak bir güvenli çalışma algısı hemen hemen bütün organizasyonlar için ortak paydadır.

Son yıllarda, güvenlik araştırmacıları ve uygulayıcıları, gönüllü ve bilinçli güvenlik davranışlarının teşvik edilebileceği birey merkezli güvenli işyeri konseptine odaklanmışlardır. Bu noktada örgüt ikliminin bir alt boyutu olan güvenli iklimi dikkat çeken konulardan biridir. Çalışmada kullanılan boyutuyla güvenli iklimi üst yönetimin stratejik hedeflerinden biri olarak güvenliğin önceliğini ve uyumluluğu teşvik eden gözlemlenebilir bir çalışma ortamını ifade eder (Dang-Pham vd, 2016). Çalışanların sürdürülebilir bir refah seviyesine ulaşabilmeleri, yaptıkları işten tatmin olmaları ve organizasyonla uyumlu bir şekilde çalışabilmeleri için güvenli olduklarını hissettikleri bir ortamda çalıştıklarını bilmeleri gerekir. Bu nedenle iş tatminin ve birey-örgüt uyumunun sağlanması için sağlıklı ve güvenli çalışma koşullarının oluşturulması, organizasyonda hakim olan bir güvenli ikliminin varlığı ve çalışanların değer ve önceliklerine önem verilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede yapılan çalışmada Maslow'un motivasyon teorisinin ikinci basamağı olan güvenli ihtiyacının bireylerin iş tatmini ekseninde değerlendirmesi ve analizi yapılarak güvenli iklimi, birey-örgüt uyumu (BÖÜ) ve iş tatmini arasındaki ilişkinin araştırılması hedeflenmiştir. Bu hedef doğrultusunda güvenli iklimi, birey-örgüt uyumu ve iş tatmini konuları literatür taraması yapılarak teorik olarak incelenmiş ve araştırma sonucunda elde edilen bulgular istatistiksel açıdan değerlendirilerek sunulmuştur.

II. Literatür

A. Güvenli İklimi Kavramı

Güvenli iklimi kavramı ilk kez Dov Zohar tarafından 1980'de kullanılmıştır. Zohar'ın (1980: 101) tanımlamasına göre güvenli iklimi, organizasyonun güvenliğe bakış açısıyla alakalı olarak çalışanlar tarafından algılanan bilgi topluluğudur. En basit tanımı ile güvenli iklimi, çalışanların buldukları iş çevresi, güvenli ortamı ve iş ile alakalı riskler gibi konularda paylaştıkları algıdır. Güvenli iklimi, çalışanların iş çevresinin güvenliği ile ilgili paylaştığı algılara işaret ederken, gerçekleştirilen günlük görevlere karşı da bir temel oluşturmaktadır. Paylaşılan algılar, yönetimin kararları, örgütsel güvenli normları ve beklentileri, güvenli uygulamaları, politikaları ve prosedürlerini içeren, güvenliğe örgütsel bağlılığı gösteren farklı faktörlerden oluşmaktadır (Seçer, 2012: 37).

Neal ve Griffin'e (2006: 946) göre güvenli iklimi, işyerindeki güvenlilikle alakalı politikalar, prosedürler ve uygulamaların çalışanlar tarafından kişisel olarak algılanma şeklidir. Genel anlamıyla güvenli iklimi, örgütsel

güvenlik değerleri ve güvenlik davranışlarıyla ilgili bilgi sağlamaktadır (Clarke, 2010: 556). Güçlü güvenlik ikliminin, iş güvensizliğinin uyumsuzluk ve kazalar gibi olumsuz sonuçlarını azalttığı ve güvenlik performansının bir öncüsü olduğu saptanmıştır (Probst, 2004: 6). Cooper ve Philips'e (2004) göre, güvenlik iklimi dört safhadan meydana gelmektedir:

- Psikometrik ölçüm cihazlarının tasarlanması ve altında yatan faktör yapılarının irdelenmesi
- Güvenli davranışı ve iş kazalarının belirleyicilerini tespit etmek için güvenlik iklimi teorik modellerinin test edilmesi ve geliştirilmesi
- Güvenlik iklimi algıları ve gerçek güvenlik performansı arasındaki ilişkinin incelenmesi
- Güvenlik iklimi ve örgüt iklimi arasındaki bağlantıların keşfedilmesi

Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisine göre ikinci basamakta yer alan güvenlik ihtiyacı bireyin dış faktörlerden kaynaklı tehlikelerden korunma ihtiyacını ifade etmektedir. Maslow (1975) motivasyon teorisinde fizyolojik ihtiyaçlardan sonraki basamak olarak güvenlik ihtiyacını belirtmekte ve kendini gerçekleştirmek isteyen bireyin örgüte uyum sağlamasında ve tatmin olmasında gerekli olan temel ihtiyaçlardan biri olduğunu ifade etmektedir. Bu durum bireyler ve toplum için güvenlik algısının ne derece önemsendiğini gözler önüne sermektedir.

B. Birey-Örgüt Uyumu Kavramı

Uyum kişinin değerleri, karakteri, hedefleri ve yetenekleri gibi içsel özelliklerinin örgütün veya yöneticinin değerleri, kişiliği, amaçları ve iş gerekleri gibi dış çevrenin kavramsal elemanlarıyla karşılaştırılması olarak tanımlanabilir (Oh vd., 2014: 101). Birey-örgüt uyumu ise değer uygunluğu, hedef uygunluğu, çalışma ortamındaki mevcut güçlerin eşleşmesi, bireyin kişiliği ile örgütün özelliklerinin eşleşmesi gibi çeşitli şekillerde tanımlanmıştır (Chatman, 1991; McCulloch ve Turban, 2007). Adkins vd.'ye (1994: 605-606) göre birey-örgüt uyumu, çalışanın kişisel özellikleri, inançları ve değerlerinin örgütün kültürü, stratejik ihtiyaçları, normları ve değerleri ile örtüşmesidir.

Özetle "birey ile çalıştığı örgüt arasında mevcut olan uyum" şeklinde ifade edilebilen birey-örgüt uyumu kavramı, farklı bakış açılarıyla da değerlendirilebilmektedir. Bir bakış açısına göre, birey-örgüt uyumu, örgütün bireyin ihtiyaç ve isteklerini karşıladığında gerçekleşirken, bir başka bakış açısına göre ise bu uyum, ancak bireyin örgütün isteklerini yerine getirecek kabiliyetlere sahip olduğunda gerçekleşmektedir (Kristof, 1996: 3). Kristof'un tanımı kuşkusuz örgüt ve çalışan arasındaki uyum veya ilişkinin tam olarak anlaşılmasında gerekli olan ilk adımdır. Birey-örgüt uyumu örgütsel bağlılık, tatmin, stres gibi iş yeri tutum ve davranışlarının açıklanmasında yaygın olarak kullanıldığından oldukça önemli bir kavramdır.

Yapılan çalışmalarda bireylerin organizasyonla uyumunu sağlamanın dört farklı yolu olduğu tespit edilmiştir. Bunlardan ilki, bireyin işi için gerekli olan yetenek, kabiliyet, bilgi ya da iş gereklilikleri arasındaki uyumun sağlanmasıdır. İkincisi, örgütün genel yapısal sistemleri ve kişilerin ihtiyaçları arasındaki uyumun sağlanmasıdır. Üçüncüsü, örgütün kültür ve değerleri ile kişinin kültür ve değerleri arasındaki uyumun sağlanmasıdır. Dördüncüsü ise, bireylerin kişiliği ile örgütün kişiliği başka bir ifadeyle örgütün iklimi arasındaki uyumun teminidir (Judge ve Bretz, 1992: 263). Örgüt liderleri ile örgüt amaçları arasındaki uyum ise bu yollara ek olarak ifade edilebilir (Yahyağil, 2005: 138).

"Uyum" organizasyondaki çoğu insan için bilindik bir kavramdır. İşe başvuranlar iş ve organizasyon arasında algıladıkları uyum temelinde bir tercih yaparlar (Saks ve Ashforth, 1997: 340), işverenler ise kendilerinin personel uyumu algılarına göre seçim yaparlar (Kristof-Brown, 2000: 646) çünkü çalışanların uyum algısı işletmenin verimliliğini etkilemektedir. Bu yüzden insanlar örgütsel yaşamları boyunca uyum algılarını kullanırlar ve geliştirirler. Bu konuda yapılan araştırmalarda bireyin değerleriyle örgüt değerlerinin uyumunun artmasıyla, bireylerin örgüte bağlılıklarının arttığı ve iş tatminlerinin yükseldiği görülmektedir.

C. İş Tatmini Kavramı

Bilgi çağının en önemli kaynağı olan insan kaynağı bütün işletmeler için temel girdi olarak kabul edilmektedir. Günümüzün küresel rekabet koşullarında üstünlük sağlamaya çalışan organizasyonlar insan kaynağını en iyi şekilde kullanıp amaçları doğrultusunda hareket ettirebilmelidirler. Bunun temel şartı da çalışanın yaptığı işten tatmin olmasını sağlayabilmektir. İş tatmini işle ilgili olumlu sonuçlar doğuracağından yönetim alanında çok önemli bir konu olarak görülmekte ve bu konuda yapılan araştırmalar güncelliğini korumaktadır.

Locke'ye (1976) göre iş tatmini kişinin işini veya iş tecrübelerini değerlendirmesinden elde ettiği keyifli ve olumlu duygusal durumdur. Bir diğer tanımlamaya göre iş tatmini kişinin işine karşı gösterdiği olumlu ya da olumsuz tutumları içeren, yaptığı işin farklı yönlerine ilişkin değerlendirmelerinin bir sonucudur (Judge vd., 2000: 240). İş tatminini çalışanları, işlerinden memnun olduklarını veya mutlu olduklarını itiraf etmeye teşvik eden psikolojik, fizyolojik ve çevresel koşullar seti olarak tanımlanabilir. Luthans'a (1995:3) göre iş tatmininin üç önemli özelliği vardır:

- İş tatmini sadece hissedilebildiğinden duygusal yönü önem arz eden bir olgudur.
- İş tatmini, iş, ücret, terfi fırsatları, yönetim şekli, iş arkadaşları gibi birbirleriyle alakalı birçok tutumu da beraberinde getirir.
- İş tatmini, genellikle çıktılarının beklentilerin ne kadarını karşıladığıyla değerlendirilir.

İş tatmini üzerinde güvenlik iklimi ve birey-örgüt uyumunun etkisine ilişkin literatürdeki çalışmaların çokluğu, buna karşın güvenlik iklimi ile birey-

örgüt uyumu ilişkisini gösteren çalışmaların yokluğu nedeniyle güvenlik iklimi ve iş tatmini ilişkisi araştırılırken doğrudan ilişkinin yanı sıra birey-örgüt uyumunun bu ilişkideki aracılık rolünün araştırılmasının da anlamlı olacağı düşünülmektedir. Bu düşünceden hareketle güvenlik ikliminden iş tatminine giden yolda birey-örgüt uyumunun bir rolü olup olmadığını tespit etmek amacıyla araştırmanın temel hipotezi;

“H₁: Güvenlik iklimi ve iş tatmini ilişkisinde birey-örgüt uyumunun aracı rolü vardır” şeklinde belirlenmiştir.

Organizasyonda var olan pozitif güvenlik ikliminin çalışanlarda pozitif iş ve davranış çıktılarıyla sonuçlanacağı ve bu çıktıların bireylerin organizasyona göstereceği uyumu da arttıracığı beklenmektedir. Bu nedenle güvenlik ikliminin birey-örgüt uyumu üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla;

“H_{1a}: Güvenlik iklimi ile birey-örgüt uyumu arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır” alt hipotezi oluşturulmuştur.

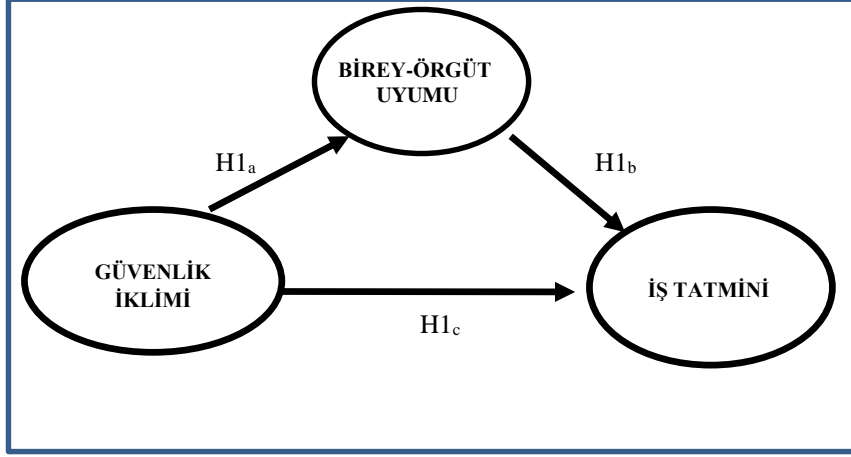
Literatürde birey-örgüt uyumunun iş tatmini üzerindeki pozitif etkisini gösteren birçok çalışma mevcuttur (Chatman, 1991; O'Reilly vd., 1991; Boxx vd., 1991; Cable ve Judge, 1996; Saks ve Asforth, 1997; Lauver ve Krsitof-Brown, 2001). Belirtilen bu çalışmalardan ve kavramsal çerçeveden edinilen bilgiler ışığında tekstil sektöründe organizasyonla yüksek uyum gösteren çalışanların işlerinden duydukları tatmin seviyesinin artacağı düşünülmektedir;

“H_{1b}: Birey-örgüt uyumu ile iş tatmini arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır” alt hipotezi oluşturulmuştur.

Yapılan araştırmalar organizasyondaki riskli ve tehlikeli durumlar ile çalışanların güvenlik faaliyetlerine katılması, uyumluluk ve iş tatmini arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir (Nahrgang vd. 2011, DeJoy vd., 2004; Frone, 1998; Goldenhar vd., 2003). Bu çalışmalardan hareketle tekstil sektöründe güvenlik ikliminin iş tatmini üzerindeki etkisini belirlemek üzere;

“H_{1c}: Güvenlik iklimi ile iş tatmini arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır” alt hipotezi oluşturulmuştur.

Bu hipotezler ışığında kullanılacak olan araştırma modeli Şekil 1'deki gibi oluşturulmuştur.



Sekil.1. Araştırmanın Modeli

III. Yöntem ve Bulgular

A. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın temel amacı güvenlik iklimi ile iş tatmini çıktıları arasındaki ilişkide birey-örgüt uyumunun rolünün test edilmesidir. Konuyu seçmekteki nedenlerden biri, güvenlik iklimi ve birey-örgüt uyumu kavramının yazında çok fazla incelenmemiş olması ve özellikle personel devir oranı oldukça yüksek olan tekstil sektöründe personel devir oranını azaltmada yararlı bir çalışma olacağına düşünülmesidir.

Planlanan çalışmayla, bireylerarası ilişkilere önem veren, ilişkilerini geliştirmek ve sosyalleşmek için zaman ayırmak isteyen modern çağ çalışanlarının iş tatmini üzerinde güvenlik ikliminin etkisi ve bu etkide birey-örgüt uyumunun rolü tespit edilmiş olacaktır. Araştırma hem kamu kurumları hem de özel sektör için verimlilik ve performansı arttırmada, özellikle personel devir oranı oldukça yüksek olan tekstil sektöründe personel devir oranını azaltmada yararlı bir çalışma olacağı düşünülmektedir.

B. Örneklem

Araştırmanın evrenini 1996 yılından beri Malatya Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Taha Tekstil firmasının iki işletmesindeki çalışanlar oluşturmaktadır. 2023 yılında Avrupa'nın en büyük üç tekstil perakendecisinden biri olmayı hedefleyen LC Waikiki grubunun tedarik şirketi olan firma, uluslararası standartlara uygun, esnek ve verimli üretim kapasitesi ile bölgenin en gelişmiş ve en büyük üreticilerinden biridir. Çalışmada örneklem seçilmeyerek tüm evrene ulaşılmaya çalışılmıştır. Anket uygulamasının yapıldığı 01-31 Haziran 2016 tarihleri arasında firmanın 817 çalışanı bulunmaktadır. Çalışma sonucunda, çalışmaya katılmak istemeyen ve bu dönemde izinli olan çalışanlar çıkarıldığında toplam 700 anket toplanmıştır. Toplanan anketlerin bir

kısmı eksik ve yanlış doldurma nedeniyle çalışma kapsamı dışında tutulmuştur. Sonuçta tam ve doğru olarak doldurulan 638 adet anket analize alınmıştır. Böylece evrenin % 78'sine ulaşılmıştır.

C. Veri Toplama Araçları

Güvenlik İklimi Ölçeği: Güvenlik iklimini ölçmek için Williamson vd. (1997) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin kısa formu tek boyut altında (yönetimin desteğiyle oluşan güvenlik iklimi) yazar tarafından Türkçeye çevrilerek kullanılmıştır. Altı ifadeden oluşan güvenlik iklimi ölçeğine yönelik güvenilirlik ve faktör analizi, varimax döndürme metodu kullanılarak yapılmıştır. KMO değeri (0,814) ve Barlett küresellik testi sonucu (χ^2 :1239,706; sig=0,000 $p<0,05$) değişkenler arası ilişkilerin oluşturduğu matrisin faktör analizi için anlamlı olduğunu ve faktör analizi yapılabileceğini göstermektedir. Elde edilen faktör analizi sonuçlarına göre altıncı ifadenin çıkarılması durumunda ölçeğin iç tutarlılığı artış gösterdiğinden bu ifade ölçekten çıkarılmıştır. Ölçeğin yeni haliyle yapılan faktör analizi sonuçlarına göre güvenlik iklimi ölçeğinin tek faktör altında toplandığı, faktör yüklerinin 0,632 ile 0,805 arasında olduğu gözlenmiştir. Ortaya çıkan faktörlerle toplam varyansın %55,612'sinin açıklanabildiği gözlenmiştir. Güvenilirlik analizi sonucunda cronbach alfa değeri (α) = 0,831 ve 0,474 ile 0,718 arasında değişen madde-toplam korelasyon değerleri ölçeğin iç tutarlılığının yeterli olduğunu göstermektedir.

Birey-Örgüt Uyumu Ölçeği: Cable ve Judge (1996) geliştirilen tek faktörlü ölçek ($\alpha = 0.77$) Türkçeye çevrilerek kullanılmıştır. Üç ifadeden oluşan birey-örgüt uyumu ölçeğine yönelik güvenilirlik ve faktör analizi, varimax döndürme metodu kullanılarak yapılmıştır. KMO değeri (0,675) ve Barlett küresellik testi sonucu (χ^2 :1054,526; sig=0,000 $p<0,05$) değişkenler arası ilişkilerin oluşturduğu matrisin faktör analizi için anlamlı olduğunu ve faktör analizi yapılabileceğini göstermektedir. Elde edilen faktör analizi sonuçlarına göre yapı toplam varyansın % 78,44'ünü açıklamaktadır. Maddelerin faktör yükleri 0,933 ile 0,813 arasında değişmektedir. Ölçeğe ilişkin elde edilen cronbach alfa değeri (α) = 0,861 ve 0,625 ile 0,824 arasında değişen madde-toplam korelasyon değerleri ölçeğin iç tutarlılığının yeterli olduğunu göstermektedir.

İş Tatmini Ölçeği: Çalışanların işinden duyduğu tatmin düzeyi için Spector (1997) tarafından geliştirilen 9 boyutlu iş tatmini ölçeğinin Watson vd. (2007) tarafından uyarlanmış ve geçerliliği yapılmış hali kullanılmıştır. Sekiz ifadeden oluşan iş tatmini ölçeğine yönelik güvenilirlik ve faktör analizi, varimax döndürme metodu kullanılarak yapılmıştır. KMO değeri (0,883) ve Barlett küresellik testi sonucu (χ^2 :3024,046; sig=0,000 $p<0,05$) değişkenler arası ilişkilerin oluşturduğu matrisin faktör analizi için anlamlı olduğunu ve faktör analizi yapılabileceğini göstermektedir. Elde edilen faktör analizi sonuçlarına göre sekiz ifadeden oluşan tek faktörlü yapı, toplam varyansın % 51,617'sini açıklamaktadır. Maddelerin faktör yükleri 0,864 ile 0,615 arasında

değişmektedir. Ölçeğe ilişkin elde edilen cronbach alfa değeri (α) = 0,896 ve 0,529 ile 0,794 arasında değişen madde-toplam korelasyon değerleri ölçeğin iç tutarlılığının yeterli olduğunu göstermektedir.

Ölçeklerin toplanan verilerle ne derece doğrulandığını incelemek için AMOS 23 paket programı ile doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. DFA sonucunda elde edilen sonuçlara göre, ölçeklerin uyum iyiliği çeşitli değerlere dayanarak değerlendirilmektedir. Bu çalışmada modellerin uyum iyiliğinin değerlendirilmesinde χ^2 / serbestlik derecesi (sd)'nin yanı sıra yaklaşık hataların ortalama karekökü (RMSEA), uyum iyiliği indeksi (GFI), karşılaştırmalı uyum iyiliği indeksi (CFI) ve düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi (AGFI) kullanılmıştır.

Birey-örgüt uyumu ölçeği üç maddeli olduğundan serbestlik derecesi sıfırdır. Bu nedenle doğrulayıcı faktör analizi yapılamamıştır. Diğer iki ölçek için yapılan DFA sonuçları Tablo 1'de gösterilmektedir. Tablo-1'deki bulgulara göre; elde edilen uyum indekslerinin kabul edilebilir sınırlar içinde olduğu söylenebilir.

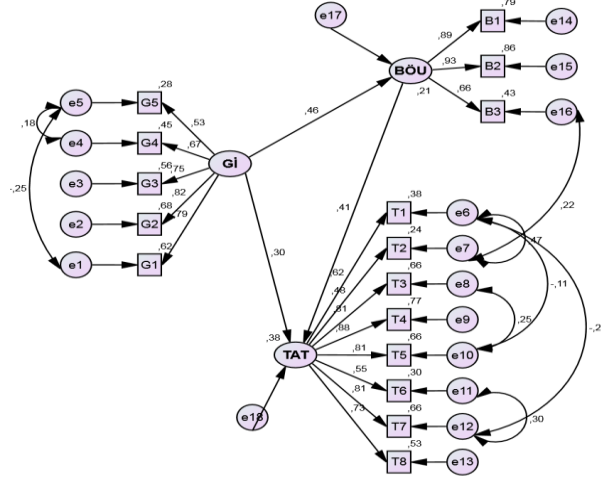
Tablo 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	χ^2	χ^2/sd	GFI	AGFI	CFI	RMSEA
Güvenlik İklimi	12,884	4,295	0,992	0,960	0,992	0,072
İş Tatmini	80,482	4,365	0,970	0,928	0,978	0,083
İyi Uyum		< 3	> 0,95	> 0,95	> 0,95	< 0,05
Kabul Edilebilir Uyum	> 0,05	$3 < (\chi^2/sd) < 5$	> 0,90	> 0,90	> 0,90	< 0,1

Kaynak: Gürbüz ve Şahin (2014: 329); Hu ve Bentler (1999: 29)

D. Bulgular

Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerin geçerli ve güvenilir olduğunu test ettikten sonra araştırma modelini test etmek amacıyla path (yol) analizi yapılmıştır. Bu analiz doğrultusunda oluşturulan araştırmanın nihai modeli Şekil 2'de gösterilmektedir. Oluşturulan modelin uyum iyiliği değerleri ise Tablo 2'de gösterilmektedir. Tabloda görüldüğü üzere araştırma modeline ilişkin χ^2 /sd 4,767 olarak bulunmuştur ve $3 \leq \chi^2/sd \leq 5$ değerleri arasında olduğundan kabul edilebilir bir uyum göstermektedir. Uyum iyiliği endekslerinden CFI ve GFI 0,90'ın üzerinde olduğundan, AGFI 0,85 üzerinde değerler aldığından iyi uyuma işaret etmektedir. Bu değerlerden yola çıkarak oluşturulan yapısal modelin iyi uyuma sahip olduğu söylenebilir.



Şekil 2. Araştırmanın Yapısal Eşitlik Modeli

Tablo 2. Modele İlişkin Uyum İyiliği Değerleri

χ^2	χ^2/sd	GFI	AGFI	CFI	RMSEA
536,307	4,767	0,906	0,862	0,927	0,087

Modelin uyum iyiliği test edildikten sonra araştırma değişkenleri arasındaki ilişkileri belirlemek için ilk olarak regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizinin özeti Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Değişkenler Arası Regresyon Analizi Sonuçları

Değişkenler Arası İlişkiler	Tahmin	Standart Hata	Kritik Oran	P
Güvenlik İklimi → Birey-Örgüt Uyumu	,462	,056	10,012	***
Güvenlik İklimi → İş Tatmini	,303	,042	6,403	***
Birey-Örgüt Uyumu → İş Tatmini	,414	,035	8,771	***

*** $P < 0,001$

Tablodan anlaşıldığı üzere YEM analizi sonucuna göre güvenlik iklimi ile birey-örgüt uyumu ve iş tatmini arasında ve birey-örgüt uyumu ile iş tatmini arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki vardır. İş tatmini üzerinde birey-örgüt uyumunun etkisi güvenlik ikliminin etkisine göre daha fazladır. Tahmin değerlerinden yola çıkarak güvenlik iklimi değişkenindeki bir birimlik artış

birey-örgüt uyumunda 0,462'lik, iş tatmininde ise 0,303'lük bir artışa neden olmaktadır. Bu katsayılarından hareketle organizasyonda oluşturulan güvenlik ikliminin artırılmasıyla çalışanların organizasyona uyumu ve işlerinden tatmin olma düzeyleri dolayısıyla örgüte olan bağlılıkları artacaktır diyebiliriz. Aynı şekilde birey-örgüt uyumu değişkenindeki bir birimlik artış iş tatmininde 0,414'lük bir artışa neden olmaktadır. Dolayısıyla H_{1a} , H_{1b} ve H_{1c} hipotezleri kabul edilmiştir.

Araştırmanın temel hipotezinin sınanması için aracılık etkisinin tespit edilmesi gerekmektedir. Güvenlik ikliminin aracılık rolünün var olup olmadığını tespit etmek amacıyla bootstrap yöntemi kullanılmıştır. %95 güven aralığında maksimum olasılıkla Monte Carlo parametrik bootstrap yöntemi ile yapılan analizde elde edilen sonuçlar Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. *Bootstrap Aracı Faktörün Etki Düzeyleri*

	Güvenlik İklimi						
	Doğrudan Etki	P (Doğrudan Etki)	Dolaylı Etki	Toplam Etki	Alt Sınır	Üst Sınır	P
İş Tatmini	0,303	0,002	0,191	0,494	0,219	0,381	0,02

*** $P < 0,05$

Yol analizinde değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkileri toplam, doğrudan ve dolaylı olarak adlandırılmaktadır. Doğrudan etki, bir değişkenin başka bir değişken üzerindeki direkt etkisidir. Dolaylı etkide, aracı değişken söz konusudur. Bir değişkenin başka bir değişken üzerindeki etkisi, bu aracı değişken ile gerçekleşmektedir. Toplam etki ise bir değişken üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkilerin toplanması ile elde edilir. Tabloya göre güvenlik iklimi ile iş tatmini arasında standardize edilmiş dolaylı etki 0,191 olup bunun da güven aralıkları 0,219 ile 0,381 arasında değişmekte ve $p=0,02$ ($P < 0,05$ anlamlılık düzeyinde) olduğundan birey-örgüt uyumunun aracı rolünün anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu aracılığın tam mı kısmi mi olduğunu tespit etmek için aradaki doğrudan etkinin (0,303) anlamlı olup olmadığına bakılır. Aracı değişkenlerin etkisi kontrol edildiğinde yordayan değişken (güvenlik iklimi) ile yordanan değişken (iş tatmini) arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Doğrudan etki 0,303 iken aracı değişken dahil edildiğinde elde edilen dolaylı etkinin 0,191'e düşmesi ve doğrudan etkinin anlamlı olması ($0,002 < 0,05$) aracılığın kısmi olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak güvenlik ikliminin iş tatmini üzerindeki etkisinin bir bölümünün birey-örgüt uyumunu tarafından paylaşıldığını söyleyebiliriz. Bu durum güvenlik iklimindeki artışın birey-örgüt uyumun arttırdığını ve birey-örgüt uyumunun da iş tatminini arttırdığını göstermektedir. Dolayısıyla araştırmanın temel hipotezi olan H_1 kabul edilmiştir.

IV. Sonuç

Güvenlik iklimi ile iş tatmini arasındaki ilişkiyi ve birey-örgüt uyumunun bu ilişki üzerindeki rolünü belirleyebilmek için yapılan bu çalışmada YEM analiziyle elde edilen bulgulara göre kabul edilen H_{1a} hipotezi güvenlik iklimi ile birey-örgüt uyumu arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ($p < 0,001$) göstermektedir. Bu ilişkinin varlığı, güven ikliminin olumlu bir şekilde algılanmasının birey-örgüt uyumunu pozitif yönde etkileyebileceğinin göstergesidir. Örgüt içinde birey-örgüt uyumunun artışı çalışanlarda örgüte yönelik diğer olumlu tutum ve davranışların gelişmesine katkı sağlayacaktır. Böylelikle örgütün performansı artacak ve rekabet üstünlüğü elde edebilecektir.

Birey-örgüt uyumunun en önemli çıktılarında biri çalışanların yaptıkları işten elde ettikleri tatmindir. Çalışmada da görüldüğü gibi kabul edilen H_{1b} hipotezi birey-örgüt uyumu ile iş tatmini arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ($p < 0,001$) göstermektedir. Literatürde bu ilişkiyi doğrulayan birçok çalışma mevcuttur (Andrews vd., 2011; Gabriel vd., 2014; Erdoğan vd., 2002). Bahsi geçen araştırmalar ve çalışma bulgularından da görüldüğü gibi kendi değerleri ile örgütün değerlerini benzer bulan çalışanların genel olarak işlerinden duydukları tatmin daha yüksektir.

Kabul edilen H_{1c} hipotezi güvenlik iklimi ile iş tatmini arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ($p < 0,001$) göstermektedir. Bergheim vd. (2015) güvenlik algısı, psikolojik sermaye ve iş tatmini ilişkisini inceledikleri çalışmada güvenlik algısı yüksek olan çalışanların iş tatmininin daha yüksek olduğunu ifade etmişlerdir. Avram vd. (2015), sağlık sektöründe gerçekleştirdiği araştırmada güvenlik iklimi ve örgütsel bağlılık ilişkisinde iş tatmininin aracı rolüne dikkat çekmektedir. Özdemir vd. (2016) pozitif güvenlik iklimi algısının çalışanlarda iş tatminini arttırdığını böylece iş ortamını güvenli bulan çalışanların yaptıkları işi daha çok sevdiklerini ifade etmişlerdir. Bahsi geçen çalışmaların araştırma sonuçlarını destekler nitelikte olduğu görülmektedir.

Araştırmanın temel hipotezinin test edilmesi için YEM ile aracı değişkenin etkisi analiz edilmiştir. Yapılan analizle güvenlik ikliminin iş tatmini üzerindeki dolaylı etkisinde birey-örgüt uyumunun kısmi aracılık rolü olduğu tespit edilmiş ve H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Bu bağlamda yapılan birçok çalışmada da görüldüğü gibi güvenlik ikliminin iş tatminini arttırdığı tespit edilmiş ve birey-örgüt uyumunun da bu etkide rol oynadığı bu çalışmayla ortaya konmuştur. Sonuç olarak güvenlik ikliminin iş tatmini üzerindeki etkisinin bir bölümünün birey-örgüt uyumunu tarafından paylaşıldığını söyleyebiliriz. Bu durum güvenlik iklimindeki artışın birey-örgüt uyumunu arttırdığını ve birey-örgüt uyumunun da iş tatminini arttırdığını göstermektedir.

Birçok öncülü olan iş tatmininin araştırmaya konu edinilen güvenlik iklimi ve birey-örgüt uyumu öncülleri çalışan memnuniyetin sağlanmasında etkili birer araç olarak kabul edilmektedirler. Bu noktada organizasyonların dikkate alması gereken şey öncelikle pozitif bir güvenlik iklimi oluşturmak olacaktır. Organizasyonda uygulanabilir ve sürdürülebilir bir iş güvenliği organizasyonu

oluşturulmalı, organizasyon yapısı, görev yetki ve sorumluluklar net olarak belirtilmeli ve her kademedeki yer alan çalışanlar tarafından hayata geçirilmelidir. Birey-örgüt uyumunun güvenlik ikliminden iş tatminine giden yoldaki kısmi aracılığından hareketle çalışanların değer ve ihtiyaçlarının belirlenmesi bir diğer gerekliliktir. İhtiyaçları karşılanan ve kendini organizasyonun bir parçası hissederek değerlerini benimseyen çalışanların daha mutlu çalıştıkları araştırma bulguları arasındadır.

Bu araştırma, kapsam ve sınırlılıkları dâhilinde Malatya ilindeki bir tekstil işletmesindeki güvenlik ikliminin iş tatmini üzerindeki etkisinde birey-örgüt uyumunun aracı rolünü ortaya koymaktadır. Bu açıdan araştırma sonuçlarının ileride yapılacak olan çalışmalara katkı sağlayacağı, yaşanan iş kazası sayısı bakımından üst sıralarda yer alan tekstil sektörü için yararlı olacağı ve araştırmacılara da yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Ayrıca pozitif güvenlik kültürüne sahip organizasyonlarda kaza sayısının azalması ve dolayısıyla çalışanların daha uyumlu ve mutlu çalışmaları beklenmektedir. Güvenlik ikliminin iş tatmini üzerindeki etkisini ve birey-örgüt uyumunun bu ilişkiadaki rolünü belirleyebilmek adına farklı sektörlerden çeşitli firmalarla ve daha büyük örneklerle yapılacak çalışmalar literatüre daha fazla katkı sağlayacaktır.

Kaynaklar

- Adkins C. L., Russell, C. J. ve Werbel, J. D. (1994), “Judgments of Fit in the Selection Process: The Role of Work Value Congruence”, *Personnel Psychology*, 47(3), ss.605-623.
- Andrews, M. C., Baker, T. ve Hunt, T. G. (2011), “Values and Person-Organization Fit Does Moral Intensity Strengthen Outcomes?”, *Leadership & Organization Development Journal*, 32(1), ss.5-19.
- Avram, E., Ionescu, D. ve Mincu, C. (2015), “Perceived Safety Climate and Organizational Trust: the Mediator Role of Job Satisfaction”, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 187, ss.679-684.
- Bergheim, K., Nielsen, B. Mearns, K. vd. (2015), “The Relationship Between Psychological Capital, Job Satisfaction, and Safety Perceptions in the Maritime Industry”, *Safety Science*, 74, ss.27-36.
- Boxx, W. R., Odom, R. Y. ve Dunn, M. (1991), “Organizational Values and Value Congruency and Their Impact on Satisfaction, Commitment, and Cohesion”, *Public Personnel Management*, 20, ss.195-205.
- Cable, D. M. ve Judge, T. A. (1996), “Person-Organization Fit, Job Choice Decisions and Organizational Entry”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67(3), ss.294-311.
- Chatman, J. A. (1991), “Matching People and Organizations: Selection and Socialization in Public Accounting Firms”, *Administrative Science Quarterly*, 36(3), ss.459-484.

- Clarke S. (2010), “An Integrative Model of Safety Climate: Linking Psychological Climate and Work Attitudes to Individual Safety Outcomes Using Meta-Analysis” *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(3), ss.553–578.
- Cooper, D. M. ve Phillips, R. (2004), “Exploratory Analysis of the Safety Climate and Safety Behavior Relationship”, *Journal of Safety Research*, 35(5), ss.497-512.
- Dang-Pham, D., Pittayachawan, S. ve Bruno, V. (2016), “Impacts of Security Climate on Employees’ Sharing of Security Advice and Troubleshooting: Empirical Networks”, *Business Horizons*, 59, ss.571-584.
- DeJoy, D. M., Schaffer, B. S., Wilson, M. G. vd. (2004), “Creating Safer Workplaces: Assessing the Determinants and Role of Safety Climate”, *Journal of Safety Research*, 35, ss.81–90.
- Erdoğan, B., Kraimer, M. L. ve Liden, R. C. (2002), “Person-Organization Fit and Work Attitudes: The Moderating Role of Leader-Member Exchange”, *Academy of Management*, 1, ss.1-28.
- Frone, M. R. (1998), “Predictors of Work Injuries Among Employed Adolescents”, *Journal of Applied Psychology*, 83, ss.565–576.
- Gabriel, A. S., Diefendorff, J. M., Chandler, M. M. vd. (2014), “The Dynamic Relationships of Work Affect and Job Satisfaction With Perceptions of Fit”, *Personnel Psychology*, 67, ss.389–420.
- Goldenhar, L. M., Williams, L. J. ve Swanson, N. G. (2003), “Modelling Relationships Between Job Stressors and Injury and Near-Miss Outcomes for Construction Labourers. *Work and Stress*, 17, ss.218–240.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2014), Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, 2. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Hu, L. T. ve Bentler, P. M. (1996), “Cut off Criteria for Fit Indexes in Covariance Structural Analysis: Conventional Criteria versus New Alternatives”, *Structural Equation Modeling*, 6(1), ss.1-55.
- Judge, T. A. ve Bretz, R. D. (1992), “Effects of Work Values on Job Choice Decisions”, *Journal of Applied Psychology*, 77(3), ss.261-271.
- Judge, T., Bono, J. ve Locke, E. (2000), “Personality and Job Satisfaction: The Mediating Role of Job Characteristics” *Journal of Applied Psychology*, 85(2), ss.237-249.
- Kristof-Brown, A. L. (2000), “Perceived Applicant Fit: Distinguishing Between Recruiters’ Perceptions of Person–Job and Person–Organization Fit”, *Personnel Psychology*, 53(3), ss.643–671.
- Kristof-Brown, A. L. (1996), “Person–Organization Fit: An Integrative Review of its Conceptualizations, Measurements, and Implications”, *Personnel Psychology*, 49(1), ss.1–49.

- Lauver, K. J. ve Kristof-Brown, A. L. (2001), “Distinguishing Between Employees’ Perceptions of Person-Job and Person-Organization Fit”, *Journal of Vocational Behavior*, 59(3), ss.454–470.
- Locke, E. A. (1976), “The Nature and Causes of Job Satisfaction”, *Handbook Of Industrial and Organizational Psychology*, Ed. M. D. Dunnette, Rand-Mcnally, Chicago, ss.1297–1345.
- Luthans, F. (1995), *Organizational Behavior*, McGraw-Hill, Inc.
- Maslow, A. (1975), “A Theory of Human Motivation”, *Theoretical Readings in Motivation: Perspectives on Human Behavior*, Ed. Levine, F. M., IL: Rand McNally, Chicago, ss.358-379.
- McCulloch, M. C. ve Turban, D. B. (2007), “Using Person-Organization Fit to Select Employees for High-Turnover Jobs”, *International Journal of Selection and Assessment*, 15(1), ss.63-71.
- Nahrgang, J. D., Morgeson, F. P. ve Hofmann, D. A. (2011), “Safety at Work: A Meta-Analytic Investigation of the Link Between Job Demands, Job Resources, Burnout, Engagement, and Safety Outcomes”, *Journal of Applied Psychology*, 96, ss.71-94.
- Neal A. ve Griffin, M. A. (2006), “A Study of the Lagged Relationships Among Safety Climate, Safety Motivation, Safety Behavior, and Accidents at the Individual”, *Journal of Applied Psychology*, 91(4), ss.946–953.
- O’Reilly III, C. A., Chatman, J. ve Caldwell, D. F. (1991), “People and Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person-Organization Fit”, *Academy of Management Journal*, 34(3), ss.487–516.
- Oh, I. S., Guay, R. P. Kim, K. vd. (2014), “Fit Happens Globally: A Meta-Analytic Comparison of the Relationships of Person–Environment Fit Dimensions with Work Attitudes and Performance across East Asia, Europe, and North America”, *Personnel Psychology*, 67(1), ss.99–152.
- Özdemir, L., Erdem, H. ve Kalkın, G. (2016), “Kamu Çalışanlarının Güvenlik İklimi Algılarının İş Tatmini ve İş Performansı Üzerine Etkisi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 7(15), ss.59-69.
- Probst, T. M. (2004), “Safety and Insecurity: Exploring The Moderating Effect Of Organizational Safety Climate”, *Journal of Occupational Health Psychology*, 9(1), ss.3-10.
- Saks, A. M. ve Ashforth, B. E. (1997), “A Longitudinal Investigation of The Relationships Between Job Information Sources, Applicant Perceptions of Fit, and Work Outcomes”, *Personnel Psychology*, 50(2), ss.395–426.
- Seçer, B. (2012), “İş Sağlığı ve Güvenliğinde Psikolojik Bir Yaklaşım: Atıf Kuramı”, *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 14(4), ss.29-46.
- Spector, P. E., (1997), *Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes, and Consequences*, Sage Publishing, U.S.A.

- Watson A. M., Thompson, L. F. ve Meade, A. W. (2007), ‘‘Measurement Invariance of the Job Satisfaction Survey Across Work Contexts’’, 22. *Annual Meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology*, New York.
- Williamson A. M., Feyer, A. M. Cairns, D. vd. (1997), ‘‘The Development of a Measure of Safety Climate: The Role of Safety Perceptions and Attitudes’’, *Safety Science* 25(3), ss.15-27.
- Yahyagil, Y. M. (2005), ‘‘Birey ve Organizasyon Uyumu ve Çalışanların İş Tutumlarına Etkisi’’, *Öneri*, 6(24), ss.137-149.
- Zohar, D. (1980), ‘‘Safety Climate in Industrial Organizations: Theoretical and Applied Implications’’, *Journal of Applied Psychology*, 65(1), ss.96–102.

BİLİŞSEL VE DUYGUSAL MARKA GÜVENİNİN SATIN ALMA DAVRANIŞI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ERZURUM İLİNDE BİR ARAŞTIRMA

Engin YAVUZ*
Sevtap ÜNAL**

Alınış Tarihi: 12 Eylül 2017

Kabul Tarihi: 28 Mart 2018

Öz: Markaya duyulan güven satın alma kararı üzerinde her zaman önemli bir etkiye sahip olmuştur. Bu araştırmada farklı olarak marka güveni bilişsel ve duygusal güven açısından ele alınarak, öncelikle marka güveni üzerinde etkili olan faktörleri belirlemek ve güvenin iki boyutunun tüketicinin çikolatalı krema satın alma davranışı üzerindeki etkisini incelemek amaçlanmıştır. Çalışma, Erzurum ili merkez ilçede 250 kişinin katılımıyla, yüz yüze anket uygulaması yapılarak gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler sonucunda her iki markaya duyulan bilişsel ve duygusal marka güveninde farklı değişkenlerin etkili olduğu, satın alma davranışı üzerinde ise sadece duygusal marka güveninin etkili olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Satın Alma Davranışı, Bilişsel Marka Güveni, Duygusal Marka Güveni

THE IMPACT OF COGNITIVE AND AFFECTIVE BRAND TRUST ON THE PURCHASING INTENTION OF THE DETERMINANTS: A RESEARCH IN ERZURUM PROVINCE

Abstract: The trust towards the brand has always been critical importance. In this study, apart from others, it was aimed to determine the factors affecting on emotional and cognitive brand trust and to determine the effect of two dimensions of trust on chocolate cream purchasing behavior. The study was carried out with a face-to-face survey with 250 participants in Erzurum province center. As a result of the analyzes, it is seen that different variables are effective in cognitive and emotional brand trust in both brands, emotional brand trust has been found to be effective in purchasing behavior.

Keywords: Purchase Intention, Cognitive Brand Trust, Affective Brand Trust

I. Giriş

Güven, günlük yaşamda göz ardı edilemeyecek kadar önemlidir ve sosyal bir olgu olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle güven, bireysel psikolojik bir olgu değil, sosyal bir gerçekliktir. Güven, kişilerarası ve uluslararası bir karakter olarak toplumsal etkileşimde her seviyede kullanılır. Sosyal açıdan güven, gelişmekte olan toplumlarda tarih boyunca geçerliliğini korumuştur.

* Dr. Öğrencisi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı

** Prof. Dr., İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

Toplumlar arasındaki etkileşim, ortak eylemler güven ortamı oluşmasına katkı sağlamıştır (Lewis ve Weigert, 2012: 25).

Giderek artan veri tabanı yönetiminin yetenekleri sayesinde işletmeler kitlesel pazarlama yerine, kişileştirmeye, pazar paylaşımından daha çok müşteri paylaşımına, yeni müşteri kazanmaktan çok, müşteriyi elde tutmaya odaklanmıştır. İşletmeler daha çok ürün ve hizmet satabilmeli, en önemlisi müşterinin güvenini kazanabilmelidir (Johnson ve Grayson, 2005:500). Ehrenberg vd. (1990)' a göre piyasadaki iyi tanınan, bilinen ve yüksek satış oranına sahip bir markaya olan güven yüksek olacak ve bu da tüketiciyi yeniden satın almaya teşvik edecektir. Bu döngüsel durum, satın alma kararında marka güveninin bir farklılaşma aracı olarak değerlendirilmesi gerekip gerekmediğini gündeme getirmiştir. Romaniuk ve Bogomolova (2005) yaptıkları çalışmada yüksek bir pazar payına sahip markalara olan güvenin de yüksek olduğunu ve bireylerin sık gördükleri markalara güvenme eğilimde olabileceklerini belirtmişlerdir (Aydın, vd., 2014:169-170).

Güven, sadece ürünün türüne bağlı olarak değil, dağıtım kanalına da bağlı olarak tüketicilerin tercihlerini etkiler. Özellikle gıda sektörü gibi karmaşık pazarlarda, güvenin önemi daha fazla hissedilir ve tüketicinin karar vermesinde çok daha etkilidir. Gıda sektörü güven temeli üzerine inşa edilmelidir, bu nedenle gıdaya olan güveni korumak için, tarım sektörü, üretici, gıda endüstrisi ve toptancı-perakendeci özel önem sarf etmelidirler (Anisimova, 2016: 810). Öneminden dolayı bu çalışmada markaya duyulan güvenin satın alma üzerindeki etkisini test etmek amaçlanmıştır. Güven bilişsel ve duygusal boyutta ele alınmıştır. Araştırma kapsamına marka güveni üzerinde etkisi olduğu düşünülen marka hayranlığı, hedonik fayda, aile etkisi, ulaşılabilirlik ve doğal içerik dâhil edilmiştir. İlk bölümde konu ile ilgili teorik bilgilere yer verilmiştir. İkinci bölümde ise uygulama bölümü yer almıştır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda önerilerde bulunulmuştur.

II. Teorik Çerçeve

A. Marka Güveni

Marka güveni, ürüne olan güvenilirlik, markanın içerdiği bilginin niteliğine gösterilen güven olarak tanımlanır. Firmalar marka güvenini arttırmak için, fiyat avantajı sağlamak, uzun garanti süresi vermek ve/veya çok kanallı dağıtım ağı kullanmak gibi bireysel pazarlama girişimlerinde bulunabilirler. Bu tür pazarlama işlemleri piyasa koşullarına bağlı olarak güvenilir olabilir veya olmayabilir, fakat marka, diğer pazarlama stratejilerinden farklıdır çünkü marka firmanın geçmişteki ve şimdiki marka stratejisini, aktivitesini ve markaya olan yatırımı temsil eder. Benzer şekilde marka güvenilirliği, pazarlamadaki güvenilirlikten farklıdır çünkü marka güvenilirliği, markanın geçmişte gerçekleştirmiş olduğu pazarlama eylemlerinin güvenilirliğini bir araya getiren marka ile birlikte yaşayan hafızadır (Erdem, vd., 2002:3).

Marka güvenilirliği algılanan kaliteyi arttırdığı gibi algılanan riski, maliyetleri azaltır ve böylece tüketicinin faydasını artırarak satın alma niyetine katkı yapar. Algılanan kalite, ürünün veya hizmetin üstünlüğü ve mükemmelliği konusundaki tüketici algısıdır. Belirsizlik durumunda tüketiciler karar vermeden önce ürün veya hizmet kalitesi hakkında daha fazla bilgi arayışında olurlar ve güvenebilecekleri bir marka ararlar. Tüketici tarafından algılanan risk ve tüketicinin satın alma durumunda sonuçları öngörememesi marka hakkında kararsızlık ile neticelenir. Bu nedenle tüketici riski azaltmak için marka hakkında daha fazla bilgi edinme yolunu seçer (Baek ve King, 2012:262).

B. Bilişsel Marka Güveni

Bilişsel marka güveni, tüketicinin markanın yeterliliğine ve güvenilebilir olmasına olan inancıdır. Bu, markanın yükümlülüklerini yerine getirmesine olan güven ve öngöründen kaynaklanmıştır. Ayrıca daha önceki deneyimlerden, bilgi birikimlerinden de meydana gelmiştir. “Öngörülebilirlik” ve “güvenilirlik” denilen şey budur. Bilgi, davranışların gözlemlenmesinden ve diğer ilişkilerin özelliklerinin derlenmesinden oluşmuştur. Bilişsel marka güveninin oluşmasında, etkileşim ne kadar güçlü olursa, güvenin gerçekleşmesi de o kadar kesinleşmiş olur. Bilişsel marka güveni bilgiye dayalı iken, güvenme ihtiyacı eksik bilgidir (Johnson ve Grayson, 2005:501).

Bilişsel marka güveninde, marka hakkında elde edilen bilgi, o markaya olan güveni güçlendirir ve inancın artması ile birlikte o markayı seçmek için daha fazla sebep ortaya çıkar. Müşteri, her başarılı alışverişte markaya daha fazla güven duyar. Bu boyut güvenin kavramsallaştırılması ile yakından ilişkilidir ve müşterinin markaya olan güvenine atıfta bulunur. Bilişsel marka güveni, marka ile müşteri arasında uzun soluklu bir anlaşma olması için mantığın ve sadakatın birlikte kullanılması anlamına gelir (Srivastava, vd., 2015:397-398).

C. Duygusal Marka Güveni

Marka güveninin, sosyal psikoloji literatüründe bilişsel ve duygusal boyutlara sahip olduğu önemli kaynaklarda belirtilmiştir. Duygusal marka güveni, markanın müşterilerine karşı sergilediği güven ve alakanın seviyesi olarak tanımlanmaktadır. Markaya karşı duygusal olarak bağlılık, duygusal marka güveninin özüdür. Duygusal marka güveni, duygusal güvenliğe atıfta bulunur ve güven duygularının gücünü, marka ile olan ilişkinin gücünü karakterize eder (Srivastava, vd., 2015:329-330).

Duygusal marka güveni, bir müşterinin bir markaya yönelik duyguları ile ilgilidir ve bir markaya karşı kişisel ilgilenim düzeyidir. Duygusal marka güveni, taraflar arasındaki yakınlık ve duygular nedeni ile ortaya çıkar. Duygusal marka güvenine sahip müşteri, ileride de bu ilişkiyi sürdürmek niyetindedir (Vela ve Casamassima, 2011:521-522).

D. Doğal İçerik

Son yıllarda, doğal katkı maddeleri hem kamuoyu tarafından hem de gıda üreticileri tarafından daha fazla ilgi görmeye başlamıştır. Genel olarak, tüketiciler hiçbir katkı maddesi içermeyen bir yiyeceği seçer fakat günümüzde böyle ürünleri bulmak zorlaştığı için doğal katkı maddeleri içeren yiyecekler de tercih edilmektedir. Sentetik ve doğal katkı maddelerinin çeşitliliğinin fazla olması, doğal olanı, sentetik bileşiklerden ayırt etme konusundaki tüketicinin bilgi eksikliği nedeni ile çoğu gıda ürününün etiketinde neyin ne olduğu tam olarak bilinemeyebilir. Bunu aşabilmenin tek yolu, tüketicilere içerik ile ilgili gerekli bilgileri sunmaktır (Carocho, vd., 2015:286).

Rozin (2005), Rozin vd., (2004), Saher (2006)' ya göre tüketiciler, gıdanın doğal olmasını, sağlıklı olması ile ilişkilendirirler. Birçok tüketici, doğal gıdanın sağlıklı olduğuna inanırken, doğal olmayan veya suni gıdaların sağlık riski oluşturduğunu düşünmektedirler. Bu düşünce, akademik çalışmalarda ele alınmıştır. Psikolog Saher'e (2006) göre, tüketiciler organik gıdaları doğal ve sağlıklı bulmuşlar, katkılı gıdaları ise sağlıksız ve suni olarak görmüşlerdir (Siipi, 2013:798).

E. Aile Etkisi

Aile etkisi, aile içindeki bireylerinin birbirlerini etkilemesidir (Wang, vd., 2007:1118). Gerçekten de aile, çocukların tüketici davranışlarının öğrenilmesinde en güçlü kaynaklardan biridir (Moschis ve Churchill, 1978; Moschis ve Moore, 1979). Ebeveynler ve çocuklar arasında var olan otorite ilişkisi, çocukların satın alma rollerinin ve etkilerinin boyutlarını etkileyebilir (Mangleburg, vd., 1999:379).

Genel olarak çocukların, bir ürün ile ilgili olarak ebeveynlerinin tutum, tercih ve becerilerini kazanmaları, ailenin çocuklarını etkileme derecesiyle alakalıdır. Dahası, bir ürün ile ilgili aile etkisinin farkındalığı artırılabilir. Sonuç olarak, belirli bir markayı satın alma davranışı aile etkisinin sonucu olabilir (Bravo, vd., 2006:39).

F. Hedonik Fayda

Pazarlamacılar için satın alma süreci, maddi ihtiyaçların karşılanması ve kar amacı ile ortaya çıkmasına rağmen, satın alma sürecinin hedonik boyutu zaman içinde daha çok önem kazanmaya başlamıştır (Kazakeviciute ve Banyte, 2012:532). Tüketicilerin tüketim davranışlarını ve marka tercihlerini anlamak için tüketici tercih davranışının arkasındaki nedenler bilinmelidir. Hedonik tüketim hayal gücü, duygular ve eğlencelerle ilgilidir. Hedonik tüketim, hayal gücü, duygusal yönünden ürün ile ilgili yaşanan tecrübedir. Bu tanım, tatlar, sesler, kokular, görsel imgeler, duygusal uyarılma ve hayal gücünü içerir.

Çikolatalı krema tüketimi hedonik değere sahip olan ve genellikle hedonik motivasyonlar için tüketilen ürüne mükemmel bir örnektir (Kuikka ve Laukkanen, 2012:529-530). Dolayısı ile farklı ilgilenim seviyelerinin hedonizm üzerinde olumlu etkisi vardır (Khuong, Tran, 2015:224).

Daha önce yapılan çalışmalar, faydacı olarak kabul edilen tüketim ile hedonik olarak kabul edilen tüketim arasında kayda değer bir fark bulunduğunu göstermiştir. Faydacı tüketimde mantıklı ve işlevsel bir zorunluluk bulunmasına rağmen hedonik tüketimde keyfi tüketim söz konusu olmaktadır. Gıda açısından düşünüldüğünde, hedonik ürünler genellikle sağlıksız ürünler olarak görülürler ve aynı zamanda lezzetli olarak da tanımlanırlar. Araştırmacılar bir gıdanın sağlıksız olarak sunulduğunda, bireyler gıdanın sağlıklı olmasından çok, lezzetli olanı tercih ettiklerini ve dolayısı ile lezzetli olan gıdaların tüketiminin daha fazla olacağını belirtmişlerdir (Martins, vd., 2015:744).

G. Marka Hayranlığı

Bazı araştırmacılar hayranlığı, ilişki kalitesinin temel bileşeni olarak tanımlamışlardır. Literatürde ise hayranlık, romantik ilişkiler ile birlikte değerlendirilmiştir. Yakınlık terimi, duygusallık boyutu ile düşünüldüğünde sık sık duygusal ilişki ve fiziksel kontak anlamına gelir. Ancak bazı psikologlar, çoğu ilişkide bulunan ve kritik rol oynayan yakınlığın, duygusal olmayan boyutunu araştırmışlar ve kabul etmişlerdir. Başarılı marka ilişkilerinin, partnerleri ile yakınlık ilişkisi yüksek seviyededir. Ayrıca yakınlık, partnerlerin ilişki algılarını etkileyerek ilişkilerin sürekliliğini geliştirir (Kim ve Trail, 2011:61-62).

Marka hayranlığı tüketici davranışlarında son zamanlarda ortaya çıkan ve sürekli gelişen bir kavram olmaktadır. Daha önce yapılan çalışmalarda, tüketicilerin o markaya karşı hissettikleri hayranlık, marka hayranlığı olarak tanımlanmıştır. Marka hayranlığı, marka yöneticileri ve pazarlamacılar tarafından daha da önem kazanmıştır. Buna rağmen marka hayranlığı kavramının insan ilişkilerindeki hayranlıktan farklı olabileceği bu nedenle kişi ile organizasyonlar arasındaki hayranlık kavramlarının aynı şekilde düşünülmesinin yanlıya sebep olabileceği belirtilmiştir (Aşkın ve İpek, 2016:80).

H. Ulaşılabilirlik

Küçük mağazalar sadece popüler ya da büyük pazar payına sahip markaları satmaya eğilimlidir ve bu tür mağazaların sınırlı çeşit sayısı nedeni ile tüketiciler genellikle tercihleri değiştirmek zorunda kalırlar ve ulaşılabilir markaları tercih etmeye istekli olurlar. Üreticilerin pazar payı performansları, tüketicinin o ürüne ulaşma derecesine göre belirlenir (Shah, vd., 2015:147-165).

Tüketiciler genellikle alışveriş yönünden kolay erişebilecekleri ürünlere yönelirler. Ürün seçiminde zaman ve emek kaybı tüketicileri olumsuz yönde

etkiler. Dolayısı ile ürüne erişebilirlik, o markaya olan tüketici bağlılığını artıracaktır (Ashley, vd., 2010:250).

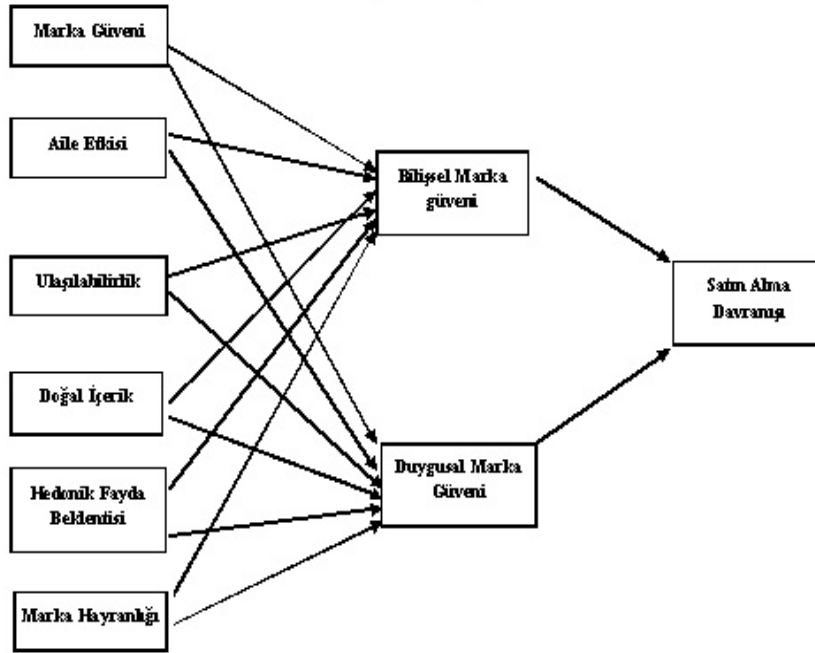
III. Metodoloji

A. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

Çalışmanın amacı, bilişsel ve duygusal marka güveninin satın alma davranışı üzerindeki etkisini belirlemektir. Öncelikle bilişsel ve duygusal marka güveni üzerinde marka güveni, aile etkisi, doğal içerik, marka hayranlığı, hedonik fayda, ulaşılabilirlik faktörlerinin etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada, ürün çeşidi olarak özellikle kahvaltıda çoğu evin tükettiği “çikolatalı krema” seçilmiştir. Çikolatalı krema markaları olarak yerli ve yabancı iki marka (Nutella ve Torqu Banada) seçilmiştir. Araştırmanın kapsamını, Erzurum’da çikolatalı krema tüketicisi olan, 18 yaş ve üzeri tüketicileri kapsamaktadır. Çalışmada, birinci elden veriler yüz yüze anket yöntemi ile toplanmıştır. Örneklem yöntemi olarak kolayda örneklem kullanılmıştır. 300 anket uygulanmış, eksik ve yanlış doldurulan anketler elendikten sonra toplam 250 anket analize sokulmuştur. Çalışmadan çıkan sonuçlar, diğer marka ve ürün gruplarına, diğer illerdeki kullanıcılara genellenemez.

B. Araştırma Modeli ve Hipotezleri

Araştırma modeli Şekil 1’de gösterilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

H1a: Marka Güvenin, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H1b: Aile Etkisinin, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H1c: Ulaşılabilirliğin, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H1d: Doğal İçerikten oluşmasının, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H1e: Hedonik Fayda Beklentisinin, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H1f: Marka Hayranlığının, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H2a: Marka Güvenin, Duygusal Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H2b: Aile Etkisinin, Duygusal Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H2c: Ulaşılabilirliğin, Duygusal Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H2d: Doğal İçerikten oluşmasının, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H2e: Hedonik Fayda Beklentisinin, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H2f: Marka Hayranlığının, Bilişsel Marka Güveni üzerinde anlamlı etkisi yerli ve yabancı marka açısından farklılık göstermektedir.

H3a: Bilişsel Marka Güveninin satın alma davranışı üzerinde anlamlı etkisi vardır.

H3b: Duygusal Marka Güveninin Satın Alma Davranışı üzerinde anlamlı etkisi vardır.

Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerine ait bulgular Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo1. Cevaplayanların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler		Frekans	Yüzde	Demografik Özellikler		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	152	60,8	Medeni Durum	Evli	61	24,4
	Kadın	98	39,2		Bekar	189	75,6
Yaş	18-25	171	68,4	Meslek	Memur	55	22,0
	26-33	46	18,4		Emekli	1	0,4
	34-41	22	8,8		Ev hanımı	9	3,6
	42-49	8	3,2		Öğrenci	152	60,8
	50 ve üzeri	3	1,2		İşçi	4	1,6

Gelir Düzeyi	0-1300 TL	150	60,0	Eğitim Düzeyi	Diğer	7	2,8
	1300-2000 TL	17	6,8		Esnaf	3	1,2
	2001-3000 TL	22	8,8		Özel sektör	13	5,2
	3001-4000 TL	36	14,4		Serbest meslek	6	2,4
	4001-5000 TL	20	8,0		İlköğretim	6	2,4
	5001-6000 TL	2	0,8		Lise	26	10,4
	6001 TL ve üzeri	3	1,2		Yüksekokul	11	4,4
				Üniversite	186	74,4	
				Lisansüstü	21	8,4	

Tablo 1’de görüldüğü gibi cevaplayanların çoğunluğu 18-25 yaş grubunda %59,1, iken % 60,8’i erkek, %39,2’si kadındır. Cevap verenlerin gelir düzeyi olarak % 60’i 0-1300 TL gelire sahiptir. Soruları yanıtlayanların % 75,6’sı bekâr iken, % 24,4’ü evlidir. Cevap verenlerin meslek durumları incelendiğinde % 75,6 ile öğrenci olanların oranları en yüksektir. Eğitim durumları bakımından % 74,4 ile üniversite en yüksek orana sahiptir.

Cevaplayıcıların çikolatalı krem satın alma davranışlarını öğrenmek amacıyla ile dört adet soru hazırlanmıştır. Sorular ve elde edilen cevaplar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. Cevaplayanların Satın Alma Davranışı

Satın Alma Davranışı	Frekans	Yüzde	
Çikolatalı Krema Kullanır mısınız	Evet	210	84,0
	Hayır	40	16,0
Ne Zamandır Bu Markayı Kullanıyorsunuz	1 Yıldan az	51	20,4
	1-3 Yıl	81	32,4
	3-5 Yıl	56	22,4
	5-7 Yıl	25	10,0
	7-10 Yıl	12	4,8
	10 Yıldan fazla	25	10,4
Hangi Markayı Daha Çok Kullanıyorsunuz	Nutella	149	59,6
	Torku Banada	101	40,4
Bu Markayı Hangi Sıklıkta Kullanıyorsunuz	Haftada Bir	38	15,2
	15 Günde Bir	44	17,6
	Ayda Bir	82	32,8
	2 Ayda Bir	53	21,2
	Daha Fazla	33	13,2

Tablo 2 incelendiğinde çikolatalı krema kullananların oranı % 84'tür. Çikolatalı kremayı 1-3 yıldır kullananların oranı ise % 32,4 ile en yüksek orana sahiptir. Nutella marka çikolatalı krema kullananların oranı % 59,6 iken, Torku Banada marka çikolatalı krema kullananların oranı % 40,4'tür. Çikolatalı kremayı ayda bir kullananların oranı ise % 32,8 ile en yüksek orana sahiptir.

C. Araştırma Değişkenlerinin Tanımlayıcı İstatistikleri ve Güvenirlilik Analizleri

Cevaplayıcıların araştırma değişkenleri ile ilgili düşüncelerini ölçmek amacı ile 44 adet soru hazırlanmıştır ve sonuçlar tablo 3'te gösterilmiştir. Marka Güveni, Bilişsel Marka Güveni, Duygusal Marka Güveni, Aile Etkisi ile ilgili ölçek için (Srivastava, vd., 2015:406), Hedonik Fayda ile ilgili ölçek için (Anisimova, 2016:817), Satın Alma Davranışı ile ilgili ölçek için (Aydın, vd., 2014:173), Doğal İçerik ve Ulaşılabilirlik ile ilgili ölçek için (Steptoe, vd., 1995:272), Marka Hayranlığı ile ilgili ölçek için (Fetscherin, vd., 2014:88), adlı çalışmalardan faydalanılmıştır.

Tablo 3. Araştırma Değişkenlerinin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Marka Güveni $\alpha=0,917$	N	Ortalama	Standart Sapma
Bu marka ne yaptığını iyi biliyor	250	3,9760	1,10103
Bu marka kendini geliştiriyor	250	3,9720	1,01950
Bu markanın ürünleriyle ilgili söyledikleri doğrudur	250	3,8280	,99316
Bu markanın adı güvenilebilirdir	250	4,0560	,97193
Bu marka dürüst davranıyor	250	3,8960	,99253
Hedonik Fayda $\alpha=0,863$			
Bu ürünü almak kendimi iyi hissettiriyor	250	3,7560	1,04922
Bu ürünü almak modadır	250	2,9800	1,29395
Bu ürüne para harcamak keyif vericidir	250	2,8160	1,28247
Bu ürünü almaya mecbur değilim ama almak istiyorum	250	3,5360	1,18589
Bu ürünü denerken yeni deneyimler yaşamak heyecan verir	250	3,2040	1,17640
Bu ürünü yiyerek kendime ziyafet verebilirim	250	3,5960	1,14807
Bu ürünü yerken zevk alırım	250	3,8680	1,07293
Bu üründen keyif aldığım en iyi zaman ailem ve arkadaşlarımla yediğim zamandır	250	3,5880	1,20335
Bilişsel Marka Güveni $\alpha=0,847$			
Bu markaya güvenebilirim çünkü bu marka beni yanıltmaz	250	3,5760	1,16346
Bu markanın geçmişinden şüphelenmiyorum	250	3,4960	1,13097
Bu markanın geçmişinden şüpheleniyorum	250	2,6400	1,18830
Duygusal Marka Güveni $\alpha=0,668$			
Bu marka sadece ürünlerin satışı ile ilgileniyor	250	2,8680	1,09516
Bu marka müşterilerine karşı sıcak ve sevecen bir tutum sergiliyor	250	3,5760	1,01605
Bu markayı kullanmazsam kişisel olarak eksiklik hissedeceğim	250	2,7480	1,27869

Bu markanın ürünü ile sorun yaşarsam bu marka bunu dikkate alır	250	3,6520	1,02327
Satın Alma Davranışı $\alpha=0,807$			
Bu marka ile aramızda bağ vardır	250	2,9680	1,24143
Bu marka ile ilgili herhangi bir problemim olursa bu problemi açacağımı düşünüyorum	250	3,4600	1,04536
Bu marka beni tatmin etmek için çaba göstermez	250	2,7720	1,10857
Bu marka adına üretilen ürünle ilgili herhangi bir problem ile karşı karşıya kalırsam bu marka sorunu görmezden gelir	250	2,6120	1,13605
Bu markayı almaya devam edeceğim	250	3,8160	,88616
Bu marka harika bir tercihtir	250	3,7280	,99699
Bu markayı takip edeceğim	250	3,7880	,95641
Bu markanın ürünlerini seçeceğim	250	3,7720	1,03358
Ulaşılabilirlik $\alpha=0,883$			
Bu markayı çalıştığım veya yaşadığım yere yakın marketlerde bulabilirim	250	4,1320	,98308
Bu markayı süpermarketlerde ve bakkallarda kolayca bulabilirim	250	4,0160	1,06785
Bu markayı sadece büyük süpermarketlerde bulabilirim	250	2,9440	1,42160
Aile Etkisi $\alpha=0,847$			
Ailem bu markayı kullanmamı destekler	250	3,7720	1,07173
Aile üyelerimin bu markayı daha önce kullandığını görmüştüm	250	3,7920	1,05888
Aileme göre bu marka kalitelidir	250	3,9000	1,02675
Doğal İçerik $\alpha=0,914$			
Bu marka katkı maddesi içermez	250	3,1040	1,10366
Bu markanın içeriği doğal malzemelerden oluşur	250	3,1800	1,02753
Bu marka yapay bileşenler içermez	250	3,1480	,98079
Marka Hayranlığı $\alpha=0,769$			
Bu markayı ilk ne zaman duyduğumu hatırlamıyorum	250	3,2880	1,17754
Aslında bu markaya olan ilgim tesadüfen başladı	250	3,2120	1,19531
Bu markaya her zaman ilgi duyacağımı umuyorum	250	3,7000	,97458
Bu marka ile aramızdaki bağ kuvvetlidir çünkü uzun zamandır bu markadan alıyorum	250	3,4840	1,11657
Bu markaya olan ilgim zamanla tutkuya dönüştü	250	3,1120	1,19380
Bu markaya olan ilgim gizemli duygulardan ziyade derin bir arkadaşlıktan sonra oluşmuştur	250	2,7160	1,20380
Bu markaya olan ilgim tatmin edicidir çünkü iyi bir arkadaşlıktan sonra oluşmuştur	250	2,8640	1,20803

Marka güveni ile ilgili değişkenlerden “Bu markanın adı güvenilebilirdir” , “Bu marka ne yaptığını iyi biliyor” , “Bu marka kendini geliştiriyor” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Marka güveni ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapıldığında, marka güveni ölçeği değişkenlerin cronbach alfa değeri 0,917 bulunmuştur.

Hedonik fayda ile ilgili değişkenlerden “Bu ürünü yerken zevk alırım”, “Bu ürüne para harcamak keyif vericidir” , “Bu ürünü almak kendimi iyi hissettiriyor” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Hedonik fayda ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapıldığında, hedonik fayda ölçeği değişkenlerin cronbach alfa değeri 0,863 bulunmuştur.

Bilişsel marka güveni ile ilgili değişkenlerden “Bu markaya güvenebilirim çünkü bu marka beni yanıltmaz” , “Bu markanın geçmişinden şüphelenmiyorum” , ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Bilişsel marka güveni ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapılırken bir ifade çıkarılmış ve çıkarıldıktan sonra cronbach alfa değeri 0,847 bulunmuştur.

Duygusal marka güveni ile ilgili değişkenlerden “Bu markanın ürünü ile sorun yaşarsam bu marka bunu dikkate alır” ve “Bu marka müşterilerine karşı sıcak ve sevecen bir tutum sergiliyor” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Duygusal marka güveni ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapılırken bir ifade çıkarılmış ve çıkarıldıktan sonra cronbach alfa değeri 0,668 bulunmuştur.

Satın alma davranışı ile ilgili değişkenlerden “Bu markayı almaya devam edeceğim”, “Bu markayı takip edeceğim” , “Bu markanın ürünlerini seçeceğim” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Satın alma davranışı ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapıldığında, satın alma davranışı değişkenlerin cronbach alfa değeri 0,807 bulunmuştur.

Ulaşılabilirlik ile ilgili değişkenlerden “Bu markayı çalıştığım veya yaşadığım yere yakın marketlerde bulabilirim” ve “Bu markayı süpermarketlerde ve bakkallarda kolayca bulabilirim” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Ulaşılabilirlik ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapılırken bir ifade çıkarılmış ve çıkarıldıktan sonra cronbach alfa değeri 0,883 bulunmuştur.

Aile etkisi ile ilgili değişkenlerden “Aileme göre bu marka kalitelidir” , “Aile üyelerimin bu markayı daha önce kullandığını görmüştüm” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Aile etkisi ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapıldığında, aile etkisi değişkenlerin cronbach alfa değeri 0,847 bulunmuştur.

Doğal içerik ile ilgili değişkenlerden “Bu markanın içeriği doğal malzemelerden oluşur” , “Bu marka yapay bileşenler içermez” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Doğal içerik ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapıldığında, doğal içerik değişkenlerin cronbach alfa değeri 0,914 bulunmuştur.

Marka hayranlığı ile ilgili değişkenlerden “Bu markaya her zaman ilgi duyacağımı umuyorum” , “Bu marka ile aramızdaki bağ kuvvetlidir çünkü uzun zamandır bu markadan alıyorum” ifadeleri en yüksek ortalama değerleri almıştır. Marka hayranlığı ölçeğine ait değişkenlerin güvenilirlik analizi yapıldığında, marka hayranlığı değişkenlerin cronbach alfa değeri 0,769 bulunmuştur.

D. Modelde Yer Alan Ölçeklerin Test Edilmesi

Araştırma modelinde yer alan ölçeklerin örneğe uygunluğunu test etmek amacıyla Nutella ve Torku markaları doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analizin ilk aşamasında uyum indeks değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde olmadığı için modifikasyona gidilmiştir. Modifikasyonların sonrasında elde edilen değerler tablo 4’de gösterilmiştir.

Tablo 4. Araştırma Modelinde Yer Alan Faktörlerin Standart Katsayıları, t, R2 Değerleri ve Hata Varyansları

	X ²	df	(X ² /df)	GFI	AGFI	RMSEA	CFI	NFI	PCLOSE	CR	VE
Aile etkisi	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,663	1,00	1,00	0,00	0,846	0,650
Marka güvenliği	5,319	4,00	1,330	0,992	0,968	0,036	0,998	0,994	0,532	0,903	0,755
Ulaşılabilirlik	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,573	1,00	1,00	0,00	0,706	0,533
Doğal içerik	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,850	1,00	1,00	0,00	0,918	0,788
Hedonik fayda	49,61	17,0	2,918	0,952	0,899	0,088	0,959	0,940	0,015	0,793	0,503
Marka hayranlığı	19,32	10,0	1,329	0,979	0,942	0,061	0,986	0,972	0,287	0,712	0,520
Bilişsel/Duygusal marka güveni	22,35	8,00	2,794	0,971	0,924	0,085	0,966	0,949	0,075	0,726	0,512
Satın alma davranışı	42,40	17,0	2,494	0,959	0,913	0,077	0,974	0,958	0,058	0,896	0,742

Tablo 4’de görüldüğü gibi modifikasyon sonrası (X²)/df oranı referans değerinin altında 2,314 olarak bulunmuştur. RMSEA 0,073 ile kabul edilebilir düzeydedir. NFI, CFI, GFI ve AGFI değerleri kabul edilebilir sınırlar içerisinde.

Sonrasında araştırma modeli test edilmiştir. Araştırma modelinin modifikasyon öncesi ve sonrası değerleri Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5. Araştırma Modelinin Test Edilmesi

	Modifikasyondan sonra	Kabul edilebilir değerler	En iyi değerler
X ²	27,771		
df	12,0		
(X ² /df)	2,314	1-5	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$
GFI	0,977	$0.90 \leq GFI \leq 0.95$	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$
AGFI	0,825	$0.85 \leq AGFI \leq 0.90$	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$
RMSEA	0,073	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$
CFI	0,981	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$
NFI	0,969	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$
PCLOSE	0,130		

Araştırma modelinin standart estimate, S.E, C.R ve p değerleri Tablo 6'da gösterilmiştir. Model değerleri Nutella ve Toru markaları için ayrı ayrı gösterilmiştir.

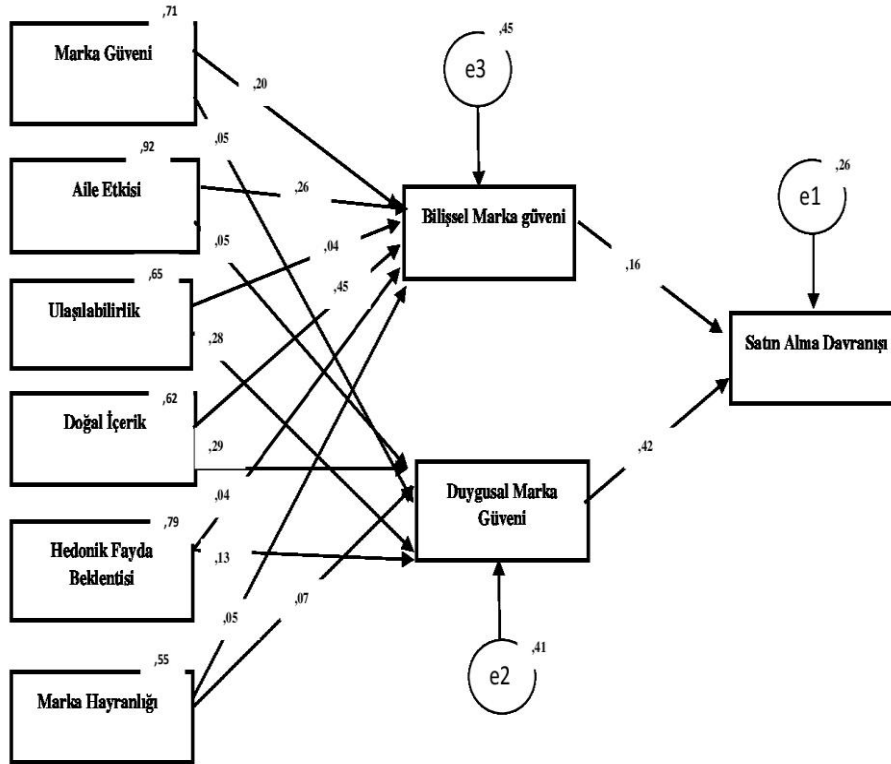
Tablo 6. *Araştırma Modelinde Yer Alan Faktörler Arasındaki İlişkiler*

Değişkenler	Nutella				Toru Banada			
	Std. estimates	.E.	.R.		Std. estimates	.E.	.R.	
Duygusal Marka Güveni-Marka Güveni	0,068	0,074	0,942	0,346	0,099	0,079	1,176	0,239
Duygusal Marka Güveni-Aile Etkisi	-0,020	0,055	-0,325	0,745	0,086	0,059	1,205	0,228
Duygusal Marka Güveni-Doğal İçerik	0,160	0,059	2,960	0,003	-0,025	0,059	-0,362	0,718
Duygusal Marka Güveni-Marka Hayranlığı	0,203	0,093	2,549	0,011	0,304	0,090	3,655	0,000
Duygusal Marka Güveni-Ulaşılabilirlik	0,140	0,060	2,505	0,012	0,112	0,067	1,606	0,108
Bilişsel Marka Güveni-Marka Güveni	0,200	0,098	2,060	0,039	0,513	0,095	5,223	0,000
Bilişsel Marka Güveni-Aile Etkisi	0,080	0,073	0,963	0,336	0,103	0,073	1,207	0,227
Bilişsel Marka Güveni-Doğal İçerik	0,420	0,075	5,952	0,000	0,182	0,072	2,196	0,028
Bilişsel Marka Güveni-Marka Hayranlığı	0,041	0,121	0,383	0,702	-0,035	0,105	-0,372	0,710
Bilişsel Marka Güveni-Ulaşılabilirlik	0,034	0,079	0,457	0,648	0,163	0,082	1,967	0,049
Duygusal Marka Güveni-Hedonik Fayda	0,329	0,072	4,467	0,648	0,211	0,093	2,373	0,018
Bilişsel Marka Güveni-Hedonik Fayda	0,037	0,092	0,389	0,698	-0,085	0,112	-0,815	0,415
Satın Alma Davranışı-Duygusal Güven	1,000	0,092	8,477	0,000	1,067	0,139	6,276	0,000
Satın Alma Davranışı-Bilişsel Marka Güveni	0,095	0,052	1,456	0,145	-0,029	0,069	-0,336	0,737

Nutella markası açısından ele alındığında duygusal marka güveni üzerinde doğal içerik, marka hayranlığı, ulaşılabilirliğin etkisi bulunmaktadır. Bilişsel marka güveni üzerinde ise markaya duyulan güven, doğal içeriğin etkisi bulunmaktadır. Satın alma davranışı üzerinde duygusal marka güveninin etkisi var iken bilişsel marka güveninin yoktur.

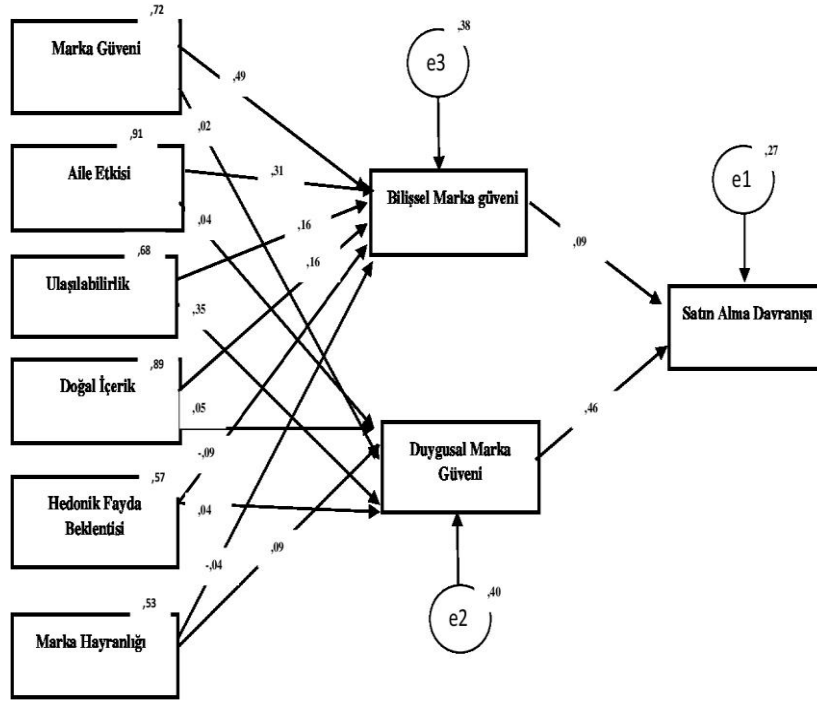
Torku Banada markası açısından bakıldığında ise duygusal marka güveni üzerinde marka hayranlığı ve hedonik faydanın etkisi vardır. Bilişsel marka güveni üzerinde ise markaya duyulan güven, doğal içerik, ulaşılabilirliğin rolü bulunmaktadır. Satın alma davranışı açısından bakıldığında yine sadece duygusal güvenin etkisi bulunmaktadır.

Nutella markasına ait araştırma modeli SE değerleri şekil 2’de gösterilmiştir.



Şekil 2. Nutella Araştırma Modeli SE değerleri

Torku markasına ait araştırma modeli SE değerleri şekil 3’de gösterilmiştir.



Şekil 3. Torku Araştırma Modeli SE değerleri

İki grup sonuçlarının istatistikî olarak farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek ve hipotezlerin testi amacıyla gruplar arası ki-kare testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7. Gruplar Arası Ki-Kare Testi

			Nutella		Torku		z-score
			Estimate	P	Estimate	P	
Duygusal marka güveni	---	Marka güveni	0,070	0,346	0,093	0,239	0,214
Duygusal marka güveni	---	Aile etkisi	-0,018	0,745	0,072	0,228	1,102
Duygusal marka güveni	---	Doğal içerik	0,176	0,003	-0,021	0,718	-2,36**
Duygusal marka güveni	---	Marka hayranlığı	0,236	0,011	0,331	0,000	0,733
Duygusal marka güveni	---	Ulaşılabilirlik	0,151	0,012	0,108	0,108	-0,478
Bilişsel marka güveni	---	Marka güveni	0,201	0,039	0,494	0,000	2,158**
Bilişsel marka güveni	---	Aile etkisi	0,070	0,336	0,088	0,227	0,171
Bilişsel marka güveni	---	Doğal içerik	0,449	0,000	0,158	0,028	-2,798***
Bilişsel marka güveni	---	Marka hayranlığı	0,046	0,702	-0,039	0,710	-0,533
Bilişsel marka güveni	---	Ulaşılabilirlik	0,036	0,648	0,162	0,049	1,106
Duygusal marka güveni	---	Hedonik fayda	0,324	0,000	0,222	0,018	-0,861
Bilişsel marka güveni	---	Hedonik fayda	0,036	0,698	-0,092	0,415	-0,877
Satın alma davranışı	---	Duygusal marka güveni	0,780	0,000	0,870	0,000	0,537
Satın alma davranışı	---	Bilişsel marka güveni	0,076	0,145	-0,023	0,737	-1,149

Tablo 7'ye bakıldığında, duygusal marka güveni ile doğal içerik açısından iki marka kullanıcıları arasında istatistikî olarak farklılık vardır (-2,36). Torku kullanıcıları açısından doğal içerik ile duygusal marka güveni arasında negatif (-0,021) Nutella kullanıcıları açısından pozitif (0,176) ilişki çıkmıştır. Buna göre, Nutella kullanıcılarının ürüne yönelik hissettikleri duygusal güvende doğal içerikli olmasının olumlu katkısı varken, Torku kullanıcıları doğal içeriği olmasa da duygusal güven geliştirmektedir. Bilişsel marka güveni ile marka güveni açısından iki marka kullanıcıları arasında istatistikî olarak farklılık vardır (2,158). Her iki markanın kullanıcıları açısından pozitif, (Nutella 0,201), (Torku 0,494) ilişki çıkmıştır. Torku kullanıcılarının markaya duydukları güven bilişsel güvenlerinin artmasına daha fazla katkı sağlamaktadır. Bilişsel marka güveni ve doğal içerik açısından iki marka kullanıcıları arasında istatistikî olarak farklılık vardır (-2,798). Her iki markanın kullanıcıları açısından pozitif (Nutella 0,449), (Torku 0,158) ilişki çıkmıştır.

Bu sonuçlara göre, Nutella kullanıcılarının ürünün doğal içeriğe sahip olduğunu düşünmeleri bilişsel marka güvenini artırmada daha fazla etkiye sahiptir. Sonuçlara göre H1a, H1d, H2d, H3b kabul edilmiştir.

IV. Sonuç

Bilişsel ve duygusal marka güveninin belirleyicilerinin satın alma davranışı üzerindeki etkisini araştırmaya yönelik Erzurum ilinde yapılan araştırmada şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Örneği oluşturan cevaplayıcıların çoğunluğu erkek, 18-25 yaş aralığında, bekâr, öğrenci ve eğitim durumu olarak üniversite mezunlarından oluşmaktadır.

Nutella markası ele alındığında duygusal marka güveni üzerinde doğal içerik, marka hayranlığı, ulaşılabilirliğin etkisi vardır. Bilişsel marka güveni üzerinde ise markaya duyulan güven, doğal içeriğin etkisi vardır. Satın alma davranışı üzerinde duygusal marka güveninin etkisi var iken bilişsel marka güveninin ise yoktur. Markanın doğal içerikli olması, duygusal güveni de olumlu olarak etkilemektedir. Birey markaya karşı duygusal bir bağ besliyor ise, markaya olan hayranlığı da artmaktadır, ayrıca markaya ulaşmak ne kadar kolay olursa, markaya olan duygusal güvende de o oranda artış olmaktadır. Markaya karşı olan duygusal güven, satın alma davranışını da olumlu yönde etkilemektedir.

Torku Banada markası ele alındığında, ise duygusal marka güveni üzerinde marka hayranlığı ve hedonik faydanın etkisi bulunmaktadır. Bilişsel marka güveni üzerinde ise markaya duyulan güven, doğal içerik, ulaşılabilirliğin etkisi vardır. Satın alma davranışı incelendiğinde, yine sadece duygusal güvenin etkisi vardır. Birey markaya karşı duygusal bir bağ besliyor ise, markaya olan hayranlığı da artmaktadır. Markanın doğal içerikten oluşması koşulu ile ürüne karşı olan bilişsel marka güveni de artmaktadır. Markaya ulaşmanın kolay olması, bilişsel marka güvenini de etkilemektedir. Markanın ürününü tüketmek müşteriye zevk veriyor ise duygusal marka güveni de artmaktadır. Tüketici markaya karşı duygusal güven besliyor ise daha çok satın alacaktır.

Ki-Kare testi sonuçlarına göre; Nutella kullanıcılarının ürüne yönelik hissettikleri duygusal güvende doğal içerikli olmasının olumlu katkısı varken, Torku kullanıcıları doğal içeriği olmasa da duygusal güven geliştirmektedir. Torku kullanıcılarının markaya duydukları güven bilişsel güvenlerinin artmasına daha fazla katkı sağlamaktadır. Nutella kullanıcılarının ürünün doğal içeriğe sahip olduğunu düşünmeleri bilişsel marka güvenini artırmada daha fazla etkiye sahiptir.

Elde edilen sonuçlar doğrultusunda şu önerilerde bulunabiliriz;

Her iki marka açısından bakıldığında markaya duyulan hayranlık duygusal marka güvenini artırmaktadır. Nutella açısından bakıldığında doğal içeriğinin olduğunu düşünmek ve markayı her yerde kolayca bulabilmek de markaya duyulan duygusal bağın artmasına neden olmaktadır. Torku Banada markasında ise hedonik fayda algısının duygusal marka güvenini artırdığı görülmektedir. Torku Banada markasının tüketiciye verdiği hazzın Nutella markasından fazla olduğu görülmektedir. Diğer taraftan Nutella markasının

doğal içeriğinin olması ve yaygın dağıtımını tüketicilerin markaya yönelik olumlu duygular geliştirmesini sağlamaktadır. Torqu Banada markasının doğal içerik yönlü mesajlara odaklanması yararlı olacaktır.

Bilişsel marka güveninde etkili olan değişkenler dikkate alındığında her iki marka açısından doğal içerik ve markaya duyulan güvenin rolü bulunduğu görülmüştür. Tüketicilerin ürünün doğal içeriğe sahip olduğunu düşünmeleri ve genel olarak marka ismine duydukları güven markaya yönelik geliştirdikleri bilişsel güveni artırmaktadır. Sadece Torqu Banada markası açısından ulaşılabilirlik bilişsel güveni artırmaktadır. Markanın her satış noktasında bulunması tüketicinin o markanın gücünün ve kabul edilirliliğinin göstergesi olarak görülmektedir. Torqu markasının dağıtım politikası üzerinde odaklanarak her satış noktasına ulaşmaya çalışması markaya duyulan güvenin artmasına olumlu katkı sağlayacaktır.

Markaya duyulan bilişsel ve duygusal güven ile satın alma davranışı arasındaki ilişkiye bakıldığında ise her iki marka açısından sadece duygusal marka güvenin satın alma üzerinde rolünün bulunduğu görülmüştür. Çikolatalı krema eğlenceye yönelik urundur. Dolayısıyla tüketici bu ürünleri alırken hedonik ve eğlence yönlü unsurların daha fazla etkisinde kalmaktadırlar. Ürünün tanıtımında ve tüketiciye iletilen mesajlarda hazza ve eğlenceye yönelik unsurlara odaklanması faydalı olacaktır.

Marka ismine duyulan güven ve hayranlık her iki marka açısından da önemli bulunmuştur. Diğer ürün gruplarında olduğu gibi kolayda ürünlerde de tanınan ve güvenilen marka ismi olmak markaya duyulan güveni olumlu şekilde etkilemektedir. Sonuçlara göre tüketicilerin her iki markaya karşı duydukları hayranlık ve güven olumludur. Nutella koklu bir markadır ve dünya çapında tanınmaktadır. Torqu Banada ise nispeten pazarda yeni bir markadır. Buna karşın tüketicide olumlu imaj yaratmıştır. Bu olumlu imajın desteklenerek devamını sağlamak oldukça önemlidir. Torqu markası yerli ürün olmanın avantajını da kullanarak pazardaki payını giderek artırabilir.

Bu çalışmada markaya duyulan güven tek boyutta değil bilişsel ve duygusal açıdan ele alınmıştır. Konu ile ilgili literatür taraması yapıldığında güvenin boyutları ile ilgili yeterince çalışma bulunmadığı tespit edilmiştir. Tüketicinin ürün gruplarına göre önem verdikleri güven boyutları farklılık gösterecektir. Bu nedenle gelecek çalışmalarda farklı ürün gruplarında güvenin boyutlarının rolü test edilebilir. Hizmet ile ürün karşılaştırması dikkate alınabilir. Bu çalışmada bilişsel ve duygusal güven üzerinde markaya duyulan güven, hayranlık, ailenin etkisi, ulaşılabilirlik ve hedonik fayda algısının etkisi araştırılmıştır. Bundan sonraki çalışmalarda ürün imajı, marka kişiliği gibi ürün ile ilgili faktörlerin ve tüketicinin yaşam tarzı, kişilik özellikleri gibi psikografik unsurların etkisi araştırılabilir.

Kaynaklar

- Anisimova, T., (2016). "Integrating multiple factors affecting consumer behavior toward organic foods: The role of healthism, hedonism and trust in consumer purchase intention of organic foods" *Journal of products marketing*, 22(7), 809-823.
- Ashley, C., Ligas, M., Chaudhuri, A., (2010). "Can hedonic store environments help retailers overcome low store accessibility?" *Journal of Marketing Theory and Practice*, 18(3), 249-262.
- Aşkın, N., İpek, İ., (2016). "Marka aşkının marka deneyimi ile marka sadakati arasındaki ilişkiye aracılık etkisi" *Ege Akademik Bakış*, 16, 79-94.
- Aydın, G., Ar, A., A., Taşkın, Ç., (2014), "The role of brand trust on parents' purchase intentions of baby-care products" *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 15(2), 165-180.
- Baek, T., H., King, K., W., (2012). "Exploring the consequences of brand credibility in services" *Journal of Services Marketing*, 25(4), 260-272.
- Bravo, R., Fraj, E., Martinez, E. (2006). "Modelling the process of family influence on the young adult consumer behaviour" *Journal of International Consumer Marketing*, 19(1), 35-56.
- Carocho, M., Morales, P., Ferreira, İ.,C.,F.,R.,(2015). "Natural food additives: Que vadis? *Trends in Food Science & Technology*, 45, 284-295.
- Ehrenberg, A., Sc, Goodhardt, G., J., Barwise, P., (1990). "Double jeopardy revisited" *The Journal of Marketing*, 82-91.
- Erdem, T., Swait, J., Louviere, J., (2002). "The impact of brand credibility on consumer price sensitivity" *International Journal of Research in Marketing*, 19, 1-19.
- Fetscherin, M., Boulanger, M., Filho, C., G., Souki, G., Q., (2014), "The effect of product category on consumer brand relationships" *Journal of Product and Brand Management*, 23/2, 78-89.
- Johnson, D., Grayson, K., (2005). "Cognitive and effective trust in service relationships" *Journal of Business Research*, 58, 500-507.
- Kazakeviciute, A., Banyte, J., (2012). "The relationship of consumers perceived hedonic value behavior" *İnzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 23(5), 532-540.
- Khuong, M., N., Tran, T., B., (2015). "Factors affecting impulse buying toward fashion products in Ho Chi Minh city- a mediation analysis of hedonic purchase, *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 6(4), 223-229.
- Kim, Y., K., Trail, G., (2011). "A conceptual framework for understanding relationships between sport consumers and sport organizations: a relationship quality approach" *Journal of Sport Management*, 25, 57-69.
- Kuikka, A., Laukkanen, T., (2012) "Brand loyalty and the role of hedonic value", *Journal of Product & Brand Management*, 21(7), 529-537.

- Lewis, J., D., Weigert, A., J., (2012). "The social dynamics of trust: Theoretical and empirical research 1985-2012" *Oxford University Press*, 91(1), 25-31.
- Mangleburg, T., F., Grewal, D., Bristol, T., (1999). "Family type, family authority relations and adolescents' purchase influence" *Advances in Consumer Research*, 26, 379-384.
- Martins, C., M., Block, L., G., Dahl, D., W., (2015). "Can hand washing influence hedonic food consumption" *Psychology & Marketing*, 32, 742-750.
- Moschis, G., P., Gilbert, A., Churchill, Jr., (1978). "Consumer socialization: A theoretical and empirical analysis" *Journal of Marketing Research*, 599-609.
- Moschis, G., P., Moore, R., L., (1979). "Decision making among the young: A socialization perspective" *Journal of Consumer Research*, 101-112.
- Romaniuk, J., Bogomolova, S., (2005), "Variation in brand trust scores" *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 13(4), 363-373.
- Rozin, P., (2005). "Meaning of natural': Process more important than content" *Psychological Science*, 16, 652-658.
- Rozin, P., Spranca, M., Krieger, Z., Nauhaus, R., Surillo, D., Swerdlin, A., vd., (2004). "Preference for natural: Instrumental and identional/moral motivations and the contrast between foods and medicine, *Appetite*, 43(2), 147-154.
- Saher, M., (2006). "Everyday beliefs about food and healty" Helsinki: Yliopistopaino.
- Shah, D., Kumar, V., Zhao, Y., (2015). "Diagnosing brand performance: accounting for the dinamic impact of product availability with aggregate data" *Journal of Marketing Research* 1(2), 147-165.
- Siipi, H., (2013). "Is natural food healty?" *J Agric Environ Ethics*, 26, 797-812.
- Srivastava, N., Dash, S., B., Mookerjee, A., (2015). "Antecedents and moderators of brand trust in the context of baby care toiletries" *Journal of Consumer Marketing*, 32(5), 328-340.
- Steptoe, A., Pollard, T., M., Wardle, J., (1995). "Development of a measure of the motives underlying the selection of food: the food choice questionnaire" *Appetite*, 25, 267-284.
- Vela, M., R., Casamassima, P., (2011). "The influence of belonging to virtual communities on consumers' affective commitment, satisfaction and word-of-mouth advertising: the ZARA case" *Online Information Review*, 35(4), 517-542.
- Wang, S., Holloway, B., B., Beatty, S., E., Hill, W., W., (2007). "Adolescent influence in family purchase decision: an update and cross-national extension" *Journal of Business Research*, 60, 1117-1124.

SON GELİŞMELER IŞIĞINDA TÜRKİYE'DE AVRUPA BİRLİĞİ ALGISI

*Eda BOZKURT**

Alınış Tarihi: 13 Ekim 2017

Kabul Tarihi: 22 Şubat 2018

Öz: Türkiye'nin 1959 yılında başlayan Avrupa Birliği'ne üyelik süreci oldukça uzun bir geçmişe sahiptir. Yarım asrı aşan dönem boyunca taraflar arasında düzenli olmayan ilişkiler görülmüştür. Bu ilişkilerin bir yansıması olarak Türk kamuoyunun Birliğe karşı bakış açısı da dalgalı bir yapı sergilemiştir. Günümüzde ise Türkiye ve Avrupa Birliği yeni bir konjonktürden geçmektedir. Bu kapsamda Türk kamuoyunun bu yeni duruma tepkisinin ne yönde olduğu araştırmanın ana amacını oluşturmaktadır. Çalışmada söz konusu amaca uygun olarak anket yöntemi ile veriler toplanmış ve analiz edilmiştir. Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi öğrencilerine online olarak ulaştırılan anketlerin sonuçları sayı ve dağılım olarak raporlandırılmıştır. Bulgular, Türk toplumunun Avrupa Birliği üyeliğini önemli ölçüde olumsuz olarak değerlendirdiğine işaret etmiştir.

Anahtar Kelimeler: Anket, Avrupa Birliği, Türkiye

IN THE LIGHT OF RECENT DEVELOPMENTS PERCEPTION OF EUROPEAN UNION IN TURKEY

Abstract: Turkey's European Union membership process started in 1959 has a long history. It has been seen irregular relationship between the parties during the half-century excess period. As a reflection of these relations, the view of the Turkish Public towards the Union has exhibited a fluctuating structure. At the present time, Turkey and the European Union is pass through a new conjuncture. In this context, the reaction of the Turkish public to this new situation is the main purpose of the research. In this study, data were collected and analyzed by questionnaire method in accordance with the purpose. The results of the online surveys filled out by Atatürk University Open Education Faculty students were reported as number and distribution. Results indicated the that Turkish society have significantly adverse opinion for European Union membership.

Keywords: Survey, European Union, Turkey

I. Giriş

Savaş sonrası Avrupa bilim ve teknolojiyle bağlantılı olarak ekonomik ve siyasi açıdan yeniden yapılanma sürecine girmiştir. 1950'li yıllarda hükümetler enerji kaynaklarını, politik istikrarın ve endüstriyel gelişmenin anahtarı olarak görmekteydi. Geleneksel anlamda kömür en temel enerji kaynağı olarak görülürken, geleceğin enerji kaynağı ise nükleer enerji olarak kabul edilmekteydi. Diğer taraftan Avrupa'nın süper güçlere özellikle de Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'ye yenik düştüğü fikri yeni araştırma yapıları kurulmasını gerektirmekteydi. İşte bu araştırma altyapılarının maliyeti,

* Dr. Öğr. Üyesi, Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi

karmaşıklığı ve bunları oluşturup sürdürmek için gereken mevcut sınırlı ekonomik kaynaklar göz önüne alındığında ulusal hükümetlerin ortak projeler üzerinde iş birliği yapması zorunluluk olarak görülmekteydi (Guzzetti,1995:1). Bu gelişmeler sonucunda Almanya, Belçika, İtalya, Hollanda, Lüksemburg ve Fransa'nın katılımıyla 1951 yılında Avrupa Birliği'nin (AB) temelini oluşturan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) kurulmuştur. Daha sonra Avrupa'da barışın devam ettirilmesi ve öncelikli olarak daha fazla ekonomik iş birliği sağlanması amacıyla 1957'de Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) oluşturulmuştur.

Türkiye de bu gelişmeye kayıtsız kalmayarak 1959'da topluluğa tam üye olmak için başvurmuştur. Türkiye'nin yapmış olduğu başvuru kabul edilmiş fakat kalkınma düzeyinin tam üyeliğin gereklerini yerine getirmeye yeterli olmadığı söylenmiş, üyelik koşulları gerçekleşinceye kadar geçerli olacak bir ortaklık anlaşması imzalanması teklif edilmiştir. Türkiye ile AB ilişkilerinin hukuki temelini oluşturan Türkiye ile AET Arasında Bir Ortaklık Yaratan Anlaşma (Ankara Anlaşması) 1963 yılında imzalanmıştır. Ankara Anlaşması, Türkiye'nin AET'ye entegrasyonu için hazırlık dönemi, geçiş dönemi ve nihai dönem olmak üzere üç devre öngörmüş olmasına rağmen Türkiye, 1987 tarihinde Ankara Anlaşması'nda öngörülen dönemlerin tamamlanmasını beklemeden, üyelik başvurusunda bulunmuştur. Başvuru sonucunda Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve siyasal alanda gelişmesi gerektiği ifade edilmiş, üyelik müzakerelerinin açılması için bir tarih belirlenmemesi ve Ortaklık Anlaşması çerçevesinde ilişkilerin geliştirilmesi önerilmiştir. 5 Mart 1995 tarihinde yapılan Ortaklık Konseyi toplantısında alınan karar uyarınca Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Türkiye'nin adaylığının resmen onaylanması 1999 yılında Helsinki Zirvesi'nde gerçekleşmiştir. 17 Aralık 2004 tarihli Brüksel Zirvesi'nde ise AB-Türkiye ilişkilerinde bir dönüm noktası daha yaşanmış ve Zirve'de Türkiye'nin siyasi kriterleri yeteri ölçüde karşıladığı belirtilerek 3 Ekim 2005'te müzakerelere başlanması kararı alınmıştır¹ (Avrupa Birliği Bakanlığı, 2016:1; Dura ve Atik, 2007:492-497).

Türkiye'nin 1959 yılında başlayıp günümüze kadar uzanan yarım yüzyılı aşmış AB üyelik süreci oldukça uzun bir süreyi kapsamakla kalmayıp önemli ölçüde dalgalı seyretmiştir. Özellikle 2016 yılında durma noktasına gelen ilişkilerin bundan sonraki gidişatı, mülteci anlaşmasının uygulanması, vize serbestisi, gümrük birliğinin genişletilmesi, Avrupa Parlamentosu'nun tavsiye niteliğindeki Türkiye ile müzakereler dursun açıklaması, diğer taraftan İngiltere gibi önemli bir topluluk üyesinde yapılan referandumda üyelikten ayrılma kararının çıkması gibi konular ışığında daha dikkat çekici hale gelmiştir. Şimdiye kadar yapılan birçok literatür araştırması Türkiye-AB ilişkilerinde Türk toplumunun tutumunu araştırma amacı taşımıştır. Bu araştırmaların önemli bir kısmı Türk kamuoyunun AB'ye bakış açısının değişken olduğunu göstermiştir. Bu çalışmada ise son gelişmeler ışığında ve

topluluğun kuruluş amacına da uygun olarak ekonomik bir perspektifle Türk toplumunda AB algısı araştırılmıştır. Çalışmada genel bilgilerin sunulduğu giriş kısmının ardından konuyla ilgili literatür özetine yer verilmiştir. Daha sonra araştırma kapsamında Türk halkının AB algısının tespit edilmesi amacıyla Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi'nde okuyan 6.607 kişiye online olarak ulaştırılmış anketlerin sonuçları değerlendirilmiştir. Son olarak araştırma bulguları sonuç kısmında tartışılarak çalışma tamamlanmıştır.

II. Literatür

Türkiye-AB ilişkilerinde toplum görüşlerinin araştırıldığı birçok çalışma bulunmaktadır. Bu araştırmaların temel özelliği ankete dayalı incelemeleri içeriyor olmalarıdır. Araştırmacılar ankete dayalı analizler yaparken Eurobarometerⁱⁱ veya TÜİK Yaşam Memnuniyet Anketiⁱⁱⁱ verilerinden yararlanabildikleri gibi bireysel olarak hazırladıkları anketleri uygulama yoluna da gitmişlerdir. Örneğin, Çarkoğlu (2003), kırsal ve kentsel alanlarda yaşayan 3.060 seçmenle yüz yüze yaptığı görüşmelerden Türkiye kamuoyunun AB karşısındaki tutum ve davranışlarını incelemiştir. Dini bağlılığın güçlü olduğu durumlarda AB üyeliğine desteğin azaldığı sonucuna ulaşmıştır.

Şen (2005), Türkiye'de gençlerin AB'ye üyelik sürecine yaklaşımlarını ve bu konudaki bilgi ve farkındalık düzeylerini ölçmeyi amaçlamıştır. Araştırma kapsamında, 12 ilde, 5 farklı türde 60 okulda, 4.545 lise öğrencisine, sosyoekonomik, demografik ve sosyokültürel ve siyasal tutuma yönelik soruların yer aldığı bir anket uygulanmıştır. Analiz bulgularına göre katılımcıların %66.9'unun AB üyeliğinin Türkiye için olumlu düşündüğü tespit edilmiştir.

Elgün ve Tillman (2007), 2002 Eurobarometer verileriyle Malta, Kıbrıs ve Türkiye'de AB üyeliğine etki eden faktörleri araştırmışlardır. Logit model sonuçlarına göre ekonomik olmayan faktörlerin üyelik desteğini belirlediği sonucuna ulaşmışlardır.

Kentmen (2008), 2001, 2002 ve 2003 yıllarından toplanan Eurobarometer verilerine dayanarak, Türkiye'de AB üyeliğine desteği İslami ve ulusal kimlik açısından incelemiştir. Logit analizler sonucunda İslam'a bağlılığın Batı'ya yönelik tutumları etkilemediği, AB'ye girme konusunda üyeliğin ulusal kimlik ve ulusal ekonomi üzerindeki etkilerinin önemli olduğu tespit edilmiştir.

Atay Kayış ve Öztürk (2009), AB'ye tam üye olunmasına yönelik yapılacak olası bir referandumda üyeliğe yönelik Türk halkının tutumlarını analiz etmişlerdir. Çalışmada Yaşam Memnuniyet Anketi 2007 yılı verileri kullanılarak Logit Modeli tahmin edilmiştir. Modelde; kişisel faktörlerle birlikte bireylerin mevcut kamusal hizmetlere yönelik algılamaları ve tam üyeliğin beklenen etkileri göz önünde bulundurulmuştur. Tahmin sonuçlarına göre, algılama ve beklentileri yansıtan değişkenlerin kişisel değişkenlere göre AB'ye tam üyelik üzerinde istatistiksel olarak daha önemli olduğu belirlenmiştir.

Şenyuva (2009), 2001 ve 2008 yılları arasında yapılmış olan Eurobarometer çalışmalarından hareketle, Türk kamuoyunun AB'ye genel bakışını incelemiş ve Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğine bireyler tarafından verilen destekte zaman içerisinde belirli bir istikrar olup olmadığını araştırmıştır. AB'ye karşı ciddi anlamda bir güven ve destek kaybı olduğu görülmüştür.

Oran vd. (2010), ebelik ve hemşirelik öğrencilerinin AB hakkındaki genel bilgilerini, Türkiye'nin AB üyeliği konusuna bakış açılarını ve mesleki beklentilerini tespit etmişlerdir. Veriler 2006-2007 öğretim yılında Ege Üniversitesi ebelik ve hemşirelik bölümlerinde öğrenim gören 765 öğrenciden anket formu ile toplanmıştır. Anket sonuçları öğrencilerin %41.6'sının Türkiye'nin AB'ye girmesini desteklediğini, ayrıca %81.4'ünün AB konusundaki bilgi düzeylerinin orta ve yetersiz olduğunu göstermiştir.

Arıkan (2012), 2009 Eurobarometer anket verilerinden faydalanarak Türkiye'de AB üyeliği sürecinde algılanan tehdit ve fırsatları belirlemiştir. Ulusal değerler ve milli kimlik gücünün azalacağı yönündeki fikirler AB için azalan desteğin nedeni olarak belirlenmiştir.

Ercan (2012) çalışmasında, Türkiye'de AB'ye bakış açısı konusunda genel bir çerçeve oluşturmayı hedeflemiştir. Ülke genelinde 3.267 anket uygulamıştır. Çalışmada önceki araştırmalara kıyasla Türk halkının AB'ye katılım yolundaki desteğinin ne yönde değiştiği analiz edilmiştir. Geçmiş yıllarda yapılan anketler ile kıyaslandığında AB'nin uyguladığı çifte standart politikaları, Türk halkının tepkisine neden olmuş ve Türk toplumunun AB'ye desteğinin azaldığı görülmüştür.

Ünal vd. (2012), üniversite eğitimi alan gençlerin Türkiye'nin AB'ye üyelik sürecine bakış açılarını ve gençlerin AB üyeliğinden ekonomik ve özgürlükler anlamında beklentilerini araştırmışlardır. Çalışmada Kırklareli Üniversitesi Pınarhisar Meslek Yüksekokulunda eğitim gören 483 öğrenciye ulaşılmıştır. Anket sonuçlarına göre öğrencilerin %46.6'sının Türkiye'nin AB üyeliğine sıcak baktığı ve AB üyeliğinin ülkemizin olanaklarına ve özgürlüklerine katkı sağlayacağına inandıkları belirlenmiştir.

Yazgan ve Aktaş (2012), Çankırı'da AB algılamasına ilişkin veriler ortaya koymak için 400 kişiye anket uygulamışlardır. Anket sonuçlarına göre Çankırı ili örnekleminin AB algılaması, destek eğilimi bakımından Türkiye'nin AB'ye yönelik kamuoyu tutumu ile genel olarak paralellik gösterdiği, ancak AB üyeliğinin kültürel maliyetinin büyük ölçüde ön plana çıktığı görülmüştür. AB üyeliğinin kültürel yozlaşmaya ve Türk aile yapısının bozulmasına neden olabileceği yönünde yaygın bir kanı olduğu ifade edilmiştir.

Alkan (2013), Türkiye'de gençlerin AB hakkındaki görüşlerini anket yoluyla araştırmıştır. Türkiye'de 14 üniversitede eğitim gören 1.000 öğrenci ankete dahil edilmiş ve amaçlı örneklem yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, üniversite öğrencilerinin AB konusunda umutlu olduğu, gençlerin inancının devam etmesi için öncelikle Türkiye'ye karşı mevcut olan

önyargıları yıkması ve samimiyetsizliği gidermesi gerektiği ve Türkiye’de de kamuoyunun AB hakkındaki bilgi eksikliğini giderici yönde çalışmalar yapılmasının önemli olduğu vurgulanmıştır.

Altunay ve Tonbul (2014), ilköğretim okulu yönetici ve öğretmenlerinin Türkiye’nin AB’ye uyumuna ilişkin görüşlerini odak grup görüşme tekniği ile belirlemişlerdir. Analiz İzmir ilinde 2010-2011 öğretim yılında görev yapmakta olan 28 eğitimci ile amaçlı örnekleme yöntemi kullanılarak yapılmıştır. Araştırma bulgularına göre, öğretmen ve yöneticilerin Avrupalılık-Avrupalı vatandaş tipi konusunda en fazla vurguladığı noktaların yaşam seviyesinin yüksek olması ve mesleki yeterliliğe önem vermesi olduğu görülmüştür.

Göral vd. (2014), 2004 yılında yaptıkları çalışmadan bu yana üniversite öğrencilerinin AB algısında yaşanan değişiklikleri belirlemeyi hedeflemişlerdir. Marmara Üniversite öğrencilerinden 1.653 kişi ile ankete dayalı yaptıkları çalışmada öğrencilerin halen AB’ye önem verdiğini, Birliğe yönelik destekte bir düşüş olsa da iş birliği yapılması gereken ülke grupları arasında Türk Cumhuriyetleri ile birlikte AB’yi ilk iki sırada tercih ettikleri tespit edilmiştir. Ayrıca AB ile müzakere sürecinin durma noktasına gelmesine rağmen AB’nin imajının olumsuz değil kararsız olarak görüldüğü belirlenmiştir.

Karakuzu vd. (2015), Türkiye’de AB’ye yönelik algıların ortaya çıkarılmasını hedefledikleri çalışmada, meslek yüksekokullarında eğitim alan öğrenciler üzerine bir anket çalışması yapmışlardır. Uzunköprü Meslek Yüksekokulu’ndaki 2014-2015 Eğitim-Öğretim yılında eğitim gören 276 öğrenciye yapılan ankette öğrencilerin AB’ye olan inancı ve desteğinin azalmış olduğu belirlenmiştir. Türkiye’nin AB’ye karşı mutlak seçenekler geliştirmesi gerektiği ifade edilmiştir.

Özsöz vd. (2015), çalışmalarında Türkiye kamuoyunda AB’ye ilişkin farkındalık düzeyini ve Türkiye’nin AB üyeliğine destek konusundaki görüşlerini incelemişlerdir. Araştırmada 18 ilde 2.489 kişiyle kantitatif araştırma ve yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Sonuçlar katılımcıların %85’inin AB hakkında hiç veya biraz bilgi sahibi olduğunu göstermiştir. Türkiye’nin batısından doğusuna gidildikçe AB’ye ilişkin bilgi düzeyinin azaldığı tespit edilmiştir. Ayrıca AB üyeliğinin desteklendiği, ama üyeliğe olan inancın azaldığı belirlenmiştir.

Tonus (2015), Eskişehir’de kamuoyunun AB-Türkiye ile ilişkilerine yönelik bilgi, algı ve tutumlarının Türkiye geneline göre olumlu olup olmadığını araştırmıştır. Haziran 2004-Eylül 2004 döneminde Eskişehir’de 20 yaş üzeri 1.106 katılımcıdan yüz yüze görüşme tekniği ile toplanan verilerden elde edilen bulgular Eskişehir kamuoyunda AB’ye bakışın olumlu yönde olduğunu göstermiştir. Çalışma, kamuoyunun AB hakkında bilgi düzeyinin artmasının yanında, demokratik ve sosyo-ekonomik dönüşüm beklentilerinin karşılanması ile Türkiye’nin AB üyelik sürecine de daha fazla sahip çıkılacağı fikrini desteleyeceği yönünde sonuçlanmıştır.

Efe ve Kemahlı (2016), Erzincan Üniversitesi öğrencisi 384 kişiye anket uygulamış ve bu kişilerin AB algısını ölçmüşlerdir. Çalışmada öğrencilerin AB'ye destek oranı %35.7 iken karşı çıkanların oranı %37.2 ve kararsızların oranı ise %24.7 olarak belirlenmiştir. Araştırmada Türkiye'de AB'ye desteğin düşmekte olduğu görülmüştür.

Akdemir (2017), Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü öğrencilerinin Türkiye-AB ilişkileri ve AB konusundaki algı, tutum, davranış ve bilgi düzeylerini analiz etmiştir. Araştırmada anket esasına dayalı olarak 745 öğrenciye sorular sorulmuştur. Yapılan analizlerin dikkat çeken sonuçları arasında, katılımcıların %61'inin Türkiye'nin AB'ye üyeliğini desteklediği diğer taraftan öğrencilerin %51'inin de Türkiye'nin AB'ye hiçbir zaman üye olamayacağını ifade ettikleri yer almıştır.

Son olarak literatür incelemelerinin sonuçları bakımından Türk halkının AB'ye bakış açısının, tutum ve beklentilerinin değişken olduğunu söylemek mümkündür.

III. Metodoloji

Araştırma, Türkiye'nin AB'ye üyelik sürecinde önemli gelişmelerin yaşandığı bugünlerde, Türk halkının Birliğe üyelik algısının tespit edilmesi ana amacını taşımaktadır. Ayrıca çalışmada, AB ile ilgili genel görüşlerin yanında kişilerin AB'yi tanıma düzeyleri, alternatif entegrasyonlara bakış açıları ve Birliğin bundan sonraki durumuna ilişkin öngörü, beklenti ve çözüm önerilerini belirlemek hedeflenmiştir. Bu bağlamda araştırma modeli Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesinde öğrenim gören ve araştırmaya katılmaya gönüllü öğrencilere online olarak ulaştırılan anket formuna dayalı kapalı uçlu soruları esas alarak hazırlanmıştır. Araştırmanın evreni 2016-2017 Eğitim-Öğretim yılında Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesine kayıtlı ve e-mail yoluyla ulaşılabilen tüm evreni temsil edeceğini düşünülen örneklem 6.607 kişiyi kapsamaktadır. Açıköğretim Fakültesinde okuyan kişiler üniversite okuyan öğrenci kitlesinden farklı olarak, her yaş düzeyinden, farklı meslek gruplarından, farklı eğitim ve gelir düzeylerinden olup, fiziksel olarak ulaşılması mümkün olmayan önemli bir profil sunduğu için seçilmiştir. Verilerin toplanması ve anketin hazırlanmasında konu ile ilgili literatür incelenmiş ve anketin amacına en uygun sorular oluşturulmaya çalışılmıştır. Verilerin derlemesinde Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi veri tabanından yararlanılmış bu veri tabanında hazırlanan anket adresi öğrencilere e-mail olarak gönderilmiş çevrimiçi olarak sonuçlar anlık ele edilmiştir. Araştırma verileri, SPSS 20.0 paket programında değerlendirilmiş sayı ve dağılım olarak raporlanmıştır. Böylelikle hem sayısal verilere dayalı nicel araştırma metodu hem de insan davranışlarını temel alan nitel araştırma teknikleri birlikte kullanılmıştır.

IV. Bulgular

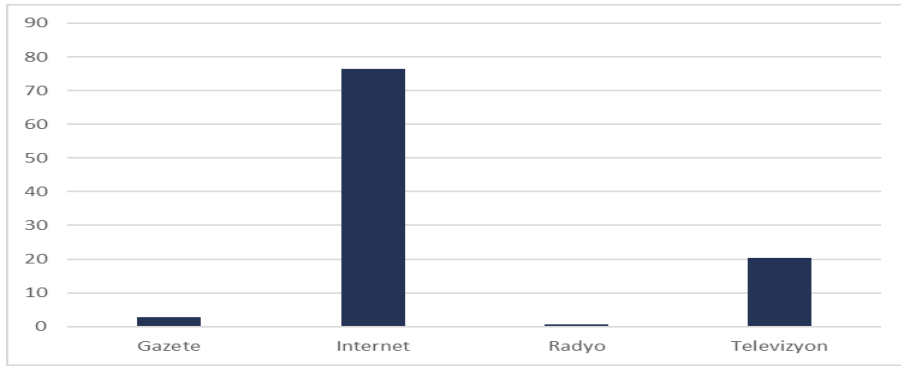
Araştırmada ilk olarak katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorulara yer verilmiştir. Tablo 1 yardımıyla anket sorularını cevaplayan kişilere ait demografik özellikler takip edilebilmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

	Frekans	Yüzde
Cinsiyet		
Kadın	2.829	42.8
Erkek	3.778	57.2
Yaş		
15-29	3.245	49.1
30-44	2.864	43.3
45-64	459	6.9
65 ve üzeri	39	0.6
Medeni Durum		
Evli	3.243	49.1
Bekar	3.364	50.9
Eğitim Durumu		
Lise	2.410	36.5
Ön Lisans	1.594	24.1
Lisans	2.132	32.3
Yüksek Lisans	430	6.5
Doktora	41	0.6
Ortalama Aylık Gelir		
0	1.405	21.3
1.500 TL'ye kadar	1.174	17.8
1.501-2.500 TL	1.511	22.9
2.501-4.000 TL	1.902	28.8
4.000 TL'den fazla	615	9.3

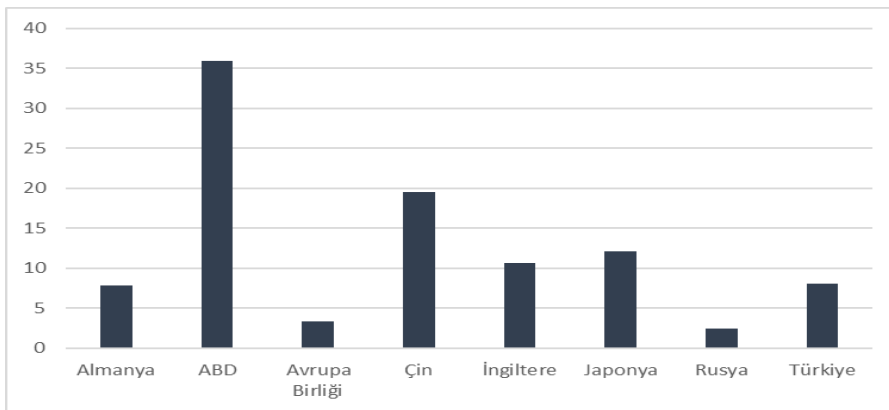
Tablo 1'e göre ankete katılan 6.607 kişiden 2.829'u kadın ve 3.778'i ise erkektir. Bu durum, ankete katılanların çoğunlukta erkek olduğunu göstermektedir. Katılımcıların yaşa göre dağılımlarında %49.1 ile en fazla kişinin 15-29 yaş aralığında olduğu, medeni durum açısından ise bekar katılımcıların %50.9 oranında olup, evli katılımcılardan daha fazla olduğu görülmüştür. Demografik özellikleri ortaya koyan bir diğer soru eğitim durumu olup lise mezunları 2.410 kişiyle birinci, lisans mezunları 2.132 kişiyle ikinci, ön lisans mezunları 1.594 ile üçüncü sırada yer alırken, toplamda lisansüstü mezun 471 kişiyle son sırada yer almıştır. Ortalama aylık gelir açısından bakıldığında 2.501-4.000 TL aralığının ilk sırada yer aldığı, anket sorularını cevaplayanların %28.8'ini oluşturan 1.902 kişinin bu aralıkta gelire sahip olduğu görülmektedir. 4.000 TL'den daha fazla geliri olduğunu işaretleyenlerin ise katılımcıların en az kısmı olan %9.3 ile temsil edildiği gözlenmektedir.

Hiç geliri olmayanlar ise %21.3 oranındadır. Tabloda raporlanmamış olmakla birlikte ankete katılanlara profil özellikleri hakkında bilgi vereceği düşünülen “Yaşadığınız Yer” ve “Mesleğiniz” soruları da sorulmuştur. Yaşanılan yer sıralamasında 1.559 İstanbul, 699 Ankara ve 329 kişiyle İzmir ilk üçte yer alırken, Tunceli 3 kişi ile son sırada olup, katılımcıların 30’u yurtdışında yaşadığını belirtmiştir. Deneklerin “Mesleğiniz?” sorusuna verdiği cevaplardan %22.7’sinin diğer, %16.1’inin özel sektör çalışanı ve %11.0’ının ise devlet memuru olduğu sonuca ulaşılmıştır. Katılımcıların %8.7’si ise işsiz seçeneğini işaretlemiştir.



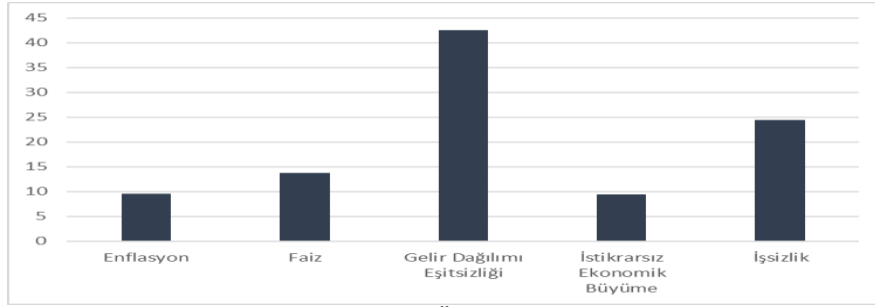
Şekil 1: Günlük Ekonomi Haberlerinin En Çok Takip Edildiği Kaynak

Çalışmada AB algısının ekonomik perspektifle değerlendirilmesi hedeflendiğinden katılımcılara ekonomi ile ilgili sorular yöneltmiştir. Bu bağlamda “Günlük ekonomi haberlerini en çok hangi kaynaktan takip edersiniz?” sorusuna katılımcıların %76.5’i internet cevabını vermiştir. İnterneti, %20.3 ile televizyon takip ederken, daha sonra %2.7 ile gazete yer almış, %0.6 ile radyo seçeneği ise son sırada kalmıştır.



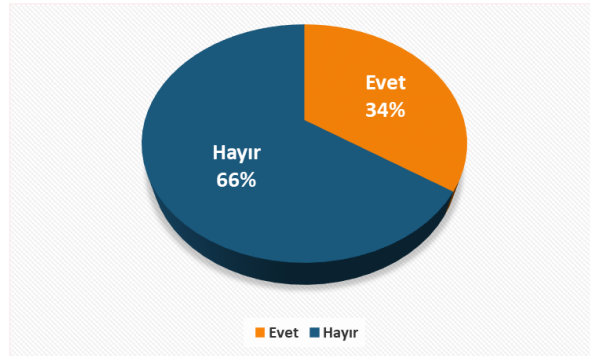
Şekil 2: Dünya’nın En Güçlü Ekonomisi

Katılımcılar ekonomik güç algısı ile ilgili sorulan “Size göre dünyanın en güçlü ekonomisi hangisidir?” sorusuna, %35.9’lük bir oranla ABD olarak yanıt vermiştir. İkinci sırada %19.5 ile Çin bulunmaktadır. Katılımcıların %8.1’i Türkiye’yi en güçlü ekonomi olarak kabul ederken, AB ise %3.4 düzeyinde tercih edilmiştir. En güçlü ekonomi sıralamasında sonra sırada %2.5 ile Rusya yer almıştır.



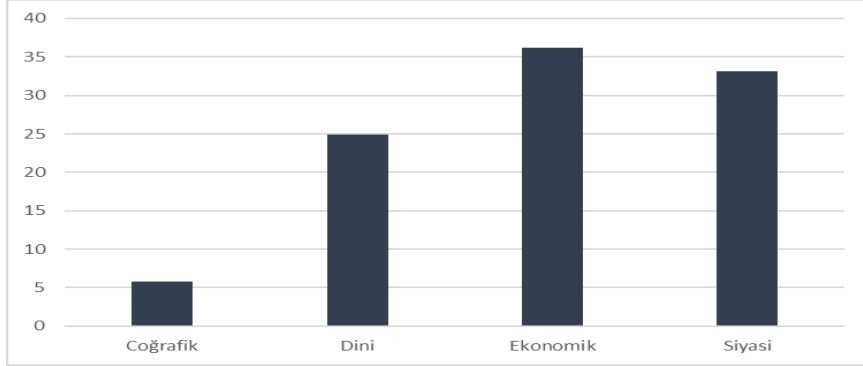
Şekil 3: Türkiye’nin En Önemli Ekonomik Sorunu

Ekonomi ile ilgili sorular devam ettirilmiş ve Türkiye’nin en önemli ekonomik sorunun %42.5’lik payla gelir dağılımı eşitsizliği olduğunu 2.805 kişi bildirmiştir. 1.622 kişinin tercih ettiği işsizlik (%24.5) ise ikinci sırada yer alırken, faizi 915 (%13.8), enflasyonu 635 (%9.6) ve istikrarsız ekonomik büyümeyi 630 (%9.5) kişi Türkiye’nin en önemli ekonomik sorunu olarak değerlendirmiştir.



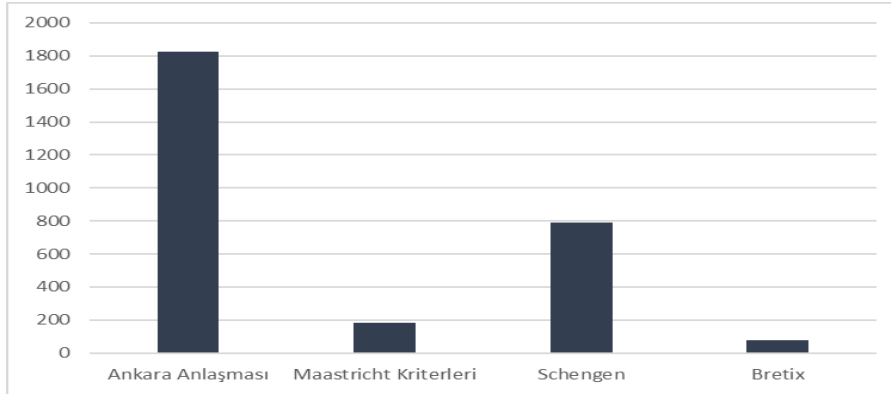
Şekil 4: Türkiye’nin Avrupa Ülkesi Olup Olmadığı

AB ile ilgili sorulara geçilmeden önce katılımcıların Türkiye’yi nasıl konumlandıklarını tespit etmek için “Size göre Türkiye bir Avrupa Ülkesi midir?” sorusu yöneltilmiştir. Türkiye’nin bir Avrupa ülkesi olduğuna inanlar %34 iken olmadığını düşünenler %66 oranındadır.



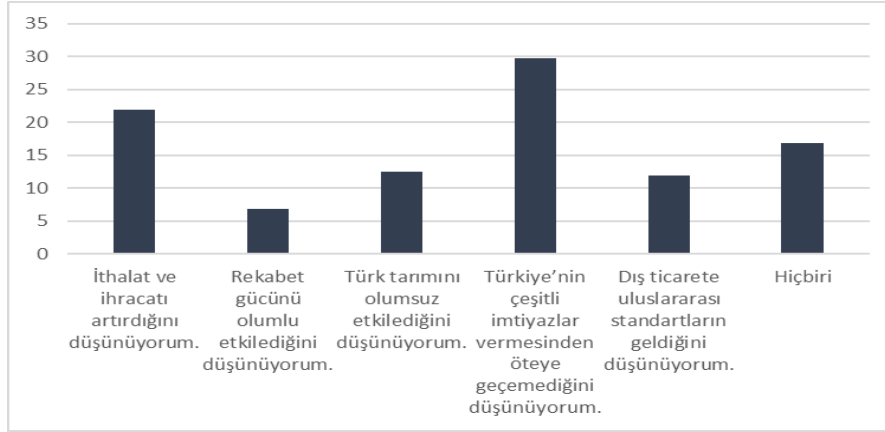
Şekil 5: AB'nin Oluşum Temeli

Katılımcılara, AB üyeliğine tutumları, alternatif entegrasyonlara bakış açıları ve Birliğin bundan sonraki durumuna ilişkin öngörü, beklenti ve çözüm önerileri ile ilgili sorular sorulmadan önce, kişilerin AB'yi tanıma düzeyleri ölçülmeye çalışılmış ve bu doğrultuda "Avrupa Birliği hangi temele dayalı bir oluşumdur?" sorusu sorulmuştur. Kişilerin %36.2'si ekonomik, %33.1'i siyasi, %24.9'ü dini, %5.8'i ise AB'yi coğrafiik temele dayalı bir oluşum olarak gördüğünü ifade etmiştir.



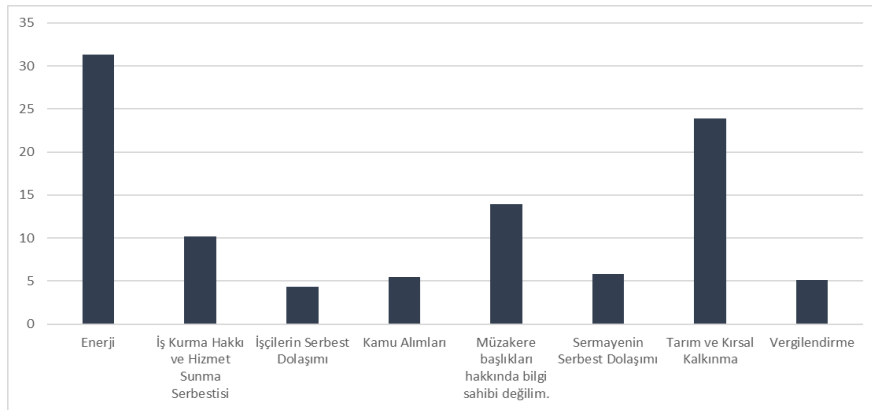
Şekil 6: AB ile İlgili Kavramlar Hakkındaki Bilgi

Katılımcılara AB ile ilgili bazı kavramlara ilişkin bilgi sahibi olup olmadıkları sorulmuştur. Ankara Anlaşması, Maastricht Kriterleri, Schengen ve Bretix kavramlarından en az birinden haberdar olanlar katılımcıların %75.3'ü iken, %24.7'lik kısım ise bu kavramlardan hiçbirini duymamış durumdadır. En fazla bilgi sahibi olunan Ankara Antlaşması'nı bilenlerin sayısı 1.825, Schengen ile ilgili bilgi sahibi olanların sayısı 790, Maastricht Kriterleri 183 ve en az bilinen Bretix'i seçenlerin sayısı ise 80 olarak görülmektedir.



Şekil 7: Gümrük Birliği Protokolü İle İlgili Tutum

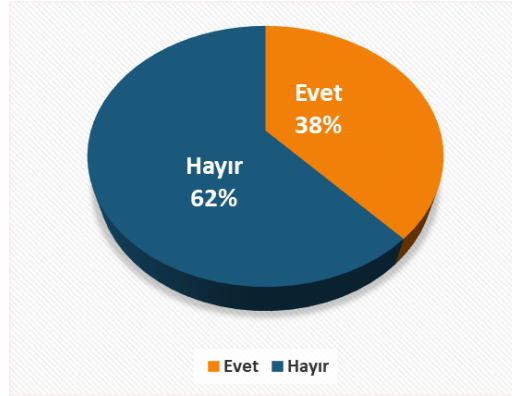
AB tanıma düzeyi ile ilgili olarak sorulan bir başka soru “Size göre Türkiye’nin Gümrük Birliği Protokolü’nü imzalaması ile neler yaşanmıştır?” şeklindedir. Gümrük Birliği Protokolü’nün imzalanması ile Türkiye’nin çeşitli imtiyazlar vermesinden öteye geçmediği en baskın düşünce olup katılımcıların %29.7’sinin seçimidir. Gümrük Birliği Protokolü’nün ithalat ve ihracatı artırdığını savunanlar ise %22 oranındadır. Katılımcıların %12.5’i Türk tanımını olumsuz etkilediği fikrindeyken, %12.0’ı dış ticarete uluslararası standartların geldiğini, %16.8’i bunlardan hiçbirinin olmadığını ifade etmiştir.



Şekil 8: Müzakere Başlıkları ile İlgili Bilgi

Türkiye’nin AB üyelik sürecinde en çok konuşulan konular arasında olan müzakere başlıkları ile ilgili farkındalık seviyesinin tespiti için “Size göre Türkiye’de ekonomik büyümeyi destekleyecek en önemli müzakere başlığı hangisidir?” sorusu yöneltilmiştir. Ekonomik büyümeyi destekleyecek en önemli müzakere başlığı %31.3’lük oranla enerjidir. İkinci başlık ise %23.9 ile

tarım ve kırsal kalkınmadır. Diğer müzakere başlıkları ise sırasıyla iş kurma hakkı ve hizmet sunma serbestisi %10.2, sermayenin serbest dolaşımı %5.8, vergilendirme %5.1, işçilerin serbest dolaşımı ise %4.3 oranında tercih edilmiştir. Müzakere başlıkları hakkında bilgi sahibi olmayanlar ise %13.9 düzeyindedir. Bu oran en fazla bilinen iki müzakere başlığından sonra en yüksek değeri ifade etmekte ve geri kalan müzakere başlıklarının ortalamasının önünde yer almaktadır.



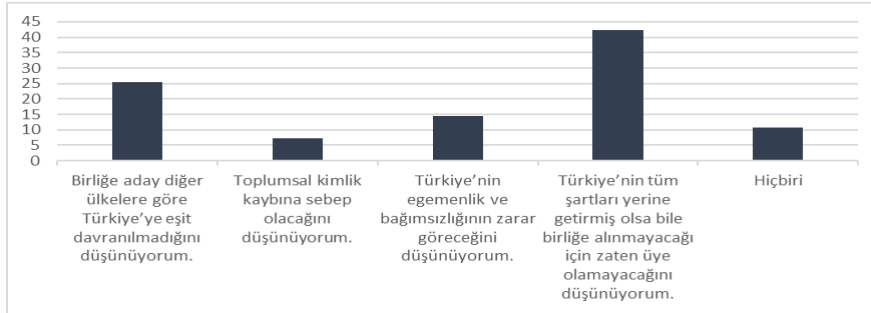
Şekil 9: Türkiye'nin AB Üyeliğine Destek

“Size göre Türkiye Avrupa Birliği üyesi olmalı mıdır?” sorusuna katılımcıların %62’si hayır cevabı verirken, %38’i evet demiştir. Erkeklerde hayır cevabı %63.0 ile kadınlardaki %60.3’lük orandan daha yüksektir. Ayrıca tüm yaş gruplarında hayır oranı evet oranından yüksek iken en düşük hayır oranı %52.5 ile orta yaş olarak ifade edilen 45-64 yaş aralığında katılımcılara aittir. Ayrıca eğitim düzeyi arttıkça hayır cevabının azaldığı görülmektedir. Lise mezunları %64.4 oranında hayır derken, lisanüstü eğitim mezunlarında bu oran %48.1’e kadar düşmektedir. Eğitim düzeyine benzer şekilde aylık gelir arttıkça hayır cevabı verenlerin oranı azalmakta, hiç geliri olmayanlar %60 oranla hayır derken, 4.000 TL’den fazla geliri olanlar ise %44.9 oranla hayır demektedirler.



Şekil 10: Türkiye'nin AB Üyelikine Desteğin Sebebi

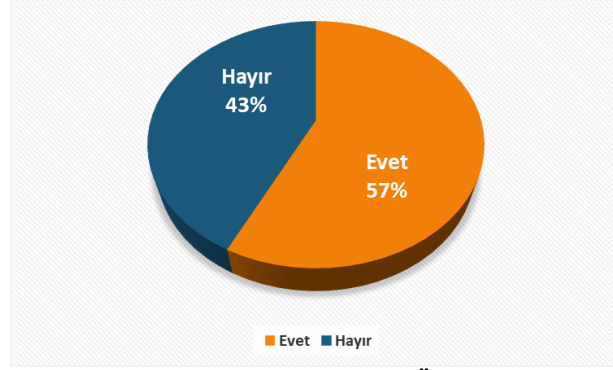
Katılımcılara AB üyelikine neden evet ya da hayır dediklerinin gerekçeleri “Size göre Türkiye Avrupa Birliği’ne neden üye olmalı” ve “Size göre Türkiye Avrupa Birliği’ne neden üye olmamalı” soruları ile sorulmuştur. Birliğe üyelik evet diyenler en yüksek oranla (%30.7) bireysel hakların, eşitlik ve özgürlüklerin artacağına inandığı için Birliğe üyelik desteklemektedirler. Evet, tercihinin ikinci sıradaki sebebi ise %26.9’lük oranla ekonomik istikrarın artması ve sürdürülebilir büyümenin sağlanacağı düşüncesidir. Daha sonraki sebepler ise sırasıyla Türkiye’nin, uluslararası ilişkilerde daha fazla söz sahibi olacağı (%21.3), sağlık, eğitim ve güvenlik gibi alanlarda standartların iyileşeceği (%18.5) şeklinde sıralanmaktadır. %2.4’lük küçük bir kesim ise Birliğe üyelik evet demelerinin altında yatan sebebin bunlardan hiçbiri olmadığını ifade etmiştir.



Şekil 11: Türkiye'nin AB Üyelikine Karşı Görüşün Sebebi

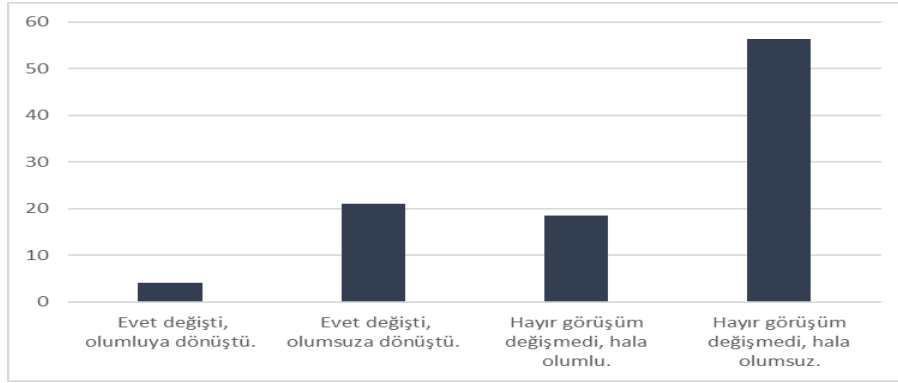
Türkiye'nin AB'ye üye olmaması gerektiğini destekleyenler ise %42.2'lik oranla Türkiye'nin tüm şartları yerine getirmiş olsa bile Birliğe alınmayacağı için zaten üye olamayacağını düşünmektedirler. %25.3 ile Birliğe aday diğer ülkelere göre Türkiye'ye eşit davranılmadığı, hayır cevabının ikinci sebebi olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan olumsuz düşünce sahiplerinin %14.3'ü üyelik ile Türkiye'nin egemenlik ve bağımsızlığının zarar

göreceğini, %7.2'lik kısmı ise üyeliğin toplumsal kimlik kaybına sebep olacağını düşünmektedir. Son olarak katılımcıların %10.7'si bu sebeplerin dışında hayır dediklerini ifade eden hiçbirini seçmişlerdir.



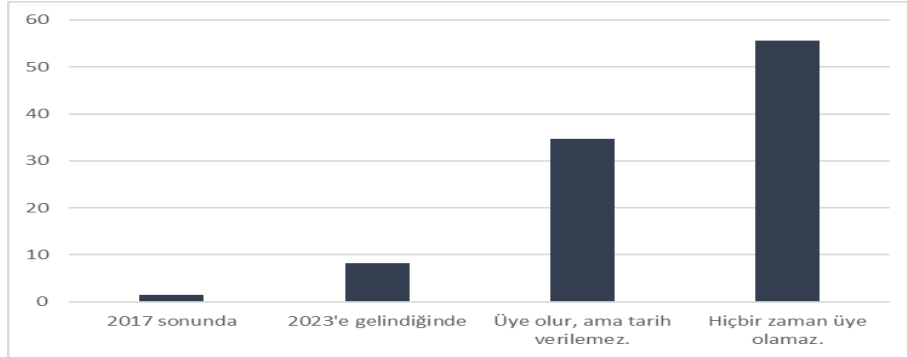
Şekil 12: Türkiye'nin AB'ye Tam Üyelik Başvurusu

Türkiye'nin AB'ye üyeliğine olumsuz bakış açısına benzer şekilde katılımcılar, Türkiye'nin tam üyelik başvurusunu geri çekmesini %57 oranında desteklemektedirler. Yani katılımcılar sadece Türkiye'nin AB üyeliğine hayır demekle kalmayıp, tam üyelik başvurusunun da geri çekilmesi gerektiğini düşünmektedirler.



Şekil 13: Avrupa Parlamentosu'nun Açıklamasına Yönelik Tutum

Avrupa Parlamentosu'nun tavsiye niteliğindeki Türkiye ile müzakereler dursun açıklamasının katılımcıların, hem Türkiye'nin AB üyeliğine olumsuz düşüncesine hem de tam üyelik başvurusunu geri çekmesi fikrine nasıl etkide bulunduğu sorulmuştur. %56.4 ile katılımcıların fikirlerinin olumsuz olduğu ve değişmediği görülmüştür. Kişilerin Avrupa Parlamentosunun açıklamasından önce de Birliğe karşı olumsuz tavır sergilediği ve bunu değiştirmedikleri tespit edilmiştir.



Şekil 14: Türkiye'nin AB Üyeliği ile İlgili Tarih

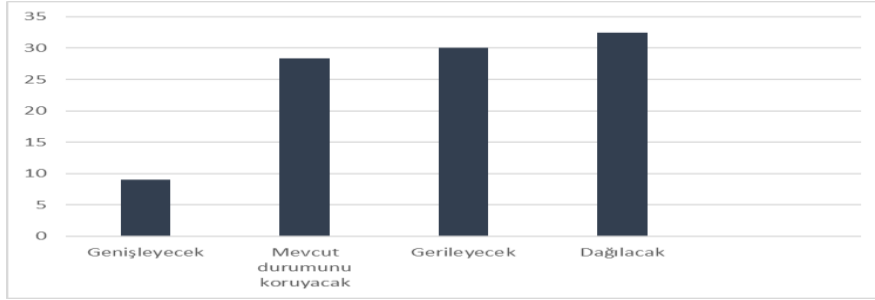
Katılımcıların Türkiye'nin AB'ye üye olması konusunda olumsuz fikrinin yanında üyelikle ilgili gelecek beklentileri ölçülmüştür. "Size göre Türkiye Avrupa Birliği'ne ne zaman üye olabilir?" sorusuna kişiler %55.6 oranla "hiçbir zaman üye olamaz." cevabını vermişlerdir. Yani vatandaşlar Birliğe üye olma konusunda umutlu da değildirler. AB'ye üye olmaya hayır diyenler %70.9 oranında Birliğin dağılacakını düşünürken, AB üyeliğe evet diyenler üyeliğe giriş tarihi konusunda bu yılsonu ya da 2023 gibi belli bir tarih yerine %53.9 ile tarih verilemeyeceği fikrindedirler.



Şekil 15: Türkiye'nin AB Üyeliği ile Çözüme Kavuşacak Ekonomik Sorun

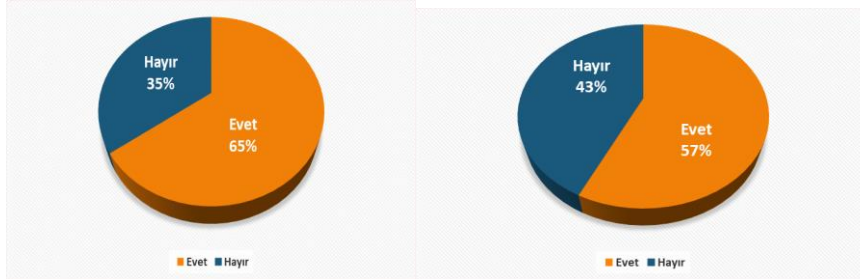
Önceki sorularda Türkiye'nin en önemli ekonomik sorunun %42.5'lik payla gelir dağılımı eşitsizliği olduğunu söyleyen katılımcılara, Türkiye'nin AB'ye üye olması durumunda herhangi bir ekonomik sorunun çözüme kavuşup kavuşmayacağı sorulmuştur. Katılımcıların %36.0'ı AB üyeliğiyle ekonomik sorunların çözümünde hiçbir değişiklik olmayacağını düşünmektedir. Genç nüfusun serbest dolaşım hakkı kazanarak, yeni iş alanlarıyla işsizliğin azalacağı fikri %25.4 ile en çok çözüme kavuşacağına inanılan ekonomik sorundur. Sorulara cevap verenlerin %15.6'sı ise Birlik üyeliği ile üretilen mal ve

hizmetler için yeni pazarların oluşacağı ve üretimin artacağına inanmaktadırlar. AB üyeliğiyle, daha önceki sorularda en önemli ekonomik sorun olarak görülen gelir dağılımı eşitsizliğinin düzeliş kiş başına gelirin artacağına inananlar katılımcıların %12.0'ını oluşturmaktadır. Yani AB üyeliği katılımcılara göre en önemli ekonomik sorunu çözmede yetersizdir. Son sırada ise Euro'nun kullanılmasıyla Türk Lirası'nın değer kaybı sorununun çözülüp, ticaretin hız kazanacağı %11.1 oranında desteklenmiştir.



Şekil 16: AB'nin Devamlılığı ile İlgili Öngörü

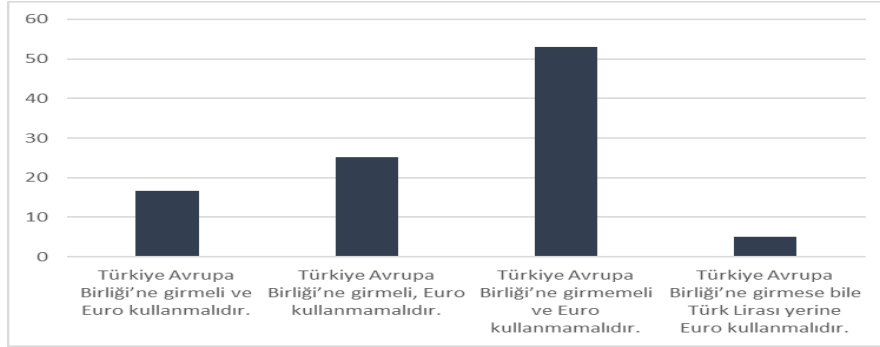
“Son gelişmeler ışığında Avrupa Birliği'nin geleceği ile ilgili öngörünüz nedir?” sorusuna genişleyeceği yönünde fikri beyan eden katılımcılar yalnızca %9 oranında iken, dağılacakını düşünenler %32.5 oranındadır. Ayrıca AB üyeliğini destekleyenlerin %44.5'i Birliğin mevcut durumunu koruyacağını, hayır diyenlerin ise %45'i dağılacakını düşünmektedir.



Şekil 17: AB Dışında Yeni Bir Topluluk Şekil 18: Şanghay Beşlisi'ne Bakış Açısı

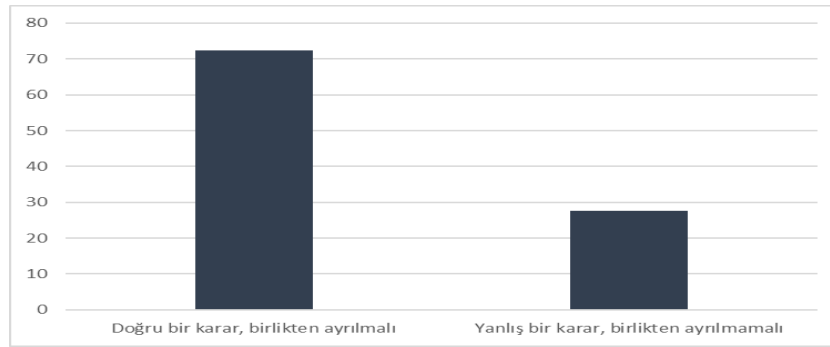
AB üyeliğine olumsuz görüşün çoğunlukta olması ve katılımcıların büyük oranda birliğin dağılacakını düşünüyor olması “Size göre Türkiye, Avrupa Birliği dışında yeni bir topluluğa yönelmeli midir?” sorusuna verilecek cevap konusunda merak uyandırmıştır. Katılımcıların %65'i yeni bir entegrasyon arayışına evet demektedir. Yeni entegrasyon arayışlarında Türk toplumunun hangi oluşuma destek verdiğini belirlemek amacıyla katılımcılara son günlerde gündeme gelen Şanghay Beşlisi^{iv} ile ilgili fikirleri sorulmuştur.

“Size göre Türkiye Şanghay Beşlisi’ne üye olmalı mıdır?” sorusuna %57 oranında destek olduğu görülmüştür.



Şekil 19: Euro Kullanımına İlişkin Tutum

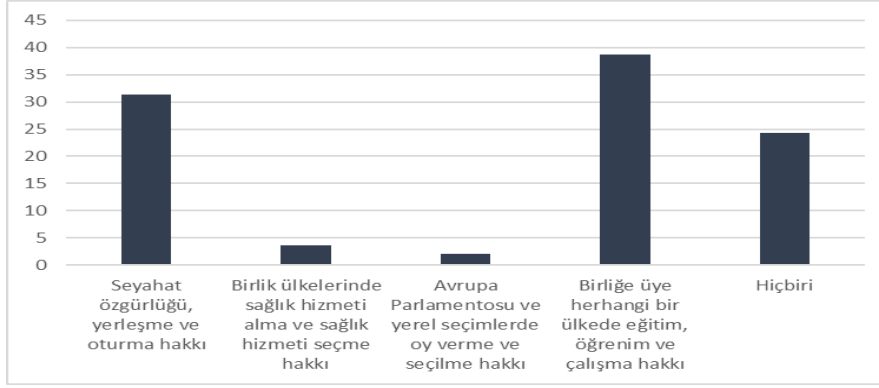
Yabancı paralar karşısında gelişmekte olan ülkeler arasında en fazla değer kaybeden ulusal paranın Türk Lirası olması sebebiyle katılımcılara Euro hakkındaki fikirleri sorulmuştur. Katılımcıların %53.1'inin Türkiye'nin hem AB üyeliğine hem de Euro kullanılmasına olumsuz cevap verdiği görülmektedir. Ayrıca katılımcıların yalnızca %5.1'i AB'ye üye olunmasa bile Euro kullanılmasını desteklemektedir. Yani katılımcılar yalnızca AB'ye üye olma fikrine değil aynı zamanda Türk Lirası'ndaki değer kaybına rağmen Euro kullanılmasına da sıcak bakmamaktadırlar.



Şekil 20: İngiltere'nin Birlikten Ayrılmasına İlişkin Fikir

Türk toplumunda Türkiye'nin Birliğe katılımıyla ilgili karar olumsuz yönde olmakla birlikte, halihazırda Birliğe üye ülkelerin durumlarına ilişkin algının ortaya konulabilmesi için katılımcılara İngiltere'nin Birlik'ten ayrılma kararının doğru olup olmadığı sorulmuştur. Bilindiği gibi 23 Haziran 2016 tarihinde İngiltere'de yapılan referandum sonucunda halkın %52'si Birlik'ten ayrılma yönünde karar alınması gerektiğine ilişkin oy vermişti. İngiliz halkının

bu kararı katılımcılara sorulmuş ve İngiltere'deki kararın doğru olup Birlik'ten ayrılmasını destekleyenler %72.3 düzeyindedir. İngiltere'deki kararın yanlış olduğunu bildirenler ise %27.7 oranındadır. Ayrıca Türkiye'nin AB üyeliğini desteklemeyenlerin %91.5'i aynı zamanda İngiltere'nin Birlik'ten ayrılması gerektiğini düşünmektedirler. Türkiye'nin AB üyeliğini destekleyenler ise İngiltere'nin ayrılmasını %58.7 oranla yanlış bulmaktadırlar.



Şekil 21: AB Vatandaşlığı

Birliğe üye ülkelerin vatandaşlarına ulusal kimliklerine ek olarak verilen AB vatandaşlık hakları önemli bir avantaj olarak görülmektedir. Anket sonucunda AB üyeliğine olumsuz bakış açısı olmasına rağmen katılımcılara, AB vatandaşlık haklarına olan tutumları sorulmuştur. Katılımcıların AB üyeliğine karşı olumsuz fikir bildirmiş olmaları AB vatandaşlık haklarından hiçbirini tercih etmeme beklentisini doğurmuş olsa da sonuçlar %38.7 ile Birliğe üye herhangi bir ülkede eğitim, öğrenim ve çalışma hakkının en çok tercih edilen hak olduğunu göstermiştir. Seyahat özgürlüğü, yerleşme ve oturma hakkı ise %31.4 ile ikinci sırada yer almaktadır. Hiçbiri cevabını verenler ise %24.3 düzeyindedir. Birlik ülkelerinde sağlık hizmeti alma ve sağlık hizmeti seçme ise yalnızca %3.6 oranında tercih edilmiş iken, Avrupa Parlamentosu ve yerel seçimlerde oy verme ve seçilme hakkı ise %2 ile son sırada yer almaktadır.

V. Sonuç

Tüm devletler ekonomik, askeri, siyasi ve kültürel alanlarda yalnızlığı değil, ulusal çıkarlarını koruma amacıyla birleşmeler içinde olmayı tercih etmektedirler. Bu kapsamda dönem dönem yoğun eleştirilere maruz kalmakla beraber AB, kıtada yer alan ülkeler için en önemli entegrasyonlardan biri olarak görev yapmaktadır. Türkiye de, yakınında gerçekleşen bu oluşuma kayıtsız kalmayıp uzun zaman boyunca dâhil olma arzusuyla hareket etmiştir. Bu çalışmada anket metoduyla Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi

öğrencilerine online olarak sorular yöneltilmiş ve Türk kamuoyunun Birliğe bakışı irdelenmiştir. 2016-2017 Eğitim-Öğretim Yılında öğrenim gören 6.607 kişiye yönetilen anket sonuçlarının ilk önemli bulgusu ankete katılanların Türkiye'nin her bölgesinden (ve yurtdışından), farklı eğitim düzeyinde, çeşitli ekonomik konumlarda olan, geniş yaş aralığında, ayrı sosyo-kültürel tabana sahip kişilerden oluşmasıdır. Bu yapı önemli bir Türkiye mozaği sunmaktadır. Çalışmada, Türk halkının AB algısı ekonomik bir perspektifle tespit etmek amaçlandığından deneklere “*Günlük Ekonomi Haberlerinin En Çok Takip Edildiği Kaynak*” sorulmuştur. %76.5’lik oranla kişiler internet kanalıyla ekonomi haberlerini takip ettiklerini belirtmişlerdir. Bu durum internetin en önemli iletişim aracı olduğunu ortaya koymaktadır. Anket sorularının önemli sonuçlarından biri “*Dünya’nın En Güçlü Ekonomisi*” olarak katılımcıların yalnızca %3.4’ünün AB’yi görüyor olmasıdır. Burada önemli bir nokta katılımcıların Birliğin oluşum temelini %36.2’lik bir oranla ekonomik olarak görürken AB’nin güçlü ekonomi sıralamasında geride kalmasıdır. Bu duruma Birlik üyesi ülkelerde (Örneğin; Yunanistan ve İspanya) yaşanan krizlerin etkili olduğu söylenebilir. Kaldı ki katılımcılar “*Türkiye’nin En Önemli Ekonomik Sorunu*” olarak %42.5 düzeyinde gelir dağılımı adaletsizliğini görürken, “*Türkiye’nin AB Üyeliği ile Çözümüne Kavuşacak Ekonomik Sorun*” sorusuna çoğunlukta “*Hiçbiri değişiklik olmayacak*” yanıtını vermişlerdir. “*Size göre Türkiye Avrupa Birliği üyesi olmalı mıdır?*” sorusuna %62 oranında hayır cevabı verilmiş olması bu nokta şaşırtıcı olmamıştır. Sonuçlar Türk toplumunun AB üyeliğine tutumunun önemli ölçüde olumsuz olduğunu göstermiştir. O kadar ki bu olumsuz görüş, tam üyelik başvurusunun bile geri çekilmesi gerektiğini destekleyecek boyuttadır. Anket sonuçlarına göre Türk toplumunun Birliğe olumsuz bakışının nedeni Türkiye’nin tüm şartları yerine getirmiş olsa bile Birliğe alınmayacağı için, zaten üye olamayacağı fikridir. Yani katılımcıların %42.2’si Türkiye’nin AB şartlarını yerine getirmesinin Birliğe alınmasını sağlamayacağını düşünmektedir. Diğer taraftan katılımcıların %55.6’si “*Türkiye’nin hiçbir zaman Birliğe üye olamayacağını*” benimsemişlerdir. Bu sonuç Türk toplumunda AB’ye üye olamama konusunda olumsuz görüşün geleceğe dönük olarak da devam edebileceğinin sinyalini vermektedir. Bu duruma fazlasıyla uzamış sürece özellikle son günlerde AB üyesi bazı ülkelerin dış politikalarında Türkiye’ye yönelik benimsedikleri tavır etkili olduğu bilinmektedir. Bununla birlikte Türk halkının Şanghay Beşlisi ya da başka bir alternatif gruba üye olma fikrini de ortaya çıkarmıştır. Çalışmada Türk kamuoyunun Birliğe bakış açısının olumsuzluğu tespit edilmiş diğer taraftan halkın Birliği ne kadar tanıdığını ölçen sorulara da yer verilmiştir. Örneğin, Birlik ile ilgili bazı kavramların (Ankara Anlaşması, Maastricht Kriterleri, Schengen ve Bretix) bilinirliği sorulduğunda kavramlardan en az birini bilen katılımcıların oranı %75.3 olarak tespit edilmiştir. Öte yandan “*Gümrük Birliği Protokolü ile İlgili Tutum*” değerlendirildiğinde Türkiye’nin çeşitli imtiyazlar vermesinden öteye geçmediği düşüncesinin baskın olduğu

tespit edilmiştir. Burada üzerinde durulması gereken önemli bir nokta Türk halkının AB'yi gerçekten tanıdığı için mi olumsuz görüşe sahip olduğu, yoksa siyasi konjonktür, gelişmeler ve tutumların bir yansıması ile karar verdiği midir? Maastricht Kriterleri'ni yalnız 183 kişinin duymuş olması aslında Türk toplumunun AB'yi çok yakından tanımadığına bir işaret olarak değerlendirilebilir. Bu pencereden bakıldığında sürecin uzunluğu ve oyalayıcı bir takım davranışların varlığı bir kenara bırakılırsa, bundan sonra yapılacak çalışmaların o anki konjonktürden uzak gerçek anlamda Türk kamuoyunu bilinçlendirici nitelik taşıması gerektiği söylenebilir. Çünkü katılımcılar sadece Türkiye'nin Birliğe üyeliğine olumsuz bakmamakta birliğin dağılacağını da düşünmektedir. Ayrıca “İngiltere'nin Birlikten Ayrılmasına İlişkin Fikir” %72.3'lük oranla doğru olarak değerlendirilmektedir. İlişkilerin yeniden gözden geçirilmesi Türk kamuoyunun algı, tutum ve fikirlerinin iyi analiz edilerek buna uygun adımlar atılması gerekmektedir. Tam üyelikte ısrarcı olunması durumunda Türk kamuoyunun inanç ve heyecanının yeniden tesis edilmesi hem AB hem de Türkiye tarafının daha yapıcı ifadelere ve davranışlara yer vermesiyle desteklenecektir.

Kaynaklar

- Akçay, B. S. ve Akgül Açıkmeşe, S. (2017), Yarım Asrın Ardından Türkiye – Avrupa Birliği İlişkileri Tarihçe, Teoriler, Kurumlar ve Politikalar, Seçkin Yayıncılık.
- Akdemir, E. (2017), “Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğrencilerinin Avrupa Birliği Algısı”, *Açıköğretim Uygulamaları ve Araştırmaları Dergisi (AUAd)*, 3(1), ss.9-38.
- Alkan, N. (2013), Türkiye'deki Üniversite Öğrencilerinin Avrupa Birliği Algısı, Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
- Altunay, E. ve Tonbul, Y. (2014), “İlköğretim Okullarında Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Uyumuna İlişkin Nitel Bir Araştırma”, *Uluslararası Hakemli Beşeri ve Akademik Bilimler Dergisi*, 3(9), ss.38-57.
- Arıkan, G. (2012), “Attitudes Towards the European Union in Turkey: The Role of Perceived Threats and Benefits”, *Perceptions*, 17(3), ss.81-103.
- Atay Kayış, A. ve Öztürk, E. “AB'ye Tam Üyelige Yönelik Türk Halkının Algılama ve Beklentilerinin Analizi”, *Anadolu International Conference in Economics*, Eskişehir, Turkey, June 17-19, 2009.
- Avrupa Birliği Bakanlığı, “Türkiye-AB İlişkilerinin Tarihçesi”, (30.06.2016), <http://www.ab.gov.tr/index.php?p=111&l=> (Erişim Tarihi: 27.03.2017).
- Çalış, Ş. H. (2016), Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri Kimlik Arayışı, Politik Aktörler ve Değişim, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık.

- Çarkoğlu, A. (2003), “Who Wants Full Membership? Characteristics of Turkish Public Support for EU Membership”, Special Issue on Turkey and the European Union, Turkish Studies, 4(1), ss.171-194.
- Dura, C. ve Atik, H. (2007), Avrupa Birliği, Gümrük Birliği ve Türkiye, Ankara, Genişletilmiş 3. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım.
- Efe, H. ve Kemahlı, F. (2016), Erzincan Üniversitesi Öğrencilerinin Avrupa Birliği ve Türkiye-AB İlişkileri Algısı, *Uluslararası Erzincan Sempozyumu*, 28 Eylül-1 Ekim, ss.811-823.
- Elgün, Ö. ve Tillman, E. R. (2007), “Exposure to European Union Policies and Support for Membership in the Candidate Countries”, Political Research Quarterly, 60(3), ss.391-400.
- Ercan, M. (2012), “Bilecik Üniversitesi Avrupa Birliği Anketi Türk Kamuoyu AB’ye Nasıl Bakıyor”, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 36(1), ss.199-220.
- Göral, E., Özdemir, L., Yurtkoru, E. S. ve Dartan, M. Üniversite Gençliğinde Avrupa Birliği Algısı: Marmara Üniversitesi 2004 ve 2014 Anketlerinin Bir Değerlendirmesi, (Yayın No: 828-17) Marmara Üniversitesi Avrupa Birliği Enstitüsü, İstanbul, 2014.
- Guzzetti, L. (1995), A Brief History of European Union Research Policy, European Commission Directorate-General XII Science, Research, Development, B-1049, Brussels.
- Karakuzu, T., Aktoprak, S., Erk, Ç. ve Limon, İ. (2015), “Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinde Avrupa Birliği Algısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme: Trakya Üniversitesi Uzunköprü Meslek Yüksekokulu Örneği”, Electronic Journal of Vocational Colleges, 4. UMYOS Özel Sayısı, ss.155-163.
- Karlık, S. R. (2013), Avrupa Birliği Türkiye İlişkileri: Bir Çıkmaz Sokak, İstanbul, Beta Basım Yayın.
- Kentmen, Ç. (2008), “Determinants of Support for EU Membership in Turkey: Islamic Attachments, Utilitarian Considerations and National Identity”, European Union Politics, 9(4), ss. 487-510.
- Nas, Ç ve Özer, Y. (2017), Turkey and EU Integration: Achievements and Obstacles, Routledge
- Oran, N. T., Hürsoy, S., Şenuzun, F. ve Yücel, U. (2010), “Türkiye’nin Avrupa Birliği Üyeliği Konusunda Sağlık Bilimleri Öğrencilerinin Genel Yaklaşımları”, Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 7(1), ss.439-455.
- Özsöz, M., İleri, Ç., Çatır, B., Ceran, A. ve Özkan, İ. Türkiye Kamuoyunda AB Desteği ve Avrupa Algısı Kamuoyu Araştırması – 2015, İktisadi Kalkınma Vakfı, İstanbul Mayıs 2015.
- Şen, M. (2005), Gençlik, AB ve Zıt Hisler: Bedenini İsterim Ama Ruhunu Asla, Türk Gençliği Konuşuyor: Gençlerin Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Katılım Süreci ve Üyeliği Üzerine Düşünceleri Projesi, Türk Sosyal Bilimler Derneği, Dipnot Yayınları.

- Şenyuva, Ö. (2009), “Türkiye Kamuoyu ve Avrupa Birliği 2001-2008: Beklentiler, İstekler ve Korkular”, *Uluslararası İlişkiler*, 6(22), ss.97-123.
- Tonus, Ö. (2015), “Eskişehir’de Avrupa Birliği Algısı Türkiye Genelinden Farklı mı?”, *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 4(2), ss.49-83.
- Ünal, A., Dursun, B., Özkan, S., İzmirli, S. M., Altay, A. ve Akın Gürdal, S. (2012), “Üniversite Eğitimi Alan Öğrencilerin Avrupa Birliği Üyelğine Bakış Açılarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma”, *Electronic Journal of Vocational Colleges*, 2(1), ss.21-31.
- Yazgan, H. ve Aktaş, A. (2012), “Türkiye- Avrupa Birliği İlişkilerinde Kamuoyu Faktörü: Çankırı İli Örneği”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 2012, ss.1-23.

ⁱ Daha ayrıntılı bilgi için bakınız. S. Rıdvan Karluk (2013), *Avrupa Birliği Türkiye İlişkileri: Bir Çıkılmaz Sokak*, İstanbul, Beta Basım Yayın; Şaban H. Çalış (2016), *Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri Kimlik Arayışı, Politik Aktörler ve Değişim*, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık; Belgin Sariye Akçay ve Sinem Akgül Açıkmeşe (2017), *Yarım Asrın Ardından Türkiye – Avrupa Birliği İlişkileri Tarihçe, Teoriler, Kurumlar ve Politikalar*, Seçkin Yayıncılık; Çiğdem Nas ve Yonca Özer (2017), *Turkey and EU Integration: Achievements and Obstacles*, Routledge.

ⁱⁱ Eurobarometer, 1973 yılında Avrupa Komisyonu’na bağlı kurulan bir kurumdur. Avrupa Birliği üye ülkelerde çeşitli konularda kamuoyu araştırmaları yaparak, vatandaşlara çeşitli alanlarda sorular sorup raporlar hazırlamaktadır.

ⁱⁱⁱ Türkiye İstatistik Kurumu Yaşam Memnuniyet Anketi, bireylerin genel mutluluk algısını, toplumsal değer yargılarını, temel yaşam alanlarındaki genel memnuniyetini ve kamu hizmetlerinden memnuniyetini ölçmek, memnuniyet düzeylerinin zaman içindeki değişimini takip etmek amacıyla, 2003 yılından itibaren düzenli olarak gerçekleştirilmektedir.

^{iv} 1996 yılında Çin Halk Cumhuriyeti, Rusya, Kazakistan, Kırgızistan ve Tacikistan’ın katılımıyla kurulmuştur. 2001 yılında Özbekistan’ın katılımıyla Şanghay İşbirliği Örgütü adını almıştır.

PSİKOLOJİK SERMAYE İLE İŞ DOYUMU VE PERFORMANS İLİŞKİSİ: TÜRKİYE'DE YAPILAN ARAŞTIRMALAR ÜZERİNDEN BİR META ANALİZİ

*Hilmiye TÜRESİN TETİK**
*Lale ORAL ATAÇ***
*Sevinç KÖSE****

Alınış Tarihi: 17 Ekim 2017

Kabul Tarihi: 05 Nisan 2018

Öz: Bu araştırmada, psikolojik sermaye ile iş doyumu ve performans arasındaki ilişkileri yerli literatürde inceleyen çalışmalarla bir meta analiz yapılmıştır. Bu kapsamda herhangi bir yıl kısıtlaması koymadan, başlıkta, özetle ve anahtar kelimelerle “psikolojik sermaye”, “psikolojik sermaye ile iş doyumu” ve “psikolojik sermaye ile performans” kalıpları Ulakbim, Google Scholar, Ebsco’da, ScienceDirect’de, Springer, Web of Science, Jstor veri tabanlarında; YÖK’ün ulusal tez merkezinde taranmıştır. Yine, bu kalıplar ulaşılabilen Yönetim ve Organizasyon Kongreleri ve tüm Örgütsel Davranış Kongreleri kitaplarında da taranmıştır. Ulaşılabilen yayınlar CMA 2.0 istatistiksel paket programı ile analiz edilmiştir. Psikolojik sermaye ile iş doyumu ilişkisini inceleyen 10, performans ilişkisini inceleyen 8 çalışma analize uygun bulunmuştur. Psikolojik sermaye ile iş doyumu ve performans arasında pozitif ilişki olduğuna yönelik hipotezler doğrulanmıştır. Her iki hipotezin de test edildiği çalışmaların heterojen yapıda olduğu ve dolayısıyla rastgele etkiler modeli altındaki etki büyüklüklerinin güçlü (EB=0,613-psikolojik sermaye ile performans) ve orta (EB=0,404-psikolojik sermaye ile iş doyumu-) düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sermaye, İş Doymu, Performans, Meta Analizi

THE RELATIONSHIP BETWEEN PSYCHOLOGICAL CAPITAL AND JOB SATISFACTION AND PERFORMANCE: A META-ANALYSIS ON THE STUDIES CONDUCTED IN TURKEY

Abstract: This is a meta-analysis on the studies conducted in Turkey that focus on the relationship between psychological capital and job satisfaction and performance. To this end, the phrases “psychological capital”, “psychological capital and job satisfaction”, and “psychological capital and performance” were searched in titles, abstracts, and key words on Ulakbim, Google Scholar, Ebsco, ScienceDirect, Springer, Web of Science, and Jstor databases as well as national Thesis Center of Council of Higher Education without any limit in year. Moreover, these phrases were searched in accessible proceedings of Management and Organization Congresses and all Organizational Behavior Congresses. The accessible publications were analyzed via CMA 2.0 statistical package. 10 studies analyzing on the relationship between psychological capital and job satisfaction and 8 studies focusing on the relationship between psychological capital and performance were considered appropriate for analysis.

* Arş.Gör.Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

** Dr. Öğretim Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Salihli İİBF, İşletme Bölümü

*** Prof.Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

At the end of the analysis, the hypotheses claiming that there is a positive relationship between psychological capital and job satisfaction and performance were proven. It was revealed that the studies testing both hypotheses are heterogeneous, and thus their effect sizes under random effects model are strong (effect size= 0.613-psychological capital and performance) and medium (effect size= 0.404- psychological capital and job satisfaction).

Keywords: Psychological capital, job satisfaction, performance, meta analysis

I. Giriş

Günümüz çalışma hayatında, pozitif psikoloji akımı giderek önem kazanmaktadır. Pozitif psikoloji; psikoloji biliminin sadece olumsuzluklara, sıkıntılara odaklanmasını eleştiren; bireylerin güçlü taraflarının ön plana çıkarılması gerektiğini savunan bir akımdır (Luthans, Luthans & Luthans, 2004). Bu akımın çalışma hayatına yansımalarından biri de pozitif örgütsel davranıştır. Bu akım, tutum, liderlik, motivasyon gibi birçok örgütsel davranış kavramını bütünleştiriyor görünmektedir. Psikolojik sermayenin boyutlarını oluşturan umut, özyeterlilik, dayanıklılık ve iyimserlik boyutları da pozitif örgütsel davranış kavramlarıdır. Çalışma hayatında neleri yapıp neleri yapamayacaklarına dair inançları yüksek olanlar; zor, sıkıntılı ve hatta pozitif durumlar karşısında kendilerini çabuk toparlayabilenler, amaçlarına odaklanan ve bunlara ulaşmak için alternatif yollar planlayabilenler ve karşılaştıkları olayların geçici, o duruma özgü olduğunu düşünenler psikolojik sermayesi yüksek bireylerdir. Psikolojik sermayesi yüksek olanların çalışma hayatında beklenen olumlu çıktılarını (örgütsel bağlılık, iş doyumunu, performans, örgütsel vatandaşlık gibi) yükselttiği, ancak beklenmeyen çıktılarını (işten ayrılma niyeti, tükenmişlik gibi) azalttığı bilinmektedir. Dolayısıyla, psikolojik sermayenin çalışma hayatı açısından düşünülmesi ve üzerinde çalışılması gereken bir kavram olduğu söylenebilir.

Psikolojik sermaye kavramı, yabancı literatürde 2002 yılından itibaren Luthans (2002a) tarafından çalışılmaya başlanmıştır. Ancak, yapılan yayın taramasında kavramın ülkemiz literatüründe 2011 yılından itibaren çalışılmaya başlandığı görülmektedir. Bununla birlikte, psikolojik sermaye ile performans ve iş doyumunu ilişkisinin hem yerli hem de yabancı literatürde yoğun olarak çalışıldığı da tespit edilmiştir. Yerli literatürde bu ilişkileri inceleyen çalışmaların bir araya getirip analiz ederek, bu sonuçları bütünleştirmek çalışmanın amaçlarından biridir. Bu kapsamda, çalışmada, öncelikle psikolojik sermaye kavramı ve alt boyutlarıyla ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Daha sonra, psikolojik sermaye ile performans ve iş doyumunu ilişkisini yerli, yabancı literatürde araştıran çalışmalar doğrultusunda “psikolojik sermaye ile performans” ve “psikolojik sermaye ile iş doyumunu” arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu iddia eden hipotezler meta analizi yöntemiyle test edilmiştir. Son olarak, analiz sonuçları, yerli ve yabancı literatürden çalışmalarla karşılaştırılıp tartışılmıştır. Gelecek çalışmalara yönelik önerilere yer verilmiştir.

II. Psikolojik Sermaye, Psikolojik Sermaye ile Performans ve İş Doyumu İlişkisi

Psikoloji bilimin üç temel amacı vardır: zararları onarmaya çalışmak, problemlere engel olmak ve kişilerde güçlülük oluşturmak. Ancak, yıllar boyunca araştırma kaynakları genellikle kişilerle ilgili yanlışların neler olduğuna yöneltilmiştir. Psikolojik problemlere ve zayıflıklara nasıl davranılacağına ve onarılacağına özel ilgi gösterilip, kaynak ayrılmıştır (Luthans, 2002a: 58). Son dönemlerde, araştırmacı psikolog Martin Seligman başta olmak üzere çok az araştırmacı psikolog bireylerle ilgili neyin doğru olduğunu keşfetmek ve teşvik etmek için titiz bilimsel yöntemler kullanmaya ve teori oluşturmaya yönelik akıma öncülük etmişlerdir (Luthans & Jensen,2002: 304). Bu araştırmacıların misyonları, bireylerin, örgütlerin, grupların ve toplulukların iyi bir şekilde gelişmeleri ve refah düzeylerini yükseltmelerine imkan tanıyan unsurları ortaya çıkarmak için bilimsel bir metodoloji kullanmak ve teorik bir anlayış oluşturmaktır. Pozitif psikoloji akımı, psikolojinin sadece insan davranışlarının patolojik ve olumsuz taraflarıyla ilgilenmesine tepki olarak doğmuştur (Luthans, 2002a:58). Örneğin, psikoloji bilimi değişime dirence değişimin kabul edilmesinden, yöneticilerin ve çalışanların işlevsizliklerine, problemlerine ve eksikliklerine güçlülüklerinden ve psikolojik yeteneklerinden daha fazla ilgi göstermiştir (Luthans, 2002b: 698). Araştırmacı psikolog Martin Seligman kişilerin hataları ve işlevsizlikleri ile meşgul olmaksızın, çalışmalarını kişilerin iyi, doğru ve güçlü taraflarına yöneltilmiştir. Böylece pozitif psikoloji ilgi görmeye başlamıştır. Pozitif psikoloji, özellikle zayıflıklardan ziyade güçlülükler, hastalıktan ve patolojiden ziyade sağlık ve zindeliğe (Luthans, Luthans & Luthans, 2004:46); mental hastalıklara ve patolojilere şifa dağıtmaksızın psikolojinin unutulmuş iki misyonu olan; kişilerin yaşamlarını daha üretken, faydalı hale getirmeye ve kişinin potansiyelini yaşama geçirmeye odaklanmıştır (Luthans & Youssef,2004:151).

Pozitif psikolojinin uzantısı olan iki yaklaşım vardır: işyerinde pozitif kaynaklı yönetim ve güç kaynaklı yönetim. İlki pozitif örgütsel bilim yaklaşımını, ağırlıklı olarak Michigan Üniversitesi'nden bilim adamları çalışmışlardır. Bu yaklaşım, kriz ve aksi durumlarda örgütün hayatta kalmasını ve örgütsel etkililiği arttıran pozitif örgütsel özellikleri vurgulamaktadır. Luthans (2002b: 698), bu yaklaşımın personeli geliştirme düşüncesine, merhamet, erdem, bağışlama gibi kavramlara da odaklandığını belirtmiştir. İkinci yaklaşım, pozitif örgütsel davranış yaklaşımını sadece pozitifliğe, sağlam bir teoriye ve kapsamlı bir araştırmaya değil pozitif psikolojik yeteneklere, örgütsel davranış ve insan kaynakları alanlarına da özgüdür (Luthans & Jensen,2002: 305). Bu yaklaşım bugünün çalışma yaşamında performans gelişimini pozitif bir şekilde yönetebilen, ölçebilen ve geliştirebilen (Luthans,2002a:59) psikolojik yeteneklere ve insan kaynakları dayanıklılıklarına başvurmaktadır. Buna göre, pozitif örgütsel davranış tutum, liderlik, kişilik ve motivasyon gibi alanların yanısıra birçok örgütsel davranış

kavramını bütünleştiriyor görünmektedir (Luthans, 2002a:59). Örneğin, Luthans (2002b:699) umudu, iyimserliği, öznel refahı, duygusal zekayı, öz yeterliliği örgütsel davranış kavramları kapsamında değerlendirmektedir. Ancak, öz yeterlilik, umut, iyimserlik, dayanıklılık toplu olarak psikolojik sermaye olarak isimlendirilmektedir. Pozitif örgütsel davranış, örgüt üyelerinde var olan ve proaktif yönetimle ve iş yerindeki girişimlerle, eğitimlerle ve öz-gelişimlerle (Luthans,2002b:698) geliştirilebilen duruma özgü (*state-like*) değişkenlere odaklanmaktadır (Luthans & Youssef,2004:151-152). Psikolojik sermaye boyutları da '*state-like* (duruma özgü)' olarak değerlendirilmektedir. Bu yapılar, durağan olarak görülmemekte ve beş faktörlü kişilik boyutları, öz-değerlendirmeler gibi '*trait like* (görelî olarak durağan ve değişmesi zor)' yapılara kıyasla gelişime ve değişime daha açıktırlar (Luthans, Avolio vd.,2007:544). Psikolojik sermaye boyutları, kısmen durağandır ve anlık durumlara göre değişmezler. Ancak, duygular ve ruh hallerine göre daha durağan (Luthans, Avey vd.,2008) iken, kişilik özellikleri kadar da sabit değildir (Luthans & Youssef, 2007:326; Luthans, Avey vd., 2010:44). Zeka, yetenek, kalıtsal özellikler gibi sabit nitelikler (*fixed traits*) değişime ve gelişime açık değildir. Ancak, beş büyük kişilik boyutları ve pozitif duygusallık gibi duruma özgü (*trait-like*) değişkenler oldukça sabittir ve bunların değişmesi zordur. Umud, yeterlilik, dayanıklılık, iyimserlik gibi daha gelişmiş yapılar esnek, değişime ve gelişime açıktırlar (Luthans vd., 2014:193-194). Örneğin, Luthans, Avey & Patera (2008) psikolojik sermayenin yoğun bir şekilde verilen 2 saatlik web tabanlı eğitim programları ile geliştirilebildiğini ileri sürmüşlerdir. Luthans, Avey vd. (2010) de psikolojik sermayenin kısa süreli eğitim programlarıyla geliştirilebileceğini belirtmişlerdir.

Önceden de ifade edildiği gibi, öz yeterlilik, iyimserlik, umut ve dayanıklılık psikolojik sermayenin boyutlarıdır. Öz yeterlilik, belirli çıktılar elde etmek için bilişsel kaynakları harekete geçirmede kişinin kendine olan inancı; umut, kişinin amaçlarına ulaşması için amaçları yerine getirmek için çaba göstermek, çabayı devam ettirmek, kısaca amaca odaklı enerji (*agency/willpower*,) arzulanan amaçlara ulaşmak için engellerle karşılaşıldığı zaman kişinin başarılı planlar ve alternatifler geliştirmeye yönelik inancı (*pathways/waypower*)'a sahip olması; iyimserlik, pozitif olayları içsel, kalıcı ve her yere sinen olaylara atfeden açıklayıcı bir stile sahip olması; dayanıklılık, çok kuvvetli pozitif değişimlerden, başarısızlıktan ve aksiliklerden kişinin kendini toplama kapasitesi olarak tanımlanmaktadır (Luthans & Youssef, 2004: 152-153).

Öz yeterlilik ile ilgili teori, Albert Bandura'nın araştırmalarına dayanmaktadır. Bandura, pozitiflik için öz yeterliliğin en yaygın ve önemli unsurlardan biri olduğunu vurgulamıştır (Luthans, 2002a:59). Öz yeterlilik, bireyin bilişsel kaynaklarını harekete geçirmede becerileriyle ilgili olarak kendisine duyduğu güvendir (Luthans & Youssef, 2004:153). Bireylerin öz yeterliliklerini geliştirmenin en iyi yolu Bandura'nın ifade ettiği gibi uzman

deneyimleri yoluyla. Öz yeterliliği güçlendirmede kullanılan diğer yollar ise model alma ve dolaylı öğrenmedir (Luthans & Youssef,2004:153-155; Luthans,Avey & Patera,2008:211). Formal eğitim programları ve mentorluk ya da koçluk gibi formal olmayan yaklaşımlar da öz yeterlilik oluşturmada çok etkin olmaktadır (Luthans & Youssef,2007:329). Öz yeterliliği yüksek olanlar, zorlayıcı amaçlar ve girişimler seçerler, daha uzun süreli motive olurlar, amaçlarını başarılı bir şekilde yerine getirmek için çaba gösterirler ve engellerle karşılaştıkları zaman bile azimle devam ederler (Luthans & Youssef,2004:153).

İyimserlik, Seligman ve çalışma arkadaşları tarafından araştırılmıştır (Luthans & Youssef,2004:153). İyimser olmanın önemi, hem genel olarak hem de pozitif psikologlar tarafından çok uzun yıllardan beri fark edilmiştir. Kötümserlik pasif davranmaya, başarısızlığa, sosyal yabancılığa, depresyona ve ölüme sebep olabilir (Luthans, 2002a:64). İyimserlik, pozitif olayları içsel, daimi ve genel olaylara atfederken; negatif olayları dışsal, geçici ve duruma özgü olmaya atıfta bulunmayı içeren pozitif açıklayıcı bir stili kapsamaktadır. Bu durum, kişilerin hayatlarındaki olumlu olaylar için kendilerine pay çıkarmalarını, öz saygılarını ve morallerini arttırmalarını sağlamaktadır. Aynı zamanda, bu durum kişilerin umutsuzluk, depresyon, kendini suçlama gibi istenmeyen durumlardan da uzak kalmalarına imkan vermektedir (Luthans & Youssef,2004:153). Gerçekçi iyimserlik, bireyin belirli bir durumda neyi başarıp başarmayacağına yönelik değerlendirmeyi kapsamaktadır, böylece bu durum bireyin öz yeterliliğine ve umuduna katkı sağlamaktadır (Luthans, Avolio vd.,2007:547). Gerçekçi iyimserlik, çalışma yaşamında da çok iyi bir pozitif zorlayıcıdır. Örneğin, iyimserler daha fazla çalışmaları için kolayca motive edilirler, doyumları ve moralleri daha yüksektir, daha isteklidirler, esnek amaçlar belirler, kişisel hatalarını analiz ederler, bunları kişisel yetersizlik olarak değil, geçici engeller olarak görürler, fiziksel ve mental olarak kuvvetlidirler, birilerini neşeli yapmaya yatkındırlar (Luthans, 2002a:64).

Umut kavramı, birçok kişi için zor zamanlarda “en iyisini umut etmeyi” ve “umutlu düşünmeyi” ifade etmektedir (Luthans & Jensen, 2002:306). Rick Snyder’in çalışmaları ile ortaya çıkan bir kavramdır (Luthans & Youssef, 2004:153). Snyder, kişinin amaçlarını düzenleyebileceğine inanmasını, bunları nasıl başarabileceğini belirlemesini ve bunları başarıyla tamamlamak için kendini motive edebilmesini “umutlu olmak” olarak tanımlamaktadır (Luthans, 2002a:62). Snyder umut kavramını iki boyutlu olarak tanımlamıştır. Boyutlardan biri amaçları yerine getirmek için çaba göstermek, çabayı devam ettirmek, kısaca amaca odaklı enerji (*agency/willpower*)’dir. Diğeri, arzulanan amaçlara ulaşmak için engellerle karşılaşıldığı zaman kişinin başarılı planlar ve alternatifler geliştirmeye yönelik inancı (*pathways/waypower*)’dir (Luthans & Jensen,2002:306-307). Snyder’in ifade ettiği umutun *agency/willpower* boyutu beklentinin ifade edilmesine benzerken, *pathways/waypower* boyutu iyimserlik teorisi tarafından açık bir şekilde vurgulanmamaktadır. İyimser biri, “iyi şeyler olacak” diye inanabilir, engellerin üstesinden gelmek ve arzulanın sonuçlar elde

etmek için ihtiyaç duyulan *pathways/waypower* düşünmeyi (yeni alternatif yollar geliştirme becerisi gibi) ihmal edebilir. Başka bir deyişle, iyimserler umutun *agency/willpower* (belirli amaçlara ve pozitif beklentilere sahip olmak) boyutuna sahiplerken; *pathways/waypower* (beklentiler istenen yönde olmadığında ya da engellerle karşılaşıldığında alternatif yollar belirleme) boyutuna sahip değillerdir (Luthans & Jensen,2002:309-310). Snyder, umut kavramının bahsedilen iki boyutuna da aynı önemle yaklaşırken; Bandura yeterlilik beklentilerinin daha önemli olduğunu savunmaktadır (Luthans, 2002a: 63). Luthans, Norman vd. (2008:221) ise, bu iki boyuta amaçlar bileşenini de ekleyerek; umutu üç boyutlu ifade etmişlerdir. Sonuç olarak, umudu yüksek olanlar, belirledikleri yolda herhangi bir engelle karşılaştıklarında amaçlarını başarmak için alternatif yollar planlayabilme ve istedikleri şeyleri elde etmek için kendilerini motive etme becerisine sahiptirler(Luthans & Youssef,2004:153). Bu kişiler hedeflerinden daha emindirler, insanlarla iletişim kurmaktan hoşlanırlar, yeni ilişkilere daha kolay uyum sağlarlar, özellikle stresli durumlarda daha az endişelidirler, çevresel değişimlere daha dayanıklı ve uyum sağlayıcıdırlar. Umudu yüksek çalışanlar ve yöneticiler örgüte değer katmaktadırlar (Luthans & Jensen,2002:319). Dolayısıyla, örgütlerin bu tip çalışanları tercih etmesi ve mevcut çalışanlarının da umut düzeylerini arttıracak girişimlerde bulunmaları önemlidir. Luthans & Youssef (2004:155) amaç belirleme, bu amaçların belirli bir sıraya dizilmesi, engellerle karşılaşıldığında tekrar amaç belirleme, çalışanlara yetki verme ve onları güçlendirme gibi yollarla kişilerin umut düzeylerinin geliştirilebileceğini ileri sürmüşlerdir.

Dayanıklılık, belirsizlikten, çatışmadan, başarısızlıktan ve her türlü pozitif değişimden, süreçten ve sorumluluk artışından kendini toparlamaya yönelik bir pozitif psikolojik yetenektir (Luthans, 2002b:702). Kısaca dayanıklılık, sadece olumsuz olaylarla değil, aşırı pozitif olaylarla da başa çıkma becerisidir (Luthans, Norman vd., 2008:222). Dayanıklılık umutun *pathways/waypower* boyutuna benzemekte fakat umutun *agency/willpower* boyutunu kapsamamaktadır (Luthans, 2002b:702). Dayanıklı bireyler, zorluklarla ve aksiliklerle birlikte de ilerleyip, gelişebilirler Dayanıklılık düzeyi, varlık, risk ve süreç odaklı stratejiler ile geliştirilebilir. Risk odaklı stratejiler, arzu edilmeyen çıktı olasılığını arttırabilen riskleri ve stres yaratıcıları azaltmaya odaklanırken; varlık odaklı stratejiler riskli durumlara rağmen pozitif çıktı olasılığını arttıran kaynakları arttırmakta ve vurgulamaktadır. Süreç odaklı stratejiler, ortaya çıkan risk faktörlerini yönetmek için kişinin varlık dökümünden faydalanmak için gerekli adaptasyonel sistemlerin gücünü harekete geçirmeyi kapsamaktadır (Luthans & Youssef,2004:153-156). Bireyin işyeriyle ilgili varlıkları, bilgisi, becerisi, yetenekleri, kişilik özellikleri, sosyal ilişkileri gibi yüksek performans göstergelerini içerebilir. Varlık odaklı stratejiler, bireyin varlık envanterini güçlendirme yoluyla dayanıklılık oluşturmayı, böylece de başarı olasılığını arttırmayı vurgulamaktadır. Risk

odaklı stratejiler, mümkün olduğu kadar birçok risk faktörünü azaltarak ya da göz ardı ederek başarısızlık olasılığını azaltmaktadırlar. Süreç odaklı stratejiler, etkin başa çıkma mekanizmaları oluşturma yoluyla dayanıklılığı güçlendirme girişiminde bulunmaktadır ki böylece, sıkıntılı bir durumun üstesinden gelmek için çeşitli varlıkların kullanımını kolaylaştırmaktadırlar (Luthans & Youssef,2007:333).

Uzun yıllar boyunca, ekonomik sermaye (araç-gereç ve tesisi gibi hem finansal hem de maddi varlıklar) tüm dikkatleri üzerine çekmiştir. Ancak, ileri görüşlü yöneticiler bugün sadece maddi varlıkların değil maddi olmayan insan sermayesinin (entelektüel sermaye olarak da adlandırılmakta) de önemini fark etmişlerdir. Bu ifadedeki “insan”, örgütün her kademesinde çalışanlara atıfta bulunmakta; “sermaye” gelecekteki yatırımlar için ayrılan kaynaklara işaret etmektedir (Luthans, Luthans & Luthans, 2004:45). Intel’in lideri Andy Grove ve Microsoft’un lideri Bill Gates gözlemlerini şu şekilde ifade etmişlerdir. “En önemli varlığımız her gece çıkıp gidiyor”. Diğer bir deyişle, insan kaynakları işletmelerin maliyet unsuru olarak görülmemeye başlanmıştır (Luthans & Youssef,2004:143). Örgütte çalışanların toplam bilgi, beceri ve yeteneklerinin örgütleri rakiplerinden ayıran ve değer yaratan ayrıcalıklı bir gücü temsil ettiği fark edilmiştir (Luthans, Luthans & Luthans, 2004:45). Örgütlerin “neye sahip” oldukları (araç-gereç, patentler, tesis gibi maddi varlıklar) geleneksel ekonomik sermayeye; örgütte çalışanların deneyim, eğitim, yetenekler, bilgi, düşünceler gibi “neleri bildikleri” insan sermayesine; kültürel dinamiklerin ve sosyal yapının yanısıra kişilerarası ve gruplararası ilişkiler, iletişim ağları, arkadaşlar gibi “kimleri tanıdıkları” sosyal sermayeye ve yeterlilik, umut, iyimserlik, dayanıklılık gibi çalışanların “kim olduklarını” belirleyen unsurlar psikolojik sermayeye işaret etmektedir (Luthans, Luthans & Luthans, 2004:45-46; Luthans & Youssef,2004: 146). Bir örgütün rekabetçi avantajını sürdürebilmesi için rakiplerin kolay bir şekilde kopyalayamayacağı (teknoloji, araç-gereç gibi) özgün kaynakları olmalı ve bunları hızlı bir şekilde koşullara uygun olarak yenilemesi gerekmektedir. Ekonomik sermaye (finansal, yapısal, teknolojik), insan sermayesi (açık ve örtük bilgi) ve sosyal sermaye (ağlar, normlar, değerler, güven) kapsamındaki değerlerin bazıları yenilenebilirken bazıları yenilenemez; ancak psikolojik sermayenin tüm boyutlarının (öz yeterlilik, umut, dayanıklılık, iyimserlik) yenilenebilir olduğu ileri sürülmektedir (Luthans & Youssef, 2004:144-145). Dolayısıyla, rekabetçi avantaj elde etmek isteyen örgütler çalışanlarının psikolojik sermaye düzeylerine önem göstermelidirler. Luthans & Youssef (2004:143-144) de, örgütlerin insan kaynaklarını sermaye yatırımı olarak görmelerinin özellikle; küçülme, yeniden yapılanma, dış kaynaklardan yararlanma, rekabetçi avantaj sağlama durumları için çok önemli olduğunu ifade etmişlerdir. Luthans, Norman vd. (2008:224) örgütlerin; gerçek ve sürdürülebilir büyümeye ve performansa ulaşmalarında yatırım yapabilecekleri ve geliştirebilecekleri yapının psikolojik sermaye olduğunu ileri sürmüştür. Luthans, Avey vd. (2010) de psikolojik sermayenin katılımcıların

performansı üzerinde pozitif etkisi olduğunu ifade etmişlerdir. Bu etki hem kamu hem de özel sektör çalışanları için geçerlidir (Luthans, Avey vd.,2008:825; Akçay & Bilgin, 2016: 171). Dolayısıyla, psikolojik sermaye ile performans arasındaki ilişkiyi araştıran birçok yerli ve yabancı çalışma bulunmaktadır. Örneğin, Luthans vd. (2005)'nin Çin'deki iki özel ve bir kamu fabrikasında çalışan 422 kişi ile yaptıkları bir araştırmada, yöneticilerin puanlamalarına göre, psikolojik sermaye ile performans düzeyleri arasında pozitif bir ilişki olduğu ileri sürülmüştür. Sweetman vd. (2011)'nin Amerika'da çeşitli sektörlerden 899 çalışan ile yaptıkları araştırmada psikolojik sermaye ile yaratıcı performans arasında pozitif bir ilişkinin olduğu belirtilmiştir. Abbas & Raja (2011)'nin Pakistan'da çeşitli sektörlerdeki 237 çalışan ile yaptıkları bir araştırmada, psikolojik sermayenin yenilikçi iş performansı ile pozitif ilişkili olduğu belirtilmektedir. Bouckennooghe vd. (2014)'nin Pakistan'da çeşitli sektörlerden beyaz yakalı 171 çalışan ile yaptıkları bir araştırmada, psikolojik sermayenin rol performansı ile pozitif ilişkili olduğu bulunmuştur. Gooty vd. (2009)'nin Amerika'daki Midwestern Üniversitesi'nde bando takımında görevli 190 kişi ile yaptıkları bir araştırmada ise, psikolojik sermayenin rol içi performans ile pozitif ilişkili olduğu belirtilmektedir. Lee & Chu (2016) da 278 Tayvanlı çalışan ile yaptıkları bir araştırmada psikolojik sermaye ile rol ve ekstra rol performansı arasında pozitif, anlamlı bir ilişkinin olduğunu ileri sürmüşlerdir. Chen (2015) Tayvan'da büyük bir Telekom firmasında çalışan 60 lider ve 319 izleyicisi ile yaptıkları bir araştırmada, izleyicilerin psikolojik sermayesi ile görev ve bağlamsal performansları arasında pozitif, anlamlı bir ilişki bulmuştur. Dinh Tho vd. (2014) de Vietnam'da hizmet ve ürünlerin pazarlamasında çalışan 696 pazarlamacı ile yaptıkları bir araştırmada, psikolojik sermayenin iş performansı üzerinde anlamlı pozitif bir etkisi olduğunu bulmuşlardır. Luthans, Avolio vd. (2005), yaptıkları bir araştırmada psikolojik sermaye ile yöneticiler tarafından değerlendirilen çalışan performansı arasında pozitif, anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Benzer yönlü ilişkilerin, ülkemiz çapında yapılan araştırmalarla da kanıtlandığı görülmektedir. Akdoğan & Polatcı (2013), Tokat'ta görev yapan doktor, akademisyen, hemşire, polis ve bankacı olmak üzere toplam 361 işgören ile yaptıkları bir araştırmada psikolojik sermayenin çalışanların iş performansını önemli ölçüde pozitif etkilediğini bulmuşlardır. Topaloğlu & Özer (2014) de Denizli'de faaliyet gösteren bir holdingin 338 çalışanı ile yaptıkları bir araştırmada psikolojik sermaye ile iş performansı arasında pozitif anlamlı bir ilişkinin olduğunu ileri sürmüşlerdir. Korkmazer vd. (2016), ülkemizdeki bir kamu hastanesinden 152 sağlık çalışanı ile yaptıkları bir araştırmada, psikolojik sermaye ile çalışan performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Polatcı (2014) Tokat ilinden 134 polis memuru ile yaptığı bir araştırmada, psikolojik sermayenin hem görevsel hem de bağlamsal performans ile genel olarak performans ile pozitif ilişkili olduğunu belirtmiştir. Taştan (2016), Türkiye'de beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren bir firmadan 165 çalışanla yaptığı bir araştırmada psikolojik

sermayenin yaratıcı performans davranışı ile pozitif ilişkili olduğunu ileri sürmüştür. Dolayısıyla, psikolojik sermayenin birçok performans türü ile hem yerli hem de yabancı literatürde sıkça çalışıldığı görülmektedir. Bu çalışmalar doğrultusunda ilk hipotez şu şekilde oluşturulmuştur:

H1: Psikolojik sermaye ile performans arasında anlamlı, pozitif bir ilişki vardır.

Çalışma hayatlarında neyi yapıp neyi yapamayacaklarına dair inançları yüksek olanların, zor, olumsuz ve hatta pozitif durumlarla karşılaşmalar bile yılmadan kendi toparlayabilenlerin, amaçlarına odaklanan ve amaçlarına ulaşmak için alternatif yollar planlayanların ve karşılaştıkları olaylara iyimser bir bakış açısıyla bakanların işlerinden daha fazla doyum almaları beklenir. Bu ilişkiyi destekleyen birçok yerli ve yabancı çalışmanın da yapıldığı görülmektedir. Akçay (2012), ülkemizde makine sektöründe faaliyet gösteren köklü bir kamu kuruluşundan 450 çalışanla ve Özer vd.(2013) de ülkemizdeki özel bir hastanenin 319 sağlık çalışanı ile yaptıkları bir araştırmada psikolojik sermaye ile iş doyumunu arasında pozitif, anlamlı bir ilişki bulmuşlardır. Fu vd. (2013: 946) Çin'in Liaoning eyaletinden 984 doktor, Kwok vd. (2015) 227 beyaz yakalı Çinli çalışan, Larson & Luthans (2006) Amerika'nın orta batısındaki bir üretim fabrikasından 74 işçi, Naran (2013)'ın Güney Afrika'da çeşitli örgütlerden 50 çalışan, Schulz vd.(2014) Amerika'daki uluslararası bir taşımacılık firmasından 251 kamyon sürücüsü ile yaptıkları araştırmalarda da benzer sonuçlara ulaşmışlardır. Yine, Badran & Morgan (2015) Mısır'da faaliyet gösteren 11 farklı örgütten 451 çalışan, Bergheim vd. (2015) Norveçli üç nakliye firmasından 486 Filipinli denizci, Chaudhary vd.(2015) 124 Hintli çalışan, Idris & Manganaro (2017) Suudi Arabistan'da petrol ve petrokimya sektöründen 97 çalışan ve Olaniyan & Hystad (2016) 402 denizci ile yaptıkları araştırmalarda da psikolojik sermaye ile iş doyumunu arasında benzer yönlü ilişki bulmuşlardır. Kaplan & Biçkes (2013) de Nevşehir ilinde bulunan 5 yıldızlı otel işletmelerinde çalışan 181 işgören ile yaptıkları bir araştırmada da psikolojik sermayenin alt boyutları olan dayanıklılık ve iyimserlik ile iş doyumunu arasında pozitif, anlamlı bir ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Psikolojik sermaye ile performans ve iş doyumunu arasındaki ilişkileri aynı çalışmada inceleyen araştırmalar da bulunmaktadır. Çetin & Varoğlu (2015) Ankara'da büyük ölçekli özel bir firmanın çeşitli pozisyonlarından 237, Erkuş & Fındıklı (2013) da farklı meslek gruplarından (polis, doktor, hemşire, öğretmen, laborant ve akademisyen) toplam 572 çalışan ve Yeşil vd. (2016) de ülkemizde faaliyet gösteren bir kamu bankasından 146 çalışan ile yaptıkları araştırmalarda psikolojik sermaye ile iş doyumunu ve performans arasında pozitif, anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Avey, Reichard vd. (2011) 51 çalışmayı ve toplam 12,567 çalışmanı kapsayan bir meta analiz çalışmasında, Abbas vd.(2014) Pakistan'da çeşitli örgütlerden 231 çalışan; Luthans, Avolio vd. (2007) Amerika'daki 167 öğrenci ve 115 çalışan ve

Luthans, Norman vd. (2008) Amerika'daki 163 işgören ve orta 404 öğrenci ile yaptıkları araştırmalarda da benzer yönlü ilişki bulmuşlardır. Bu çalışmalar doğrultusunda ikinci hipotez şu şekilde oluşturulmuştur:

H2: Psikolojik sermaye ile iş doyumunu arasında anlamlı, pozitif bir ilişki vardır.

Erkmen & Esen (2012)'nin 2003-2011 yılları arasında "psikolojik sermaye" kavramı ile ilgili yapılan 49 araştırmayı kategorik olarak inceledikleri çalışmalarında da; 5 araştırmanın iş doyumunu, 8 araştırmanın ise performans ile ilişkili olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu yıllar arasında, ülkemizde psikolojik sermaye kavramıyla ilgili herhangi bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çeşitli veritabanlarının taranması sonucunda, psikolojik sermaye kavramının 2011 yılından itibaren ülkemizde incelenmeye başlandığı görülmektedir. 2011 yılından 2017 yılı Nisan ayına kadar, psikolojik sermaye kavramının ülkemizde, iş doyumunu (Erkuş & Fındıklı,2013; Özer vd.,2013), performans (Polatçı, 2014, Korkmazer, 2016) örgütsel bağlılık (Şen vd., 2015), örgütsel güven (Yıldız, 2015), otantik liderlik (Topaloğlu,2013), örgütsel adalet (Turgut & Agun, 2016), örgütsel vatandaşlık davranışı (Gürbüz vd., 2015), örgütsel destek (Tüzün, Çetin & Basım, 2014), iç kontrol odağı (Erdem, 2014), işten ayrılma niyeti (Erkuş & Fındıklı,2013) değişkenleriyle incelendiği bulunmuştur. Belirtilen tarihler arasında, psikolojik sermaye kavramı en fazla iş doyumunu ve performans değişkenleriyle çalışıldığından çalışmada bu değişkenlerle meta analiz yapılmıştır.

III. Araştırmanın Yöntemi

Meta analiz, araştırılan konuyla ilgili sonuçları özetleyen bir yöntemdir. Bu yöntemin, geleneksel araştırma yöntemlerinden daha karmaşık ve farklılaştırılmış olduğu görülmektedir. Her çalışmadaki etki büyüklüğü tahmin edilerek ve bu tahminleri çalışmaların ağırlıklarına göre dağıtan meta analiz yöntemi, bireysel çalışmalardan daha fazla istatistiksel gücü olan sentezlenmiş bir etki sunmaktadır. Bu yöntem, incelenen çok sayıdaki çalışmadan elde edilen bilgileri düzene koymaktadır. Yöntemin tüm bu avantajlarının yanında, bazı zayıflıkları da bulunmaktadır. Öncelikle, yöntemin çok çaba ve uzmanlık istediği söylenebilir. Diğer geleneksel nitel araştırmalardan daha fazla zaman aldığı ileri sürülmektedir. Meta analiz yöntemiyle ilgili en yoğun eleştirilen konu nitelik olarak farklı (elmalar ve portakal benzetmesi yapılıyor) çalışmaların bir araya getirilerek analiz yapılmasıdır (Lipsey & Wilson,2011:6-8). Ancak, seçim ölçütleri iyi belirlenmiş bir çalışmada analize dahil edilen çalışmalar birbirlerine oldukça benzer özelliklere sahip olmaktadır. Meta analizle ilgili yapılan eleştirilerden biri de, analize dahil edilecek çalışma sayısı ile ilgilidir. Meta analiz, daha önce yapılan çalışmaların toplu bir analizi olduğundan analize dahil edilecek çalışma sayısı ile ilgili herhangi bir sınırlama

bulunmamaktadır. Ancak, etki büyüklüğünü hesaplamak için en az iki çalışmaya ihtiyaç duyulduğu unutulmamalıdır (Dinçer, 2014:9-10).

Meta analizde, analiz birimleri bireysel çalışmalardır. Bu çalışmalar farklı farklı örneklem büyüklüklerine sahiptir. Etki büyüklüğü örneklem istatistiklerinden (ortalama, standart sapma, korelasyon) kaynaklandığı için, istatistiksel özellikler örneklem büyüklüğüne bağlıdır. Etki büyüklüğüyle ilgili istatistikleri hesaplarken örneklem büyüklüğü dikkate alınmazsa, tüm çalışmalar aynı düzeyde katkı yapıyor gibi düşünülmektedir. Daha büyük örnekleme sahip olanlar daha küçük örneklem hatasına sahip olduklarından herhangi bir istatistiksel analizde daha fazla rol oynamalıdır. Ancak, tüm çalışmaların etki büyüklükleri eşitmiş gibi de davranılmamalıdır. İstatistiksel hesaplamalarda, daha büyük örnekleme sahip olanların ağırlığı daha fazla olmalıdır. Bu nedenle, meta analizlerdeki etki büyüklüklerini içeren tüm veri analizleri *ağırlıklandırılmış* analizlerdir (Lipsey & Wilson,2011:105-106).

A.Literatür Araştırması

Araştırma amacı doğrultusunda, başlıkta, özetinde ve anahtar kelimelerle “psikolojik sermaye”, “psikolojik sermaye ile iş doyumunu” ve “psikolojik sermaye ile performans” kalıpları Ulakbim, Google Scholar, Ebsco’da, ScienceDirect’de, Springer, Web of Science, Jstor veri tabanlarında ve YÖK’ün ulusal tez merkezinde herhangi bir yıl kısıtı koymadan taratıldı. Bu kalıpların yer aldığı bildiriler tüm Örgütsel Davranış ve ulaşılabilen Yönetim ve Organizasyon kitaplarında taranmıştır. Bu yayınlar içinden, psikolojik sermaye yapısını bütüncül olarak inceleyen ve çeşitli sonuç değişkenleriyle ilişki inceleyen araştırmalar incelenmiştir. Bu kapsamda, öncelikle 14 makale, 19 tez ve 11 bildiri olmak üzere toplam 44 yayın değerlendirilmiştir. Bunların içinde, psikolojik sermaye ile ilişkisi bir ya da birkaç defa incelenen değişkenlerin olduğu çalışmalar da bulunmaktadır. Bazı çalışmalarda da birden fazla çıktı incelendiği görülmektedir. Meta analiz çalışması için gerekli olan etki büyüklüklerini hesaplamak için kullanılacak sayısal değerleri (korelasyon değeri ve örneklem büyüklüğü) içeren ve çalışmadaki hipotezler doğrultusunda, psikolojik sermaye ile iş doyumunu ilişkisini inceleyen 10, performans ilişkisini inceleyen 8 olmak üzere toplam 18 çalışma ile meta analizi yapılmıştır. Çalışma kapsamına alınan yayınlar, kaynakça bölümünde yıldız(*) işareti konularak gösterilmiştir. Bu çalışmalar, araştırmacılar tarafından ayrı bir excel dosyasında belirli başlıklar kullanılarak kodlanmıştır. Kodlamada; çalışmanın adı, yazarı, çalışmanın kodu (makale-m-, tez-t-, bildiri-b-), incelenen çıktılar, örneklem büyüklüğü, korelasyon değeri başlıkları kullanılmıştır.

B.Veri Analizi

Comprehensive Meta Analysis (CMA) birçok türde veri setini birleştirmesi, homojenlik testini kolaylıkla yapabilmesi, sabit ve rastgele etkilere göre genel etkiyi verebilmesi gibi birçok ek özelliği sayesinde oldukça

kullanışlıdır (Dinçer, 2014:13). Bu nedenlerle, çalışmadaki verilerin analizi Comprehensive Meta Analysis (CMA) 2.0 istatistiksel paket programı ile yapılmıştır. Çalışmaların meta analizi için, öncelikle etki büyüklüğü hesaplanmıştır. Etki büyüklüğü, bir çalışmada bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni olumlu ya da olumsuz ne kadar etkilediğine yönelik bilgi vermektedir. Bireysel çalışma olarak tanımlanan ve meta-analize dahil edilen her bir çalışmanın etki katsayısını ifade etmektedir. Tüm çalışmalar birleştirilerek elde edilen etki katsayısına genel etki denilmektedir (Dinçer,2014:16-18). Genel etkinin hesaplanmasında birçok değişken (değişken ortalamaları, standart sapmaları, örneklem büyüklükleri vb.) dikkate alınmaktadır. İki sürekli değişken arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalarda; etki büyüklüğünü hesaplamada Fisher'in geliştirdiği bir dönüşüm olan Fisher-z dönüşümü (=Fisher's z-transformation) kullanılmaktadır (Lipsey & Wilson,2011:129; Spiegel, 1961'den akt. Bakioğlu ve Özcan, 2016:108). Bireysel çalışmalara ait etki büyüklükleri hesaplandıktan sonraki aşama genel etkinin hesaplanmasıdır.

Genel etkinin hesaplanması için kullanılacak modelin seçimi için heterojenlik testi yapılmıştır. Homojenlik testi Q istatistiğine dayanmaktadır (Hedges ve Olkin,1985 aktaran Lipsey & Wilson, 2011:105). Q değeri, ki kare serbestlik derecesi için kritik değeri aşarsa, homojenlikle ilgili boş hipotez reddedilir. Dolayısıyla, istatistiksel olarak anlamlı olan Q değeri heterojen bir dağılım gösterir (Lipsey & Wilson, 2011:105). Araştırma amacı doğrultusunda önemli olan korelasyona dayanan etki büyüklüğü değerleri şu şekilde yorumlanmaktadır: 0.00 ile 0.10 arasında ise çok zayıf; 0.10 ile 0.30 arasında ise zayıf; 0.30 ile 0.50 arasında ise orta; 0.50 ile 0.80 arasında ise güçlü; 0.80'in üzerinde ise çok güçlü etki vardır (Cohen, Manion & Marrison, 2007:521).

C.Araştırmanın Bulguları

Bu bölümde, araştırma kapsamına dahil edilen çalışmaların betimsel istatistiklerine yer verilmiş; daha sonra bu çalışmalara ait bulgular meta analiz yöntemiyle analiz edilmiştir.

Çalışmada kullanılan yayınların frekans ve yüzde dağılımları Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Çalışmadaki Yayınların Betimsel İstatistikleri

	Frekans	Yüzde (%)
<u>Psikolojik Sermaye ile İş Doyumu İlişkisi</u>		
<u>İnceleyen Çalışmaların Üretildikleri Yıl</u>		
2011	2	20
2012	1	10
2013	2	20
2014	-	-
2015	3	30
2016	2	20
Toplam	10	100
<u>Psikolojik Sermaye ile Performans İlişkisini</u>		
<u>İnceleyen Çalışmaların Üretildikleri Yıl</u>		
2011	2	25
2012	-	-
2013	2	25
2014	2	25
2015	1	12,5
2016	1	12,5
Toplam	8	100
<u>İş Doyumu ile İlişkili Çalışmaların Türü</u>		
Bildiri	6	60
Makale	2	20
Tez	2	20
Toplam	10	100
<u>Performans ile İlişkili Çalışmaların Türü</u>		
Bildiri	2	25
Makale	3	37,5
Tez	3	37,5
Toplam	8	100

Tablo 1’de görüldüğü gibi, psikolojik sermaye kavramının hem iş doyumunu hem de performans ile ilişkisini ülkemizden örneklerle inceleyen çalışmaların 2011 yılından itibaren başladığı görülmektedir. 2016 yılına kadar, psikolojik sermaye ile iş doyumunu ilişkisini inceleyen 6’sı bildiri olmak üzere toplam 10; psikolojik sermaye ile performans ilişkisini inceleyen 2’i bildiri olmak üzere toplam 8 çalışma yapılmıştır.

Psikolojik sermaye performans ilişkisini araştıran ve analize dahil edilen çalışmalara ait genel bulgular ve etki büyüklükleri tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Analize dahil edilen psikolojik sermaye-performans ilişkisini araştıran bireysel çalışmalara ait bulgular ve etki büyüklükleri

Çalışmanın adı	Korelasyon değeri	Örneklem büyüklüğü	Etki yönü	Korelasyon değeri	Standart hata	Fisher z dönüşümü	Standart hata
Erkuş&Fındıklı, 2013	0,240	572	Otom.	0,240	0,040	0,245	0,042
Korkmazer,2016	0,685	152	Otom.	0,685	0,043	0,838	0,082
Polatçı,2014	0,618	134	Otom.	0,618	0,054	0,722	0,087
Kara,2014	0,416	150	Otom.	0,416	0,068	0,433	0,082
Polatçı,2011	0,576	361	Otom.	0,576	0,035	0,656	0,053
Topaloğlu,2013	0,444	338	Otom.	0,444	0,044	0,477	0,055
Uslu vd.,2011	0,770	244	Otom.	0,770	0,026	1,020	0,064
Gürbüz vd.,2015	0,480	260	Otom.	0,480	0,048	0,523	0,062
Toplam		2211					

Psikolojik sermaye ile performans ilişkisini Türkiye’de araştıran 8 çalışmanın olduğu görülmektedir. Çalışmaların örneklem büyüklükleri 134 ile 572 arasında değişmektedir. Toplamda 2211 birey üzerinden değerlendirme yapılmıştır. Bireysel çalışmalara ait etki büyüklükleri 0,245 ile 1,020 arasındadır. Uslu vd. (2011)’e ait çalışma en yüksek bireysel etkiye sahipken, Erkuş & Fındıklı (2013)’nin çalışması en düşük bireysel etkiye sahiptir.

Bireysel çalışmalara ait etki büyüklükleri hesaplandıktan sonraki aşama genel etkinin hesaplanmasıdır. Genel etkinin hesaplanması için kullanılacak modelin seçimi için şekil 1’de görülen heterojenlik testi yapılmıştır.

Etki Büyüklüğü ve %95 güven aralığı					Heterojenlik		
Model	Nokta Tahmini	Çalışma Sayısı	Alt Limit	Üst Limit	Q Değeri	D (f)	p-Değeri
Sabit	0,548	8	0,506	0,590	130,286	7	0,000
Rastgele	0,613	8	0,428	0,798			

Şekil 1. Analize dahil edilen psikolojik sermaye-performans ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların heterojenlik testi sonuçları

Şekil 1’de görülen heterojenlik testi sonucunda, Q-değeri 130,286 olarak, p değeri 0.00 olarak bulunmuştur. 7 serbestlik derecesi (df) ve %95’lik düzeyi için ki kare kritik değer aralığı tablosunda Q-değeri 14.067 olması nedeniyle çalışmaların heterojen yapıda olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle, tablo 3’de görüldüğü gibi analiz modeli olarak rastgele etkiler modeli kullanılmış, genel etki büyüklüğü 0.428 ile 0.798 sınırları içinde olarak 0.613 olarak hesaplanmıştır (sabit etki modeli altında genel etki büyüklüğü 0.506 ile 0.590 sınırları içinde 0.548 olarak hesaplanmıştır). Etki büyüklüğünün güçlü düzeyde olduğu söylenebilir. Psikolojik sermaye ile performans arasında pozitif ilişkinin olduğu ifade eden H1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3. Analize Dahil Edilen Psikolojik Sermaye-Performans İlişkisini Araştıran Bireysel Çalışmaların Etki Büyüklükleri Bulguları

	Çalışmanın adı	Fisher's Z	Alt limit	Üst limit	Z değeri	p değeri
	Erkuş & Fındıklı,2013	0,245	0,163	0,327	5,839	0,000
	Korkmazer,2016	0,838	0,678	0,999	10,235	0,000
	Polatçı,2014	0,722	0,551	0,893	8,261	0,000
	Kara,2014	0,443	0,281	0,605	5,369	0,000
	Polatçı,2011	0,656	0,553	0,760	12,421	0,000
	Topaloğlu,2013	0,477	0,370	0,584	8,734	0,000
	Uslu vd.,2011	1,020	0,894	1,147	15,840	0,000
	Gürbüz vd.,2015	0,523	0,401	0,645	8,384	0,000
Sabit Etki Modeli Altında Etki Büyüklüğü		0,548	0,506	0,590	25,639	0,000
Rastgele Etkiler Modeli Altında Etki Büyüklüğü		0,613	0,428	0,798	6,489	0,000

Genel etki hesaplandıktan sonra, yayın yanlılığı (*publication bias*) olup olmadığına da bakılmalıdır. Bu anlamda en güvenilir istatistiklerden biri Tau-kare katsayısıdır. Tau-kare katsayısı gerçek etki büyüklüğünün varyansı olarak tanımlanmaktadır. Tau katsayısının 1.00'a yakın olması, iki uyuklu *p*-değerinin anlamlı bir fark yaratmaması ($p>0.05$) beklenmektedir (Dinçer, 2014:77-79). Psikolojik sermaye-performans ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların yayın yanlılığı istatistikleri şekil 2'de yer almaktadır.

Kendall's S İstatistiği (P-Q)	8,00000
Süreklilik düzeltmesi olmaksızın Kendall's tau katsayısı	
Tau	0,28571
Tau için z değeri	0,98974
P değeri (tek yönlü)	0,16115
P değeri (çift yönlü)	0,32230

Şekil 2. Analize dahil edilen psikolojik sermaye-performans ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların yayın yanlılığı istatistikleri

Tau katsayısının 0,28 ve *p* değerinin 0,32 olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar çalışmaların yayın yanlılığına sahip olmadığını göstermektedir.

Psikolojik sermaye ile iş doyumunu ilişkisini araştıran ve analize dahil edilen çalışmalara ait genel bulgular ve etki büyüklükleri tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4. Analize dahil edilen psikolojik sermaye-iş doyumu ilişkisini araştıran bireysel çalışmalara ait bulgular ve etki büyüklükleri

Çalışmanın adı	Korelasyon değeri	Örneklem büyüklüğü	Etki yönü	Korelasyon değeri	Standart hata	Fisher z dönüşümü	Standart hata
Erkuş & Fındıklı,2013	0,290	572	Otom.	0,290	0,038	0,299	0,042
Özer vd.,2013	0,547	319	Otom.	0,547	0,039	0,614	0,056
Korucu,2016	0,490	425	Otom.	0,490	0,037	0,536	0,049
Akçay,2011	0,351	450	Otom.	0,351	0,041	0,367	0,047
Bitmiş,2015	0,310	161	Otom.	0,310	0,072	0,321	0,080
Şen vd.,2015	0,347	298	Otom.	0,347	0,051	0,362	0,058
Uslu vd.,2011	0,334	393	Otom.	0,334	0,045	0,347	0,051
Topcu & Ocak,2012	0,400	244	Otom.	0,400	0,054	0,424	0,064
Gürbüz vd., 2015	0,379	260	Otom.	0,350	0,055	0,365	0,062
Doğan & Yardım,2016	0,379	423	Otom.	0,379	0,042	0,399	0,049
Toplam		3545					

Psikolojik sermaye ile iş doyumu ilişkisini Türkiye’de araştıran 10 çalışmanın olduğu görülmektedir. Çalışmaların örneklem büyüklükleri 161 ile 572 arasında değişmektedir. Toplamda 3545 birey üzerinden değerlendirme yapılmıştır. Bireysel çalışmalar ait etki büyüklükleri 0,299 ile 0,614 arasındadır. Özer vd. (2013)’e ait çalışma en yüksek bireysel etkiye sahipken, Erkuş & Fındıklı (2013)’nın çalışması en düşük bireysel etkiye sahiptir.

Genel etkinin hesaplanması için kullanılacak modelin seçimi için; psikolojik sermaye-iş doyumu ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların heterojenlik testi şekil 3’de yer almaktadır.

Etki Büyüklüğü ve %95 güven aralığı					Heterojenlik		
Model	Nokta Tahmini	Çalışma Sayısı	Alt Limit	Üst Limit	Q Değeri	D (f)	p-Değeri
Sabit	0,401	10	0,368	0,434	31,591	9	0,000
Rastgele	0,404	10	0,341	0,467			

Şekil 3. Analize dahil edilen psikolojik sermaye - iş doyumu ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların heterojenlik testi sonuçları

Şekil 3’de görülen heterojenlik testi sonucunda, Q-değeri 31,591 olarak, p değeri 0.00 olarak bulunmuştur. 9 serbestlik derecesi (df) ve %95’lik düzeyi için ki kare kritik değer aralığı tablosunda Q-değeri 16.919 olması nedeniyle çalışmaların heterojen yapıda olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle, tablo 5’de görüldüğü gibi analiz modeli olarak rastgele etkiler modeli kullanılmış, genel etki büyüklüğü 0.341 ile 0.467 sınırları içinde olarak 0.404 olarak hesaplanmıştır (sabit etki modeli altında genel etki büyüklüğü 0.368 ile 0.434 sınırları içinde 0.401 olarak hesaplanmıştır). Etki büyüklüğünün orta düzeyde olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, psikolojik sermaye ile iş doyumu arasında pozitif ilişkinin olduğu ifade eden H2 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 5. Analize dahil edilen psikolojik sermaye-iş doyumu ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların etki büyüklükleri bulguları

	Çalışmanın adı	Fisher's Z	Alt limit	Üst limit	Z değeri	P değeri
	Erkuş & Fındıklı,2013	0,299	0,216	0,381	7,122	0,000
	Akçay,2011	0,367	0,274	0,459	7,750	0,000
	Korucu,2016	0,536	0,441	0,631	11,012	0,000
	Doğan & Yardım,2016	0,399	0,303	0,495	8,175	0,000
	Uslu vd.,2011	0,347	0,248	0,447	6,859	0,000
	Özer vd.,2013	0,614	0,504	0,724	10,916	0,000
	Şen vd.,2015	0,362	0,248	0,476	6,218	0,000
	Gürbüz vd.,	0,365	0,243	0,488	5,859	0,000
	Topcu & Ocak,2012	0,424	0,297	0,550	6,577	0,000
	Bitmiş,2015	0,321	0,165	0,476	4,029	0,000
Sabit Etki Modeli Altında Etki Büyüklüğü		0,401	0,368	0,434	23,790	0,000
Rastgele Etkiler Modeli Altında Etki Büyüklüğü		0,404	0,341	0,467	12,583	0,000

Psikolojik sermaye ile iş doyumu ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların yayın yanlılığı istatistikleri şekil 4'de yer almaktadır.

Kendall's S İstatistiği (P-Q)	7,00000
Süreklilik düzeltmesi olmaksızın Kendall's tau katsayısı	
Tau	0,15556
Tau için z değeri	0,62610
P değeri (tek yönlü)	0,26562
P değeri (çift yönlü)	0,53125

Şekil 4. Analize dahil edilen psikolojik sermaye-iş doyumu ilişkisini araştıran bireysel çalışmaların yayın yanlılığı istatistikleri

Tau katsayısının 0,15 ve p değerinin 0,53 olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar çalışmanın yayın yanlılığına sahip olmadığını göstermektedir.

IV. Tartışma ve Sonuç

Psikolojinin sadece bireylerle ilgili olumsuzlukları, eksiklikleri ve hataları dikkate almasına tepki olarak, pozitif psikoloji akımı ortaya çıkmıştır. Seligman'ın başını çektiği bu akım, kişilerin güçlü taraflarına, onların yaşamlarını daha iyi hale getirmeye odaklanmaktadır. Bu akımın çalışma hayatına yansımalarından olan pozitif örgütsel davranış yaklaşımından psikolojik sermaye kavramı doğmuştur. Bireylerin dayanıklılık, iyimserlik,

umut ve öz yeterlilik düzeylerinin bileşimi olarak isimlendirilen psikolojik sermaye yapısı birçok örgütsel değişkenle pozitif ilişkilidir. Psikolojik sermaye düzeyi örgütün arzu ettiği değişkenlerle (iş doyumunu, performans, örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık gibi) pozitif ilişkili iken, örgütün arzu etmediği (işten ayrılma niyeti gibi) değişkenlerle negatif ilişkilidir. Yabancı literatürde, psikolojik sermaye ile iş doyumunu ve performans ilişkisini inceleyen birçok çalışmanın olduğu bulunmuştur. Ülkemizde bu ilişkileri inceleyen yayınların sonuçlarını özetlemek ve bir düzene koymak için meta analiz yöntemi tercih edilmiştir. Bu amaçlar doğrultusunda herhangi bir yıl kısıtı koymadan, başlıkta, özetle ve anahtar kelimelerle “psikolojik sermaye”, “psikolojik sermaye ile iş doyumunu” ve “psikolojik sermaye ile performans” kalıpları Ulakbim, Google Scholar, Ebsco’da, ScienceDirect’de, Springer, Web of Science, Jstor veri tabanlarında; YÖK’ün ulusal tez merkezinde taranmıştır. Yine, bu kalıplar ulaşılabilen Yönetim ve Organizasyon Kongreleri ve tüm Örgütsel Davranış Kongreleri kitaplarında da taranmıştır. Yayınların analizleri, Comprehensive Meta Analysis (CMA) 2.0 programı ile yapılmıştır. Sonuç olarak, psikolojik sermaye kavramının ülkemiz literatüründe 2011 yılından itibaren incelendiği ve yoğun olarak performans ve iş doyumunu ile ilişkisinin çalışıldığı görülmektedir. Psikolojik sermaye ile iş doyumunu ilişkisini inceleyen 10, psikolojik sermaye ile performans ilişkisini inceleyen 8 çalışmanın olduğu görülmüştür. 10 çalışmanın, 6’sının bildiri, 2’nin hakemli dergilerde makale ve 2’nin de lisansüstü tez; 8 çalışmanın 2’nin bildiri, 3’nün makale, 3’nün de hakemli dergilerde makale olarak yayımlandığı bulunmuştur. Dolayısıyla, yerli ve yabancı literatürde yapılan çalışmalar doğrultusunda; “H1: Psikolojik sermaye ile performans arasında pozitif ilişki vardır”. ve “H2: Psikolojik sermaye ile iş doyumunu arasında pozitif ilişki vardır” hipotezlerinin test edilmesi amaçlanmıştır. Araştırmada yapılan analizler doğrultusunda, psikolojik sermaye ile performans arasında pozitif ilişkinin olduğu ifade eden H1 hipotezi kabul edilmiştir. Yerli (Akdoğan & Polatçı, 2013; Topaloğlu & Özer, 2014; Korkmazer vd.,2016; Taştan, 2016) ve yabancı (Luthans vd., 2005; Luthans, Avolio vd.,2005; Gooty vd., 2009; Chen, 2015; Lee & Chu, 2016) literatürde bu ilişkiyi test etmeye yönelik yapılan birçok çalışmanın da H1 hipotezini desteklediği görülmektedir. Yine, psikolojik sermaye ile iş doyumunu arasında pozitif ilişkinin olduğunu ifade eden H2 hipotezi kabul edilmiştir. Yerli (Akçay, 2012; Özer vd., 2013; Çetin & Varoğlu, 2015; Yeşil vd., 2016) ve yabancı literatürde (Fu vd.,2013; Kwok vd.,2015; Bergheim vd., 2015; Idris & Manganaro, 2017; Olaniyan & Hystad, 2016) bu ilişkiyi test etmeye yönelik yapılan birçok çalışmanın da H2 hipotezini desteklediği görülmektedir. Her iki hipotezin de test edildiği çalışmaların heterojen yapıda olduğu ve dolayısıyla rastgele etkiler modeli altındaki etki büyüklüklerinin güçlü (psikolojik sermaye ile performans) ve orta (psikolojik sermaye ile iş doyumunu) düzeyde olduğu tespit edilmiştir. Analiz edilen yayınlara ilişkin huni grafikleri incelenmiş ve Tau katsayıları hesaplanmıştır. Sonuç olarak, çalışmada yayın yanlılığının olmadığı tespit edilmiştir.

Örgütlerin psikolojik düzeyi yüksek çalışanlar istihdam etmesi ve mevcut çalışanlarının psikolojik sermaye düzeylerini yükseltmeleri birçok olumlu çıktıyı da beraberinde getirmektedir. Örneğin, psikolojik sermayesi yüksek çalışanların daha az iş-aile çatışması (Yardley, 2012; Karatepe & Karadaş, 2014), daha az iş stresi ve kaygı (Avey vd., 2011), daha az tükenmişlik (Peng vd.,2013; Topçu & Ocak, 2012) yaşadıkları, daha az işten ayrılma niyetinde (Choi & Lee, 2014; Erkuş & Fındıklı, 2013) buldukları; örgütsel vatandaşlık davranışlarının (Gooty vd.2009, Özyılmaz, 2012), öznel iyi oluşlarının (Baron vd., 2016; Li vd., 2014), iş yaşamındaki mutluluklarının (Erkuş & Fındıklı,2013) daha yüksek olduğu görülmektedir. Psikolojik sermaye düzeyi de geliştirilebilir ve değişmeye açık bir yapı olduğundan, örgütlerin çalışanlarının psikolojik sermayelerini geliştirmeye yönelik çeşitli yöntemler uygulamaları önerilebilir. Çalışanlarına yapıcı geribildirimde bulunmaları, onları güçlendirmeleri (Peterson vd.,2011:447) ve işgören destek programları (Kwok vd., 2015) bu yöntemler kapsamında değerlendirilebilir. Kamu sektöründe de bu kapsamda düzenlemeler yapılması önerilebilir.

Araştırmadaki yayınların analizinde kullanılan meta analiz yönteminde etki büyüklüğünü hesaplamak için birçok istatistiksel veriye (korelasyon, örneklem büyüklüğü gibi) ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle, psikolojik sermaye ile performans ve iş doyumunu ilişkisini inceleyen ancak bu verilerin olmadığı yayınların araştırmaya dahil edilmemesi kısıtlardan biridir. Bu ilişkilerle ilgili analizlerin sadece yerli literatürde ulaşılabilen araştırmalarla yapılması da kısıt olarak değerlendirilebilir. Psikolojik sermaye ile performans ve iş doyumunu ilişkisini inceleyen araştırmalarla ilgili taramalar 2017 Nisan ayına kadar yapılması da bir zaman kısıtı olarak görülebilir.

Bu araştırma, psikolojik sermaye kavramı ile ilgili yerli literatürde yapılan ilk meta analiz çalışma olması açısından önemlidir. Psikolojik sermaye ile ilgili yerli literatürde ne zamandan beri ve hangi değişkenlerle çalışıldığı da belirlenmiştir. Psikolojik sermaye ile performans ve iş doyumunu arasındaki ilişkileri inceleyen ve ulaşılabilen araştırmalardan elde edilen sonuçların birleştirilerek genel bir sonuç elde edilmesi literatüre katkı sağlamaktadır. Psikolojik sermaye ile performans ilişkisini araştıran 2211, psikolojik sermaye ile iş doyumunu ilişkisini araştıran 3545 birey ile analiz yapılmış olması da önemlidir. Bundan sonraki çalışmalarda, psikolojik sermaye ve iş doyumunu ve performans ilişkisini araştıran yerli ve yabancı literatürde yapılan yayınlarla bir meta analiz çalışması yapılabilir. Çalışmaların yapıldıkları sektör, çalışmaya katılanların yaşı, cinsiyeti gibi değişkenler moderatör değişken olarak eklenerek yeni araştırmalar tasarlanabilir. Yerli literatürde, psikolojik sermaye kavramıyla ilgili çalışmalar arttıkça; psikolojik sermayenin diğer değişkenler (örgütsel adalet, örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışı, örgütsel güven gibi) ilişkisini araştıran meta analiz çalışmaları da yapılabilir. Bunun yanı sıra, psikolojik sermayenin yerli literatürde yeni çalışılmaya başlanan bir kavram olduğu düşünülürse; psikolojik sermaye ile duygusal zeka, dönüşümcü liderlik,

psikolojik refah, öznel iyi oluş, işe bağlanma (work engagement), iş stresi, kaygı, zarar verici iş davranışı, işgücü devir oranı arasındaki ilişkilerin incelenmesinin yerli literatüre katkı sağlayacağı açıktır. Dolayısıyla, bu ilişkileri incelemek üzere ülkemizdeki çeşitli sektörlerden çalışanlarla nicel ve nitel çalışmaların yapılması da önerilebilir.

Kaynaklar

- Abbas, M., & Raja, U. (2015). "Impact of psychological capital on innovative performance and job stress". *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 32(2), 128–138. <https://doi.org/10.1002/cjas.1314>
- Abbas, M., Raja, U., Darr, W., & Bouckennooghe, D. (2014). "Combined Effects of Perceived Politics and Psychological Capital on Job Satisfaction, Turnover Intentions, and Performance". *Journal of Management*, 40(7), 1813–1830. <https://doi.org/10.1177/0149206312455243>
- *Akçay, V. H. (2011). *Pozitif Psikolojik Sermayenin Kişisel Değerler Bakımından İş Tatminine Etkisi ve Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Akçay, V. H. (2012). "Pozitif Psikolojik Sermayenin İş Tatmini İle İlişkisi". *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 123–140.
- Akçay, V. H., & Bilgin, K. U. (2016). "Kamu Performans Yönetimine Etkisi Açısından Psikolojik Sermaye". *Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(12), 154–174.
- Akdoğan, A., & Polatçı, S. (2013). "Psikolojik Sermayenin Performans Üzerindeki Etkisinde İş Aile Yayılımı ve Psikolojik İyi Oluşun Etkisi". *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), 273–293.
- Avey, J. B., Reichard, R. J., Luthans, F., & Mhatre, K. H. (2011). "Meta-Analysis of the Impact of Positive Psychological Capital on Employee Attitudes, Behaviors, and Performance". *Human Resource Development Quarterly*, 22(2), 127–152. <https://doi.org/10.1002/hrdq>
- Badran, M. A. ., & Youssef-Morgan, C. M. . (2015). "Psychological capital and job satisfaction in Egypt". *Journal of Managerial Psychology*, 30(3), 354–370. <https://doi.org/10.1108/JMP-06-2013-0176>.
- Bakioğlu, A. & Özcan, Ş. Meta Analiz. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık EğitimDanışmanlık.
- Baron, R. A., Franklin, R. J., & Hmieleski, K. M. (2016). "Why Entrepreneurs Often Experience Low, Not High, Levels of Stress: The Joint Effects of Selection and Psychological Capital". *Journal of Management*, 42(3), 742–768. <https://doi.org/10.1177/0149206313495411>

- Bergheim, K., Nielsen, M. B., Mearns, K., & Eid, J. (2015). "The relationship between psychological capital, job satisfaction, and safety perceptions in the maritime industry. *Safety Science*," 74, 27–36. <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2014.11.024>
- *Bitmiş, G. (2015). "Psikolojik Sermayenin İş Tatminine Etkisinde Algılanan Örgütsel Desteğin rolü: Sağlık Sektöründe Bir Uygulama". 23. *Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Kitabı*. (ss.811-815). Düzenleyen Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Muğla. 14-16 Mayıs 2015.
- Bouckenooghe, D., Zafar, A., & Raja, U. (2015). "How Ethical Leadership Shapes Employees' Job Performance: The Mediating Roles of Goal Congruence and Psychological Capital". *Journal of Business Ethics*, 129(1), 251–264. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2162-3>
- Chaudhary, S., Bidlan, J. S., & C.R.Darolia. (2015). "A study of relationship of psychological capital with job satisfaction and turnover intention of LIC employees". *Indian Journal of Health and Wellbeing*, 6(8), 692–695.
- Chen, S.-L. (2015). "The Relationship of Leader Psychological Capital and Follower Psychological Capital, Job Engagement and Job Performance: a Multilevel Mediating Perspective". *The International Journal of Human Resource Management*, 26(18), 2349–2365. <https://doi.org/10.1080/09585192.2015.1020443>
- Choi, Y., & Lee, D. (2014). "Psychological capital, Big Five traits, and employee outcomes". *Journal of Managerial Psychology*, 29(2), 122–140. <https://doi.org/10.1108/JMP-06-2012-0193>
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research Methods in Education. The Handbook of Psychology - Vol2 Methods 2 Specific methods* (Sixth Edit). New York: Routledge. https://doi.org/10.1111/j.1467-8527.2007.00388_4.x
- Çetin, F., & Varoğlu, A. K. (2015). "Psikolojik Sermaye, Performans, Ayrılma Niyeti ve İş Tatmini Etkileşimi: Cinsiyetin Düzenleyici Rolü". *İş ve İnsan Dergisi*, 2(2), 105–113. <https://doi.org/10.18394/iid.61996>
- Dinçer, S. 2014. Eğitim Bilimlerinde Uygulamalı Meta Analiz. Ankara: Pegem Akademi
- Dinh Tho, N., Dong Phong, N., & Ha Minh Quan, T. (2014). "Marketers' Psychological Capital and Performance: The Mediating Role of Quality of Work Life, Job Effort and Job Attractiveness". *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 6(1), 36–48. <https://doi.org/10.1108/APJBA-04-2013-0026>
- *Doğan, S. & Yardım, M. 2016. "Psikolojik Sermaye, İçsel Motivasyon ve İş Tatmini İlişkisi". 4. *Örgütsel Davranış Kongresi*. (ss. 157-165). Düzenleyen Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Adana. 4-5 Kasım 2016.

- Erdem, H. (2014). *Algılanan Örgütsel Destek ve Kontrol Odağının Stresle Başa Çıkma Yöntemleri Üzerine Etkileri: Psikolojik Sermayenin Bu Süreçteki Rolü ve Bir Alan Araştırması*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Erkmen, T., & Esen, E. (2012). "Psikolojik Sermaye Konusunda 2003-2011 Yıllarında Yapılan Çalışmaların Kategorik Olarak İncelenmesi". *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(19), 89–103.
- *Erkuş, A., & Fındıklı, M. A. (2013). "Psikolojik Sermayenin İş Tatmini , İş Performansı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisine Yönelik Bir Araştırma". *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 42(2), 302–318.
- Gooty, J., Gavin, M., Johnson, P. D., Frazier, M. L., & Snow, D. B. (2009). "In the Eyes of the Beholder: Transformational Leadership, Positive Psychological Capital, and Performance". *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 15(4), 353–367. <https://doi.org/10.1177/1548051809332021>.
- *Gürbüz, S., Yıldırım, H.B. ve Derin, E. 2015. "Hangarda Çalışmak: Psikolojik Sermayenin Bakım Teknisyenlerinin İş Tutum ve Davranışlarına Etkisi". 3. *Örgütsel Davranış Kongresi*. (ss.313-319). Düzenleyen Gaziosmanpaşa Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Tokat. 6-7 Kasım 2015
- Idris, A. M., & Manganaro, M. (2017). "Relationships Between Psychological Capital, Job Satisfaction, and Organizational Commitment in the Saudi Oil and Petrochemical Industries". *Journal of Human Behavior in the Social Environment*, 27(4), 251–269. <https://doi.org/10.1080/10911359.2017.1279098>
- Kaplan, M., & Biçkes, D. M. (2013). "The Relationship Between Psychological Capital and Job Satisfaction: A Study of Hotel Businesses in Nevşehir". *Celal Bayar Üniversitesi İİBF, Yönetim ve Ekonomi*, 20(2), 233–242. Retrieved from <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/yonveek/article/viewFile/5000069368/5000064272>
- *Kara, A. U. (2014). *Pozitif Psikolojik Sermaye ile Bireysel Performans İlişkisi: Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Karatepe, O. M., & Karadas, G. (2014). "The Effect of Psychological Capital on Conflicts in the Work-family Interface, Turnover and Absence Intentions". *International Journal of Hospitality Management*, 43(1), 132–143. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2014.09.005>

- *Korkmazer, F., Ekingen, E., & Yıldız, A. (2016). "Psikolojik Sermayenin Çalışan Performansına Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma". *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 19(3), 271–281.
- *Korucu, G. (2016). *Pozitif Psikolojik Sermaye Bağlamında Hizmet Sektörlerinde Kadın İşgücünün İş Tatminini Etkileyen Faktörler: Çanakkale İli Örneği*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Kwok, S. Y. C. L., Cheng, L., & Wong, D. F. K. (2015). Family Emotional Support, Positive Psychological Capital and Job Satisfaction Among Chinese White-Collar Workers. *Journal of Happiness Studies*, 16(1), 561–582. <https://doi.org/10.1007/s10902-014-9522-7>
- Larson, M., & Luthans, F. (2006). "Potential Added Value of Psychological Capital in Predicting Work Attitudes". *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 13(2), 75–92. <https://doi.org/10.1177/10717919070130020601>
- Lee, C. H., & Chu, K. K. (2016). "Understanding the Effect of Positive Psychological Capital on Hospitality Interns ' Creativity for Role Performance". *The International Journal of Organizational Innovation*, 8(4), 213–223.
- Li, B., Ma, H., Guo, Y., Xu, F., Yu, F., & Zhou, Z. (2014). "Positive Psychological Capital: A new Approach to Social Support and Subjective Well-Being". *Social Behavior and Personality*, 42(1), 135–144. <https://doi.org/10.2224/sbp.2014.42.1.135>
- Lipsey, M. W., & Wilson, D. B. (2001). *Practical Meta Analysis*. (M. W. Lipsey & D. B. Wilson, Eds.), *Applied Social Research Methods Series* (Vol. 49). California: Sage Publications, Inc.
- Luthans, B. C., Luthans, K. W., & Avey, J. B. (2014). "Building the Leaders of Tomorrow: The Development of Academic Psychological Capital". *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 21(2), 191–199. <https://doi.org/10.1177/1548051813517003>
- Luthans, F. (2002a). "Positive organizational behavior: Developing and managing psychological strengths". *Academy of Management Executive*, 16(1), 57–75. <https://doi.org/10.5465/AME.2002.6640181>
- Luthans, F. (2002b). "The Need for and Meaning of Positive Organizational Behavior". *Journal of Organizational Behavior*, 23(6), 695–706. <https://doi.org/10.1002/job.165>
- Luthans, F., Avey, J. B., Avolio, B. J., & Peterson, S. J. (2010). "The Development and Resulting Performance Impact of Positive Psychological Capital". *Human Resource Development Quarterly*, 21(1), 41–67. <https://doi.org/10.1002/hrdq>

- Luthans, F., Avey, J. B., Clapp-Smith, R., & Li, W. (2008). "More Evidence on the Value of Chinese workers' Psychological Capital: A Potentially Unlimited Competitive Resource?". *The International Journal of Human Resource Management*, 19(5), 818–827. <https://doi.org/10.1080/09585190801991194>
- Luthans, F., Avey, J. B., & Patera, J. L. (2008). "Experimental Analysis of a Web-Based Training Intervention to Develop Positive Psychological Capital". *Academy of Management Learning & Education*, 7(2), 209–221.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., & Norman, S. M. (2007). "Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction". *Personal Psychology*, 60, 541–572.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Walumbwa, F. O., & Li, W. (2005). "The Psychological Capital of Chinese Workers: Exploring the Relationship with Performance". *Management and Organization Review*, 1(2), 249–271. <https://doi.org/10.1111/j.1740-8784.2005.00011.x>
- Luthans, F., & Jensen, S. M. (2002). "Hope: A New Positive Strength for Human Resource Development". *Human Resource Development Review*, 1(3), 304–322. <https://doi.org/10.1177/1534484302013003>
- Luthans, F., Luthans, K. W., & Luthans, B. C. (2004). "Positive Psychological Capital: Beyond Human and Social Capital". *Business Horizons*, 47(1), 45–50. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2003.11.007>
- Luthans, F., Norman, S. M., Avolio, B. J., & Avey, J. B. (2008). "The mediating role of psychological Capital in the Supportive Organizational Climate- Employee Performance Relationship". *Journal of Organizational Behavior*, 29(2), 219–238. <https://doi.org/10.1002/j>
- Luthans, F., & Youssef, C. M. (2004). "Human, Social, and now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage". *Organizational Dynamics*, 33(2), 143–160. <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2004.01.003>
- Luthans, F., & Youssef, C. M. (2007). "Emerging Positive Organizational Behavior". *Journal of Management*, 33(3), 321349. <https://doi.org/10.1177/0149206307300814>
- Naran, V. (2013). *Psychological Capital and Work-Related Attitudes: The Moderating Role of a Supportive Organisational Climate*. University of the Witwatersrand, Johannesburg.
- Olaniyan, O. S., & Hystad, S. W. (2016). "Employees' Psychological Capital, Job satisfaction, Insecurity, and Intentions to Quit: The Direct and Indirect Effects of Authentic Leadership". *Journal of Work and Organizational Psychology*, 32(1), 163–171. <https://doi.org/10.5093/tr2013a6>

- *Özer, P. S., Topaloğlu, T., & Özmen, Ö. N. T. (2013). "Destekleyici Örgüt İkliminin, Psikolojik Sermaye ile İş Doyumu İlişkisinde Düzenleyici Etkisi". *Ege Akademik Bakış*, 13(4), 437–447.
- Özyılmaz, A. (2012). "Ümit, İyimserlik, Toparlanma ve Özyeterlilik, Çalışanın Görev Performansı ve Bireysel Örgütsel Vatandaşlık Davranışının Ne Kadarını Açıklıyor?". *20.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Kitabı* (ss.698-704). Düzenleyen Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi. İzmir. 24-26 Mayıs 2012.
- Peng, J., Jiang, X., Zhang, J., Xiao, R., Song, Y., Feng, X., & Miao, D. (2013). "The impact of Psychological Capital on job Burnout of Chinese Nurses: The Mediator Role of Organizational Commitment". *PLoS ONE*, 8(12), 1–7. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0084193>
- Peterson, S. J., Luthans, F., Avolio, B. J., Walumbwa, F. O., & Zhang, Z. (2011). "Psychological Capital and Employee Performance: A Latent Growth Modeling Approach". *Personnel Psychology*, 64(2), 427–450. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2011.01215.x>
- *Polatçı, S. (2014). "Psikolojik Sermayenin Görev ve Bağlamsal Performans Üzerindeki Etkileri: Polis Teşkilatında Bir Araştırma". *Ege Akademik Bakış*, 14(1), 115–124. Retrieved from internal-pdf://203.99.104.148/1.pdf
- *Polatçı, S. (2011). *Psikolojik Sermayenin Performans Üzerindeki Etkisinde İş-Aile Yayılımı ve Psikolojik İyi Oluşun Rolü*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kayseri.
- Schulz, S. A., Luthans, K. W., & Messersmith, J. G. (2014). "Psychological Capital a New Tool for Driver Retention". *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 44(8/9), 621–634. <https://doi.org/10.1108/IJPDLM-06-2013-0174>
- Sweetman, D., Luthans, F., Avey, J. B., & Luthans, B. (2011). "Relationship Between Positive Psychological Capital and Creative Performance". *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 28(1), 4–13.
- *Şen, C., Mert, İ.S. ve Aydın, B.O. 2015. "Psikolojik Sermayenin Çalışanın Stresle Başa Çıkmasına, İş Tatminine ve Örgütsel Bağlılığa Etkisi". *23. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Kitabı*. (ss.816-824). Düzenleyen Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Muğla. 14-16 Mayıs 2015.
- Taştan, S. B. (2016). "Psychological Capital: A Positive Psychological Resource and Its Relationship with Creative Performance Behavior". *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 101–118.
- *Topaloğlu, T. (2013). *Psikolojik Sermaye: Psikolojik Sermaye ile İş Performansı Arasındaki İlişkiye Otantik Liderliğin Düzenleyici Etkisi*. Yayımlanmış Doktora Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İzmir.

- Topaloğlu, T., & Özer, P. S. (2014). "Psikolojik Sermaye ile İş Performansı Arasındaki İlişkiye Otantik Liderliğin Düzenleyici Etkisi". *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(1), 156–171.
- *Topçu, M.K. ve Ocak, M. (2012). "Psikolojik Sermayenin Tükenmişlik Algısı Üzerine Etkisinde İş Tatmininin Aracılık Rolü: Türkiye ve Bosna-Hersek Sağlık Çalışanları Örneği". *20.Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Kitabı* (ss.685-690). Dokuz Eylül Üniversitesi. İzmir. 24-26 Mayıs 2012.
- Turgut, T., & Agun, H. (2016). "The Relationship between Organizational Justice and Organizational Cynicism: The Mediating Role of Psychological Capital and Employee Voice". *Journal of Behavior at Work*, 1(1), 15–26.
- Tüzün, İ. K., Çetin, F., & Basım, H.N. (2014). "The role of psychological capital and supportive organizational practices in the turnover process". *METU Studies in Development*, 41(August), 85–103.
- *Uslu, T., Özer, P.S., Şanlı, Z.G. & Arat, M. (2011). "Psikolojik Sermaye İş Tatmini ve İş Performansını Arttırır mı? Kişi-Örgüt ve Kişi-İş Uyumunun Şartlı Değişken Olarak Rolü?" *19. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Kitabı* (ss.495-500). Düzenleyen Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi. Çanakkale. 26-28 Mayıs 2011.
- Yardley, K. (2012). *Psychological Capital As A Positive Resource To Assist With The Organisational Outcomes Of Work Family Conflict*. Massey University, Albany, New Zealand.
- Yeşil, S., Yetiş, E., & Telli, S. (2016). "Psikolojik Sermaye ve Çalışanlar Üzerinde Etkisi: Banka Sektöründe Bir Alan Çalışması". *Internatonal Journal of Academic Value Studies*, 2(1), 25–40.
- Yildiz, H. (2015). *Pozitif Psikolojik Sermaye, Örgütsel Güven ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Bir Alan Arastirmasi*. . Yayınlanmamış Doktora Tezi. Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Balıkesir.

CARİ AÇIK VE TASARRUF İLİŞKİSİ: CALDÉRON ARGÜMANI BAĞLAMINDA TÜRKİYE ÖRNEĞİ*

Dilara AYLAK**
Yakup KÜÇÜKKALE***

Alınış Tarihi: 18 Ekim 2017

Kabul Tarihi: 16 Ocak 2018

Öz: Cari açık ile yurtiçi tasarruflar arasındaki ilişki son yılların en çok tartışılan konularından biridir. Yurtiçi tasarruf eksikliğini sermaye ithalatı ile giderip yüksek büyüme rakamları tutturmak isteyen ülkeler, doğal olarak cari açık problemiyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu süreç, ilk bakışta, cari açık ile yurtiçi tasarruf arasında ters yönlü bir ilişki olması gerektiği şeklinde algılanmaktadır. Nitekim yurtiçi tasarruf ne kadar az ise cari açık o kadar büyük olacaktır. Ancak, bazı durumlarda beklentiye uymayan ters sonuçlarla da karşılaşılabilir. Nitekim bu çalışmada, Türkiye örneği incelenirken, cari açık ile yurtiçi tasarruf arasında beklentilere ters bir şekilde- doğru yönlü bir ilişki tespit edilmiş ve bu sürpriz sonucun neden ve nasıl ortaya çıktığı açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tasarruf, Cari İşlemler Açığı, Makroekonomi

CURRENT ACCOUNT DEFICIT AND SAVING RELATIONSHIP: THE CASE OF TURKEY ARGUMENT OF CALDÉRON CONTEXT

Abstract: The relationship between current account deficit and domestic savings is one of the most debated topics in recent years. Countries that want to eliminate the lack of domestic savings with capital imports and maintain high growth rates are naturally facing the current account deficit problem. This process, at first sight, is perceived as a reverse relationship between current account deficit and domestic savings. Because, the smaller the domestic savings, the bigger the current account deficit. However, in some cases, the opposite result may be encountered that does not meet expectations. As a matter of fact, in this study, while examining the Turkish case, a positive relationship between the current account deficit and domestic savings was found -opposite to the expectations-, and it was attempted to explain why and how this surprise result emerged.

Keywords: Saving, Current Account Deficit, Macroeconomics

I. Giriş

Türkiye'nin dünya ekonomisiyle olan entegrasyon süreci, 1980'li yıllarda uygulamaya konulan finansal serbestleşme ve dışa açık ekonomi politikaları ile başlamıştır. Bu sürecin başlamasıyla birlikte iç ekonomik denge açısından da önem taşıyan dış ekonomik dengenin sağlanması hususu

*Bu çalışma, Mayıs 2017 tarihinde, Karadeniz Teknik Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Doktora Programında sunulan "Cari Açık ve Tasarruf İlişkisi: Türkiye Örneği" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

** Dr. Öğr. Üyesi Dilara AYLAK, RTEÜ, Fındıklı Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu

*** Prof. Dr. Yakup KÜÇÜKKALE, KTÜ, İİBF, İktisat Bölümü

makroekonomi politikalarının temel amaçları arasındaki yerini almıştır. Bu kapsamda, dış dengenin izlendiği ödemeler bilançosu ve onun alt kalemlerinden olan cari işlemler dengesinin makroekonomik dengeler üzerinde belirleyici bir rol üstlendiği görülmektedir. Cari işlemler dengesinde oluşan bir fazla veya açık durumu, ilgili ülkenin ekonomi dinamiklerini derinden etkileyebilmekte ve cari dengeyi yakından izlenmesi gereken bir hesap kalemi olarak ön plana çıkarmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye’de de 1980’li yıllar sonrasında genel olarak sadece kriz dönemlerinde iyileşme gösteren cari işlemler dengesinin seyri ve denge dinamikleri önemi artan bir konu olarak dikkat çekmektedir.

Dünya ekonomisinde yaşanan ekonomik krizlerin de etkisiyle daha çok dikkat çekmeye başlayan cari açık sorununun Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin yanı sıra gelişmiş ülkeler açısından da önem taşıyan bir problem olduğu aşikârdır. 1980’li yıllardan sonra pek çok ülke cari açık vermeye başlamış ve kronik cari açık problemleri ülkelerin ekonomilerini dış şoklar karşısında kırılgan hale getirmiştir. Dolayısıyla bu durum iktisat yazınında cari açık probleminin nedenleri ve belirleyicileri üzerine odaklanılmasına neden olmuştur. Bu çerçevede, cari işlemler dengesi ve dengeyi etkileyen faktörler, söz konusu faktörlerin etki dinamikleri ve cari açığın sürdürülebilirliği ekonomi literatüründe sıklıkla araştırılan konular arasında yer almıştır. Yapılan çalışmalarda, genel olarak; cari açığın sürdürülebilirliği, finanse edilebilirliği ve ekonomik etkileri açısından çeşitli tespitlerin yapılmış olduğu, spesifik olarak cari açığı etkileyen değişkenlerin belirlenmeye çalışıldığı, cari açığın kısa süreli sermaye hareketleri, büyüme ve borçlanma gibi değişkenlerle olan birebir ilişkilerinin ortaya konulduğu görülmektedir. Cari açığın belirleyicilerine yönelik olarak yapılan pek çok çalışmada genel olarak ele alınan değişkenlerin tasarruf, ekonomik büyüme, emtia fiyatları, döviz kuru, hizmetler dengesi, para arzı, faiz oranı, bütçe açığı, dışa açıklık oranı, ihracatın ithalatı karşılama oranı, dış ticaret dengesi, döviz rezervleri, dış borç stoku ve doğrudan yabancı sermaye yatırımı olduğu gözlenmektedir [Eken (1990), Bilgili ve Bilgili (1998), Zengin (2000), Kutlar ve Şimşek (2001), Utkulu (2003), Arıcan (2005), vb.].

Tasarrufları cari işlemler dengesinin belirleyici arasında ele alan belli başlı çalışmalar; Obstfeld ve Rogoff (1994), Caldéron vd. (2001), Caldéron vd. (2002), Taylor (2002), Herrmann ve Jochem (2005), Aristovnik ve Kumar (2006), Engel ve Rogers (2006), Choi vd. (2008), Ketenci ve Uz (2009), Choi ve Mark (2009), Ketenci (2010), Brissimis vd. (2010), Brissimis vd. (2011), Liang (2012), Murty vd. (2013) ve Şentürk (2014) olarak sıralanabilir.

Bu çalışmada, cari işlemler hesabını etkileyen temel faktörlerden olan tasarruflar, dışa açıklık oranı ve ekonomik büyümenin cari işlemler dengesi üzerindeki etkileri vurgulanmaya çalışılmış ve tespit edilen ilişkiler bağlamında ekonomi politikaları önerilmiştir. Bu kapsamda, birinci bölümde, kullanılan ekonometrik yöntemler kısaca tanıtılırken, ikinci bölümde analiz sonuçları özetlenmiştir. Üçüncü ve son bölümde ise elde edilen bulgular doğrultusunda sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

II. Ekonometrik Yöntem

Model çözümlerinde kullanılacak değişkenlerin durağan olup olmadıkları ve eğer durağan iseler hangi seviyede durağan oldukları Dickey-Fuller (1979, 1981) tarafından geliştirilen ADF test tekniği ile belirlenmiştir. ADF test tekniğinde kullanılan prosedür (1) nolu denklemde gösterilmiştir.

$$\Delta Y_t = \alpha + \gamma Trend + \rho Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \delta_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

ADF testi, tahmin edilen (1) nolu regresyon denkleminde $\rho=0$ olup olmadığını test eder. H_0 hipotezi, yani $\rho=0$ reddediliyorsa, Y değişkeninin orijinal seviyesinde durağan olduğuna, aksi durumda durağan olmadığına hükmedilir. Orijinal seviyesinde durağan bulunmayan bir serinin birinci farkının durağan olup olmadığının belirlenmesi için, yukarıdaki test işlemi, serilerin birinci farkları için tekrarlanır. Bu test, seriler durağan bulununcaya kadar ikinci ve hatta üçüncü farkları için de yinelenir. (1) nolu regresyon denkleminde ($\rho=0$) için hesaplanan geleneksel t-istatistiğinin MacKinnon (1991) tarafından verilen kritik değerler ile karşılaştırılarak, genel alternatifine karşı sınanması, değişkenin test edilen seviyesinde durağan olup olmadığını belirlenmesini sağlar. ADF testinin sağlıklı sonuç vermesi, her şeyden önce tahmin edilen regresyon denkleminin ardışık bağımlılık probleminden uzak olmasına bağlıdır. Söz konusu denklemde ardışık bağımlılık probleminin giderilmesi, bağımlı değişkenin birinci farkının “ k ” dönemlik gecikmesinin açıklayıcı değişken olarak modele katılmasını gerektirmektedir. ADF testine tabi tutulan değişkenlerin “ k ” (gecikme) sayısı, Schwartz’ın bilgi kriteri yardımıyla belirlenmiştir.

Durağan olmayan zaman serilerinin durağan hale getirilmesi için yapılan fark alma işlemi uzun dönem ile ilgili bazı bilgilerin kaybolmasına yol açabilmektedir. Bu nedenle durağanlık koşulunu taşımayan iki veya daha fazla serinin uzun dönem ilişkileri eşbütünleşme analizleri yardımıyla araştırılmaktadır. Eşbütünleşme analizleri, durağan olmayan değişkenlerin doğrusal bileşimi ile ilgilenen analizlerdir. Eşbütünleşik seriler, uzun dönemde aynı stokastik trendi paylaşan seriler olarak tanımlanmaktadır. Buna göre, X ve Y gibi iki farklı serinin stokastik bir trende sahip oldukları ve her iki serinin de birinci farklarında durağan oldukları varsayıldığında, uzun dönemde her iki serinin de aynı stokastik trendi paylaşmaları söz konusu olabilmektedir. Eğer böyle bir durum varsa söz konusu iki seri ko-entegre seriler olarak kabul edilebilecektir (Enders, 1995).

Zaman serilerinin durağan hale getirilmesi için yapılan ilk fark alma işlemi ile durağan hale gelen serilere “bütünleşik seri” adı verilmektedir. Böyle bir durumda ilgili değişkenler arasında bir veya daha fazla durağanlık içeren

doğrusal kombinasyon ilişkisi mevcutsa, bu değişkenlerin eşbütünleşik olması da mümkündür. Şayet eşbütünleşik bir ilişki mevcut ise, değişkenler arasında kararlı bir uzun dönem ya da denge doğrusal ilişkisinin varlığından söz edilebilecektir (Lim ve McAleer, 2001: 1610).

Klasik eşbütünleşme analizlerindeki temel kısıtlama, serilerin aynı seviyede durağan olmalarını gerektirmektedir. Pesaran vd. (1996) tarafından önerilen ARDL (Autogressive Distributed Lag) yaklaşımı ise söz konusu durumun geçerli olmadığı seriler için ilişki analizi yapmaya imkân tanıyan bir model olarak geliştirilmiştir (Bahmani-Oskooee ve Chi Wing Ng, 2002: 150). Modelin önerilmesinden sonra Pesaran ve Pesaran (1997), Pesaran ve Smith (1998), Pesaran ve Shin (1998) ve Pesaran vd. (2001) tarafından da geliştirilen bu yaklaşımda, en küçük kareler yöntemi esas alınmaktadır. Modelin ayırt edici noktası ise, değişkenlerin I(1) ve I(0) şeklinde bir sınıflandırmaya tabi tutulmasına ve analiz öncesinde birim kök testine ihtiyaç duyulmamasıdır (Sharifi-Renani, 2007: 4). Bu bağlamda ARDL modeli, klasik eşbütünleşme testlerinin kısıtlarından bağımsız olarak değişkenlerin kısa ve uzun dönem ilişkileri hakkında tutarlı bilgiler verebilmesi nedeniyle sıklıkla tercih edilmeye başlanan bir yaklaşım olmuştur.

Küçük örneklem grupları için de uygulama kolaylığı sağlayan ARDL yaklaşımının olumsuz yönü ise, değişkenlerin ikinci ve daha üst dereceden durağan olması durumunda Pesaran vd. (2001)'deki varsayımlar çerçevesinde hesaplanan F-istatistiklerinin hata vermesi nedeniyle uygulanamamasıdır. Diğer taraftan gecikme uzunluğunun belirlenmesinin ardından eşbütünleşme ilişkisini tahmin edebilmesi ve tek bir denklem ile kurulması açısından önemli avantajlar sağlayan bir modeldir (Frimpong ve Oteng-Abayie, 2006: 6). Modelin bir diğer avantajı ise, uzun dönem katsayılarını tahmin imkânı vermesi nedeniyle VAR analizine kıyasla daha fazla değişkenle çalışılabilmesidir (Hasan ve Nasır, 2008: 505).

ARDL modelinin uygulama aşamaları aşağıda belirtilen şekilde yürütülmektedir. Bu çerçevede aralarındaki uzun dönem ilişkisi araştırılan değişkenler için oluşturulacak temel ARDL modelinin görünümü şu şekildedir:

$$\Delta Y_t = \Psi_0 + \sum_{i=1}^m \Psi_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^m \Psi_{2i} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=0}^m \Psi_{ki} \Delta X_{kt-i} + \zeta_1 Y_{t-1} + \zeta_2 X_{1t-1} + \dots + \zeta_k X_{kt-1} + u_t \quad (2)$$

Yukarıdaki denklemden eşbütünleşmenin varlığını tespit etmek için ilk yapılması gereken model için en uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesidir. Bu noktada, Akaike ve Schwartz gibi gecikme bilgi kriterlerinden yararlanılması gerekmektedir. Bu aşamayı en küçük kareler yöntemi ile yapılacak olan tahmin izler. Ardından ARDL modelinde eşbütünleşme varlığının sınaması için aşağıdaki hipotezlerin oluşturulması aşamasına geçilir. Buna göre;

$$H_0: \zeta_1 = \zeta_2 = \dots = \zeta_k = 0 \rightarrow \text{Eşbütünleşme yoktur.}$$

$$H_1: \zeta_1 \neq \zeta_2 \neq \dots \neq \zeta_k \neq 0 \rightarrow \text{Eşbütünleşme vardır.}$$

Bir sonraki aşamada ise hipotezlerin sınanması için farklı gecikme uzunlukları için tahmin edilen eşbütünleşme denkleminde hesaplanan test istatistiğinin Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından belirlenmiş olan kritik değerler kapsamında değerlendirilmesi yapılmaktadır. Bu değerlendirmede, hesaplanan F-istatistiğinin üst sınırdan büyük olması durumunda H_0 hipotezi reddedilir ve değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu sonucuna varılır. Hesaplanan F-istatistiğinin alt sınırdan küçük olması durumunda ise H_0 hipotezi reddedilemez ve değişkenler arasında eşbütünleşme olmadığı kanısına varılır. Son olarak, hesaplanan F-istatistiğinin alt ve üst sınır değerleri arasında bir değer olması ise eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ya da yokluğuna ilişkin bir sonuca varılamayacağını ifade etmektedir (Abdioğlu ve Yamak, 2016: 84).

Yapılan bu sınama işlemi sonucunda eşbütünleşmenin varlığı tespit edilirse ARDL testi için önce tanısal testler yapma, ardından model değişkenlerinin ilişkilerini ortaya koyma aşamasına geçilir. Bu bağlamda uzun dönem ilişkilerini ortaya koyan ARDL modeli şu şekilde olacaktır (Şimşek ve Kadılar, 2004: 30):

$$Y_t = \Psi_0 + \sum_{i=1}^m \Psi_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \Psi_{2i} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=0}^r \Psi_{ki} \Delta X_{kt-i} + u_t \quad (3)$$

Kısa dönem ilişkiyi tahmin eden ARDL modelinin görünümü ise aşağıdaki gibidir;

$$\Delta Y_t = \Psi_0 + \sum_{i=1}^m \Psi_{1i} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=0}^n \Psi_{2i} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=0}^r \Psi_{ki} \Delta X_{kt-i} + \mu ecm_{t-1} + u_t \quad (4)$$

Yukarıdaki denklemler, ilk denklemden farklı olarak hata düzeltme terimini içermekte ve bu terimin katsayısı kısa dönem dengesizliklerinin uzun dönemde ne ölçüde giderileceğini ifade etmektedir. Bu katsayıya ilişkin beklenti ise katsayının negatif ve anlamlı olması yönündedir.

ARDL yaklaşımı sonucu ulaşılan kısa ve uzun dönem katsayılarının istikrarlı olup olmadığı CUSUM ve CUSUMQ testlerinden yararlanılarak belirlenebilmektedir. Analize konu olan gözlemlerin kısa ve uzun dönem katsayılarının %5 anlamlılık düzeyi için öngörülen güven aralığında ve kümülatif hata terimlerine göre grafiksel seyrini veren CUSUM testi, hata terimlerinin söz konusu güven aralığında olması durumunda tahmini katsayıların istikrarlı olduğunu göstermektedir. CUSUMQ testi ise, %5 anlamlılık düzeyi için kümülatif hata terimlerinin karelerine göre katsayıların değerlendirilmesine yardımcı olan bir analizdir (Brown vd., 1975).

Toda-Yamamoto (1995) Granger Nedensellik Testi, standart Granger nedensellik testinde kullanılan F-istatistik değerinin, incelenen serilerin durağanlık koşulunu taşıyamaması halinde standart dağılımın olmaması nedeniyle hatalı olabileceği varsayımına dayanmaktadır. Granger nedensellik yaklaşımının geliştirilmiş bir formu olan testin en önemli özelliği, nedensellik analizi için değişkenlerin aynı seviyede durağan olma koşulunu içermemesidir. Ayrıca değişkenler arasında eşbütünleşme ve birim kök testlerine ihtiyaç duyulmaması testin bir diğer ayırt edici özelliğini oluşturmaktadır. Toda-Yamamoto (1995) yaklaşımına göre oluşturulacak olan nedensellik denklemi:

$$\ln X_t = \alpha + \sum_{i=1}^k \sigma_i \ln X_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \sigma'_j X_{t-j} + \sum_{i=1}^k \phi_i \ln Y_{t-i} + \sum_{j=k+1}^{k+d_{max}} \phi'_j \ln Y_{t-j} + \varepsilon_1 \quad (5)$$

şeklinde. Modelin ilk aşaması, sistem değişkenleri için optimum gecikme uzunluğunun (k) ve maximum eşbütünleşme derecesinin (dmax) belirlenmesidir. İkinci aşama, belirlenen maximum eşbütünleşme derecesinin gecikme uzunluğuna eklenmesiyle VAR modelinin tahmin edilmesi ve ilk k tane katsayılar matrisinin Wald testine tabi tutulmasından oluşmaktadır (Yavuz, 2006: 169).

Testin son aşamasında ise, değişkenler arasındaki nedenselliğin sınanması için kullanılacak olan hipotezler;

H₀: $\phi_1 = \phi_2 = \dots = \phi_k = 0$ (Y, X değişkeninin granger nedeni değildir.)

H₁: $\phi_1 \neq \phi_2 \neq \dots \neq \phi_k \neq 0$ (Y, X değişkeninin granger nedenidir.)

şeklinde. Test sonucunda elde edilen katsayılar, istatistiksel olarak anlamlı ise H₀ hipotezi reddedilir. Bir başka ifadeyle Y değişkeninin X değişkeninin granger nedeni olduğu sonucuna ulaşılır (Toda ve Yamamoto, 1995: 241-242). Elde edilen katsayıların, istatistiksel olarak anlamlı olması durumunda ise H₀ hipotezi reddedilemez ve değişkenler arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olmadığına hükmedilir.

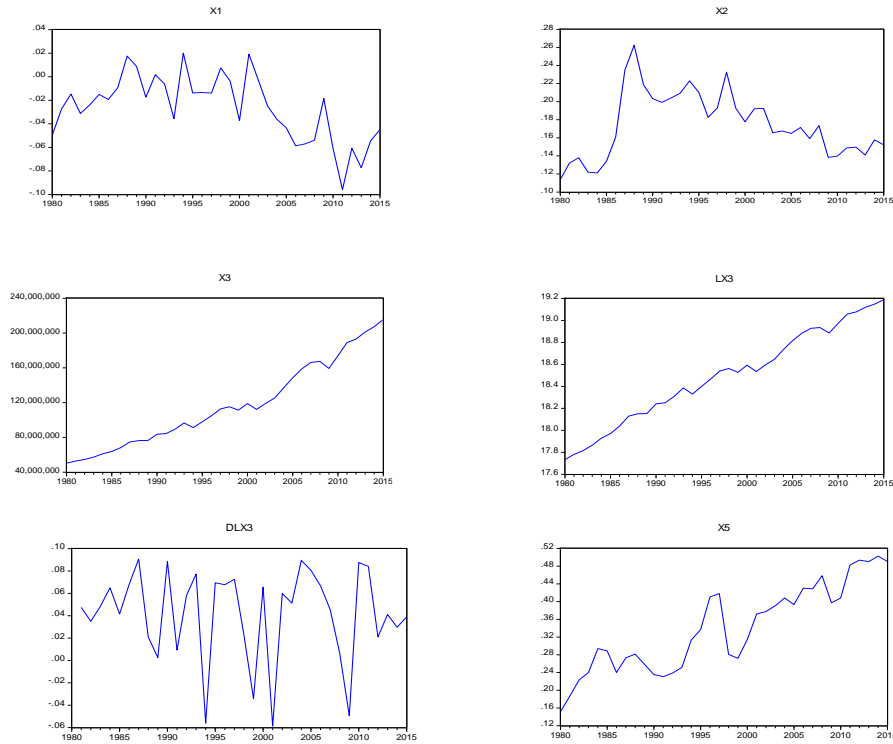
III. Bulgular

Çalışmada 1980-2015 dönemine ait yıllık veri seti kullanılmıştır. Kullanılan değişkenlerden; cari açık/GSYİH, yurtiçi tasarruf/GSYİH ve dışa açıklık oranı verileri Dünya Bankası; sabit fiyatlarla GSYİH verileri ise Türkiye İstatistik Kurumu veri tabanından temin edilmiştir. Kullanılan veriler ve ilgili açıklamalar Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Veri Seti

Veriler	Açıklama
X ₁	Cari açık/GSYİH
X ₂	Yurtiçi Tasarruf/GSYİH
X ₃	Sabit fiyatlarla GSYİH
X ₅	Dışa Açıklık oranı

Çalışmaya konu olan seriler hakkında genel bir izlenim edinebilmek amacıyla söz konusu değişkenlerin analizde kullanılan seviyeleriyle birlikte grafiksel gösterimlerine yer verilmesi uygun görülmüştür. Aşağıda ilgili değişkenlerden sadece sabit fiyatlarla GSYİH değerlerinin yer aldığı X₃ değişkeninin logaritması alınarak çalışıldığı için LX₃; ayrıca birinci fark alma işlemi sonrasında büyüme oranını ifade etmesi nedeniyle DLX₃ serilerinin grafiksel gösterimine de yer verilmiştir. X₃ serisinin logaritmik dönüşümü, ölçek küçültme amacıyla yapılmıştır.



Grafik 1: Serilerin Grafiksel Gösterimleri

Yukarıdaki grafiklerden de açıkça görüldüğü üzere, X_1 değişkeni (CA/GSYİH) dışındaki değişkenlerin hepsi birinci devresel farklarında durağan bulunmalıdır. Grafiklerden elde edilen ilk izlenim budur. Tabii ki, durağanlık testleri ile söz konusu izlenim test edilecektir. Ancak, şu husus ayrıca belirtilmelidir ki, DLX_3 değişkeninin birinci devresel farkında durağan bulunmuş olması, “İktisadi Büyüme” değişkeninin de tıpkı cari açıkların GSYİH’ye oranı gibi seviyesinde durağan bulunması anlamına gelecektir. Bu durum zaten ilgili grafikten de rahatlıkla gözlemlenebilmektedir.

Zaman serisi analizlerinde kullanılacak olan değişkenlerin öncelikle durağanlık bakımından test edilmesi gerekmektedir. Bunun sebebi, modelde kullanılacak olan serilerin durağanlık koşulunu taşıyamaması durumunda ortaya çıkacak olan sahte regresyon problemidir. Bir zaman serisinin durağan olabilmesi için ise hesaplanacak olan tüm gecikme seviyelerinde ortalama, varyans ve kovaryans sonuçlarının sabit olması gerekmektedir (Granger ve Newbold, 1974: 112).

Bu çalışmada serilerin durağanlık sınaması ADF birim kök testi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Augmented Dickey-Fuller (ADF) testi uygulanırken kullanılacak olan optimal gecikme uzunlukları Schwartz Kriteri yardımıyla belirlenmiştir. Birim kök testi sonuçları Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo 2: ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	ADF (Sabitli)		ADF (Sabitli ve Trendli)	
	Düzyey	1. Fark	Düzyey	1. Fark
X_1	-2.878.373 (0.0581)	-7.242.628 (0.0000)	-4.075.766 (0.0150)	-7.231.233 (0.0000)
X_2	-1.837.440 (0.3566)	-3.099.005 (0.0374)	-2.534.798 (0.3106)	-4.065.724 (0.0170)
LX_3	-0.742530 (0.8227)	-6.549.554 (0.0000)	-3.125.717 (0.1163)	-6.487.528 (0.0000)
X_5	-1.539.873 (0.5020)	-5.237.244 (0.0001)	-4.337.742 (0.0081)	-5.156.435 (0.0010)

Tablo 2’de belirtilen X_3 değişkeninin isminin önünde yer alan “L” simgesi değişkenin logaritmik dönüşümünün yapıldığını ifade etmektedir. Bu çerçevede elde edilen ADF test sonuçlarının tablo kritik değerleri kapsamında %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde durağan olup olmadıkları test edildiğinde ulaşılan durağanlık sonuçları ise aşağıda özetlenmiştir.

Tablo 3: Durağanlık Sınaması Sonuçları

Değişkenler	ADF (Sabitli)		ADF (Sabitli ve Trendli)	
	Düzyey	1. Fark	Düzyey	1. Fark
X_1	+	***	***	***
X_2	-	***	-	***
LX_3	-	***	-	***
X_5	-	***	***	***

Tablo 3'te belirtilen +***, +** ve +* işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir. Buna göre, bütün birim kök testleri birlikte değerlendirildiğinde modelde sadece bağımlı değişken olarak değerlendirilecek olan X_1 serisinin seviyesinde durağan olduğu tespit edilmiş, diğer serilerin ise birim kök seviyesinde giderildiği için birinci farkta durağanlık koşulunu sağladıkları kabul edilmiştir. Sabit terimli ve trend içeren çözümlenelerde LX_3 değişkeninin birinci devresel farkında durağanlık koşulunu sağladığı görülmüştür. Bu durum DLX_3 ile ifade edilen büyüme oranının seviyesinde durağan bulunduğu anlamına gelmektedir. Model serilerinin (I) ve (0) düzeylerinde durağan bulunması nedeniyle eşbütünleşme analizi için ARDL sınır testi uygulamasının başlatılması uygun görülmüştür.

ADF durağanlık testi sonucunda elde edilen bulgular, Johansen-Juselius veya Granger eşbütünleşme testlerine imkân vermemektedir. Bağımlı değişkenin seviyesinde, açıklayıcı değişkenlerin ise birinci farklarında durağan bulunmuş olması, uzun dönem ilişkilerin ARDL sınır testi kullanılarak tespit edilmesini zorunlu kılmaktadır.

Tablo 4: ARDL Sınır Testi İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Seçimi

m	SBC	LM Test $\chi^2(1)$
1	-5,748308	0,3340
2	-5,732154	0,1462
3	-5,764784	0,5836
4	-5,764784	0,5836
5	-5,764784	0,5836

Yukarıdaki tabloya göre, ARDL sınır testi için kullanılacak olan uygun gecikme uzunluğu 3 olarak kabul edilmiştir. Tablodaki ilgili kritik değerlere bakıldığında, 4 ve 5 gecikme için de aynı SBC (Schwartz Bilgi Kriteri) değerlerinin olduğu görülmektedir. Ekonometride bu gibi durumlarda serbestlik derecesinden tasarruf etmek amacıyla düşük gecikme sayısı tercih edilir. Optimal gecikme sayısının 3 olarak alınması bu sebeptendir. Şayet 3 gecikmede ardışık bağımlılık problemi giderilmemiş olsaydı, o zaman 4 veya 5 gecikme alınabilirdi. Bu kapsamda, Schwartz bilgi kriterine göre seçilen 3 gecikme uzunluğunda ardışık bağımlılık probleminin olup olmadığı LM testi ile test edilmiş ve modelde bu türden bir problemin olmadığı teyit edilmiştir. Uygun gecikme uzunluğunun tespitinden sonra elde edilen ARDL (1,0,3,1) modelinin tahmin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 5: ARDL (1,0,3,1) Modelinin Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	t-istatistiği
X ₁ (-1)	0,255618	1.813180*
X ₂	0,275717	3.573589***
DLX ₃	-0,358632	-8.068282***
DLX ₃ (-1)	-0,072931	-1.116623
DLX ₃ (-2)	-0,117607	-2.319483**
DLX ₃ (-3)	-0,129670	-3.016614***
X ₅	-0,036932	-0.627944
X ₅ (-1)	0,163510	2.966842***
C	-0,037381	-1.858311*
@Trend	-0,002434	-4.672246***
R ²	0,924109	
F-İstatistik	29,76532 (0,000000)	
LM Test	χ^2 (1)=0,5836	
Sınır Testinde Hesaplanan F-istatistiğinin Kritik Değerler ile Karşılaştırılması		
	F-İstatistiği	Kritik Değerler
		Alt Sınır
		Üst Sınır
	4,479409	(%1) 4,3
		(%1) 5,23
		(%5) 3,38
		(%5) 4,23

Not: ***, ** ve * işaretleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 5’de görüldüğü üzere 3 gecikme uzunluğu için elde edilen F-istatistiği, %1 düzeyindeki alt sınırdan büyük, üst sınırdan küçüktür. Aynı istatistik %5 için hesaplanan alt ve üst sınırların her ikisinde de büyüktür. Bu durumda, modeldeki değişkenler arasında, %5 olasılık ile en azından bir eşbütünleşme vektörünün bulunduğu hükmedilebilir. ARDL (1,0,3,1) modelinin tahmin sonuçlarına göre hesaplanan uzun ve kısa dönem değerleri Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6: *ARDL(1,0,3,1) Uzun Dönem ve Hata Düzeltme Modeli Katsayıları*

UZUN DÖNEM KATSAYILARI		
Değişkenler	Katsayı	t-İstatistiği
X ₂	0.370397	4.299024***
DLX ₃	-0.911952	-5.407743***
X ₅	0.170045	1.918401*
@Trend	-0.003270	-4.135381***
$\chi^2(1)BG=0,300492$ [0,5836] $F_{FF}(1,21)=1,962995$ [0,1758] $F_{HET}=(9,22)=1,189020$ [0,3496]		
HATA DÜZELTME MODELİ KATSAYILARI		
Değişkenler	Katsayı	t-İstatistiği
D(X ₂)	0.308757	4.184157***
D(DLX ₃)	-0.36801	-11.173854***
D(DLX ₃ (-1))	0.229096	3.430961***
D(DLX ₃ (-2))	0.120223	3.164608***
D(X ₅)	-0.032905	-0.759569
C	-0.038509	-6.143843***
CointEq(-1)	-0.718408	-6.204145***

Not: $\chi^2(1)BG$, F_{FF} ve F_{HET} kısaltmaları sırasıyla Breusch-Godfrey ardışık bağımlılık LM sınavasını, Ramsey fonksiyonel form sınavasını ve White değişen varyans sınavasını göstermektedir.

Uzun dönem çözümlemesi sonuçlarına göre, katsayı değerleri artmış olsa da değişkenlerin etki yönlerinde bir değişikliğe rastlanmadığı görülmektedir. Buna göre, uzun dönemde toplam tasarruflar 1 birim arttığında, cari açık 0.37 artmaktadır. Ayrıca ekonomik büyüme %1 arttığında, cari açığın milli gelire oranı yaklaşık %0.91 azalmaktadır. Dışa açıklık oranı 1 birim arttığında ise cari açığın milli gelire oranının yaklaşık 0.17 artması beklenmektedir. Ayrıca $\chi^2(1)BG$ ve F_{FF} istatistiklerine ait olasılık değerlerinin her ikisinin de 0.10'dan büyük olması nedeniyle sistemde herhangi bir otokorelasyon sorunu ve ihmal edilmiş değişken (0.10 hata payı ile) olmadığına karar verilmiştir. White değişen varyans sınavasını ifade eden F_{HET} olasılık değeri ise 0.05'ten büyük olduğu için %5 anlamlılık düzeyinde artıkların sabit varyansa sahip olduğunu ifade etmektedir. Hata düzeltme teriminin katsayısının -0.718 olması, meydana gelecek bir şokun etkisinin ilk yılda yaklaşık %72 kadarının düzeltilebildiğini göstermektedir. Bir diğer ifadeyle, kısa dönemli sapmaların yaklaşık 1,5 yıl gibi bir sürede tekrar uzun dönem dengesine gelmesi beklenmektedir.

Tablo 6'da özetlenen çözüm sonuçları, her ne kadar hata düzeltme sonuçlarını içeriyor olsa da, ayrıca bir nedensellik testi daha yaparak, elde edilen sonuçların teyit edilmesi uygun olacaktır. Sistemde yer alan değişkenler farklı düzeylerde durağan olduğu için standart nedensellik analizlerinden yararlanılamamış, onun yerine Granger Nedensellik analizinin Toda-Yamamoto versiyonu kullanılmıştır. Bu analizde, "X,Y nin nedeni değildir" şeklinde

oluşturulan H_0 hipotezi, “X,Y nin nedenidir” alternatif hipotezine karşı sınanmaktadır.

Tablo 7: Toda Yamamoto Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Nedensellik Yönü	Sıfır Hipotezi (H_0)	Ki-kare Olasılık Değeri	Sonuç
$X_2 \rightarrow X_1$	X_2, X_1 'in nedeni değildir.	0.0127**	H_0 reddedilir.
$DLX_3 \rightarrow X_1$	DLX_3, X_1 'in nedeni değildir.	0.6229	H_0 reddedilemez.
$X_5 \rightarrow X_1$	X_5, X_1 'in nedeni değildir.	0.2832	H_0 reddedilemez.
$X_1 \rightarrow X_2$	X_1, X_2 'in nedeni değildir.	0.5402	H_0 reddedilemez.
$DLX_3 \rightarrow X_2$	DLX_3, X_2 'in nedeni değildir.	0.2629	H_0 reddedilemez.
$X_5 \rightarrow X_2$	X_5, X_2 'in nedeni değildir.	0.6614	H_0 reddedilemez.
$X_1 \rightarrow DLX_3$	X_1, DLX_3 'ün nedeni değildir.	0.0347**	H_0 reddedilir.
$X_2 \rightarrow DLX_3$	X_2, DLX_3 'ün nedeni değildir.	0.0038***	H_0 reddedilir.
$X_5 \rightarrow DLX_3$	X_5, DLX_3 'ün nedeni değildir.	0.5964	H_0 reddedilemez.
$X_1 \rightarrow X_5$	X_1, X_5 'in nedeni değildir.	0.9713	H_0 reddedilemez.
$X_2 \rightarrow X_5$	X_2, X_5 'in nedeni değildir.	0.4321	H_0 reddedilemez.
$DLX_3 \rightarrow X_5$	DLX_3, X_5 'in nedeni değildir.	0.5415	H_0 reddedilemez.

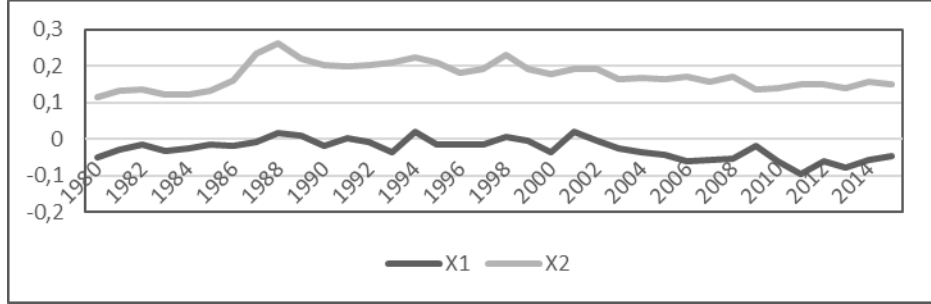
Not: *** ve** işaretleri sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 7’de belirtilen Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, yurtiçi tasarrufların GSYİH’ye oranından (X_2) cari açıkların GSYİH’ye oranına (X_1) doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu durum çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir. Buna ek olarak, yurtiçi tasarrufların GSYİH’ye oranından (X_2) ve cari açıkların GSYİH’ye oranından (X_1) ekonomik büyüme oranına (DLX_3) doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin varlığı sonucuna ulaşılmıştır. Nedensellik ilişkisinin araştırıldığı diğer değişkenler arasında ise istatistiki olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Nedensellik analizlerinden elde edilen sonuçlar, çalışmanın ana konusunu oluşturan “cari açıklar ile tasarruflar arasındaki ilişkiyi” tek yönlü de olsa teyit etmiştir. Bulgulara göre, tasarrufların milli gelire oranından cari açıkların milli gelire oranına doğru tek yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi mevcuttur. Bu durumda, daha önceden çözülen ilgili ARDL çözüm sonuçlarına bakılarak iki değişken arasındaki ilişkinin yorumu daha sağlıklı bir şekilde yapılabilir.

Cari açıkların milli gelire oranı ile tasarrufların milli gelire oranı arasındaki ilişkinin ARDL çözümleri Tablo 6’da görülmektedir. ARDL ile elde edilen uzun dönem parametre tahminleri X_2 değişkeni haricinde beklenen işaretleriyle bulunmuştur. X_2 değişkenine ait katsayı ise negatif işaretli çıkması gerekirken beklentilerin tersine pozitif işaretli bulunmuştur. Bu durum, X_2 (tasarrufların milli gelire oranı) değişkeni ile X_1 (cari açıkların milli gelire oranı) bağımlı değişkeni arasındaki ilişkiye geri dönülüp incelenmesini gerekli kılmıştır. Nitekim söz konusu iki değişken arasındaki beklenmeyen bu ilişkinin

neden ve nereden kaynaklandığının araştırılmasına grafiksel inceleme ile başlanılmıştır.



Grafik 2: X_1 (CA/GSYİH) ile X_2 (Yurtiçi Tasarruf/GSYİH) Arasındaki İlişki

Grafik 2 incelendiğinde, değişkenler arasındaki ilişkinin pozitif olduğu açıkça görülebilmektedir. Ancak, iki değişken arasındaki ilişkinin sadece grafiksel incelemeye tabi tutulması yanıltıcı sonuçlara yol açabilecektir. Bu nedenle, değişkenler arası ilişkinin yönünü daha net bir şekilde tespit etmek için EKK analizi yapılması uygun bulunmuştur.

Tablo 8: X_1 ve X_2 Değişkenlerine Ait EKK Sonuçları

X ₁ ve X ₂ Değişkenleri Arasındaki Trendsiz EKK sonuçları			
Değişkenler	Katsayı	t-İstatistiği	Olasılık değeri
X ₂	0.478335	4.645548***	0.0000
C	-0.109754	-5.986465***	0.0000
R ² =0,388281		F=21,58112 [0,000049]	
X ₁ ve X ₂ Değişkenleri Arasındaki Trendli EKK Sonuçları			
Değişkenler	Katsayı	t-İstatistiği	Olasılık değeri
X ₂	0.443911	5.363071***	0.0000
C	-0.081495	-5.102200***	0.0000
Trend	-0.001272	-4.480163***	0.0001
R ² =0,619634		F=26,87931[0,000000]	

Tablo 8'den elde edilen EKK sonuçları, X_1 ve X_2 değişkenleri arasındaki ilişkinin pozitif ve anlamlı olduğu sonucunu teyit etmektedir. Dolayısıyla çalışmanın bundan sonraki kısımlarında, cari açıkların milli gelire oranı ile tasarrufların milli gelire oranı arasındaki ilişki incelenirken, sadece ilişkinin tespiti ile yetinilmeyecek aynı zamanda ilişkinin neden pozitif olduğu sorusuna da cevap bulunmaya çalışılacaktır. Bu konudaki görüşlerden birisi Caldéron vd. (2000)'e aittir. Yazarlara göre, büyümenin tasarruflar ile olan korelasyonu, büyümenin yatırımlarla olan korelasyonundan daha düşükse, tasarruflardaki bir artış yetersiz kaldığında cari açıkların daha da artmasına yol açabilecektir. Çünkü, böyle ekstrem bir durumda, büyümeyi sağlayan yatırım artışları, düşük düzeyde kalan tasarruf artışları tarafından finanse edilemeyecek,

dış kaynak ihtiyacı cari açıkların artışını kaçınılmaz kılacaktır. Bu noktada sorulması gereken soru şudur: Türkiye örneği için büyüme değişkeninin tasarruflarla olan korelasyonu, yatırımlarla olan korelasyonundan daha düşük müdür? Bu soruya “Evet” cevabı verilebiliyorsa Caldéron argümanı geçerlidir ve beklenmeyen işaret rahatlıkla açıklanabilir. Ancak, soruya verilecek cevap “Hayır” ise, Caldéron argümanı açıklama için yeterli olmayacak, başka bir açıklama gerekliliği gündeme gelecektir.

Aşağıda yer alan Tablo 9’da ilgili değişkenlerin Türkiye ekonomisi için 1980-2013 yıllarına ilişkin çapraz korelasyon tablosu verilmiştir.

Tablo 9: Çapraz Korelasyon Tablosu

	Büyüme Oranı	Kamu Yatırımları/GDP	Özel Yatırımlar/GDP	Tasarruflar/GDP
Büyüme Oranı	1	-0,016776	0,205372	-0,043015
Kamu Yatırımları/GDP	-0,016776	1	-0,887816	-0,264238
Özel Yatırımlar/GDP	0,205372	-0,887816	1	0,266623
Tasarruflar/GDP	-0,043015	-0,264238	0,266623	1

Tablo 9’da yer alan veriler IMF ve Worldbank veri sisteminden yararlanılarak tarafımızca türetilmiştir. Tablodan da görüleceği üzere, kamu yatırımları ile büyüme arasında ters yönlü bir ilişki mevcut iken, özel yatırımlarla büyüme arasında pozitif yönlü bir korelasyon söz konusudur. Ayrıca kamu yatırımları ve özel yatırımlar ile büyüme arasındaki korelasyon katsayısı, tasarruflar ile büyüme oranı arasındaki korelasyondan mutlak değer olarak da oldukça büyüktür. Çok daha güçlü bir ilişkinin olduğu oldukça nettir. Bu da, Caldéron argümanının Türkiye ekonomisi için geçerli olduğunu göstermekte; ARDL analizinde negatif çıkması beklenen parametrenin neden pozitif çıktığını açıklamaktadır. Caldéron vd. (2000)’nin bu görüşüne farklı yazarlar tarafından da atıflarda bulunulmuştur. Söz konusu çalışmalar arasında Glick ve Rogoff (1995), Terzi ve Sarıdoğan (2007), Bayraktutan ve Demirtaş (2011), Atış ve Saygılı (2014) bulunmaktadır.

Son olarak, beklentilere aykırı şekilde, negatif olması beklenen cari açık-tasarruf ilişkisinin neden pozitif bulunduğu, Türkiye ekonomisinin son yıllarda takip ettiği büyüme süreci ile de açıklanabilir. Bilindiği üzere, Türkiye, son yıllarda inşaata dayalı bir büyüme süreci takip etmektedir. Bu süreçte, büyüme üzerinde katkısı düşük olan inşaat sektörünün ön plana çıkmış olması, marjinal büyüme için normalde olması gerekenden çok daha fazla yatırım yapılmasını gerekli kılmakta, bu da zaten düşük düzeyde olan tasarrufların yetersizliğini daha da ön plana çıkarmaktadır. İnşaat sektörüne yapılan yatırımlar, sanayi sektörüne yapılmış olsaydı, muhtemelen daha yüksek büyüme oranlarına (hem de ilave borçlara gerek kalmaksızın) ulaşılabilir düşüncesi birçok ekonomist tarafından dile getirilmektedir (Kolsuz ve Yeldan, 2014: 64).

Ancak, Türkiye ekonomisi sanayi sektörü ile büyüme yerine inşaat sektörü ile büyüme yolunu tercih ettiği için, hem yetersiz olan tasarruflarını daha da yetersiz hale getirmekte (ve dış kaynak ihtiyacını kendi eliyle artırmakta) hem de arzuladığı yüksek büyüme rakamlarına ulaşamamaktadır. İki değişken arasındaki pozitif ilişki, Caldéron argümanı dışında bu şekilde de izah edilebilir gibi görünmektedir.

IV. Sonuç

1980'li yıllar, liberal ekonomi politikalarının yaygınlık kazandığı ve pek çok gelişmekte olan ülkenin dış açık problemi ile karşı karşıya kaldığı bir dönemi işaret etmektedir. Türkiye de gelişmekte olan ülkelerin çoğunda olduğu gibi üretimi aramal ithalatına bağlı olan bir ülke olarak cari denge problemlerini yaşamaktan kaçınmamıştır. Cari işlemler dengesi açıkları temelde sadece gelişmekte olan ülkelerin değil gelişmiş ülkelerin de problemleri arasındadır. Ancak bu noktada cari açığın finanse edilebilirliği ve sürdürülebilirliği önem kazanmaktadır. Zira bu konudaki yaygın görüş, sürdürülebilir bir cari işlemler açığının ekonomik kriz göstergesi olarak değerlendirilebilecek cari açıkların tehdit olma niteliğini azalttığı yönündedir.

Türkiye ekonomisinde dışa açıklık ve finansal serbestleşme sürecinin başlamasıyla birlikte dış ekonomik denge üzerindeki belirleyici rolü artan cari işlemler dengesinin, dönemi takip eden yıllarda 1988, 1989, 1991, 1994, 1998 ve 2001 yılları olmak üzere sadece yedi yıl fazla vermiş olması dış dengenin sağlanmasıyla ilgili bazı problemlerin varlığını kanıtlar niteliktedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, 2002 yılından günümüze kadar hiç fazla vermemiş olan cari işlemler dengesinin ülkenin temel ekonomik problemlerinden biri haline geldiğini söylemek mümkündür. Yetersiz tasarruflar ve tasarrufların yurtiçi yatırımlarda kullanılacak hammadde, aramalı ve makine-teçhizat gibi temel girdilerin yurtiçinde üretilmesini sağlayacak alanlara kanalize edilememesi gibi problemlerin varlığı cari açığın kronik bir hale gelmesinde etkili olmuştur. Bu doğrultuda yapılan çalışma, cari açıkla ilgili olan bazı ilişkilerin ortaya konulması ve uygulamaya yönelik önerilerin sunulmasını amaçlamaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde gittikçe artan bir öneme sahip olan cari işlemler açığının 1980-2015 dönemindeki görünümü ve cari açık üzerinde etkili temel faktörlerden olan tasarruflar, dışa açıklık oranı ve ekonomik büyümenin cari işlemler dengesi üzerindeki etkisi üzerinde durulmuştur. Çalışmanın tamamlanmasıyla birlikte, ulusal iktisat literatürüne bu konuda yeni bir kaynak ilave edilmiş olup Türkiye'de ilgili konuya ilişkin farkındalık yaratılmış ve konu hakkında öneriler sunulmuş olacaktır.

Çalışmanın temel konusunu oluşturan cari açık ve tasarruf ilişkisi, kontrol değişkenler kullanılarak oluşturulan model kapsamında, içsel ve dışsal değişken tespitinin yapılmasının ardından ARDL sınır testine tabi tutulmuştur. İçsel-dışsal değişken ayırımının yapılabilmesi adına tüm değişkenler için sırasıyla ARDL sınır testi uygulanmış ve söz konusu değişkenler arasındaki

nedensellik ilişkisi ortaya konulmuştur. Nedensellik analizi, değişkenlerin farklı düzeylerde durağan olmasından dolayı Toda-Yamamoto Granger nedensellik testi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Toda Yamamoto Granger nedensellik testi sonuçlarına göre, yurtdışı tasarrufların GSYİH'ye oranından (X_2) cari açıkların GSYİH'ye oranına (X_1) doğru tek yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bu sonuç, cari açıkların milli gelire oranını ifade eden X_1 değişkeninin bağımlı değişken olarak kabul edildiği temel ARDL modeli sonuçları ile benzeşmektedir.

Çalışmanın ana konusunu oluşturan “cari açıklar ile tasarruflar arasındaki ilişki” için uygulanan ARDL sınır testi ile ulaşılan uzun dönem tahminleri ise, modelde kullanılan değişkenlerden sadece tasarrufların milli gelire oranı için beklentilerin aksine pozitif çıkmıştır. Buna ek olarak, incelenen dönemde her iki değişkene ait grafiksel analizin de pozitif ilişkiyi desteklediği görülmüştür. Ulaşılan bu sonuç nedeniyle söz konusu iki değişken arasındaki pozitif ilişkinin incelenmesi gereği duyulmuş ve EKK analizine başvurulmuştur. EKK analizi sonuçları da ARDL sınır testi sonuçları ile benzer şekilde iki değişken arasındaki ilişkinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu desteklemiştir.

Çalışmanın temel bulgusu, Türkiye ekonomisinde 1980-2015 döneminde tasarruf ve cari açık değişkenleri arasında pozitif bir ilişkinin var olduğudur. Bu konuda aynı sonuca ulaşan ve benzer bir çalışma olarak dikkat çeken Caldéron vd. (2000), büyüme ile tasarruflar arasındaki korelasyonun, büyüme ile yatırımlar arasındaki korelasyondan daha düşük olması durumunda, yetersiz tasarruf artışlarının cari açıkların daha da artmasına sebep olabileceğini vurgulamaktadırlar. Bu açıdan bakıldığında, Caldéron argümanının Türkiye ekonomisi için geçerli olup olmadığı konusu önem kazanmaktadır. Çalışmada, bu konuyla ilgili yorum yapabilmek adına, ek olarak, Türkiye’de ilgili değişkenlerin çapraz korelasyonu incelenmiştir. Yapılan inceleme sonucunda, büyüme ile yatırımlar arasındaki korelasyonun büyüme ile tasarruflar arasındaki korelasyondan fazla olduğu tespiti yapılmış ve sonuçlar Caldéron argümanının Türkiye için geçerli olduğu yorumunun yapılabileceğini göstermiştir.

Son yıllarda cari açığındaki artışların en önemli nedenlerinden biri de büyüme sürecinin yurtdışı tasarruflarla finanse edilememesidir. Son on yılın ortalama büyüme hızı %4 ve sermaye/hasıla katsayısı da 5 olarak kabul edildiğinde, basit Harrod-Domar modelinden hareketle, %20’lik bir tasarruf hacminin gerekli olduğu görülür. Oysa Türkiye’de tasarrufların milli gelire oranı yaklaşık %12-13 civarındadır. Bu durumda Türkiye her yıl milli gelirinin %7-8’i kadar dış kaynak temin etmek zorundadır. Yani bir nevi yol ayrımı söz konusudur. Türkiye ya büyümeden fedakârlık edip daha düşük oranlarda büyümeye razı olacak ya da doğal büyümesinin üzerine çıkarak dış kaynak temin etmek zorunda kalacaktır. İkinci yolun tercih edilmesi hiç şüphesiz cari açığın artışı sorununu beraberinde getirecektir.

Cari açık ve tasarruf için tespit edilen pozitif ilişkinin açıklanmasına yönelik bir başka yorum da Türkiye'nin son dönemde gerçekleşen büyüme dinamikleri ile yapılabilecektir. Özellikle 1980'li yıllardan sonra gözlenen büyüme sürecinde, Türkiye ekonomisi için büyüme üzerinde sınırlı etkisi olan inşaat sektörünün öncelikli sektör olarak görülmesinin etkilerini belirtmek yerinde olacaktır. Ekonomik büyümede yaratılacak katma değer inşaat sektöründen beklenmesi, gerekli olan yatırımlardan fazla yatırım yapılmasını gerektirirken bir yandan hâlihazırda yetersiz olan tasarrufların daha da erimesinde etkili olmaktadır. Bu durum ayrıca dış kaynak ihtiyacının artmasında etkili olmakta ve sanayi sektörünün ikincil plana atılmasıyla birlikte arzu edilen büyüme rakamlarına ulaşma noktasında önemli bir engel oluşturmaktadır. Son olarak, yatırım artışının cari açığa yol açmadan büyümeyi teşvik etmesi için sermaye hasıla katsayısını azaltacak ve yatırımlarda kullanılacak temel girdilerin yurtiçinde üretilmesini sağlayacak önlem ve teşviklere başvurulması önerilmektedir.

Kaynaklar

- Abdioğlu, Z. ve Yamak, R. (2016), "Türk İmalat Sanayinde Sektörler Bazında Verimlilik Çıktı İlişkisi: Verdoorn Yasası", *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Mayıs 2016, Cilt 2, Sayı 2, ss. 81-91.
- Arıcan, E. (2005), "Ricardocu Denklik Teoremi ve Teorilerde Kamu Açıklarına İlişkin Yaklaşımlar: Türkiye Ekonomisine İlişkin Bir Uygulama", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 20(1), ss. 77-94.
- Aristovnik, A. (2006), "The Determinants ve Excessiveness of Current Account Deficits in Eastern Europe ve The Former Soviet Union", *The William Davidson Institute WorkingPaper* (827), ss. 1-26.
- Atış, A. G. ve Saygılı, F. (2014), "Türkiye'de Cari Açığın Belirleyicilerinin Ampirik Analizi", *Sosyoekonomi*, 10(21), ss. 87-104.
- Bahmani-Oskooee, M. ve Chi Wing Ng, R. (2002), "Long-Run Demand for Money in Hong Kong: An Application of The ARDL Model", *International Journal Of Business and Economics*, 1(2), ss. 147-155.
- Bayraktutan, Y. ve Demirtaş, I. (2011), "Gelişmekte Olan Ülkelerde Cari Açığın Belirleyicileri: Panel Veri Analizi", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(2), ss. 1-28 .
- Bilgili, F. ve Bilgili, E. (1998), "Bütçe Açığının Cari İşlemler Dengesi Üzerindeki Etkileri: Teori ve Uygulama", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 146, ss. 4-16.
- Brissimis, S. N., Hondroyiannis, G., Papazoglou, C., Tsaveas, N. T ve Vasardani, M. A. (2010), "Current Account Determinants and External Sustainability in Periods of Structural Change", *Bank of Greece Working Paper* (117), ss. 1-38.

- Brissimis, S., Hondroyiannis, G., Papazoglou, C., Tsaveas, N ve Vasardani, M. (2011), "The Determinants of Current Account Imbalances In The Euro Area: A Panel Estimation Approach", Munich Personal Repec Archive (35362), 1-30.
- Brown, R. L., Durbin, J. ve Evans, J. M. (1975), "Techniques For Testing The Constancy of Regression Relations Overtime", Journal of The Royal Statistical Society, 37(13), ss. 149-163.
- Caldéron, C., Chong, A ve Loayza, N. (2002), "Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries", Contributions to Macroeconomics, 2(1), ss. 1-31.
- Caldéron, C., Chong, A ve Zanforlin, L. (2001), "Are African Current Account Deficits Different? Stylized Facts, Transitory Shocks and Decomposition Analysis", IMF Working Paper, 1(4), ss. 1-39.
- Caldéron, C., Chong, A. ve Loayza, N. (2000), "Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries", Policy Research Working Paper(2398), ss. 1-37.
- Choi, H., Mark, N. C ve Sul, D. (2008). "Endogenous Discounting, The World Saving Glut and The U.S. Current Account", Journal of International Economics (75), ss. 30-53.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root", Journal of the American Statistical Association, 74, ss. 427-431.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", Econometrica, 49(4), ss. 1057-1072.
- Eken, A. (1990), "Cari İşlemler Dengesi Üzerine Model Çalışması", Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Araştırma Genel Müdürlüğü Tartışma Tebliği(9020), ss. 73-90.
- Enders, W. (1995), Applied Econometric Time Series, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Engel, C ve Rogers, J. H. (2006), "The U.S. Current Account Deficit and The Expected Share of World Output", Journal of Monetary Economics (53), ss. 1063-1093.
- Frimpong, J. M. ve Oteng-Abayie, E. F. (2006), "Bounds Testing Approach: An Examination of Foreign Direct Investment, Trade and Growth Relationships", Munich Personal RePEc Archive (MPRA)(352), ss. 1-22.
- Glick, R. ve Rogoff, K. (1995), "Global Versus Country-Specific Productivity Shocks and The Current Account", Journal of Monetary Economic, 35(1), ss. 159-192.
- Granger, C. W. ve Newbold, P. (1974), "Spurious Regressions in Econometrics", Journal of Econometrics, 2(2), ss. 111-120.

- Hasan, A. ve Nasir, Z. (2008), "Macroeconomic Factors and Equity Prices: An Empirical Investigation by Using ARDL Approach", *The Pakistan Development Review*, 47(4), ss. 501- 513.
- Herrmann, S ve Jochem, A. (2005), "Determinants of Current Account Developments in the Central and East European EU Member States – Consequences for the Enlargement of the Euro Area", *Deutsche Bundesbank Discussion Paper* (32), ss. 1-43.
- Ketenci, N ve Uz, İ. (2009), "Determinants of Current Account in The EU: The Relation Between Internal and External Balances", *International Conference on Applied Economics*, ss. 297-306.
- Ketenci, N. (2010), "Major Determinants of Current Account in Russia", *Transition Studies Review*, 17(4), ss. 790-806.
- Kolsuz, G. ve Yeldan, E. (2014), "1980 Sonrası Türkiye Ekonomisinde Büyümenin Kaynaklarının Ayrıştırılması", *Çalışma ve Toplum Dergisi*(1), ss. 49-66.
- Kutlar, A. ve Şimşek, M. (2001), "Türkiye’de Bütçe Açıklarının Dış Ticaret Açıklarına Etkileri Ekonometrik Bir Yaklaşım: 1984(4)-2000(2)", *Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi*, 16(1), ss. 1-13.
- Liang, S. (2012), "Determinants of The U.S. Current Account", *International Journal of Social and Human Sciences* (6), ss. 297-302.
- Lim, C. ve McAleer, M. (2001), "Cointegration Analysis of Quarterly Tourism Demand By Hong Kong and Singapore For Australia", *Applied Economics*, 33, ss. 1599-1619.
- MacKinnon, J. G. (1991), Critical values for cointegration tests, Chapter 13 in *Long-Run Economic Relationships: Readings in Cointegration*, ed. R. F. Engle and C. W. J. Granger, Oxford University Press.
- Murty, K. S., Sailaja, K ve Mulugeta, D. W. (2013), "Macroeconomic Determinants of Current Account Deficit in Ethiopia", *Excel International Journal of Multidisciplinary Management Studies*, 3(1), ss. 1-13.
- Obstfeld, M ve Rogoff, K. (1994), "The Intertemporal Approach to The Current Account", *National Bureau Economic Research* (4893), ss. 1-75.
- Pesaran, M. H. ve Pesaran, B. (1997), *Working with Microfit 4.0: Interactive Econometric Analysis*, Oxford University Press.
- Pesaran, M. H. ve Shin, Y. (1998), "An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis", *Econometric Society Monographs*, 31, ss. 371-413.
- Pesaran, M. H. ve Smith, R. P. (1998), "Structural Analysis of Cointegrating VARs", *Journal of Economic Survey*, 12(5), ss. 471-505.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (1996), "Testing for The Existence of A Long-Run Relationship", *University of Cambridge, DAE Working Paper* (9622), ss. 1-20.

- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. P. (2001), "Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationship", *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), ss. 289-326.
- Sharifi-Renani, H. (2007), "Demand for Money in Iran: An ARDL Approach", *MPRA(8224)*, ss. 1-10.
- Şentürk, M. (2014), "Türkiye'de Cari İşlemler Açığı Etkileyen Faktörlerin VAR Modelleri ile Analizi", Doktora Tezi, Malatya.
- Şimşek, M. ve Kadılar, C. (2004), "Türkiye'nin İthalat Talebi Fonksiyonunun Sınır Testi Yaklaşımı ile Eşbütünlük Analizi: 1970-2002", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5(1), ss. 27-34.
- Taylor, A. M. (2002), "A Century of Current Account Dynamics", *Journal of International Money and Finance*, 21(6), ss. 725-748.
- Terzi, N. ve Sarıdoğan, E. (2007), "An Econometric Analysis of The Current Account Deficit in Turkish Economy", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 22(1), ss. 123-142.
- Toda, H. Y. Ve Yamamoto, T. (1995), "Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes", *Journal of Econometrics*, 66(1-2), ss. 225-250.
- Utkulu, U. (2003), "Türkiye'de Bütçe Açıkları ve Dış Ticaret Açıkları Gerçekten İkiz Mi? Koentegrasyon ve Nedensellik Bulguları", *D.E.Ü.İ.İ.B.F.Dergisi*, 18(1), ss. 45-61.
- Yavuz, N. Ç. (2006), "Türkiye'de Turizm Gelirlerinin Ekonomik Büyümeye Etkisinin Testi: Yapısal Kırılma Ve Nedensellik Analizi", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 7(2), ss. 162-171.
- Zengin, A. (2000), "Reel Döviz Kuru Hareketleri ve Dış Ticaret Fiyatları (Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bulgular)", *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(2), ss. 27-41.

HANGİ ÜRÜN KATEGORİSİ TÜKETİCİLERİN PERAKENDECI MAĞAZA TERCİHLERİNDE EN BÜYÜK ETKİYE SAHİP? LİDER ÜRÜN YAKLAŞIMI

*Enes Emre BAŞAR**

Alınış Tarihi: 18 Ekim 2017

Kabul Tarihi: 28 Mart 2018

Öz: Son yıllarda perakendecilik sektöründe çok sayıda aktörün yer alması, yoğun bir rekabet yaşanmasına neden olmaktadır. Bu nedenle, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi, giderek önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda, pazarlama alanında oldukça fazla çalışma yapıldığı görülmektedir. Çalışmalarda genel olarak; düşük fiyat, mesafe/yer, mağaza atmosferi ve imajı, ürün çeşitliliği ve kalitesi gibi mağaza ve ürün niteliklerine odaklanılmıştır. Ancak yapılan çalışmalarda tüketicilerin satın almayı planladıkları ürünlerin perakendeci mağaza tercihlerinde nasıl bir etkisinin olduğu çok fazla irdelenmemiştir. Hangi ürün kategorilerinin mağaza tercihinde önemli olduğunu ifade eden lider ürün kavramı ise tüketici satın alma süreçlerini açıklamakta ve böylece perakendeci mağaza tercihinde farklı bir bakış açısı sağlamaktadır. Buradan hareketle, çalışmada hangi ürün kategorisinin lider ürün olduğu belirlenmeye çalışılmış ve lider ürünün perakendeci mağaza tercihinde etkileri incelenmiştir. Bu sayede literatürde önemli bir boşluğun doldurulması hedeflenmiştir. Araştırma kapsamında Erzurum İli Merkez İlçe’de yaşayan 18 yaş ve üstü 444 tüketiciden anket çalışması yoluyla veri temini yapılmıştır. Elde edilen verilere yapılan çeşitli analizler sonucunda ulaşılan bulgular, meyve-sebze ürün kategorisinin tüketicilerin perakendeci mağaza tercihleri üzerinde en büyük etkiye sahip olduğunu göstermiş ve bu kategorinin lider ürün olduğunu ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Lider Ürün, Perakendecilik, Perakendeci Mağaza Tercihi, Ürün

WHICH PRODUCT CATEGORY HAS THE LARGEST EFFECT ON CONSUMERS’ RETAIL STORE CHOICES? LEAD PRODUCT APPROACH

Abstract: The presence of a large number of actors in the retail sector in recent years has led to intense competition. For this reason, it is increasingly important to determine the factors that affect retailer store preferences of consumers. In this direction, it is seen that a lot of studies have been done in the field of marketing. It has been generally focused that in these studies, low price, distance / location, store atmosphere and image, product variety and quality. These studies, however, have not revealed how the products consumers are planning to purchase have an effect on retailer store preferences. The lead product concept expresses which product categories are important in the retail store preference and explains consumer purchasing processes, thus providing a different perspective on retailer store preference. In this respect, the current study has tried to determine which product category is the lead product and examined the effects of lead product retailer's store preference. Thus, it is aimed to fill an important gap in the literature.

* Dr. Öğretim Üyesi, Bayburt Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

In the scope of the research, the obtained data via the survey method from 444 consumers aged 18 years and living in the central district of Erzurum were analyzed. Findings show that fruit-vegetable product category is the lead product due to it has the greatest influence on consumers' retail store preferences.

Keywords: Lead Product, Retailing, Preference of Retail Stores, Product

I. Giriş

Son yıllarda perakendecilik sektörü küresel ölçekte hızlı bir gelişme göstermekte ve sektörde yoğun bir rekabet yaşanmaktadır. Bu nedenle, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini etkileyen faktörlerin belirlenmesi önemlidir. Bu faktörlerin belirlenmesi için pazarlama alanında oldukça fazla çalışma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar genellikle; düşük fiyat, mesafe/yer, mağaza atmosferi ve imajı, ürün çeşitliliği ve kalitesi gibi mağaza ve ürün niteliklerine odaklanmıştır. Ancak yapılan çalışmaların birçoğunda, tüketicilerin satın almayı planladıkları ürünlerin perakendeci mağaza tercihlerinde nasıl bir etkisinin olduğu açıklanmamıştır. Bu bağlamda lider ürün, tüketici satın alma süreçlerini açıklayan ve böylece perakendeci mağaza tercihinine farklı bir bakış açısı sağlayan bir kavramdır. Yani lider ürün, hangi ürün kategorilerinin mağaza tercihinde önemli olduğunu ifade etmektedir.

Perakendeci mağaza tercihi süreci bilişsel bir yük getirdiği için, tüketiciler karar alırken harcadıkları zaman ve çabayı azaltmaya çalışırlar (Desai ve Hoyer, 2000, s.310). Bu problemi aşmanın bir yolu lider üründür. Ürün kategorileri ve tercih edilen mağaza arasında bir bağ oluşturan lider ürünün tespit edilmesi, tüketicilerin karşılaştıkları bilişsel yükü hafifletmektedir. Sonuç olarak lider ürün, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini kolaylaştırmaktadır.

Buradan hareketle, hangi ürün kategorisinin lider ürün olduğu belirlenmeye çalışılmış ve lider ürünün perakendeci mağaza tercihinine etkileri incelenmiştir. Yapılan çalışmanın literatüre önemli katkılar sunacağı öngörülmektedir. Çalışmada öncelikle perakendecilik kavramı, perakendeciliğin gelişimi, perakendeci mağaza tercihi ve lider ürün kavramı hakkında literatür incelemesi yapılmıştır. Daha sonra konuya ilişkin olarak saha araştırması yapılmış; elde edilen verilerle yapılan analizler sonucunda ulaşılan bulgular yorumlanmıştır.

II. Kavramsal Çerçeve

A. Perakendecilik Kavramı

“Doğru ürünlerin, doğru zamanda, doğru fiyatla, doğru miktarlarda ve doğru yerlerde bulundurulmasını hedefleyen dağıtım kanallarının en önemli halkası, ürünün tüketici ile karşılaştığı perakendecilerdir” (Madaan, 2009, s.121). Perakendecilik, mal ve hizmetlerin doğrudan son tüketicilere pazarlanması ile ilgili etkinlikler bütünüdür (Tek, 1994). Yani perakendecilik; mal ve hizmetlerin doğrudan doğruya son tüketicilere satılmasıyla ilgili

faaliyetleri yürütmektir (İslamoğlu, 2000). Literatürde perakendecilik tanımları incelendiğinde hepsinin ortak noktasının ürün veya hizmetlerin son tüketicilere pazarlanması olduğu görülmektedir. Son tüketici; “mal ve hizmetleri üretim faaliyetleri için değil, tamamen kendi gereksinimleri için kullanan ve tüketenlere denilmektedir” (Tek, 1994, s.128). Bu bağlamda “perakendecilik hangi yoldan olursa olsun (fabrikadan tüketiciye, kapıdan kapıya, mağazalı veya mağazasız vb.) son tüketicilere yapılan satışları kapsamaktadır” (Stern ve El-Ansary, 1977, s.213).

Perakendeciliğin tüketicilere sağladığı çeşitli faydalar bulunmaktadır. Bunlar; yer, mülkiyet, zaman, şekil ve bilgilendirme faydaları şeklinde özetlenebilir (Onurlubaş ve Dinçer, 2017). Yer faydası, perakendeci mağazaların tüketicilere yakın yerlerde kurularak ihtiyaçlarını en kolay şekilde karşılayabilmelerini ifade etmektedir. Mülkiyet faydası, perakendecilerin satacakları ürünleri hazır bulundurmalarıdır. Zaman faydası, perakendecilerin, tüketicilerin ihtiyaçları olan ürünleri istedikleri zaman alabilmelerini sağlamalarıdır. Şekil faydası, tüketicilerin ihtiyaç duydukları ürünlerin perakendeciler tarafından ergonomik bir şekilde sunulmasıdır. Son olarak bilgilendirilme faydası, perakendecilerin tüketicileri mağaza ve ürünler hakkında bilgilendirmesi olarak ifade edilebilir (Varinli ve Oyman, 2013).

B. Perakendeci Mağaza Tercihleri

Perakendeci mağaza tercihi, pazarlama alanında oldukça fazla irdelenmiş bir konudur. 1980’li yıllardan itibaren bu alanda birçok araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalarda, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini açıklamak için çoğunlukla mağaza nitelikleri konusuna odaklanılmıştır. Bu araştırmalarda dört niteliğin diğerlerine göre daha fazla öne çıktığı görülmektedir (Solgaard ve Hansen, 2003). Bu nitelikler; düşük fiyat, mesafe/yer, mağaza atmosferi ve mağaza imajıdır.

Yapılan araştırmalarda perakendeci mağazaların uyguladıkları düşük fiyat stratejisinin, tüketicilerin mağaza tercihlerine önemli bir etkisinin olduğu ileri sürülmüştür (örn. Hansen, 2001; Sweeney ve Soutar, 2001; Bell ve Zhang, 2006; Baydaş ve Bayat, 2016). Buna göre, ürünlerinin genel fiyat düzeyi rakiplerinden daha düşük olan perakendeci mağazalar daha fazla tercih edilmektedirler.

Tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerinde önemli olan bir diğer konu da mesafe/yerdir. Tüketiciler, kendilerine yakın yerlerde kurulan perakendeci mağazaları daha fazla tercih etmektedirler (örn. Tobin vd., 1995; Hyman ve Mayhew, 2001; Rhim vd., 2003; Marianow vd., 2008).

Araştırmacıların çoğunlukla üzerinde durdukları bir diğer konu mağaza atmosferidir (örn. Bucklin vd., 1996; Finn ve Louviere, 1996; Blackwell vd., 2001; Levy ve Weitz, 2001). Perakendeci mağazanın tasarımı, aydınlatması, ısısı, kokusu, rengi ve temizliği gibi unsurlar mağaza atmosferini

oluşturmaktadır. Mağaza atmosferi, perakendeciyi rakiplerinden farklılaştıran ve tüketici tercihlerini etkileyen önemli bir rekabet unsurudur (Arslan, 2006).

Tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini etkileyen önemli unsurlardan biri de mağaza imajıdır (örn. Martineau, 1958; Lindquist, 1974; Peterson ve Kerin, 1983; Zimmer ve Golden, 1988; Keaveney ve Hunt, 1992; Haugtvedt vd., 1992; Chowdhury vd., 1998). Mağaza imajı, mağazanın psikolojik ve fiziksel yapısının müşteriler tarafından algılanmasıdır ve tüketicilerin mağaza tercihlerinde ve bağlılıklarında önemli bir etkidir (Arslan, 2006).

Tüketicilerin mağaza tercihlerini açıklamak için yapılan çalışmalarda mağaza niteliklerinin yanı sıra, ürün nitelikleri konusu da ele alınmıştır. Bu çalışmalar çoğunlukla; ürün çeşitliliği ve ürün kalitesi konularına yoğunlaşmıştır. Yapılan araştırmalarda çok ürün çeşidi bulunduran perakendeci mağazaların daha fazla tercih edildikleri belirtilmiştir (örn. Boyd ve Bahn, 2009; Flapper vd., 2010; Rodriguez ve Aydın, 2011; Cadeaux ve Dubelaar, 2012).

Perakendeci mağazalarda satışa sunulan ürünlerin kalitesi, mağaza tercihinde önemli bir unsurdur. Yapılan araştırmalarda, ürünlerinin genel kalitesi yüksek olan perakendecilerin daha fazla tercih edildikleri görülmektedir (örn. Bruggen vd., 1996; Raju ve Lonial, 2002; Benner vd., 2003; Jover ve diğ., 2004; Skarmeas vd., 2008).

Bu çalışmalarda dikkate alınmayan unsur ise perakendeci mağaza tercihinde hangi ürün kategorilerinin daha fazla etkili olduğudur. Çünkü tüketiciler, istek ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde tatmin edecek ürünleri satın alabilecekleri mağazaları tercih etmektedirler. Bir mağazanın genel karlılığının artırılması için tüketiciler tarafından en çok arzu edilen ürün kategorilerinin doğru belirlenmesi önemlidir (Chen vd., 1999, s.211).

C. Lider Ürün Kavramı

Önceki çalışmalarda tüketicilerin mağaza tercihlerini etkileyen mağaza nitelikleri kapsamlı bir şekilde irdelenmiştir. Ancak, bu çalışmaların birçoğunda tüketicilerin satın almayı planladıkları ürünlerin perakendeci mağaza tercihlerinde nasıl bir etkisinin olduğu izah edilmemiştir. Lider ürün ise tüketici satın alma süreçlerini açıklayan ve böylece perakendeci mağaza tercihiyle farklı bir bakış açısı getiren bir kavramdır (Choi, 2005, s.71).

Literatürde “lider ürün” ilk olarak Dreze ve Hoch (1998, s.461) tarafından kavramsallaştırılmıştır. Bu çalışmada ürünler “belirli bir mağaza ile ilişkili olanlar” ve “herhangi bir mağaza ile ilişkili olmayan ve rastgele satın alınanlar” şeklinde gruplandırılmıştır. Belirli bir mağaza ile ilişkili olan ürünler, ürün kategorileri ve bu ürün kategorileri için en çok tercih edilen mağazalar arasındaki ilişkileri açıklamaktadır. Bu nedenle lider ürün kavramıyla oldukça yakın anlamdadır. Chen vd (1999) lider ürün kavramını; alışveriş listesinin ilk sırasında yer alan ürün olarak tanımlamışlardır.

Mağaza tercihinde lider ürün etkisinin teorik temelinde küme teorisi yer alır (Hauser ve Wernerfelt, 1990; Roberts ve Lattin, 1991; Desai ve Hoyer, 2000; Nordfalt vd., 2004). Bu teorinin yer aldığı çalışmaların birçoğu, tüketicilerin marka ve mağaza tercihlerini açıklamaya çalışmaktadır. Küme teorisine göre, tüketicilerin karar alma süreci iki aşamalıdır (Hauser ve Wernerfelt 1990, s.395). İlk aşamada, tüketiciler geçmiş mağaza deneyimleri ve alışveriş ihtiyaçları doğrultusunda listelenmiş tüm mağazalardan bir grup seçerler. Bu grup kümeyi oluşturur. İkinci aşamada ise kümeden bir mağaza seçilir. Mağaza seçme süreci bilişsel bir yük getirdiği için, tüketiciler karar alırken harcadıkları zamanı ve çabaları azaltmaya çalışırlar (Desai ve Hoyer, 2000, s.311). Böyle bir problemi aşmanın yolu lider üründür. Ürün kategorileri ve tercih edilen mağaza arasında bir bağ oluşturan lider ürünün tespit edilmesi, tüketicilerin bilişsel yükünü azaltmaktadır.

Choi (2005, 239), ürün kategorileri arasında çabuk bozulabilen ve hızlı tüketilen ürünlerin tüketicilerin mağaza tercihlerinde daha etkili olduğunu ifade etmiştir. Tüketiciler çabuk bozulabilen ürünleri satın aldıkları perakendeci mağazalara daha fazla dikkat etmektedirler. Bu nedenle çabuk bozulabilen ürünler tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerinde daha fazla etkili olmaktadır. Ayrıca tüketiciler sık satın alınan ürünler hakkında daha fazla bilgi sahibi olduklarından, mağaza tercihlerinde bu bilgilerini kullanmaktadırlar (Tsiros ve Heilman, 2005, s.116).

Araştırmanın kavramsal çerçevesi doğrultusunda geliştirilen hipotez şu şekildedir:

H1: Tüketicilerin perakendeci mağaza tercihleri üzerinde belirli bir ürün kategorisinin diğer ürün kategorilerine göre istatistiki olarak daha büyük ve anlamlı etkisi vardır.

III. Metodoloji

A. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

Bu araştırmanın amacı, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerinde en büyük etkiye sahip olan ürün kategorisinin belirlenmesidir.

Araştırmanın en önemli kısıtı ise zaman ve maddi kaynak yetersizliğinden dolayı sadece Erzurum'da yaşayan sınırlı sayıda tüketici üzerinde uygulanmış olmasıdır.

B. Örneklem Süreci

Araştırmanın ana kümesini Erzurum Merkez İlçe'de yaşayan 18 yaş ve üstü tüketiciler oluşturmaktadır. Örneklem yöntemi olarak kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Anket çalışması 03.07.2017-15.07.2017 tarihleri arasında yapılmıştır. 500 kişiye anket uygulanmış, yanlış ve eksik doldurulan anketler elenerek 444 anket değerlendirmeye alınmıştır.

C. Veri Toplama Yöntem ve Aracı

Araştırmada veriler kapalı uçlu soruların yer aldığı anket yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Anket çalışması yüz yüze mülakat şeklinde uygulanmıştır. Anket formunda üç grup soru yer almaktadır. Birinci grupta, tüketicilerin en sık ziyaret ettikleri perakendeci mağazaları ve bu mağazalardan satın aldıkları ürün kategorilerini belirlemeye yönelik iki soru; ikinci grupta, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerinde etkili olan ürün kategorilerini belirlemeye yönelik beşli Likert ölçeğiyle hazırlanmış bir soru (1: Hiç etkili değil ve 5: Çok etkili), üçüncü grupta ise katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik 5 soru bulunmaktadır.

Verilerin analizinde SPSS 22 istatistik programı kullanılarak ortalamalar, standart sapma, frekans dağılımları ve ki-kare analizleri uygulanmıştır.

IV. Bulgular

A. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların %47,4'ü kadınlardan, %52,6'sı ise erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların, %66,3'ünü evliler ve %33,7'sini bekârlar oluşturmaktadır. Katılımcıların çoğunlukla; 27-35 yaş gurubunda (%36,3), memur (%33,1), lisans ve lisansüstü eğitim düzeyinde (%63,8) ve 3001-4500 TL arasında gelire sahip (%62,7) tüketicilerden oluştuğu tespit edilmiştir.

B. Perakendeci Mağazalara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Tüketicilerin en fazla tercih ettikleri perakendeci mağazaların belirlenmesi amacıyla katılımcılardan, en sık ziyaret ettikleri perakendeci mağazaları sıralamaları istenmiştir. Sonuçlar Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Perakendeci Mağazalara İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Perakendeci Mağazalar	Frekans	Yüzde
Bim	221	64,2
Güvendidik	139	40,4
Tema	213	61,9
Şok	84	24,4
Carrefour	278	80,8
Migros	291	84,6
Düzyün	203	59,0
Yerel Market	249	72,4
Diğer	66	19,2

Tablo 1’de görüldüğü üzere katılımcıların en sık ziyaret ettikleri perakendeci mağaza %84,6 ile Migros’tur. İkinci sırada %80,8 ile Carrefour, üçüncü sırada ise %72,4 ile Yerel Marketler yer almaktadır.

C. Ürün Kategorilerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Perakendeci mağaza tercihinde en etkili ürün kategorilerinin belirlenmesi amacıyla katılımcılardan, perakendeci mağaza tercihlerini en fazla etkileyen ürün kategorilerini sıralamaları istenmiştir. Sonuçlar Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Perakendeci Mağaza Tercihinde Etkili Olan Ürün Kategorilerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Ürün Kategorileri	Ortalama*	Standart Sapma
Bakliyat	2,20	1,10
Unlu Mamuller	2,54	1,29
Şarküteri	3,28	1,33
Kuruyemiş	2,22	1,10
Meyve-Sebze	4,02	1,28
İçecekler	2,42	1,25
Temizlik Ürünleri	2,18	1,13
Kişisel Bakım Ürünleri	1,81	1,01
Konserve Gıdalar	2,01	1,19

* 1: Hiç etkili değil; 5: Çok etkili

Tablo 2’de görüldüğü üzere, ürün kategorileri arasında en yüksek ortalama meyve-sebze kategorisi sahiptir (4,02). İkinci sırada şarküteri kategorisi yer almaktadır (3,28). Kişisel bakım ürünlerinin ortalaması ise ürün kategorileri arasında en düşük ortalamayı almıştır (1,81).

D. Ürün Kategorileri ile Perakendeci Mağazalar Arasındaki İlişkiler

Ürün kategorileri ile tercih edilen perakendeci mağazalar arasındaki ilişkilerin tespit edilmesi için Ki-kare analizi yapılmıştır. Ki-kare analizi yapılırken her bir ürün kategorisi ile tercih edilen perakendeci mağazalar tek tek analiz edilmiştir. Ki-kare analiz değerlerinin hesaplanmasında çapraz tablolardan yararlanılmıştır. Çapraz tablo sonuçları özet olarak Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3: Ürün Kategorileri ile Tercih Edilen Perakendeci Mağazalar Arasındaki İlişkiler

Perakendeci Mağaza/Ürün Kategorisi	Bakliyat	Unlu Mamuller	Şarküteri	Kuruyemiş	Meyve -Sebze	İçecekler	Temizlik Ürünleri	Kişisel Bakım Ürünleri	Konserve Gıdalar
Bim	57*	27*	17*	44*	11	45*	16*	23*	23*
Güvendik	18*	39*	21*	24*	33	32*	22*	13*	16*
Tema	41*	46*	62*	38*	88*	39*	33*	22*	39*
Şok	11*	15*	17	21*	25	30*	10	3*	0
Carrefour	46*	38*	94*	61*	105*	53*	43*	37*	31*
Migros	40*	75*	102*	62*	128*	67*	23*	33*	22
Düzgün	42*	38*	50*	25*	62*	37*	51*	0	31*
Yerel Market	41*	75*	40*	5*	34*	45*	0	0	12*
Diğer	0	31*	29*	62*	56*	0	0	14*	0
TOPLAM**	296	384	415	342	473	348	188	145	174

*:%95 güven aralığında anlamlı çıkan değişkenler

** : Toplam değer hesaplanırken sadece %95 güven aralığında anlamlı çıkan değişkenler esas alınmıştır.

Tablo 4'te Ki-kare analizi sonucunda istatistiki olarak anlamlı olan değişkenlerin; Pearson Ki-kare değerleri, serbestlik dereceleri (sd) ve anlamlılık düzeyleri (p) gösterilmiştir (p<0,05).

Tablo 4: Ürün Kategorileri ile Tercih Edilen Perakendeci Mağazaların Pearson Ki-Kare Değerleri

Perakendeci Mağaza/Ürün Kategorileri	Pearson Ki-kare	Sd	p	Perakendeci Mağaza/Ürün Kategorileri	Pearson Ki-kare	Sd	p
Bim*Bakliyat	156,66	7	0,00	Carrefour*İçecekler	211,237	7	0,00
Bim*Unlu Mamüller	56,820	7	0,00	Carrefour*Kişisel Bakım	118,40	7	0,00
Bim*Şarküteri	109,89	9	0,00	Carrefour* Konserve Gıdalar	55,01	7	0,00
Bim*Kuruyemiş	72,21	7	0,00	Carrefour*Temizlik Ürünleri	73,64	7	0,00
Bim*İçecekler	91,49	7	0,00	Migros*Bakliyat	42,63	7	0,00
Bim*Kişisel Bakım	152,67	6	0,00	Migros*Unlu Mamuller	65,60	7	0,00
Bim*Konserve Gıdalar	132,09	6	0,00	Migros*Şarküteri	51,77	9	0,00
Bim*Temizlik Ürünleri	88,63	7	0,00	Migros*Kuruyemiş	15,15	7	0,34
Güvendik*Bakliyat	126,24	7	0,00	Migros*Temizlik Ürünleri	97,65	7	0,00
Güvendik*Unlu Mamuller	74,70	7	0,00	Migros*Meyve-sebze	56,35	8	0,00
Güvendik*Şarküteri	71,09	7	0,00	Migros*İçecekler	79,28	7	0,00

Güvendik*Kuruyemiş	80,61	7	0,00	Migros*Kişisel Bakım	120,19	7	0,00
Güvendik*İçecekler	138,37	7	0,00	Migros*Konserve Gıdalar	44,74	6	0,00
Güvendik*Kişisel Bakım	126,81	6	0,00	Düzgün*Bakliyat	55,48	7	,00
Güvendik* Konserve Gıdalar	87,325	6	0,00	Düzgün*Unlu Mamuller	88,90	7	,00
Güvendik*Temizlik Ürünleri	63,29	7	0,00	Düzgün*Şarküteri	82,28	9	,00
Tema*Bakliyat	69,68	6	0,00	Düzgün*Kuruyemiş	36,67	7	,00
Tema*Unlu Mamuller	65,93	7	0,00	Düzgün*Meyve-sebze	27,00	7	,01
Tema* Şarküteri	89,75	9	0,00	Düzgün*İçecekler	74,05	7	,00
Tema* Kuruyemiş	24,09	7	0,00	Düzgün*Temizlik Ürünleri	108,00	7	,00
Tema*Meyve-sebze	41,91	7	0,00	Düzgün*Konserve Gıdalar	112,78	6	,00
Tema* İçecekler	47,72	7	0,00	Yerel market* Bakliyat	81,11	7	,00
Tema* Kişisel Bakım	116,65	7	0,00	Yerel market* Unlu Mamuller	92,97	7	,00
Tema*Temizlik Ürünleri	73,98	7	0,00	Yerel market* Şarküteri	106,82	9	,00
Şok*Bakliyat	37,10	7	0,00	Yerel Market* Kuruyemiş	70,33	7	,00
Şok* Unlu Mamuller	47,57	7	0,00	Yerel Market*Meyve-sebze	86,34	8	,00
Şok* Kuruyemiş	60,68	7	0,00	Yerel market* İçecekler	118,26	7	,00
Şok* İçecekler	119,81	7	0,00	Yerel market* Konserve Gıdalar	39,95	6	,00
Şok* Kişisel Bakım	70,64	7	0,00	Diğer*Unlu Mamuller	45,30	7	,00
Carrefour*Bakliyat	42,07	7	0,00	Diğer* Şarküteri	72,95	9	,00
Carrefour*Unlu Mamuller	65,14	7	0,00	Diğer* Kuruyemiş	64,27	7	,00
Carrefour* Şarküteri	89,71	9	0,00	Diğer*Meyve-sebze	44,26	8	,00
Carrefour* Kuruyemiş	54,80	7	0,00	Diğer*Kişisel Bakım	11,90	7	,00
Carrefour*Meyve-sebze	108,68	7	0,00				

Analiz sonucunda anlamlı çıkan değişkenler incelenerek aşağıdaki sonuçlar tespit edilmiştir:

Bakliyat kategorisinde en fazla tercih edilen perakendeci mağaza Bim'dir (67, $p<0,05$). Unlu mamuller kategorisinde en fazla Migros ve yerel market tercih edilmektedir (62, $p<0,05$). Şarküteri kategorisinde, ilk olarak Migros (102, $p<0,05$), ikinci olarak Carrefour tercih edilmektedir (94, $p<0,05$). Kuruyemiş kategorisinde en fazla Migros tercih edilmektedir (65, $p<0,05$). Meyve-sebze kategorisinde en fazla Migros (128, $p<0,05$), daha sonra Carrefour (105, $p<0,05$) tercih edilmektedir. İçecekler kategorisinde en fazla Migros tercih edilmektedir (67, $p<0,00$). Kişisel bakım ürünleri kategorisinde Carrefour daha fazla tercih edilmektedir (37, $p<0,00$). Konserve gıdalar kategorisinde en fazla Tema tercih edilmektedir (39, $p<0,05$). Son olarak temizlik ürünlerinde ise Düzgün daha fazla tercih edilmektedir (51, $p<0,05$). Tablo 4.'te görüleceği üzere, analiz sonucunda %95 güven aralığında anlamlı çıkan değişken değerleri her bir ürün kategorisi için tek tek hesaplanarak toplam değerler elde edilmiştir. Buna göre en yüksek toplam değere sahip ürün kategorisi meyve-sebzedir (473). En düşük değere ise kişisel bakım ürünleri sahiptir (145).

Bu sonuçlar göz önünde bulundurularak ürün kategorilerinde en yüksek değerden en düşük değere göre sıralama yapılmıştır. Sonuçlar Tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5: Perakendeci Mağaza Tercihinde Etkili Olan Ürün Kategorilerinin Sıralaması

Sıra No	Ürün Kategorisi	Sayı	Perakendeci Mağaza*	Toplam Değer
1	Meyve-sebze	128	Migros	473
2	Şarküteri	102	Migros	415
3	Unlu Mamuller	75	Migros-Yerel Market	384
4	İçecekler	67	Migros	348
5	Kuruyemiş	62	Migros	342
6	Bakliyat	57	Bim	296
7	Temizlik Ürünleri	51	Düzgün	188
8	Konserve Gıdalar	39	Tema	174
9	Kişisel Bakım Ürünleri	37	Carrefour	145

*: Ürün kategorisinin en yüksek sayıyı aldığı perakendeci mağaza esas alınmıştır.

Tablo 5'de görüldüğü üzere perakendeci mağaza tercihi etkili olan ürün kategorilerinden en yüksek toplam değere sahip olan ürün kategorisi meyve-sebzedir (473). Meyve-sebze kategorisinin en fazla tercih edildiği perakendeci mağaza ise Migros'tur (128). Perakendeci mağaza tercihi etkili olan ürün kategorilerinden toplam değeri en yüksek ikinci kategori şarküteridir (415). Şarküteri ürünlerinin en fazla tercih edildiği perakendeci mağaza

Migros'tur (102). Üçüncü sırada yer alan ürün kategorisi unlu mamullerdir (384). Unlu mamullerin tercihinde Migros ve Yerel marketler daha yüksek değere sahiptirler (75). Son sırada ise kişisel bakım ürünleri yer almaktadır (145).

Analiz sonuçları göz önüne alındığında, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini en fazla etkileyen ürün kategorisinin meyve-sebze olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle meyve-sebze lider ürün olarak belirlenmiştir. Tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini en fazla etkileyen diğer ürün kategorileri ise sırasıyla şarküteri ve unlu mamullerdir. Bu ürün kategorilerinin her biri çabuk bozulabilen ürünlerdir.

Tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini en az etkileyen ürün kategorilerinin; kişisel bakım ürünleri, konserve gıdalar ve temizlik ürünleri olduğu tespit edilmiştir. Bu ürün kategorileri çabuk bozulmayan ürünlerdir.

Ayrıca tüketicilerin en fazla tercih ettikleri perakendeci mağaza Migros'tur (bkz. Tablo 2).

Özetle, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihleri üzerinde en büyük etkiye sahip ürün kategorisi meyve-sebzedir. Bunu, şarküteri ve unlu mamuller takip etmektedir. Bu sonuçlar ışığında H1 hipotezi kabul edilmiştir.

V. Sonuç

Tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerinde en fazla etkili olan ürün kategorilerinin belirlenmesi amacıyla yapılan bu çalışmadan elde edilen sonuçlar şöyledir:

Katılımcıların çoğunluğunu, 27-35 yaş grubunda 2001-3000 TL gelire sahip tüketiciler oluşturmaktadır.

Tüketicilerin en fazla tercih ettikleri perakendeci mağazaların, Migros ve Carrefour olduğu görülmektedir. Tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini en fazla etkileyen ürün kategorisinin ise meyve-sebze olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle meyve-sebze lider ürün kategorisi olarak belirlenmiştir. Perakendeci mağaza tercihinde en fazla etkisi olan diğer ürün kategorileri ise şarküteri ve unlu mamullerdir.

Yapılan analizler sonucunda, perakendeci mağaza tercihinde en fazla etkili olan ürün kategorileri ile en fazla tercih edilen perakendeci mağazalar arasında istatistiki olarak anlamlı ilişkiler olduğu görülmektedir. Buna göre; lider ürün olarak belirlenen meyve-sebze kategorisinin en fazla tercih edildiği perakendeci mağaza Migros'tur. Bununla birlikte, şarküteri ve unlu mamuller için de en fazla Migros tercih edilmektedir.

Diğer taraftan, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerini en az etkileyen ürün kategorilerinin; kişisel bakım ürünleri, konserve gıdalar ve temizlik ürünleri olduğu belirlenmiştir.

Bu sonuçlar doğrultusunda, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerinde lider ürünün önemli etkileri olduğu görülmektedir. Lider ürün olarak belirlenen meyve-sebze; çabuk bozulabilen ve raf ömrü kısa olan bir

ürün kategorisidir. Benzer şekilde, şarküteri ve unlu mamuller de aynı özelliklere sahiptirler. Ancak, tüketicilerin perakendeci mağaza tercihlerinde en az etkili olan kişisel bakım ürünleri, konserve gıdalar ve temizlik ürünleri; çabuk bozulmayan ve raf ömrü uzun ürünlerdir. Buradan hareketle, tazeliği tüketiciler tarafından önemsenen ürün kategorilerinin diğer ürün kategorilerine göre, perakendeci mağaza tercihinde daha büyük etkilere sahip oldukları söylenebilir. Bu sonuçlar, Choi (2005) ve Tsiros ve Heilman'ın (2005) çalışmalarında ulaştığı sonuçlarla örtüşmektedir.

Perakendecilik sektöründe faaliyet gösteren mağazaların; düşük fiyat, mesafe/yer, mağaza atmosferi ve imajı, ürün çeşitliliği ve kalitesi gibi mağaza ve ürün niteliklerinin yanı sıra, lider ürün etkisini de dikkate almaları, tüketiciler tarafından tercih edilmelerinde önem arz etmektedir. Bu bağlamda, perakendeci mağazaların; meyve-sebze, şarküteri ve unlu mamuller gibi ürün kategorilerini mağaza içerisinde ön planda tutmaları, bu ürün kategorilerini tedarik ederken tazeliklerine önem göstermeleri ve lider ürün kategorisine yönelik promosyonel çabalarını yoğunlaştırmaları kendilerine önemli rekabet avantajları sağlayacaktır. Gelecek çalışmalarda, lider ürün kavramının diğer pazar segmentlerinde olası etkilerinin araştırılmasının literatüre önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Arslan, M. (2006). *Mağaza Atmosferi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Aydın, K. (2005). *Perakende Yönetiminin Temelleri*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Baydaş, A ve Bayat, M. (2016). *Kırsal Kalkınma Perspektifinden Sektörel Pazarlama*. İstanbul: Kriter Yayınevi.
- Bell, P. ve Zhang, M., (2006). "Management Decision-Making in the Single Period Optimum Pricing Problem". *Journal of the Operational Research Society*. 57, 377-388.
- Berman, B. ve Evans, J. R. (1995). *Retail Management: A Strategic Approach*. New Jersey: Prentice Hall.
- Benner, J. M. ve Tushman, M. L. (2003). "Exploitation, Exploration, and Process Management: The Productivity Dilemma Revisited", *The Academy of Management Review*. 28(2), 238-256.
- Blackwell, R. D., Miniard, P. W. ve Engel, J. F. (2001). *In: Consumer Behavior*, Harcourt: Forth Worth.
- Boyd, D. E. ve Bahn, K. D. (2009). "When Do Large Product Assortments Benefit Consumers? An Information-Processing Perspective", *Journal of Retailing*, 85 (3), 288–297.

- Bruggen, G. H., Smidts, A. ve Wierenga, B. (1996). "The Impact of The Quality of A Marketing Decision Support System: An Experimental Study", *International Journal of Research in Marketing*, 13(4), 331–343.
- Bucklin, L. P., Ramaswamy, V. ve Majumdar, S. K. (1996). "Analyzing Channel Structures of Business Markets via The Structure-Output Paradigm", *International Journal of Research in Marketing*, 13, 73-87.
- Chen, Y., Hess, J. D., Wilcox, R. T. ve Zhang, Z. J. (1999). "Accounting Profits Versus Marketing Profits: A Relevant Metric for Category Management", *Marketing Science*, 18 (3), 208-229.
- Choi, P. (2005). *Lead Products, Marketing Profits, and Retail Store Choice*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Illinois: University of Illinois.
- Chowdhury, J., Reardon J. ve Srivastava, R. (1998). "Alternative Modes of Measuring Store Image: An Empirical Assessment of Structured versus Unstructured Measures", *Journal of Marketing Theory and Practice*, 6(2), 72-86.
- Desai, K. K. ve Hoyer, W. D. (2000). "Descriptive Characteristics of Memory-Based Consideration Sets: Influence of Usage Occasion Frequency and Usage Location Familiarity," *Journal of Consumer Research*, 27 (10), 309-323.
- Dreze, X. ve Stephen J. H. (1998). "Exploiting the Installed Base Using Cross-Merchandising and Category Destination Programs" *International Journal of Research in Marketing*, 15(5), 459-471.
- Finn, A. ve Louviere, J. J. (1996). "Shopping Center Image, Consideration and Choice: Anchor Store Contribution". *Journal of Business Research*, 35, 241-251.
- Flapper, S. D. P., González-Velarde, J. L., Smith, N. R. ve Escobar-Saldívar, L. J. (2010). "On The Optimal Product Assortment: Comparing Product and Customer Based Strategies", *International Journal of Production Economics*, 125 (1), 167–172.
- Gürman, A. (2006). *Dünya Perakendeciliğinde Globalleşme Eğilimleri ve Türk Perakendecilik Sektörüne Etkileri*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hansen, T. (2001). "Quality in The Market Place: A Theoretical and Empirical Investigation", *European Management Journal*, 19, 203-211.
- Haugtvedt, C., Petty, R. E. ve Cacioppo, J. T. (1992). "Need for Cognition and Advertising: Understanding The Role of Personality Variables in Consumer Behavior", *Journal of Consumer Psychology*, 1, 239-260.
- Hauser, J. R. ve Wernerfelt, B., (1990). "An Evaluation Cost Model of Consideration Sets", *Journal of Consumer Research*, 16(3), 393-408.
- Hoch, S. ve Banerji, S. (1993). "When Do Private Labels Succeed?", *Sloan Management Review*, 34(4), 57-67.

- Hyman, G. ve Mayhew, L. (2001). "Market Area Analysis Under Orbital–Radial Routing with Applications to The Study of Airport Location Computers", *Environment and Urban Systems*. 25(2), 195–222.
- İslamoğlu, A.H. (2000). *Pazarlama Yönetimi (Stratjik ve Global yaklaşım)*, (2. Baskı), İstanbul: Beta Yayınları.
- Jover, A. J. V., Montes, F. J. ve Fuentes, M. (2004). "Measuring Perceptions of Quality in Food Products: The Case of Red Wine", *Food Quality and Preference*, 15(5), 453-469.
- Keaveney, S. M. ve Hunt, K. A. (1992). "Conceptualization and Operationalization of Retail Store Image: A Case of Rival Middle-Level Theories", *Journal of The Academy of Science*. 20(2), 165-175.
- Levy, M. ve Weitz, B. (2001). *Retailing Management*, New York: McGraw-Hill.
- Lindquist, J. D. (1974). "Meaning of Image: A Survey of Empirical and Hypothetical Evidence", *Journal of Retailing*. 50(4), 29-37.
- Madaan, K. (2009). *Fundamentals of Retailing*. New Delhi: Tata McGraw- Hill.
- Marianov, V., Rios, M. ve Icaza, M. J. (2008). "Facility Location for Market Capture When Users Rank Facilities by Shorter Travel and Waiting Times", *European Journal of Operational Research*, 191(1), 32–44.
- Martineau, P. (1958). "The Personality of The Retail Store", *Harvard Business Review*, 36, 47-55.
- Meyer, W. G., Harris, E., Kohns, D. ve Stone, J. (1988). *Retail Marketing*, Glencoe: McGraw-Hill.
- Nordfalt, J., Hjalmarson, H., Ohman, N. ve Claes-Robert Julander, C. R. (2004). "Measuring Consideration Sets Through Recall or Recognition: A Comparative Study", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 11(5), 321-330.
- Onurlubaş, E. ve Dinçer, D. (2017). "Tüketicilerin Perakende Markalı Ürünlerle İlgili Algısının Belirlenmesi: Antalya İli Örneği". *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 8 (20), 60-78.
- Peterson, R. A. ve Kerin, R. A. (1983). "Store Image Measurement in Patronage Research: Fact and Artifact", Darden, W. R. ve Lusch, R. F. (Ed.), *Patronage Behavior and Retail Management* (ss. 355-384), New York: Elsevier.
- Raju, P.S. ve Lonial, S.C. (2002). "The Impact of Service Quality and Marketing on Financial Performance in The Hospital Industry: An Empirical Examination", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 9 (6), 335-348.
- Rhim, H., Ho, T. H. ve Karmarkar, U. S. (2003). "Competitive Location, Production and Market Selection", *European Journal of Operational Research*, 149(1), 211-228.

- Roberts, J. H. ve Lattin, J. M. (1991). "Development and Testing of a Model of Consideration Set Composition", *Journal of Marketing Research*, 28(11), 429-440.
- Rodriguez, B. ve Aydın, G. (2011). "Assortment Selection and Pricing for Configurable Products Under Demand Uncertainty", *European Journal of Operational Research*, 210(3), 635-646.
- Skarneas, D., Katsikeas, C. S., Spyropoulou, S. ve Salehi-Sangari, E. (2008). "Market and Supplier Characteristics Driving Distributor Relationship Quality in International Marketing Channels of Industrial Products", *Industrial Marketing Management*, 37(1), 23-36.
- Solgaard, H. S. ve Torben, H. (2003). "A Hierarchical Bayes Model of Choice Between Supermarket Formats", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 10(3), 169-180.
- Stern, L. W ve El-Ansary, A. (1977). *Marketing Channel*,. New Jersey: Prentice Hall.
- Sweeney, J. C. ve Soutar, G. N. (2001) "Consumer Perceived Value: The Development of A Multiple Item Scale", *Journal of Retailing*, 77, 203-220.
- Tek, Ö. B. (1994). *Perakende Pazarlama Yönetimi*. İzmir: Üçel Yayıncılık ve Dağıtımçılık.
- Tek, Ö.B. (2006). *Pazarlamada Değer Yaratmak: Pazarlamada Değer Çağı Türkiye 'de Değer Pazarlaması*, İstanbul: Hayat Yayınları.
- Tsiros, M. ve Heilman, C. H. (2005). "The Effect of Expiration Dates and Perceived Risk on Purchasing Behavior in Grocery Store Perishable Categories", *Journal of Marketing*, 69 (4), 114-129.
- Tobin, R. L., Miller, T. C. ve Friesz, T. L. (1995). *Equilibrium Facility Location on Network*,. New York: Springer.
- Woodside, Arch G. ve Randolph J. Trappey, III (1992), "Finding Out Why Customers Shop Your Store and Buy Your Brand: Automatic Cognitive Processing Models of Primary Choice", *Journal of Advertising Research*, 32 (6), 59-78.
- Varinli, İ. ve Oyman, M. (2013). *Perakendeciliğe Giriş*. Eskişehir: Açıköğretim Fakültesi Yayınları.
- Zimmer, M. R. ve Golden, L. L. (1988). "Impressions of Retail Stores: A Content Analysis of Consumer Images", *Journal of Retailing*, 64 (3), 265-293.

İNOVASYON KÜLTÜRÜNÜN HİZMET İNOVASYONU PERFORMANSINA ETKİSİ: BİTLİS İLİ HİZMET SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

*Metin IŞIK**

Alınış Tarihi: 22 Kasım 2017

Kabul Tarihi: 11 Mart 2018

Öz: İnovasyon kavramı çok yaygın bir şekilde gerek bilim çevreleri gerekse de politik çevreler tarafından ele alınmaktadır. Ülkelerin ve işletmelerin rekabet üstünlüğü elde etmelerinde inovasyonun rolü oldukça önemlidir. Rekabet sürecinde ise başarının anahtarı inovasyon kültürüne sahip olmaktan geçmektedir. İnovasyon kültürü, işletme (kurum) düzeyinde yenilikleri destekleyen ve yenilikçiliğe yönelik algılanan uygulamaları kapsayan temel bir değer olarak tanımlanır. İnovasyon kültürü olmaksızın işletmelerin veya ülkelerin bu süreçte fark yaratmasını beklemek fazla gerçekçi görülmemektedir. Konuyu hizmet inovasyonu bağlamında ele alacak olursak durumun inovasyon kültürü ile yakından ilişkili olduğu görülmektedir.

Bu araştırmanın temel amacı inovasyon kültürünün hizmet inovasyonu performansına etkisini ölçmektir. Çalışmada ana kütle olarak Bitlis ilinde faaliyet gösteren hizmet işletmeleri ve örneklem olarak da çeşitli işletmelerdeki çalışanlar seçilmiştir. Araştırmaya veri toplamak için bir anket çalışması yapılmıştır. Araştırmanın bulgularına göre inovasyon kültürünün hizmet inovasyonu performansı üzerinde etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanı sıra inovasyon kültürü alt boyutları ile hizmet inovasyonu performansı arasında pozitif yönde istatistiki açıdan anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmanın literatüre katkı sağlamasının yanı sıra hizmet işletmelerine inovasyon kültürü ve hizmet inovasyonu performansının değerlendirilmesine olanak sağlaması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: İnovasyon, Kültür, İnovasyon Kültürü, Hizmet İnovasyon Performansı.

IMPACT OF INNOVATION CULTURE ON SERVICE INNOVATION PERFORMANCE: A RESEARCH ON SERVICE SECTOR IN BİTLİS PROVINCE

Abstract: The concept of innovation is very widely handled both scientists and the within the context of politics of countries. Because innovation has a primary influence of countries and companies in order to gain competitive advantage. The key to success in the innovation process is to have an innovation culture. It is unexpected that companies or countries will make a difference in the innovation process without a culture of innovation. On the other hand, in the service companies which are locomotives of the economy, case of innovation culture considered to be the effect of service innovation performance.

In this study, service companies operating in the Bitlis were selected as the universe. Within the sample, a questionnaire was applied to employees in different companies. According to the research conducted, innovation has been found to be positively related to the service innovation performance in terms of statistics.

* Dr. Öğretim Üyesi, Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

It has been found that there is a strong correlation between innovation culture sub-dimensions and service innovation performance on the positive side. It is expected that this research will be a case-finding for service enterprises due to the influence of innovation culture and service innovation performance in addition to providing literary contribution.

Keywords: Innovation, Culture, Innovation Culture, Service Innovation Performance.

I. Giriş

Dünya ekonomisi, son yirmi yılda malların üretiminden hizmet sektörüne doğru istikrarlı bir değişim geçirmiş ve böylelikle ağırlıklı olarak bir hizmet ekonomisi haline gelmiştir. Hizmetler, çoğu endüstriyel alanda hem istihdamın hem de üretimin yarısından çoğunu oluşturmaktadır (Hu vd, 2009: 42). Yaşanan bu değişim ve dönüşüm hizmet sektörünü işletmeler ve devletler için önemli bir pazar haline getirmiştir. Bu pazarda faaliyet göstermek ve rekabetçi bir seviyeye gelebilmek için örgütlerin daha güncel ve değişime yön veren bir örgütsel yapıya sahip olmalarını gerekli kılmaktadır. Başarılı bir örgütsel yapıya sahip olmak içinse, fikirlerin uygulanmasının etkililiği ve etkinliği ile birlikte yenilikçi fikirler gereklidir (Halim vd., 2015). Bu yenilikçi fikirler ve başarılı bir uygulama işletmelerin arzu edilen yenilikçi bir performansa ulaşmasına olanak sağlayacaktır. Bunun yolu ise, örgütsel yapının inovasyonu destekleyen bir kültürel özelliğe sahip olmasından geçmektedir.

İnovasyon ve kültür kavramlarının birbiri ile yakın ilişkisi söz konusudur. Bir toplumun değer üretebilmesi (teknoloji, bilgi, ürün veya hizmet vb) sahip olduğu kültürel yapının özelliklerine bağlıdır. Çünkü kültür, bir toplumun inovasyon yeteneği üzerinde birincil etkiye sahiptir. Kültür konusunda ün yapmış çalışmaları ile bilinen Hofstede (1991: 5, 1980: 25), kültürü “bir insan grubunun üyelerini diğerinden ayıran aklın kolektif programlaması” ve “bir insan grubunun üyelerini diğerinden ayıran sistemleri ve değerleri içeren zihinlerin ortak programlaması” olarak tanımlamıştır. Kroeber ve Parsons (1958: 583) kültürü, değer kalıpları, fikirler ve insan davranışının şekillenmesinde etkili olan diğer sembolik-anlamlı faktörler sistemi şeklinde tanımlamıştır. Kültür, her örgütün vizyonuna ve örgütsel hedeflerine yönelik bir tür rehber olma görevine sahiptir. Üstelik kültür, organizasyonları büyütmek ve geliştirmek için benzersiz, güçlü bir “değişken” olarak da dikkate alınmalıdır (Smircich, 1983: 439). İnovasyon ve kültür ilişkisinde bir diğer önemli kavram da örgüt kültürüdür. Çünkü bir örgütün sahip olduğu değerler inovasyon yapabilme yeteneğini doğrudan etkilemektedir. Örgüt kültürü çok yönlü ve karmaşık bir olgu olduğundan tam olarak tanımlamak güçtür. Barney ve diğer araştırmacılar örgüt kültürünü bir örgütün işini yürütme biçimini belirleyen değerler kümesi,, inançlar, varsayımlar ve semboller şeklinde tanımlamıştır (Barney, 1986: 657). Örgüt kültürü, organizasyonun imajını yansıtan, hedeflenen mükemmellik düzeylerini yakalamak için çalışanların amaçlarını destekleyen bir unsur olmakla birlikte,

yenilikçi faaliyetlerin geliştirilmesi için de elverişli bir unsur olabilmektedir. Örgütlerde, yaratıcılık ve yenilikte rolü olan değerler, normlar ve inançlar bireylerin veya grupların davranışlarını nasıl etkilediğine bağlı olarak yaratıcılığı ve yeniliği destekleyebilmekte veya engelleyebilmektedir (Szczepeńska-Woszczyńska, 2015: 401).

İnovasyon, bir örgüt için yeni bir fikir veya davranışın üretilmesi, geliştirilmesi ve uygulanmasını kapsayan çok yönlü bir yapıdır. Damanpour' a göre inovasyon, iç ya da dış çevredeki değişikliklere yanıt olarak ya da bir çevreyi etkilemek için alınan önleyici bir eylem olsun veya olmasın, bir organizasyonu değiştirmek için bir araçtır (1991: 556). İnovasyon sürecinde fikirler yeni ürünlere veya hizmetlere, yeni süreç teknolojilerine, yeni organizasyonel yapılara veya yeni yönetim yaklaşımlarına dönüştürülür (Azar ve Ciabuschi, 2016: 325). İnovasyon, yeni nesil ürün ve hizmetleri ortaya çıkararak örgütün mevcut hedef pazarıyla önemli ölçüde ilişkili olan yeni bir hedef pazarın ihtiyaçlarına hizmet etmek için örgütün varlığını büyütür ve mevcut ürün-pazar portföyünü ve pazar payını genişletmekle ilgilidir (Sariol ve Abebe, 2017: 40). Bununla birlikte inovasyon, örgütlerin uluslararası piyasalarda ölçek ekonomilerinden fayda sağlamalarını ve iç piyasaların sınırlamalarını aşmasına olanak sağlaması ve rekabet avantajı yaratılmasında kritik bir öneme sahiptir (Silvia vd., 2016: 391).

İnovasyonun kendisi kültürel bir süreçtir ve çeşitli kültürel bileşenlerin bir araya getirilmesi ile mümkündür. İnovasyon, farklı süreçler, mekanizmalar ve yapılar vasıtasıyla ortaya çıkabilir (Nardon vd., 2016: 4). Bir toplumda veya örgütteki mevcut kültürel koşullar, yeni bir inovasyonun ne zaman, nasıl, hangi biçimde benimsenip veya benimsenmeyeceği üzerinde belirleyicidir. İnovasyon örgüt tarafından arzu edilse bile, değerler, normlar ve uygulamalar katı ve değişime direnç gösteren bir özelliğe sahip ise bu mümkün olmayabilir. İnovasyonun kullanımına etki etmesi gereken davranış, düşünce ve maddi aygıtlar kültürde yer alan olguları etkileyebilirse kabul olanakları daha büyük olacaktır (Herbig ve Dunphy, 1998: 14). Bu bağlamda kültür, büyümeyi artırabilir veya engelleyebilir çünkü; kültür makro koşulların yenilik ve rekabet gücünü etkilemesine izin verir. Yenilikçi bir kültüre sahip olan veya bunu geliştiren bir toplum olumsuz makro koşullara rağmen gelecekte daha iyi performans gösterebilir. Buna karşın, bir anti-yenilikçi kültür, politika yapımcıların makro koşulları iyileştirmelerine rağmen yeniliği ve rekabeti engellemesinin önüne geçemeyebilirler (Petraakis, 2015: 1438). Birçok yazar (Barnett (1953), Beteille (1977), Rothwell ve Wissema (1986), Mokyr (1991), Herbig ve Miller (1992), Lee (1998), Hofstede (2001)), yüksek inovasyon kapasitesine sahip toplumların özelliklerini aşağıdaki gibi karakterize etmişlerdir (Didero vd., 2008: 19):

- Yüksek bireycilik
- Risk alma istekliliği
- Uzun döneme odaklılığı /adaptasyonu
- Yüksek ve düşük güç mesafesi
- Belirsizlikten kaçınma
- Yeni bilgiye açıklık
- Sık seyahat
- Bilime karşı olumlu tutum
- Yüksek öğrenim düzeyleri

Yüksek teknoloji kapasitesine sahip örgütlerde kültürün, yeni ürün veya hizmet geliştirme süreçlerini destekleyen, katılımcılar arasında yaratıcı, yenilikçi ve inisiyatif kullanma davranışlarını teşvik edebileceğini öne süren savlar artmaktadır (Zien ve Buckler, 1997: 274-287). Koberg ve Chusmir (1987) ile Deshpandé vd., (1993) göre inovasyonun kültürel açıdan en önemli yönünü; yaratıcılık, yeni fikirlere açıklık, risk alma ve girişimcilik fikrine duyarlılık sağlamasıdır (Brettel ve Cleven, 2011: 254). Jassawalla ve Sashittal (2002: 43)'a göre ise, inovasyon sürecinde kültür; başkalarıyla iletişim kurma, çevreyi anlamlandırma, olasılıkları tanımlama ve toplumsal düzen oluşturma sürecinde normları belirleyen önemli bir fonksiyonel özelliğe sahiptir. Bunların yanı sıra, çevredeki değişiklikler ve belirsizliklerle baş edebilmek, geleceği öngörümeyebilme sürecinde de hem ulusal hem de örgüt kültürü önemli etkenlerdir.

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde ulusal (toplumsal) kültür, örgüt kültürü ve inovasyon kavramlarının birbirilerini bütünüyle etkilediğini söylemek mümkündür. İnovasyon kültürünün de bu etkileşimler sonucunda kavramsallaştığını ifade edebiliriz. İnovasyon kültürü sadece yeni ürün süreçlerinde değil, aynı zamanda yeni hizmet süreçlerinin de meydana getirilmesinde önemli bir etkidir. İnovasyon kültürünün yaratıcılık, çalışma ekipleri, açık iletişim, çalışanlara saygı ve güven duyguları içerdiğinden karar verme sürecinde etkili olduğu için hizmet performansını da etkileyebilmektedir. Özellikle de günümüzde hizmet işletmelerinin hayatımızın her alanına yoğun bir şekilde nüfuz ettiğini düşündüğümüzde, hizmet işletmelerinin inovasyon performansları üzerinde inovasyon kültürünün etkisi de göz ardı edilemez. Bu bakımdan araştırmada, inovasyon kültürü ve hizmet inovasyonu performansı ilişkisinin ortaya çıkarılması hedeflenmiştir.

II. Literatürel Çerçeve

A. İnovasyon Kültürü

Tıpkı kültürü tanımlamak zor olduğu gibi “inovasyon kültürü” de çok yönlü bir terim olduğundan tanımlanması güçtür. Genellikle “örgüt kültürü” açısından kullanılan aşağıdaki tanım daha genel bir yaklaşım benimsemektedir:

inovasyon kültürü, bir inovasyon sürecinde yer alan aktörlerin ekonomik ve teknik zorlukları nasıl algıladıklarını ve bunlarla mücadele stratejilerini nasıl sağladığı üzerinde önemli bir etkisi olan kurumlar (normlar, değerler, resmi ve gayri resmi) olarak tanımlanmıştır (Wieland, 2004: 10). Dobni, inovasyon kültürünü bir örgütün yenilik yapma niyetini, yeniliği destekleyen altyapıyı, bir pazarı ve değeri yönlendirmeyi etkilemek için gerekli olan operasyonel düzeydeki davranışları, yeniliği uygulayacak bir ortamı içeren çok boyutlu bir bağlam olarak tanımlamıştır (Dobni, 2008: 540). Bir diğer tanım olarak inovasyon kültürü, örgütün yapısında yenilikleri destekleyen ve yenilikçiliğe yönelik algılanan uygulamaları destekleyen, örgüt yapısında paylaşılan temel bir değerdir (Nagesh, 2016: 12). Bu tanımlar çerçevesinde kültürün inovasyonla olan önemli etkisi sonucu olarak tanımlanan kavram inovasyon kültürüdür (Fettahlıoğlu vd., 2016: 155) denilebilir. İnovasyon kültürü aynı zamanda fırsatları pratik bir şekilde kullanmaya dönük bir süreçtir ve ancak bir örgüt iş süreçlerinde bu süreci benimsediğinde gerçekleşebilir. Bununla birlikte, inovasyon uygulaması organizasyonu yenilemek için teşvik eden kültüre sahip olmadan benimsemek kolay değildir. Bu nedenle, örgüt günlük iş faaliyetlerinde inovasyon kültürünü geliştirmelidir (Halim vd., 2015: 86). İnovasyonun bazı belirleyicileri başarılı bir yenilik gerçekleştirmek için temel önemdedir (Gomes vd., 2015: 101). Telis ve arkadaşlarına göre (2009: 8), örgütlerin yapabilirlik noktasındaki hazır olma isteği, gelecekteki duruma adaptasyonu ve riski tolere edebilmesi, yenilikçi bir kültür oluşturan üç temel tutumdur. Çünkü inovasyon kültürü, yenilik yapma ve uygulama süreçlerinin örgütün bütün kademelerinde tüm çalışanların benimsediği ve katıldığı çok yönlü ve çapraz ilişkileri kapsayan bir süreçtir. Bu bağlamda inovasyon kültürü, geleneksel yönetim stratejisine ve uygulamalarına meydan okuyan yeni bir paradigma olarak düşünülebilir. Bunun nedeni, inovasyonun örgüt için yeni olan fikir veya davranışların benimsenmesini teşvik etmesidir.

Yenilikçi örgütler, rekabetçi pazarlarda gelişmelerine ve büyümelerine olanak tanıyan “inovasyon kültürüne” sahip olma özelliği taşır (Nardon vd., 2016: 3). İnovasyon kültürü yeni fikirlerin uygulanması ve yaratılmasını destekler. Birçok örgüt başarıyla yeniliğe ulaşmak için bazı kültürel özellikler kurmaları gerektiğinin farkındadır. Bununla birlikte yöneticiler, yeniliklere ulaşmak için işyerinde çoğunlukla sayısallaştırmanın ilerlemesine odaklanmaya eğilimliler bu da nadiren de olsa örgütsel inovasyon kültürü yaratmaktadır (McKinsey, 2014). Pazar payının genişlemesi müşteri katılımının artması nedeniyle sayısallaştırma yoluyla sağlanabilir ancak, inovasyon kültürünün sağlanması ve geliştirilmesi için insan ve kültürel niteliklerinin dengesi sağlanmalı, yeni teknolojiler benimsenmeli ve başarılı iş stratejileri belirlenmeli ve sürdürülmelidir (Burdon vd., 2016: 103).

B. Hizmet İnovasyon Performansı

Hizmet ürünleri küresel pazarda giderek daha popüler hale gelmekte ve işletmelerin gelişimi için yeni bir gelir artışı fırsatı yaratmaktadır. Hizmet endüstrisindeki rekabet, küreselleşme süreci ile birlikte giderek daha şiddetli bir seviyeye gelmiş ve bu da işletmelerin yenilik yapma kabiliyetlerini ve şanslarını yeniden düşünmelerini gündeme getirmiştir. Hizmet inovasyonu, değer katma, müşterileri koruma, pazar geliştirme ve büyüme için önemli bir araç haline gelmiştir. Bu nedenle, en çok dikkat çeken ve en önde gelen soru, hizmet işletmelerinin rekabet gücünü artırmak için hizmet inovasyonu performansını nasıl artıracaktır (Jian vd., 2016: 305). Bu bağlamda, inovasyonun performans üzerinde olumlu etkilerinin olabilmesi için hem teknolojik hem de örgütsel yeniliklerin dengeli bir portföyü gereklidir (Azar ve Ciabuschi, 2016: 325) denilebilir. İnovasyon ve performans arasındaki ilişki (büyüme ile eşdeğerdir) son derece kapsamlı bir literatür konusu olan büyük bir ekonomik ilişkidir (Gallouj, 2012: 28). Uluslararası ekonomik küreselleşme, işletmelerin sürekli olarak yeni ürün ve hizmetler geliştirmeleri üzerinde sürekli baskı yaratmaktadır. İşletmeler, hayatta kalmanın vazgeçilmez unsurunu olarak hizmet inovasyonunu keşfetmiş ve hizmet odaklı olmaya çalışmaya başlamışlardır. Dünya genelinde Brezilya, Rusya, Japonya ve Almanya'nın ekonomilerinin %60'ından fazlası hizmetler oluşturmakta ayrıca Hindistan ve Çin'inin hizmet sektörü gelişmiş ülkelerin hizmet sektöründen çok daha hızlı büyümektedir (Jian ve Zhou, 2015: 305).

Hizmet inovasyonu, uygulamaya konulan hizmetlerin iyileştirilmesine yönelik bir kavram olup, müşterilerin karmaşık talepleri tarafından yönlendirilmekte ve önde gelen belli başlı işletmeler için rekabet avantajı sağlayacak önemli bir kaynak olarak görülmektedir. Ayrıca, hizmet inovasyonu farklı ve anlamlı hizmetler geliştirmek için müşterilerden, rakiplerden ve işletmenin kendi koordinasyon yeteneklerinden edinilen bilgileri kullanma yeteneğini geliştirme özelliğine sahiptir (Faria ve Gomes, 2016: 2). Hizmet inovasyonun önemi; hizmet performansı, servis sorunları ve hizmet sunumu ölçümlerini sağlamaktır. Mevcut rekabetçi pazarda rekabet üstünlüğü kazanmak, iş hizmetleri yeteneklerini ve hizmetlerin kalitesini yükseltmek için hizmet inovasyonu önemlidir (Hussain vd, 2016: 36).

Genel olarak bakıldığında hizmet inovasyonu, işletmelerin maddi olmayan bir faaliyeti olarak müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için çeşitli yenilikçi yollar kullanır ve hizmet sürecinde oluşan rekabet avantajlarını korur. Müşterilere hizmet yeniliği ile iki yeni çözüm türü sunulabilir. Birincisi, yeni çözümler oluşturacak yeni konseptleri veya iyileştirme yeniliği ile temel inovasyona çözüm getirmesidir. İkincisi, aynı mücadeleyi daha etkin bir şekilde sürdürmeyi ve üretkenliğin, uygunluğun veya kalitenin artırılmasını kapsamasıdır (Jian ve Zhou, 2015: 305-306). Hizmet inovasyonu performansı, herhangi bir örgütün rekabet stratejisini iyileştirmek için bir dizi ölçüt ile değerlendirilir. Değerlendirme, kuruluşun hizmet becerilerini geliştirmesini

desteklemek ve hizmetleri geliştirmek için tasarım aşamalarını tanımlamak için birincil hedeftir (Hussain vd, 2016: 37). Sun Ying, hizmet inovasyonu performansını, işletmelerin rekabet üstünlüğünü korumak için kendilerinin, tedarikçilerinin, çalışanlarının ve diğer paydaşların ihtiyaçlarını karşılamak için işletmelerin yeni hizmetler geliştirmesi ya da mevcut hizmetleri iyileştirme yeteneği olduğunu ileri sürmektedir (Tian, 2016: 902). Berry ve arkadaşları (2006), herhangi bir kuruluşu hizmet inovasyonu yönünde iten bir yenilik modelinin iki farklı hizmet yeniliği yaklaşımı gerektirdiğini tespit etmiştir: (1) hizmet sunum sürecinde yenilik (2) yeni hizmet sunumlarında müşterilerin istediği yenilikçilik. Tanımlanmış bu iki yaklaşım, bir işletmenin hizmet inovasyonu ile performansını etkilemek için çalışanların bilgi paylaşım davranışlarına ve ekip kültürüne eşit derecede bağımlıdır (Hu ve vd., 2009: 2016: 37). Hussain ve arkadaşlarına göre hizmet inovasyonu performansı, işletmenin uzun vadeli iş performansını korumak için değer yaratma ve uygulama becerisine sahip olmasını gerektirir.

III. Yöntem

A. Araştırmanın Amacı ve Hipotezler

Araştırmanın temel amacı, inovasyon kültürünün hizmet inovasyonu performansı üzerindeki etkisini ölçmektir. Literatürde inovasyon kültürü ve hizmet inovasyonu performansı ilişkisini ele alan çalışmaların yetersizliğinden dolayı araştırmamızda bu iki değişkenin irdelenmesi amaçlanmıştır. *İnovasyon kültürü* çok kez incelenen bir kavram iken *hizmet inovasyonu performansı* üzerinde yeterince durulan bir kavram olmadığı gözlemlenmiştir. Söz konusu iki değişkenin hizmet işletmelerinde ele alınmasında hizmet inovasyonu performansı değişkeni etken olmuştur. Çalışmanın Bitlis ilinde yapılmasının iki temel nedeni bulunmaktadır; birincisi bu ilimizde üretim işletmelerinden ziyade hizmet işletmelerinin yoğunlukta olması ikincisi ise, Bitlis ili hizmet işletmeleri için bir durum tespiti yapılması hedeflenmiştir.

H₁: İnovasyon kültürü alt boyutları ile hizmet inovasyonu performansı alt boyutları arasında istatistiki açıdan anlamlı bir ilişki vardır.

H₂: İnovasyon kültürü hizmet inovasyonu performansı alt boyutlarını anlamlı bir şekilde açıklamaktadır.

B. Veri Toplama Teknikleri

İnovasyon Kültürü Ölçeği, Brettel ve Cleven (2011) araştırmasından yararlanılarak Türkçe uyarlaması ile geçerlilik ve güvenilirliği test edilen ölçek yardımı ile ölçülmüştür. Ölçeğin orijinal formu *Teknolojik Yeniliğe Yönelme* a= 0.84, *Öğrenme İstekliliği* a= 0.86, *Risk Alma İstekliliği* a= 0.89 ve *Geleceğin Pazarlarına Yönelim* a= 0.78 şeklinde olup 4 boyut ve 14 ifadeden oluşmaktadır.

Hizmet İnovasyon Performansı Ölçeği, Hu, Horng, ve Sun (2009) araştırmasından yararlanılarak Türkçe uyarlaması ile geçerlilik ve güvenilirliği test edilmiş olan 14 ifade ve 2 boyuttan (*Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı* 0.92; *Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli* 0.94) oluşan ölçek yardımıyla ölçülmüştür. Beşli aralıklı ölçek olarak kullanılan anket sorularında “1” kesinlikle katılmıyorum, “5” kesinlikle katılıyorum, olarak belirtilmiştir. Anket için basit tesadüfi örnekleme yöntemi seçilmiştir. Buna göre, evreni oluşturan her elemanın örneğe girme şansı eşittir. Dolayısıyla hesaplamalarda da her elemana verilecek ağırlık aynıdır (Arıkan, 2004: 141). Anket çalışması, Bitlis ilinde hizmet sektöründe faaliyet gösteren farklı işletmelerdeki çalışanlara uygulanmıştır.

Araştırma kullanılan ölçeklerin güvenilirliğini test etmek için Cronbach's Alpha (α) değerine bakılmıştır. Araştırmada; inovasyon kültürü alt boyutlarından *Teknolojik Yeniliğe Yönelme* $\alpha = .91$; *Öğrenme İstekliliği* $\alpha = .83$; *Risk Alma İstekliliği* $\alpha = .79$; *Geleceğin Pazarlarına Yönelim* $\alpha = .73$ ve inovasyon kültürü ölçeğinin tamamı için alpha değeri $\alpha = .91$ olarak bulunmuştur. Hizmet inovasyon performansı ölçeğinin tümü için ise alpha değeri $\alpha = .87$; alt boyutlardan *Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı* $\alpha = .82$ ve *Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli* $\alpha = .89$ olarak bulunmuştur. Bu değerlere göre çalışma için oldukça güvenilirdir diyebiliriz.

C. Demografik Bilgiler

Araştırmaya katılanların tanımlayıcı istatistiki bilgileri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo1. Katılımcıların Demografik Bilgileri

Değişkenler	Sayı	(%)	Değişkenler	Sayı	(%)
Cinsiyet			Medeni durum		
Kadın	28	10,3	Evli	106	39,0
Erkek	244	89,7	Bekar	166	61,0
Yaş			Eğitim Durumu		
18-21 arası	28	10,3	İlkokul	24	8,8
22-25 arası	94	34,6	Ortaokul	104	38,2
26-29 arası	92	33,8	Lise	66	24,3
30 ve üzeri	58	21,3	Üniversite	56	20,6
			Lisansüstü	22	8,1
Çalışma Süresi			Ücret (TL)		
1 yıldan az	10	3,7	1000 TL ve altı	96	35,3
1-3 yıl arası	38	14	1001-1400 arası	94	34,6
4-6 yıl arası	140	51,5	1401-1800 arası	40	14,7
7-9 yıl arası	80	29,4	1801-2200 arası	34	12,5
10 yıl ve üzeri	4	1,5	2200 ve üzeri	8	2,9

D. Analiz ve Bulgular

İnovasyon kültürü ölçeğinin alt boyutlarını ölçmeye yönelik yapılan faktör analizi değerleri; KMO=0,765; Bartlett's $X^2=922,920$; $p<0,05$ şeklinde bulunmuştur. Ölçeğin açıklanan varyansı 71, 943 olarak tespit edilmiştir. Faktör analizi sonucunda belirlenen faktör yükleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. İnovasyon Kültürü Ölçeğine Ait Faktör Analizi

İfadeler	Faktörler	1	2	3	4
1.İşyerim yeni hizmet geliştirmede genellikle yenilikçi teknolojiler kullanır		,89			
2.İşyerim yeni teknoloji geliştirme ve kullanmada oldukça aktiftir		,89			
3.İşyerimin geliştirme programları ve yeni hizmetleri teknolojik açıdan rakiplerimize göre daha iddialıdır		,84			
4.İşyerim müşterilerimizin ihtiyaçlarına hizmet etmek için yeni teknolojik çözümler bulmada çok başarılıdır		,83			
5.Çalıştığım işletme pazara yenilikçi hizmetler sunma ve geliştirme sürecinde risk almaktan çekinmez			78		
6.Çalıştığım işletme başarısız olsa dahi yenilikçi hizmetlerin geliştirilmesini destekler			85		
7.Yeni hizmet teknikleri geliştirme sürecinde risk alınması gerektiğini kabul ediyoruz			84		
8.Yeni hizmet tekniklerimizin ara sıra başarısız olduğunu kabul ediyoruz			61		
9.Öğrenme isteği, yeni ürün geliştirme sürecinin anahtarıdır				,84	
10.Çalıştığım işletmede, yeni ürün geliştirme süreçlerindeki temel gerekliliğin nedeni öğrenme isteğidir				,89	
11.Bu işletmedeki genel fikir birliği; öğrenmeyi bıraktığımız an geleceğimizi tehlikeye atacağımız yönündedir				,86	
12.İşyerim önemli rakiplerimize kıyasla, mevcut müşterilerin aksine, geleceğin müşterilerine daha fazla önem verir					,90
13.Pazar araştırması çalışmalarımızın temel hedefi; bugünkü müşterilerin ihtiyaçlarına göre gelecekteki müşterilerin ihtiyaçlarını belirlemeye yöneliktir.					,88
14.Yeni pazar arayışı, mevcut piyasalardaki ticari faaliyetlerimizin genişletilmesinden daha yüksek önceliğe sahiptir.					,87

İnovasyon kültürü ölçeğine yönelik yapılan faktör analizinde ölçeğin orijinal formunda olduğu gibi dört boyutlu bir yapı oluşturduğu görülmüştür. Tablo 3'te yer alan faktör analizi sonucuna göre ölçeğin alt boyutları şu şekildedir; faktör 1: *Teknolojik Yeniliğe Yönelme*, faktör 2: *Risk Alma İstekliliği*, faktör 3: *Öğrenme İstekliliği*, faktör 4: *Geleceğin Pazarlarına Yönelim* boyutlarını ifade etmektedir. Ölçeğe ait faktör yüklerinin (,89) ile (,61) arasında değişti ve genel olarak iyi düzeyde olduğu görülmektedir.

Hizmet İnovasyonu Performansı ölçeğinin alt boyutlarını ölçmeye yönelik yapılan faktör analizi değerleri; KMO=0,833; Bartlett's $X^2=916,329$; $p<0,05$ şeklinde bulunmuştur. Ölçeğin açıklanan varyansı 55,501 olarak

bulunmuştur. Faktör analizi sonucunda belirlenen faktör yükleri Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Hizmet İnovasyonu Ölçeğine Ait Faktör Analizi

İfadeler	Faktörler	1	2
Bu işletme, yeni hizmetler geliştirmek için uygun bir ortam sağlamaktadır		,69	
Bu işletmedeki tüm bölümler yeni işler geliştirmek için iyi etkileşimde bulunurlar		,75	
Yeni hizmet projeleri geliştirilirken yöneticiler ve ön plandaki hizmet personeli yakın iş birliği içinde çalışırlar		,67	
Bu işletmede, yeni iş yapma tekniklerinin geliştirilmesinde başarılı olan çalışanlar ödüllendirilir		,69	
Bu işletme, yeni hizmetler geliştirmek için bazı kaynaklarını tahsis etmektedir		,80	
Bu işletmenin mevcut insan gücü, geliştirilmesi gereken yeni hizmetler için yeterlidir		,81	
Çalıştığım ekip, yeni hizmetler geliştirmede profesyoneldir		,76	
Çalıştığım ekip tarafından geliştirilen yeni hizmetler zamanlama, kaynaklar ve işleyiş bakımından etkilidir		,74	
İş yerinde yeni servis teknikleri ve yöntemleri araştırırım			,62
İş yerinde, bazen yenilikçi ve yaratıcı fikirler üretirim			,74
İş yerinde, bazen yaratıcı fikirlerimi öneriyorum ve diğerlerini ikna etmeye çalışıyorum			,75
İşyerinde, yenilikleri uygulamak için gerekli imkân ve kaynakları sağlamaya çalışıyorum			,80
İş yerinde, yeni fikirler geliştirmek için uygulanabilir bir plan oluştururum			,77
Genel olarak, kendimi ekibimin yaratıcı bir üyesi olarak görüyorum			,57

Hizmet inovasyonu performansı ölçeğine yönelik yapılan faktör analizinde ölçeğin orijinal halinde olduğu gibi iki boyutlu bir yapı oluşturduğu görülmüştür. Tablo 5'te faktör 1: *Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli* boyutunu ve faktör 2: *Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı* boyutunu ifade etmektedir. Ölçeğe ait faktör yüklerinin (.57) ile (.80) arasında uygun değerler aldığı görülmektedir.

Araştırmanın hipotezlerinden "H₁: *İnovasyon kültürü alt boyutları ile hizmet inovasyonu performansı alt boyutları arasında istatistiki bir ilişki vardır*" hipotezini test etmek amacıyla yapılan korelasyon analizinin sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6. İnovasyon Kültürü Alt Boyutları ile Hizmet İnovasyon Performansına İlişkin Korelasyon Analizi

Değişkenler	1	2	3	4	5	6
(1) Teknolojik Yeniliğe Yönelme	(.91)					
(2) Öğrenme İstekliliği	,49**	(.83)				
(3) Risk Alma İstekliliği	,46**	,46**	(.79)			
(4) Geleceğin Pazarlarına Yönelim	,42**	,37**	,46**	(.73)		
(5) Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı	,35**	,31**	,31**	,29**	(.82)	
(6) Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli	,52**	,25**	,38**	,32**	,36**	(.89)

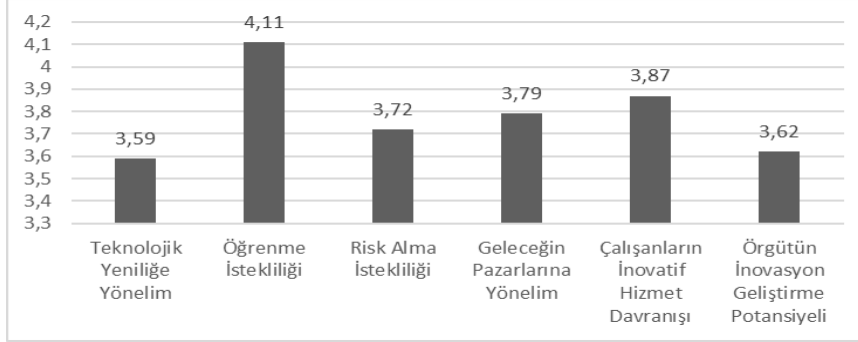
**p<0,05 n:272

Tablo 6’da inovasyon kültürü alt boyutları ile hizmet inovasyonu performansının alt boyutları arasındaki korelasyon ilişkisi gösterilmektedir. Teknolojik Yeniliğe Yönelme ile Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı arasında ($r=0,35$; $p=0,00$); Teknolojik Yeniliğe Yönelme ile Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli arasında ($r=0,52$; $p=0,00$); Öğrenme İstekliliği ile Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı arasında ($r=0,31$; $p=0,00$); Öğrenme İstekliliği ile Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli ($r=0,25$; $p=0,00$); Risk Alma İstekliliği ile Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı arasında ($r=0,31$; $p=0,00$); Risk Alma İstekliliği ile Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli arasında ($r=0,38$; $p=0,00$); Geleceğin Pazarlarına Yönelim ile Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı arasında ($r=0,29$; $p=0,00$); Geleceğin Pazarlarına Yönelim ile Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli arasında ($r=0,32$; $p=0,00$) istatistiksel pozitif ilişkiler bulunmuştur. Böylelikle araştırmanın temel hipotezi olan “ H_1 : *İnovasyon kültürü alt boyutları ile hizmet inovasyonu performansı alt boyutları arasında istatistiksel bir ilişki vardır*” hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 7. *İnovasyon Kültürünün Hizmet İnovasyonu Performansına Etkisine Yönelik Regresyon Analizi*

Değişkenler:	Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı		Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli	
	β	p	β	p
İnovasyon Kültürü	,386	,000	,576	,000
	$R^2 = 0.093$;	$F = 13.812$	$R^2 = 0.162$;	$F = 25.952$

Tablo 7’ de İnovasyon kültürü bağımsız değişken, çalışanların inovatif hizmet davranışı ve örgütün inovasyon geliştirme potansiyeli bağımlı değişkenlerdir. Tabloda görüldüğü üzere inovasyon kültürü ile hizmet inovasyonu performansı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır. İnovasyon kültürü hizmet inovasyonu performansının her iki boyutunu da anlamlı bir şekilde açıklamaktadır. İnovasyon kültürünün özellikle hizmet inovasyonu performansının *Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli* boyutunu yüksek düzeyde açıkladığı tespit edilmiştir. Bu durumda, inovasyon kültürü geliştikçe hizmet inovasyonu performansında artmaktadır denilebilir. Regresyon analizi sonucunda, “ H_2 : *İnovasyon kültürü hizmet inovasyonu performansı alt boyutlarını anlamlı bir şekilde açıklamaktadır*” hipotezi kabul edilmiştir.



Grafik 1. İnovasyon Kültürü ve Hizmet İnovasyonu Performansı Ortalamaları

Grafik 1’de inovasyon kültürü ortalamalara bakıldığında en yüksek ortalamanın alt boyutlarından *Öğrenme İstekliliği* boyutunda olduğu görülmektedir. Katılımcıların yeni hizmet geliştirme sürecinde öğrenmenin önemli olduğunu bununla birlikte kendi işletmelerinin öğrenme isteğine önem verdiklerini düşünmektedirler. En düşük ortalamanın ise teknolojik yeniliğe yönelme boyutunda olduğu görülmektedir. Bu durum genel olarak katılımcıların kendi işletmelerinin yeni hizmet teknikleri geliştirilmesi ve yeni teknolojik çözümler üretilmesi noktasında çokta iyi olmadıklarını düşündükleri şeklinde değerlendirilebilir. Öğrenme İstekliliği boyutun en yüksek Teknolojik Yeniliğe Yönelme boyutunun en düşük ortalama çıkmasındaki etken olarak en düşük ikinci ortalamanın Risk Alma İstekliliği boyutundan kaynaklandığı şeklinde yorumlanabilir. Çünkü inovasyon sürecinde “öğrenme” nin önemli kabul edildiği bir yerde bunun yeni teknolojik fikirlere dönüştürülemedeki etken firmaların risk alma noktasında çekimser kalmalarına bağlanabilir. Hizmet inovasyonu performansına performansı ölçeğinin ortalamalarına bakıldığında ise; Çalışanların İnovatif Hizmet Davranışı boyutunun (3,87) Örgütün İnovasyon Geliştirme Potansiyeli boyutundan (3,62) yüksek olduğu görülmüştür. Bu durum, çalışanlarının yenilikçi hizmet davranışı üretme noktasında kendilerini olumlu bulurlarken, örgütlerinin yenilikçi hizmetler geliştirme noktasında ise yeterince iyi bulmadıkları şeklinde değerlendirilebilir.

IV. Sonuç

Değişim ve dönüşümün sembol kavramlarından biri olan inovasyon kültürel bir süreçtir. Dolayısıyla değişime direnç sergileyen kültürel bir yapıya sahip bir toplumun inovasyon sürecinin aktörlerinden biri olması çok güçtür. Bu bağlamda toplumların kendisi başta olmak üzere, o toplum için faaliyet gösteren işletmelerin öncelikle inovasyon kültürüne sahip olmaları gerekir. Çünkü kültür toplumların inovasyon kapasiteleri üzerinde belirleyici bir özelliğe sahiptir (Herbig ve Dunphy, 1998: 15). İnovasyon kültürüne sahip işletmelerin rekabetçi bir seviyeye gelmeleri kurumsal olarak bu kültürü benimsemeleri ile mümkün olabilir. Bahsedilen bu durum, işletmelerin türüne bakılmaksızın göz önünde

bulundurulmalıdır. Günümüz üretim işletmeleri inovasyon sürecinde aktif rol oynarken hizmet işletmelerinin bu süreçte geri kalması düşünülemez. Çünkü, hizmet işletmeleri günümüz ekonomisinin ağırlık merkezi olma yolunda hızla ilerlemektedir. Hizmet sektörü işletmelerinin inovasyon sürecine olan yaklaşımları ve göstermiş oldukları performansta inovasyon kültürünün etkisi söz konusudur. Hizmet işletmelerinin, müşteri memnuniyeti ve müşteri bağlılığı sağlayabilmeleri için kültürel olarak yeniliklere açık olmaları, değişen ve dönüşen ihtiyaç ve talepleri göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

Araştırma sonucunda inovasyon kültürünün hizmet inovasyonu performansı üzerinde olumlu etkisi olduğu görülmüştür. İnovasyon kültürünün varlığı ve düzeyi hizmet inovasyonu performansını arttırdığını söylemek mümkündür. Araştırmanın bu sonucu Padilha ve Gomes (2016) ile Martins ve Terblanche (2003) araştırma bulguları ile desteklendiği görülmüştür. Bununla birlikte inovasyon kültürünün hizmet inovasyonu performansının “örgütün inovasyon geliştirme potansiyelini” çok daha yüksek düzeyde etkilediği tespit edilmiştir. Bir diğer sonuç olarak; inovasyon kültürü alt boyutlarından “teknolojik yeniliğe yönelme” boyutu ile “risk alma istekliliği” boyutlarının ortalamalarının birbirine yakın olmakla birlikte her ikisinin en düşük ortalamaya sahip olduğu, öğrenme istekliliği boyutunun ise en yüksek ortalamaya sahip olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Bu durum işletmelerin yeniliklere açık olduğunu fakat bu yenilikleri uygulamaya koyma noktasında ise risk almaktan kaçındıklarına işaretir.

Sonuç olarak, işletmelerin yeni ürün veya hizmet geliştirilebilmeleri ve rekabetçi bir düzeye ulaşabilmeleri için inovasyon kültürünün varlığı esastır. Bundan dolayı işletme yöneticileri inovasyon kültürünü destekleyici bir tutum içerisinde olmalıdırlar. Karar alma, iş yapma usul ve teknikleri veya ürün geliştirme gibi bütün süreçlerde çalışanların fikirleri dikkate alınmalıdır. Böylelikle, farklı fikirlerin desteklendiği ve kabul gördüğü bir ortamda çalışanların daha üretken olmaları sağlanmış olunacaktır. Bunun neticesi olarak da, işletmeler yeni ürün veya hizmet geliştirme yeteneklerini geliştirmiş olacaklardır. Ayrıca, işletme yöneticilerinin gelecekle ilgili kararlarda risk alma kabiliyetlerini artırmaları gerektiğini söyleyebiliriz. Hizmet işletmelerinde risk alma kabiliyetinin gelişmesi tüm çalışanların karar alma süreçlerinde fikirlerinin desteklenmesi ve dikkate alınması ile mümkündür. Nitekim, bir hizmet işletmesinde çalışanların müşteriler ile birebir temas halinde olmalarından dolayı müşterileri en yakından tanıyan kişiler oldukları söylenebilir. Bu bakımdan, hizmet işletmelerinde çalışanlardan işletme yöneticisine kadar bütün kademelerde ki çalışanların yeni hizmet teknikleri geliştirme sürecinde fikirleri değerlendirilmelidir. Son olarak, araştırmanın bulgularına istinaden şunu da belirtmekte fayda var; çalışanların öğrenme istekliliği eğilimlerinin en iyi ortalama olduğu görülmüştür. Çalışanların öğrenmeye karşı bu olumlu tutumları mutlaka fırsata dönüştürülmelidir.

Araştırmanın Bitlis ili hizmet sektöründe uygulaması örneklem açısından bir kısıt taşımaktadır. Bundan sonraki araştırmaların farklı sektör çalışanları üzerinde yapılmasının inovasyon kültürü ve hizmet inovasyonu performansı değişkenlerinin birbirileri ile olan ilişkisinde kuramsal alt yapının zenginleşmesine katkı sağlayacağını söyleyebiliriz. Son olarak, bundan sonraki araştırmalarda inovasyon kültürü, hizmet inovasyonu performansı ve örgüt kültürü değişkenlerinin kapsamlı bir şekilde incelenmesinin literatürel bir katkı sağlamasının yanı sıra işletme yöneticilerine de bir perspektif sunacağını söyleyebiliriz.

Kaynaklar

- Arıkan, R. (2004). *Araştırma Teknikleri ve Rapor Hazırlama*. Asil Yayın: Ankara.
- Azar, G., ve Ciabuschi, F. (2016). Organizational Innovation, Technological Innovation, and Export Performance: The Effects of Innovation Radicalness and Extensiveness. *International Business Review*, 26, 324-336.
- Barney, J. (1986). Organizational Culture - Can it be a Source of Sustained Competitive Advantage? *Academy of Management Review*, 11, 656-65.
- Brettel, M., ve Cleven, N. J. (2011). Innovation Culture, Collaboration With External Partners And Npd Performance. *Creativity and Innovation Management*, 20(4), 253-272.
- Burdon, S., Kang, K., ve Mooney, G. (2016). Understanding The Key Attributes for a Successful Innovation Culture. *International Journal of Enterprise Information Systems (IJEIS)*, 12(4), 70-82.
- Damanpour, F. (1991). Organizational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators. *Academy of Management Journal*, 34, 555-590.
- Didero, M., Gareis, K., Marques, P., ve Ratzke, M. (2008). Differences in Innovation Culture Across Europe. *Transformative Use of ICT in EU Regions. Transform*, Germany.
- Dobni, C. B. (2008). Measuring Innovation Culture in Organizations: The Development of a Generalized Innovation Culture Construct Using Exploratory Factor Analysis. *European Journal of Innovation Management* 11(4), 539-559.
- Fettahlıoğlu, Ö. O., Fettahlıoğlu, H. S., Eren, A. S., Bilginer, M., ve Birin, C. (2016). TR63 Bölgesindeki (Kahramanmaraş, Hatay ve Osmaniye) İmalat İşletmelerinin İnovasyon Kültürü ve Kabiliyet Envanterine Yönelik Alan Araştırması Projesi. *International Journal of Academic Value Studies*, 2 (4), 153-166.
- Faria, A. C. S., ve Gomes, C. F. S. (2016). Service Innovation Performance Applied On Marketing Solution A Holistic Approach. https://www.researchgate.net/publication/311388907_SERVICE_INN

OVATION_PERFORMANCE_APPLIED_ON_MARKETING_SOLUTION_A_HOLISTIC_APPROACH

- Gallouj, F. (2012). Service: Innovation, Performance And Public Policy. European Commission, Directorate General For Research & Innovation Innovation for Growth (I4G). *Service: Innovation, Performance and Public Policy*. https://www.researchgate.net/publication/279262071_Service_innovation_performance_and_public_policy (Erişim Tarihi: 26.04.2017).
- Gomes, G., Machado, D. D. P. N., ve Alegre, J. (2015). Determinants of Innovation Culture: a Study of Textile Industry in Santa Catarina. *Brazilian Business Review*, 12(4), 99-122.
- Halim, H. A., Ahmad, N. H., Ramayah, T., Hanifah, H., Taghizadeh, S. K., ve Mohamad, M. N. (2015). Towards an Innovation Culture: Enhancing Innovative Performance of Malaysian SMEs. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 4(2), 85-93.
- Herbig, P., ve Dunphy, S. (1998). Culture and Innovation. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 5(4), 13-21.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in WorkRelated Values*. CA: Sage, Beverly Hills.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Berkshire, England: McGraw-Hill.
- Hu, M. L. M., Horng, J. S., ve Sun, Y.H.C. (2009). Hospitality Teams: Knowledge Sharing and Service Innovation Performance. *Tourism management*, 30(1), 41-50.
- Hussain, K., Konar, R., ve Ali, F. (2016). Measuring Service Innovation Performance Through Team Culture and Knowledge Sharing Behaviour in Hotel Services: A PLS Approach. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 224, 35-43.
- Jassawalla, A. R. ve Sashittal, H. C. (2002). Cultures That Support Product-Innovation Processes. *The Academy of Management Executive*, 16(3), 42-54.
- Jian, Z. Q., Ke, Y. ve Wang, G. F. (2016). The Impacts of Relationship Property, Co-Production on Service Innovation Performance. *American Journal of Industrial and Business Management*, 6, 305-314.
- Kroeber, A. L. ve T. Parsons (1958). The Concepts of Culture and of Social System. *American Sociological Review*, 23, 582-593.
- Martins, E. C., ve Terblanche, F. (2003). Building Organisational Culture that Stimulates Creativity and Innovation. *European Journal of Innovation Management*, 6(1), 64-74.

- Nagesh, T. (2016). Linking Knowledge Management and Innovation Culture for Business Performance Improvement. *International Journal of Knowledge Management and Practices*, 4(2), 9-22.
- Nardon, L. Grant, G. ve Wang, Y. (2016). Socio Cognitive Influences On Innovation Knowledge Synthesis Grant Final Report https://www.researchgate.net/publication/312166530_Sociocognitive_influences_on_innovation_SSHRC_Knowledge_Synthesis_Report
- Padilha, C. K., ve Gomes, G. (2016). Innovation Culture and Performance in Innovation of Products and Processes: a Study in Companies of Textile Industry. *RAI Revista de Administração e Inovação*, 13(4), 285-294.
- Petrakis, P. E., Kostis, P. C., ve Valsamis, D. G. (2015). Innovation and Competitiveness: Culture as a Long-Term Strategic Instrument During the European Great Recession. *Journal of Business Research*, 68(7), 1436-1438.
- Sariol, A. M., ve Abebe, M. A. (2017). The Influence of CEO Power on explorative and Exploitative Organizational Innovation. *Journal of Business Research*, 73, 38-45.
- Silva, G. M., Styles, C., ve Lages, L. F. (2016). Breakthrough Innovation in International Business: The Impact of Tech-innovation and Market-Innovation on Performance. *International Business Review*. 26(2), 391-404.
- Smircich, L. (1983). Concepts of Culture and Organizational Analysis. *Administrative Science Quarterly*, 28(3), 339-358.
- Szczepańska-Woszczyna, K. (2015). Leadership and Organizational Culture as the Normative Influence of top Management on Employee's Behaviour in the Innovation Process. *Procedia Economics and Finance*, 34, 396-402.
- Tellis, G. J., Prabhu, J. C., ve Chandy, R. K. (2009). Radical Innovation Across Nations: The Preeminence of Corporate Culture. *Journal of Marketing*, 73(1), 3-23.
- Tian, X., Wang, C., Li, X., Niu, P., ve Si, W. (2016). The Relationship Among Social Capital, Service Types and Service Innovation Performance in Logistics Enterprises. *American Journal of Industrial and Business Management*, 6(8), 900-913.
- Wieland, T. (2004). Innovationskultur: theoretische und empirische Ananäherungen an einen Begriff, Münchener Zentrum für Wissenschafts- und Technikgeschichte. URL: www.innovationskultur.mwn.de/papers/wieland_2.pdf (Erişim Tarihi: 26.04.2017).
- Zien, K. A., ve Buckler, S. A. (1997). From Experience. Dreams to Market: Crafting a Culture of Innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 14(4), 274-287.

AFGANİSTAN İSLAM CUMHURİYETİ'NİN DEVLET YAPISINDA YEREL YÖNETİM SİSTEMİ

*Adnan KARATAŞ**
*Elif ÇOLAKOĞLU***

Alınış Tarihi: 31 Aralık 2017

Kabul Tarihi: 31 Mart 2018

Öz: Yerel düzeyde kamu hizmetlerinin yerel yönetimler tarafından sunulması, tüm dünyada yaygın ve kabul gören bir uygulama olmakla birlikte; Afganistan'da yeni bir deneyim olup, uzun bir geçmişe sahip değildir. Sürekli bir can güvenliği sorununun bulunduğu bir ülkede, kuşkusuz yıllarca yerel düzeyde hizmetlerin sağlıklı bir biçimde bireylere ulaştırabilmek mümkün olmamıştır. Bugün ise, yerel düzeyde benzer sorunlar devam etmekle birlikte, Afganistan'a uluslararası toplulukların çeşitli yardımlarda bulunmasına, ülkede Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü'nün oluşturulmasına ve merkezi hükümetin bu yöndeki gayretlerine rağmen, yerel yönetimlerin istenilen düzeye erişimi hala zor görülmektedir. Ancak atılan somut adımlar bu bakımdan dikkat çekicidir. Ülkenin merkeziyetçi yönetim anlayışına oldukça önem vermesi, yerel düzeyde faaliyet gösteren yapıların merkezi yönetimin birer parçası halinde kalmasına neden olmaktadır. Bu çalışma kapsamında esasen yapısal olarak Afganistan'da yerel düzeyde oluşturulmuş kurumlar ya da birimler teorik düzeyde ele alınmaktadır. İlgili kurumların tüzel ve uygulama yönünden kaynaklanan eksiklikleri belirlenmekle birlikte, ülkenin bu yerel yönetim anlayışının geliştirilebilmesi için çeşitli önerilerde bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Afganistan, Siyasal ve İdari Örgütlenme, Yerel Yönetim, Yerel Yönetişim.

THE LOCAL GOVERNMENT SYSTEM IN THE GOVERNMENT OF ISLAMIC REPUBLIC OF AFGHANISTAN

Abstract: Public service delivery at a local level by local authorities is a new experience in Afghanistan and is not a long history, as well as being a widely accepted practice around the world. Providing to the individuals in a healthy way at the local level, certainly, has not been possible for years, in the country where there is a constant security concern of life. Today, together with such as the continuing problems at the local level, despite the international community's various aid to Afghanistan, the establishment of the Independent Directorate of Local Governance in the country, and the efforts of the central government on that, reaching to a desirable level of local governments is a still difficult situation. However, concrete steps that were taken are noteworthy in this respect. Given the great importance of the centralized management understanding of the country, causes to remain a part of its central government of the structures operating at the local level. This study mainly deals with the institutions or units that were structurally established at the local level in Afghanistan at a theoretical level. In addition to the shortcomings resulting from the legal and practical aspects of the related institutions, various proposals are

* Arş. Gör., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü

** Doç. Dr., Jandarma ve Sahil Güvenlik Akademisi, Güvenlik Bilimleri Enstitüsü, Kamu Yönetimi Anabilim Dalı

being made in order to improve this understanding of the local government of the country.

Keywords: Afghanistan, Political and Administrative Organization, Local Government, Local Governance.

I.Giriş: Afganistan’ın Genel Özellikleri ve Siyasi İstikrarsızlık

Günümüzde Afganistan olarak bilinen coğrafi bölge, eski çağlarda “Aryana”, orta çağlarda “Horasan” (Dursun, 1998: 49) diye adlandırılırken; 1747 yılı sonrasında “Afganlıların Vatanı” anlamına gelen “Afganistan” olarak adlandırılmıştır (Emini, 1996: 455). Günümüzde ise resmi olarak “Afganistan İslam Cumhuriyeti” şeklinde adlandırılmaktadır. Ülkenin modern anlamda ilk Anayasası 1923 yılında yapılmış ve yürürlükteki Anayasası ise 2004 yılında oluşturulmuştur. Başkanlık sistemiyle yönetilen ülkenin nüfusu, günümüzde yaklaşık 36 milyondur (Worldometers, 30.12.2017).

Afganistan; Orta Asya ile Ortadoğu ve Orta Asya ile Hint Okyanusu ve Basra Körfezi arasında kesişme noktasında yer almasından dolayı; coğrafi konumu itibariyle tam bir kilit ülkedir (Armaoğlu, 2015: 762). Bundan dolayı yakın döneme kadar bölgedeki savaşların, göçlerin ve ticaretin ortasında yer almıştır. Bu durum, hem bölgedeki, hem dünyadaki büyük devletlerin ülke üzerinde mücadeleye girmesine sebep olmuştur. Ülke üzerindeki egemenlik mücadelesi, M.Ö. 500’lü yıllarda İran’ın ülkeyi işgali ile başlayarak, 19. yüzyılda İngiltere ve Rusya’nın mücadelesi ile devam etmiştir. Büyük devletlerin ülke üzerindeki süregelen bu gibi mücadeleleri, ülkenin siyasi bakımdan istikrarsızlığına yol açmıştır (Emini, 1996: 455). Bu siyasal istikrarsızlık hali, uluslararası düzlemde ülkenin en belirgin özelliği olarak öne çıkmaktadır.

Her ne kadar, 1919 yılında ülkeden yabancı unsurlar çıkarılmış ve sonrasında, bir devlet olarak kendisinin de üye olduğu Birleşmiş Milletler’e üye diğer devletler tarafından tanınmış olsa bile; bugün aynı sorunların devam ettiği görülmektedir. Zira Afganistan’ın bu gelişim süreci, merkezîyetçi bir devlet yapısı ile bu yapıdan tamamen farklı olarak bölünmüş ve merkezîyetçi olmayan (âdem-i merkezîyetçi) geleneksel toplum yapısıyla devam etmektedir. Bu iki unsur arasındaki karşılıklı çatışma ve etkileşim, modern anlamda Afganistan tarihinin tekrar eden bir motifi haline gelmiştir. Bugün ülkedeki tüm politik otoriteler, Kabil’de bulunan hükümete tabidir. Dolayısıyla ülkede, merkezi yönetimin yerel yönetimlerin yetki ve sorumluluklarını belirlediği bir sistemin ve yapının varlığı söz konusudur. İdari yapısında iller ve ilçeler hukuken tanınmış yönetim birimleri olarak ortaya çıkmakla birlikte; illerin, Merkezi hükümetin kararlaştırdığı programların uygulanmasındaki bazı esneklikler dışında politik açıdan yetkileri bulunmamaktadır. Ek olarak, 2004 Afganistan Anayasası’nda illerin yönetiminde halk tarafından seçilen meclislerin görev yapacağını belirtmesine rağmen, sonraki süreçte söz konusu meclislerin çoğu

ilde oluşturulamadığı ve oldukça güçsüz konumda kaldığı görülmüştür. (Evans ve diğ., 2004)

Afganistan'ı coğrafi konum itibariyle siyasal bakımdan güçlü kılan bir diğer önemli unsur, ülkenin yer altı kaynakları bakımından zengin rezervlere sahip olması ve dünya petrol rezervlerinin yaklaşık %24-26'sını bulandıran Hazar Havzası'na yakın olmasıdır. Ayrıca bu bölge, dünya doğalgaz rezervlerinin yaklaşık %11-12'sini elinde bulundurmaktadır. (Efegil, 2000: 187-190) Afganistan'ın bu konumda olması, diğer taraftan zengin enerji kaynakları ile bu enerji kaynaklarının en büyük pazarları arasında stratejik bir geçiş yolu olmasını sağlamaktadır (İşcan, 2002). Bu koşullar altında normal bir ülke ekonomisinin enerjiye dayalı olması beklenirdi. Ancak ülkenin hem kendi topraklarında, hem komşu ülkelerinde zengin yer altı kaynaklarının varlığına rağmen, ülke ekonomisi büyük çoğunlukla (%80) tarım ve hayvancılığa dayanmaktadır (Ekonomik Bakanlığı, 2017). Bu ise, önemli bir soruyu akıllara getirmektedir: Afganistan bir devlet olarak kendi doğal kaynaklarını gerçekten yönetebiliyor mu? Diğer taraftan, ülkenin resmi kaynakları (Ministry of Foreign Affairs, Islamic Republic of Afghanistan, 18.07.2017) tarım ve hayvancılığın dışındaki ülkenin diğer ekonomik sektörlerinin gelişiminin önemine de vurgu yapmaktadır. Bu yöndeki isteğin 2011 İstanbul Konferansı ve 2012 İstanbul Süreci Bakanlar Konferansı gibi kimi toplantılarda dile getirildiği görülmektedir. Söz konusu toplantılarda sektörel temelde ülkenin ulusal ve yerel düzeyde desteklenmesi gerektiğine (Ekonomik Bakanlığı, 2017) işaret edilmiştir.

Tarihsel süreç içerisinde birçok ordunun işgaline uğrayan ve birçok ülkenin hüküm sürdüğü Afganistan topraklarında, yoğun bir etnik ve kültürel karışım bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle Afganistan, çok çeşitli etnik grupların bir araya gelmesiyle oluşan adeta bir "ırk mozaiki"dir (Emini, 1996: 460). Üstelik ülke genelinde yaygın olan bu özellik, "Afgan Ulusu"nun oluşmasını geciktirdiği (Rashid, 2001: 15), ülkede yerel ve ulusal düzeyde bütünleşmeyi engellediği ve ortak milli kimlik ve ideolojinin oluşmasını önlediği yönünde iddialar (Bozatay ve Meriç, 2013: 155) öne sürülmektedir. Afganistan için genellikle toplumsal bir sorun olarak değerlendirilen bu durumun (Ülger, 1999: 96) temelinde, tarihsel süreç içerisinde çok sayıda etnik unsuru bünyesinde barındırması gösterilmektedir. Söz konusu etnik unsurları belirlemek amacıyla yapılan bir çalışmada, ülke sınırları içerisinde birbiriyle bazı durumlarda çıkar çatışması olan en az 55 etnik grubun varlığı tespit edilmiştir (Maley, 2009: 9). Afganistan nüfusunu oluşturan bu etnik gruplar arasında en yoğun olanlar, sırasıyla; Peştun (%42), Tacik (%27), Hazara (%9), Özbek (%9), Oymak (%4) ve Türkmen (%3) etnik grupları (Bozatay ve Meriç, 2013: 154) bulunmakla birlikte, 2004 Afganistan Anayasası'na göre ülkede 14'ten fazla farklı etnik unsur anayasal düzeyde (mad. 4) tanınarak varlıkları güvence altına alınmıştır. Bu Anayasa'da ayrıca "Afgan" ifadesinin belirli bir ırkı yansıtmadığını, yurttaş olmakla ilgili bir durum olduğunu ve yasalarla

düzenlenmesi gerektiği belirtilmektedir. Ancak uygulamada bu, genellikle “Peştun” etnik kimliğini ifade etmektedir (Maley, 2009: 8) Ülkede bu etkin gruplarla ilgili sorunların çözümü amacıyla *Akvam ve Kabaail* (Kavimler ve Kabileler) adlı bir bakanlık da (Sakhizada, 2017: 25) bulunmaktadır. Ülkedeki yaşamın etnik kimliğe dayalı olması çeşitli sorunların yaşanmasına yol açmaktadır. Ülkenin etnik gruplar itibarıyla çok çeşitli bir demografik özelliğe sahip olması, aynı etnik gruptaki insanları belli bölgelere yerleşmelerine yöneltilmektedir (Rashid, 2001: 12). Ülkenin güneyinde ve doğusunda Peştunlar ve Farsça bilen küçük etnik gruplar bulunurken; Kuzey kesimlerinde Pers ve Türk kökenli etnik unsurlar yaşamaktadır. Ayrıca ülkenin coğrafi olarak merkezi sayılabilecek konumda ise Hazara ve Tacikler yaşamaktadır (Rashid, 2001: 12). Etnik unsurların belli bölgelerde yoğunlaşması ve ülkedeki bireylerin etnik kökene önem vermiş olması, yönetim birimlerinin oluşturulurken bu durumun göz önünde bulundurulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Böyle bir durum ise, Afganistan’daki aşiretleri, feodal birer birim olarak kendilerini düşünmelerine yönlendirmekte ve adeta ülkeyi aşiretler mozaiki haline getirmektedir (Emini, 1996: 460). Bu etnik yapı, ülkede konuşulan dil sayısını da artırmıştır. Ülke genelinde konuşulan dil sayısı 30’dan fazla olup, bu dillerden sadece Peştunca ve Darice resmi dil olarak kullanılmaktadır (The Language Gulper, 30.12.2017). İlaveten, bu mozaik yapı, ülkenin bilinen anlamda üniter bir devlet (ulus devlet) olamamasına yol açmaktadır. Zira ülke vatandaşları, kendilerini ait oldukları etnik boy veya aşiret ile tanımlamaktadırlar. (Oğuz, 1999: 35)

Yerel yönetimler, tüm ülkelerin kamu yönetimleri açısından oldukça önemli ve vazgeçilmez bir unsurdur. Yerel Yönetim mekanizmalarının ortaya çıkışında; fonksiyonel etkinlik ve demokrasi düşüncelerinin etkili olduğu ifade edilmektedir (Eryılmaz, 2015: 171). Üstelik yerel yönetim mekanizmalarının işleyiş şekli ve etkinliği, ülkelerin demokratikleşme seviyeleri hakkında önemli ipuçlarını barındırmaktadır. Mill, yerel yönetimlerin yeterince gelişmediği ülkelerde demokrasinin eksik kalacağını öne sürmektedir (Mill, 2014: 214). Yerel yönetim birimlerinin kurulması ve kurulduktan sonra korunabilmesi, Türkiye’de olduğu gibi genellikle anayasal dayanaklar ile sağlanmaktadır. Afganistan anayasasını incelediğimizde ise “yerel yönetimler/mahalli idareler” şeklinde bir başlığın veya herhangi bir ifadenin yer almadığını görmekteyiz. Üstelik kanunlar aracılığıyla, yerel yönetimlerin kesin hatlarla birbirinden ayrılması ve tanımlanması için henüz çalışma yapılmamıştır. Diğer bir ifadeyle; merkezi yönetimin taşradaki temsilcisi olan Vali’nin merkezi idareyi temsil etmesinin yanı sıra yerel yönetim faaliyetlerinin birçoğunu da yapmaktadır. Dolayısıyla Afganistan devlet yapısı içerisindeki yerel yönetim mekanizmasını demokratik ülkelerde olduğu için uygulanmadığı görülmektedir.

Bu çalışma esasen Afganistan yerel yönetim sistemini incelemeyi amaçlamaktadır. Ülkenin yerel yönetim birimleri, daha önce bahsedildiği gibi, yerel çatışmalara karşı savunmasız kalan siyasi mücadeleler etrafında

şekillenmektedir. Bu bağlamda öncelikle yerel yönetimlerin kamu yönetimi sistemi içindeki yerinin belirlenebilmesi için devlet genel yönetiminden ana hatları ile bahsedilmektedir. Yerel düzeyde siyasal bir sistem ve güçlü ve etkili mekanizmalar olarak yerel yönetimler, normal koşullar altında merkezi yönetimin kontrolü altında toplumun tüm kesimlerine hizmet etme yeteneğine sahip olmalıdır. Bu bağlamda Afganistan'daki mevcut yapının bu tanıma uyup uymadığı incelenmektedir. Sonrasında, bu çalışmada ülkedeki yerel düzeyde kurulan kurumlar ya da yapılar yapısal olarak ele alınmaktadır. Özellikle ülkenin siyasi ve idari yapısına ilişkin bilgilendirmelerden yola çıkarak; merkezi yönetim ve yerel yönetim arasında ilişkiler değerlendirilmekte ve böylece yerel yönetimlerin ülke yönetimindeki etkinliği belirlenmeye çalışılmaktadır. Son olarak, ilgili kurumların tüzel ve uygulama yönünden kaynaklanan eksiklikleri belirlenmekle birlikte, ülkenin bu yerel yönetim anlayışının geliştirilebilmesi için çeşitli önerilerde bulunmaktadır.

A. Devletin siyasal ve idari örgütlenmesi ile görevleri

Afganistan tarihsel süreç içerisinde Monarşi, Meşrutî Monarşi, Cumhuriyet ve Demokratik Cumhuriyet yönetim şekilleri ile yönetilmiştir. Bireylerde millet olma bilincinin gelişmemiş olması, aşiret yaşamının getirdiği feodalite zihniyetin hâkim olması ve sosyal yapının çok çeşitli olması (Ghubar, 2001: 143-145) gibi nedenlerden dolayı ülkenin güçlü bir merkezi otoriteye sahip olamadığı (Emini, 1996: 460) görülmektedir. Ayrıca ülkeye yönelik yapılan dış müdahalelerin, ülkedeki istikrarsızlığın en önemli nedenlerinden biri olduğu söylenebilir. Dış müdahalelerin çoğu bugüne kadar Amerika Birleşik Devletleri, Rusya, İran, Pakistan, Suudi Arabistan ve Çin tarafından (Sakhizada, 2017: 38) gerçekleşmiştir. Bu müdahalelerden sonuncusu 27 Kasım – 5 Aralık 2001 tarihlerinde Amerika Birleşik Devletleri tarafından 11 Eylül Terör Saldırısı sebep gösterilerek yapılmıştır. Müdahale sonrasında Afganistan'da oluşturulması planlanan Taliban sonrası yönetim yapısı, Almanya'da yapılan Bonn Toplantısı ile ortaya koyulmuştur. Afganistan'daki istikrarsızlığa çözüm bulmak, insan hakları ihlallerinin önüne geçmek, ulusal uzlaşsı ve barışsı sağmak hedefi doğrultusunda yapılan bu toplantıya; Birleşmiş Milletler'in görevlileri, Afgan liderler ve ülkenin geleceğiyle ilgilenen uluslararası topluluğun üyeleri katılmıştır. Geçiş döneminde yerel barışsı ve istikrarı güçlendirmek ve Afganistan'ın fiziksel, ekonomik ve insani altyapısını yeniden inşa etmek amacıyla ülkede "geçici bir yönetim yapısı" oluşturulmuştur. (Güngör, 2017: 17) "Bonn Süreci" olarak adlandırılan bu sürecin temelinde ülkede kalıcı bir istikrar sağlayacak merkeziyetçi anlayışa sahip bir yönetim oluşturmak, yeni bir anayasa hazırlamak, ülke genelinde seçim yapmak gibi amaçlar yer almaktadır. (Chesterman, 2002) Nitekim 2004 yılında kabul edilen Afganistan Anayasası ile ülkenin günümüzdeki yönetim yapısı oluşturulmuştur.

2004 Afganistan Anayasası, ülke yönetimi için Başkanlık Sistemini kabul etmektedir. Seçimle göreve gelen başkan, yürütme erkinin başını teşkil

etmektedir. Başkanın hükümeti kurma ve yönetme yetkisi vardır. Ancak yasama yetkisi, iki farklı meclis tarafından kullanılmakta ve bu meclislerin, başkanın yetkileri üzerinde çeşitli denetim gücü bulunmaktadır (mad. 69). Bu Anayasa'ya göre, Afganistan bir İslam Devleti'dir. Nitekim Anayasa'da bu duruma yönelik olarak "İslam'a karşı kanun çıkarılamaz" ifadesi yer almaktadır. Anayasa'da yer alan bu ifade, İslami hükümlerin yasaların üzeriymiş gibi gözükmeleri bakımından olumsuz karşılanabilir. Ancak yasaların temel kaynağının İslami hükümler olmaması, olumlu bir durumu izah etmektedir (Feldman, 2008). Nitekim kanunların İslami kuralları bütünüyle benimsemesi ile kanunların İslami kurallara aykırı olmaması farklı durumlardır. Bununla birlikte bu Anayasa'nın Yasama, Yürütme ve Yargı erklerini ayrı ayrı olarak ele alması; anayasanın demokratik bir yapıya işaret ettiğini göstermektedir (mad. 130-131). Üstelik bu anayasa, hukukun üstünlüğü, sosyal adalet, demokratik yönetim ve insan hakları konusunda güçlü bir vizyon ortaya koymuştur (Grote, 2004: 897).

Merkeziyetçi bir anlayışla yönetilen ve üniter bir devlet olan Afganistan'da, merkezi ve yerel yönetim birimleri olarak iki düzeyli bir yönetim söz konusudur (mad. 136). Merkezi yönetim, Cumhurbaşkanı (Başkan) ve Bakanlardan oluşmaktadır. Yerel Yönetim birimleri ise illerden oluşmakta ve illerde valiler görev yapmaktadır (mad. 136). Dolayısıyla yerel yönetimler, Afganistan merkezi hükümetinin taşra teşkilatı gibi karmaşık bir konumdadır. Bununla birlikte Hükümet, merkeziyetçilik ilkesini koruyarak; ekonomik, sosyal ve kültürel konuları hızlandırmak ve iyileştirmek ve halkın ulusal yaşamı geliştirmeye katılımlarını arttırmak için yerel yönetimlere kanunlara uygun olarak gerekli yetkileri devretmektedir (mad. 137).

2004 Anayasası'nda Başkan'ın görev ve yetkileri, detaylıca açıklanmaktadır. Burada ilginç olan, Başkan'ın anayasaya uygun olarak yerine getirmekle zorunlu (mad. 60) olduğu; yürütme, yargı ve yasama erkleri üzerinden oldukça geniş yetkilere sahip olmasıdır. Tablo 1'de bu yetkilerden bahsedilmektedir. Başkan'ın yetkilerine yönelik tek kısıtlama, "bakan seçilebilme" ölçütlerini göz önünde bulundurmadan bakan ataması (mad. 60) yapamamasıdır. Örneğin 35 yaşından daha küçük birini bakan olarak atayamaz. Başkan, sözü edilen görevlerini yerine getirirken, başkan yardımcılarını ona yardım etmektedir. Ancak bu yardımcılarının görevleri, sadece yürütme yetkisi dâhilinde olup, mevcut anayasada sadece başkanın halefi olmasıyla ilgili yetkisinden bahsedilmektedir. Başkan yardımcılarının sayısının iki olmasında; ülkede yaşayan etnik unsurların devlet otoritesinde etkin şekilde temsil edilme amacının bulunmasının (Grote, 2004) olduğu ileri sürülmektedir. Bu durum aynı zamanda ülkedeki şiddet ve terör olaylarının önüne geçebilme ve hükümette sürekliliği sağlama amacıyla (Ehler ve diğ., 2015) yapıldığı belirtilmektedir.

Afganistan yasama organı olan Ulusal Meclisin (Milli Meclis veya Ulusal Konsey) kurumsal yapısı, yetkileri ve görevleri, Afganistan Anayasasında (mad. 81-109) düzenlenmektedir. Bu Ulusal Meclis, iki kanatlı

bir yapıya sahiptir. Bunlardan birincisi Temsilciler Meclisi ya da Halk Meclisi olarak adlandırılan “Wolesi Jirga” isimli meclistir. Diğer ise Büyükler Meclisi ya da Senato Meclisi olarak adlandırılan “Meshrano Jirga” isimli meclistir (Ashraf Wat, 2007). Yasama organının birinci kanadı olan Halk Meclisi, Afganistan vatandaşları tarafından 5 yıl süreliğine seçilen 250 kişiden oluşmaktadır (mad. 83). Diğer taraftan 102 kişiden oluşan Senato Meclisi üyelerinin üçte biri, İlçe Meclisleri üyeleri arasından 3 yıllığına; üçte biri İl Meclisleri üyeleri arasından 4 yıllığına ve kalan üçte biri en az %50’si kadın olmak şartıyla 5 yıllığına doğrudan Başkan tarafından seçilir (mad. 84). Öte yandan, Halk Meclisi (halk tarafından seçilen meclis) üyelerinin üçte biri tarafından Başkan aleyhinde vatan hainliği, insanlık suçu ve cinayet suçlarını işlediği gerekçesiyle suç duyurusunda bulunulabilir. Bu Meclis’in üçte ikilik kısmı bu durumu onaylarsa, Başkan aleyhindeki suçlamalar Milli Meclis’te (Halk Meclisi ve Senato Meclisinin birlikte toplandığı meclis) görüşülür. Bu meclisten de üçte iki oranında suçlu olduğu onaylandığı takdirde, Başkan görevden alınır. Görevden alınan başkan, Milli Meclis tarafından kurulan özel mahkeme aracılığıyla yargılanır. Bu mahkemede Yargıtay’dan üç üye ve Halk Meclisinden üç üye görev yapmaktadır. (mad. 69) Yargıtay üyelerini Başkan’ın atadığını göz önünde bulundurduğumuzda (mad. 117), Başkan aleyhinde yapılacak yargılamanın ne derecede sağlıklı olabileceği konusunda şüpheler uyandırmaktadır.

Tablo 1. 2004 Afganistan Anayasası’na Göre Başkan’ın Görev ve Yetkileri

<i>Başkan’ın Anayasal Görev ve Yetkileri</i>		
<i>Yasamaya İlişkin Görev ve Yetkileri</i>	<i>Yürütmeye İlişkin Görev ve Yetkileri</i>	<i>Yargıya İlişkin Görev ve Yetkileri</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Ulusal meclis ile birlikte ulusal politikayı belirlemek • Onay ve veto düzenlemeleri yapmak • Meclisi tatil döneminde olağanüstü toplantıya çağırarak • Senato meclisinin üçte birini atamak • Kanunları onaylamak 	<ul style="list-style-type: none"> • Silahlı kuvvetleri komuta etmek • Acil durum (Olağanüstü Hal) ilan etmek • Bakanlar ve diğer hükümet görevlilerini atamak ve yönetmek • Komisyon kurmak • Ülkeyi temsil etmek 	<ul style="list-style-type: none"> • Yargıtay hâkimlerini atamak • Yargıtay hâkimlerinin altındaki hâkimleri atamak • Ölüm cezası hükümlerini onaylamak

Kaynak: (Ehler vd. 2015)

Afganistan’ın yürütme erki kapsamında değerlendirilebilecek bir diğer kurum ise Hükümet’tir. Hükümet, Devlet Başkanının başkanlığındaki bakanlardan oluşmaktadır (mad. 71). Bakanlar, başkan tarafından seçilir ve Halk Meclisinin güvenoyuna sunulur. Bu bakanlar Başkana ve Halk Meclisine karşı sorumludurlar (mad. 77). Bakanların hem Başkan tarafından seçilmesi, hem Başkan’a karşı sorumlu olması; uygulamada Başkan tarafından tek taraflı olarak görevden alınabileceğini göstermektedir (Grote, 2004). Hükümetin,

Anayasa ve kanunlarda gösterilen görevleri yapmak, kanunların uygulanmasını sağlamak, bütçe hazırlamak, kalkınma planları (sosyal, kültürel, ekonomik ve teknolojik gibi) hazırlamak ve uygulamak görevleri bulunmaktadır (mad. 75). Görüldüğü gibi, hükümetin asıl görevi, Başkan'ın politikalarının uygulanmasından yardımcı olmaktır. Nitekim Başkan hükümetin programının belirlemede ve bu programın uygulanmasında bakanların onayına ihtiyaç duyulmamaktadır (Ehler ve diğ., 2015: 110). Hükümet politikalarına ilişkin olarak hazırlanan 2004 Anayasası'nın 76. maddesi, bu duruma karşı çıkmamaktadır. Buna göre Hükümet, oluşturulan politikaların uygulanmasını sağlamak ve uygulamaların kanuni sınırlar içerisinde kalmasını sağlamakla görevlidir.

B. Afganistan yerel yönetim sistemi

Afganistan'da yerel yönetim sistemi, 1970'lerin ortalarından itibaren meşru bir temelde güçlü bir merkeziyetçi yapının hâkim olduğu bir dönemde gelişmeye başlamıştır. 1979 yılında başlayan Sovyet İşgali ile birlikte ülkedeki birçok yönetim sistemi gibi bu sistem de ortadan kalkmıştır. Nitekim 1980'li yıllarda Kabil merkezi yönetimi ülkenin yalnızca üçte birine hükmedebilir hale gelmiştir (Jalali, 2017). Diğer bölgelerdeki yerel yönetimler ise, Sovyet işgali öncesi yönetim sistemiyle; etnik unsurların ön planda olduğu ve yerel askeri güçler (genellikle "mücahit" olarak isimlendirilen) eliyle kontrol edilmiştir. Bu durum 1991 yılında Sovyet destekli rejimin çökmesiyle son bulmuştur. Sonrasında yaşanan kısa süreli çatışmasız dönemin ardından, bu yerel askeri güçler birbirlerini hedef almaya başlayarak, ülkeyi iç savaşa sürüklemiştir. Sözü edilen güçlerin yerel düzeydeki hizmetleri oldukça baskıyla yürüttükleri ifade edilmektedir. 1994 yılında Taliban'ın faaliyetleri başlaması ile birlikte ülkede yaşayan birçok bireyin desteğini almış, fakat otoriter bir yönetim şekline kayılmıştır. Taliban'ın 2001 yılında dağılması sonrasında yerel askeri yetkililer (mücahit komutanları) siyasi boşluğu doldurmak için faaliyetlerine devam etmişlerdir (Ashraf Wat, 2007: 9).

Daha önce belirtildiği üzere, 2004 yılında Afganistan Anayasası'nın oluşturulması, Başkanlık sistemine geçilmesi ve meclis yapısının oluşturulması, Afganistan'ın ulusal düzeyde demokratikleşmesi adına oldukça önemli adımlar olduğu ileri sürülmektedir. Ancak bu gibi girişimler, yerel demokrasinin gelişimiyle ilgili olarak yerel yönetimlere yansıtılması uzunca bir süre almıştır. Özellikle farklı etnik kimlik faktörünün ülke yönetiminde hala etkin olması, bunun en temel nedenidir. Yaklaşık 25 yıl süren savaş ve iç karışıklık dönemi, merkezi yönetim yapısında ciddi zayıflığa yol açmıştır. Bunun sonucu olarak bölgedeki milisler, yerel yönetimleri bazı durumlarda yasal ve bazı durumlarda fiili olarak elinde tutmaktadırlar. Üstelik bu yerel unsurlar, yolsuzluk, kaçakçılık gibi konular sebebiyle bölgelerinde güçlenmeye devam etmektedirler (Ashraf Wat, 2007: 9-10). Nitekim tüm bu olumsuzluklar Afganistan'da yerel düzeyde etkin ve sorumlu yönetim yapısının oluşumuna zarar vermektedir.

Bugün ülkedeki yerel yönetim birimi olarak en başta İller gelmektedir. İllerin dışında, İlçe ve Belediyeler bu kapsamda değerlendirilmekle birlikte, sayıları konusunda net bir bilgi bulunmamaktadır. Zaten Afganistan bakanlıkları ve devlet kurumları çoğu zaman farklı sayılar vermektedir. Bunun temel sebebi ise, Afganistan'ın idari sınırlarının belirlenmesinde İçişleri Bakanlığı ile Afganistan Jeodezi ve Haritacılık Müdürlükleri'nin farklı sınırlar çizmesidir. Bir diğer sebep ise, yerel yönetim birimlerinin ayrılmasında yönetsel ve teknik gerekliliklerden ziyade, politik nedenlerin etkin olmasıdır. Birçok devlet kurumu istatistiklerinde farklı sayılar olmasına karşın, ülkede farklı nüfus ve yüz ölçümlerine sahip 34 İl, 364 İlçe, 217 İl ve İlçe Belediyesi ve 40.020 Köy olduğu genellikle kabul edilmektedir. (White and Lister, 2007: 5; Habib, 2013: 3)

B.1 Yerel yönetimler mevzuatı

2004 Afganistan Anayasası, açık bir biçimde merkeziyetçiliğin devlet yönetimi için önemini (mad. 136) vurgulamakla birlikte, devletin adem-i merkeziyetçi bir fikri benimsediği de açıkça görülmektedir. Burada Hükümet'in merkeziyetçilik ilkelerini koruyarak ekonomik, sosyal ve kültürel konuları hızlandırmak ve iyileştirmek ve halkın ulusal yaşamı geliştirmeye katılımlarını arttırmak için yerel yönetimlere kanunlara uygun olarak gerekli yetkileri devredebileceğinden (mad. 137) bahsedilmektedir. Buna gerekçe olarak yönetimin yetkilerinin kısıtlı bir şekilde yerel unsurlara verilebilmesi için güçlü bir merkezi hükümetin varlığının olması gereği gösterilmektedir. Çok az bağımsız otoriteye sahip olan bu yerel yönetimler, zayıf kurumlar olarak tanımlanırken, merkezi yönetime bu kurumları düzenleme ve denetleme için yetki verilmektedir.

Ülkedeki dört farklı kademeli yerel yönetim düzeyinden (İl, İlçe, Belediye, Köy) sadece İller, anayasal statüye sahiptir (mad. 136). Bu İller, İl Meclislerine sahip olmak zorundadır (mad. 138). 2005 İl Meclisi Kanunu'na göre, sayıları İl'in nüfusuna göre değişmekle birlikte, İl Meclisi üyeleri, dört yıllık süre boyunca görev yapmak üzere, İl'deki vatandaşlar tarafından, serbest, genel, gizli ve doğrudan seçim yoluyla seçilmektedir. İl Meclisi üyeleri de, kendi aralarından birini Başkan olarak seçmektedirler. İl Meclisi üyeleri, hem yerel yönetimler hem merkezi hükümet açısından önemli görevler yürütmektedirler. Bu görevleri arasında; yasama faaliyetleriyle ilgili görevleri önemlidir. Çünkü Senato Meclisi üyelerinin üçte biri İl Meclisi üyeleri arasından seçilmektedir (mad. 84). Bu ise, yerel yönetimlerin ülkenin yasama organında doğrudan temsil edilmesine yanı sıra, ülkedeki çok sayıdaki etnik grubun da hem yerel, hem ulusal düzeyde yer alabilmesine olanak sağlamaktadır. İlaveten, Anayasa'nın 138. ve 139. maddelerinde İl Meclislerinin yapıları, görev ve yetkileri konusunda bilgi verilmektedir. İl Meclisleri, devletin kalkınma politikalarına yardımcı olmak, bu politikaların uygulanabilmesi için

ortam sağlamak ve İl yönetiminin alanına giren önem konularda tavsiyelerde bulunmaktır.

İlgili Anayasa'nın 140. maddesine göre, ilçelerde ve köylerde meclis yapılarının oluşturulması yönünde karar alınmıştır. Bu meclislerin temel görevleri ise; bu birimlerdeki faaliyetleri organize etmek ve halkın yerel düzeyde yönetime katılımını sağlamaktır (mad. 140). Ayrıca Anayasa'da görevleri belirtilmemiş olmasına rağmen, kent işlerine yönelik hizmet vermek amacıyla Belediyeler ve Belediye Meclislerinin kurulacağı ifade edilmiştir (mad. 141). Yerel Yönetimlerle ilgili diğer kanunlar ise şunlardır (Ashraf Wat, 2007: 13; Popal, 2014: 17):

- Afganistan İslam Cumhuriyeti Anayasası (2004),
- İl Meclisi Kanunu (2005/2007),
- Kırsal İyileştirme ve Kalkınma Bakanlığı Protokolü (2005),
- Yerel Yönetimlerin Kalkınmasına Yönelik Hükümet Kararı (2005),
- Toplumsal Gelişme Konseyi Tüzüğü (2006),
- Belediye Kanunu (2000/2010),
- Ulusal Kalkınma Politikaları ve Stratejileri,
- Afganistan'a Yardım Sağlayan Ülkelerle Yapılan Anlaşmalar.

Bu yasal düzenlemeler ve siyasi kararlar, ülke yerel yönetimleri açısından uzun dönemli vizyon oluşmasını sağlamaktadır. Ancak Anayasa'da önerilen yapılar ile hükümetin yaptığı veya yapmayı planladığı yapılar arasında çeşitli eksik noktaların bırakıldığı görülmektedir (Ashraf Wat, 2007). Özellikle Ulusal Kalkınma Stratejisi ve ülkeye fon sağlayan ülkelerle yapılan anlaşmalar, ulusal düzeyde kamu yönetiminin zayıflığına vurgu yapmaktadır (White and Lister, 2007). Siyasal ve Kalkınmaya yönelik hedeflerin yerine getirilebilmesi için yerel yönetimlerin önemine vurgu yapılmaktadır. Bu hedeflerin gerçekleştirilebilmesi için yerel düzeyde kalkınma girişimlerinin yapılmasının gerekliliği vurgulanmıştır. (Nijat ve diğ., 2016: 14)

B.2. Yerel yönetimlerinin kurumsal yapısı ve yürütme organları

Afganistan yerel yönetim birimi olan İllerin sayısı, kurumsal yapısı, yönetim birimleri; bu bölgelerde yaşayan bireylerin sosyal, kültürel ve coğrafi koşullar dikkate alınarak kanunlarla belirlenmiştir (mad. 136). İller ise, 364 İlçeye ve 40.000'den fazla Köye ayrılmıştır (Nijat ve diğ., 2016). Her İlde ve İlçede merkezi yönetim tarafından görevlendirilen yöneticiler (Vali ve Kaymakam) bulunmaktadır. Ayrıca her İlde, İlçede ve Köyde üyeleri halk tarafından seçilen meclisler oluşturulması gerekmektedir. İl meclisinin görev süresi 4 yıl iken, İlçe ve Köy meclislerinin görev süresi ise 3 yıl olarak belirlenmiştir. (Ehler ve diğ., 2015: 122) Zira bu yerel yönetim birimlerinin, merkezi yönetimin almış olduğu kararların uygulanması yanı sıra, kendilerinin de çeşitli konularda kararlar alabilmesi oldukça önemlidir.

Öte yandan, Afganistan'da beş ana kuruluş yerel yönetimlerin temelini oluşturmaktadır. Bu kuruluşlardan ilki; 2007 yılında kurulan Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü (*The Independent Directorate Local Governance*) İlde ve İlçede merkezi yönetimin yansıması olan kurumların ve seçilmiş belediye başkanlarının çalışmalarını kolaylaştırmayı hedeflemektedir (Saltmarshe and Medhi, 2011: 19). Aslına bakılırsa bu müdürlük, ülkenin yerel yönetimlerini yeniden yapılanması, kalkınması ve yerel düzeyde uluslararası yardımların artırılması hedeflenerek oluşturulmuştur (Nixon, 2012: 3). Ülkenin başkenti olan Kabil'de faaliyet yürüten bu kuruluş, merkezi yönetim ve yerel yönetimler arasında köprü vazifesi gördüğü ifade edilmektedir. 2007 yılında bu kurumun oluşturulmasıyla İç İşleri Bakanlığının yerel yönetimler üzerindeki yetkileri bu kuruma kaydırılarak; iletişimin gelişmesi ve karar alma süreçlerinin hızlanması hedeflenmiştir (Saltmarshe and Medhi, 2011: 19-20). Merkezîyetçi bir yönetim kurma hedeflerinin gereğince; İl ve İlçe meclisleri almış oldukları kararlarda birinci derecede bu kuruluşa karşı sorumludur. Bu kurum kanunlarla oluşturulan bakanlıklardan farklı olarak Başkanın kararnamesi ile kurulmuştur. (Nijat ve diğ., 2016: 6) Bu sebepten dolayı Milli Meclise karşı sorumluluğu yoktur. Ancak bu kuruluşun başkanı/müdürü, kabinede görev almakta ve bakan statüsünde kabul edilmektedir. Ayrıca bu kurum İl ve İlçe yönetiminden sorumlu yöneticilerin atamasında; Başkana tavsiyelerde bulunmaktadır (Saltmarshe and Medhi, 2011: 19). Bu müdürlüğün vali ve kaymakam atamalarında merkezi hükümete tavsiyelerde bulunma görevi bulunmaktadır. Fakat bu yetkisinden ötürü kurum, lobicilik faaliyetlerinin baskılarına maruz kalmasından dolayı; kurumun yetkilerinde çeşitli tavizlerde bulunuldu (Saltmarshe and Medhi, 2011: 20). Bunlardan birisi, Afganistanın Sar-i-Pul ilinin valisinin atamasında; Abdürreşid Dostum'a verilen başkanlık sözüyle Kerim Halili'nin gösterdiği aday vali olarak atanmasıdır. Ayrıca Yerel Yönetimleri çeşitli bağışlarda bulunan devletler uluslararası kuruluşların, kısa dönemli istikrar arayışlarını ön plana çıkararak kontrgerilla doktrinleri üzerine yoğunlaşması; ülkedeki kamu kurumlarının sistematik bir vizyon geliştirmesinin de önüne geçmiştir (Nixon, 2012: 3-4).

İkinci kuruluş olan Bakanlıkların İl ve İlçe Müdürlükleri (Büroları), yerel yönetimlerdeki en önemli yapılarını teşkil etmektedirler. Kamu hizmetlerini sunmakla görevli bakanların almış oldukları kararların, yerel birimlerde uygulanması konusunda ve hizmetlerin sunulmasında bu birimler görev yapmaktadır. (Nijat ve diğ., 2016) Ancak bu birimler kamu hizmetlerini doğrudan kendileri sunabileceği gibi; STK'lar ya da diğer kuruluşlar vasıtasıyla da sunabilmektedir. Tüm bakanlıkların illerde temsilcilikleri bulunması gerekmesine karşın; bu henüz sağlanamamıştır. Ancak Maliye Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Eğitim Bakanlığı, Kırsal Kalkınma ve İmar Bakanlığı, Bayındırlık Bakanlığı ve İçişleri Bakanlığı'nın tüm illerde birimleri bulunmaktadır (White and Lister, 2007: 6-7). Ayrıca Kırsal Kalkınma ve İmar Bakanlığı yerel düzeyde örgütlenen bakanlıklar arasında personel ve mali kaynak açısından en güçlü

bakanlıktır (Ashraf Wat, 2007: 17). Nitekim bu durum merkezi hükümetin kalkınmaya önem verdiğini göstermektedir.

Üçüncü kuruluş, il ve ilçe düzeyindeki Belediyelerdir. Belediyeler, Anayasa'nın 141. maddesinde ifade edildiği üzere; "kentsel işleri" yapmakla sorumlu kuruluşlardır. Bu yerel yönetimler, 2004 Anayasası'nda oluşturulması gerektiği ifade edilmesine karşın, yapılarını ve görevlerini belirten Kanun, 2010 yılında kabul edilmiştir (Popal, 2014: 17). 2010 Belediye Kanunu'nun kabulünden günümüze kadar Belediye seçimleri yapılamadığı tespit edilmiştir. Bu süreç içerisinde belediye başkanları, Vali'nin tavsiyesi üzerine Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü tarafından seçilmekte ve Cumhurbaşkanı tarafından atanmaktadır. Seçimlerin yapılamamasının üç temel sebebi bulunmaktadır. Bunlar; (1) İl ve İlçe sınırlarını (seçim bölgeleri) tam olarak belirlenememesi, (2) Nüfus sayımının ve nüfus evraklarının (kimlik belgeleri) tamamlanamaması ve (3) 2014 yılına kadar seçim kanunun çıkarılamamasıdır. Belediyeler, bölgede yaşayan insanların temel hizmetlerden yararlanabilmeleri (park ve yol temizliği, çöp toplama, rekreasyon hizmetler) için çeşitli önlemler alan bir statüye sahiptir. Her İl ve İlçede bir belediyenin kurulması planlanmasına karşın; her ilde belediye vardır fakat her ilçede bir belediye yoktur. (Habib, 2013) Günümüz itibariyle Afganistan'da toplam 217 tane İl ve İlçe Belediyesi'nin bulunduğu daha önce belirtilmiştir.

2010 Afganistan Belediye Kanunu'na göre Belediyeler, kesin bölgesel ve coğrafi sınırları olan çeşitli siyasi, idari ve tüzel kişilik olarak tanımlanmaktadır (Kabul Municipal Development Programme, 2014). Ancak belediyenin tüzel kişiliğinin hiyerarşik olarak sıralaması belirlenmemiştir. Belediyeler genellikle İl ve İlçe'nin altında ya da İlçe ve Köy birimleri arasında olduğu ifade edilmektedir. Belediyeler, sunmuş oldukları hizmetler dolayısıyla gelir elde etme imkânları vardır (Nijat ve diğ., 2016: 6). Ayrıca her belediyenin farklı düzeyde kaynak elde etmesi sebebiyle (Nijat ve diğ., 2016: 6) Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü kapsamında belediyelere kaynak aktarımı (personel, ücreti vb.) yapılmaktadır. (Habib, 2013: 9) Ayrıca İçişleri Bakanlığı, Vali aracılığıyla, İl Belediyelerinin bütçelerinin onaylanması, personel atamaları ve kurumsal yapılarını denetlemektedir. İlaveten, İl Belediyelerinin de İlçe Belediyeleri üzerinde çeşitli denetim yetkisi bulunmaktadır. (Evans ve diğ., 2004: 108)

Dördüncü kuruluş olarak İl ve İlçe yöneticilerini gösterebiliriz. İllerde Vali (*Wali*) ve İlçelerde Kaymakam (*Woluswals*) görev yapmaktadırlar. Vali ve Kaymakam konumu itibariyle, hükümeti destekleme ve vatandaşın güvenini kazanmak gibi politik ve diplomatik görevlere sahiptir. Bu yöneticiler, bakanlıkların bölgedeki birimlerinin hizmet sunumu, adalet ve güvenlik faaliyetlerini koordine etmek ve denetlemekle sorumludur. (Saltmarshe and Medhi, 2011) Diğer bir ifadeyle bu yöneticiler merkezi yönetime doğrudan ve sıkı sıkıya bağlı olan yönetim sisteminin bir katmanını temsil eder ve dolayısıyla yerel düzeyde Başkan temsil ederler. Bu yöneticiler Başkan temsil

etmesine karşın İçişleri Bakanlığını bünyesinde çalışmaktadırlar. Ancak İçişleri Bakanlığı ve Valiler arasındaki ilişkinin çerçevesi belli değildir. Nitekim İçişleri Bakanlığı'nın yapısal olarak henüz gelişmemesi ve bakanlığın genellikle güvenlik konularıyla ilgilenmesi, yerel yönetim birimlerine ağırlık verememesine neden olmaktadır. (White and Lister, 2007: 19-20) Valiler, Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü tarafından seçilip; Başkan tarafından atması yapılırken (Habib, 2013); Kaymakamların seçiminde Valinin (Saltmarsh and Medhi, 2011: 15-17), Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü'nün ve Sivil Hizmetler Komisyonunun görüşleri sonucunda Bağımsız İdari Reformlar dikkate alınarak, liyakate dayalı atamalar yapılmaktadır (Nijat ve diğ., 2016: 6-7). Kaymakamlığın bütçesi yoktur ve bundan dolayı kendilerinin maaşını ödeyen ve harcamalarını karşılayan İl yönetiminin (Vali) bir alt dalı gibi hareket ederler. İl ve İlçe yönetimlerinin görevlerine ilişkin ayrıntılı bilgiye daha sonra yer verilmektedir.

Beşinci ve son kuruluş ise; yerel düzeydeki meclislerdir. 2004 Afganistan Anayasası'nın 138. ve 140. maddelerinde İl, İlçe ve Köy düzeylerinde ve Belediyelerde seçilmiş meclislerin oluşturulması gerektiği ifade edilmiştir. Anayasa'da ve ilgili kanunlarda bu birimlerin nasıl seçileceği ve hangi görev yetkilere sahip olacağı yazmasına karşın; bu meclislerden yalnızca İl seviyesindekiler kurulabilmiştir. Diğer meclislerin kurulmasına yönelik çalışmaların yapılacağı ifade edilmektedir. Nitekim İl meclisinin daha önceden oluşturulmasında; bu meclislerde görev yapan bireylerin Senato Meclisine üye olarak seçilmesi gerekliliğinin etkili olduğunu düşünebiliriz. Dolayısıyla Senato Meclisine milletvekili seçebilmek için öncelikli olarak bu meclisin oluşturulması gerekliliğinin etkili olduğunu düşünebiliriz. Bu meclislerin görevi, halkı temsil etmek ve karar alma süreçlerine katılımlarını sağlamaktır. Ayrıca yerel yönetimlerin hizmet sunumunun iyileştirebilmesi için ortaklaşa kararlar alınmaktadır. (Nijat ve diğ., 2016: 6) Ayrıca bu meclisler yapmış oldukları faaliyetlerde, il ve ilçe yönetimi ile uyumlu çalışmak durumundadırlar (mad. 139) Bu meclisler, halkın yerel yönetimleri yönlendirebilmesi olanak sağlar ve halk ile hükümet arasında uzlaşımın olmasını sağlamaktadır (Ashraf Wat, 2007: 14). Benzer olarak 2005 yılında kabul edilen İl Meclisi Kanunu da İl Meclislerinin; toplumun bölgesel kalkınma programlarına dâhil olması, İl'deki kurumların denetlenmesi ve anlaşmazlıkların çözülmesi gibi görevlerinin olduğunu ifade etmiştir (Ehler ve diğ., 2015: 123). Meclisler üyeleri, faaliyet gösterdiği bölge içerisinde yaşayan bireyler tarafından gizli oy, açık sayım ve genel seçim yöntemi ile seçilirler. Ayrıca meclis üyeleri, aralarından birini başkan olarak seçerler (mad. 138). İl meclisi üyelerinin görev süresi 4 yıl, ilçe ve köy meclisleri üyelerinin görev süreleri 3 yıldır (Ehler ve diğ., 2015: 122). İl meclislerinde görev yapacak üye sayıları nüfusa göre farklılık göstermesine karşın; bu üyelerin üçte biri kadın olmak zorundadır (Habib, 2013: 7).

Tablo 2. Yerel Düzeyde Faaliyet Gösteren Kurumlar

Düzy	Tüm Kurumlar	Yönetim Kurumları	Vatandaşları Temsil Eden Seçilmiş veya Geleneksel Kurumlar
İl Düzeyi	<ul style="list-style-type: none"> • İl Yönetimi • İl Meclisi • İl Mahkemeleri • Afganistan İnsan Hakları Komisyonu • Afganistan Yönetim Reformları ve Sivil Hizmet Komisyonu 	<ul style="list-style-type: none"> • Vali • İl Kalkınma Komitesi • Bakanlıkların Uzantıları • İl Polis Teşkilatı • İl Savcılığı • Saymanlık 	<ul style="list-style-type: none"> • İl Meclisi • İl Kalkınma Komitesi • Sektörel Meclis
İlçe Düzeyi	<ul style="list-style-type: none"> • İlçe Yönetimi • İlçe Meclisi • İlçe Mahkemeleri 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaymakam • İlçe Yönetim Kurulu • Bakanlıkların Uzantıları • İlçe Polis Teşkilatı • İlçe Savcılığı 	<ul style="list-style-type: none"> • İlçe Meclisi • İlçe Yönetim Kurulu • Geleneksel Meclis
Köy Düzeyi	<ul style="list-style-type: none"> • Köy Meclisi • Toplumsal Kalkınma Meclisi 	Gayri Resmi Kişiler: <ul style="list-style-type: none"> • Malik • Arbab • Qaryadare 	<ul style="list-style-type: none"> • Köy Meclisi • Toplumsal Kalkınma Meclisi • Sektörel Meclis • Geleneksel Şura/Meclis

Kaynak: (Ashraf Wat, 2007: 14; Habib, 2013: 7-10)

B.3. Yerel yönetim birimlerinin görevleri, yetkileri, mali kaynakları ve denetim mekanizmaları

Ülke yerel yönetim birimlerinde kendi görev alanları kapsamında Vali, Kaymakam, İl Meclisi, İlçe Meclisi ve Belediyeler çalışmaktadır.

(a) İl'in yöneticisi olarak Vali

Afganistan İçişleri Bakanlığı'na bağlı olarak çalışan Vali, İl'deki en yüksek idari devlet görevlisi olup, Başkan'ın ildeki temsilcisidir. Valilerin İlde faaliyet gösteren diğer devlet dairelerinin eşgüdümlü hareket etmesini sağlama ve bu kurumları denetleme görevleri bulunmaktadır. Ancak bu kurumlardan sadece İçişleri Bakanlığı'na bağlı olan kuruluşların personel ve programları üzerinde doğrudan yetkisi vardır. (Ashraf Wat, 2007: 17) Dolayısıyla İlçe yönetim birimleri (Kaymakam) ve polis teşkilatı üzerinde denetim yetkisine ve doğrudan yaptırım gücüne sahiptir. (White and Lister, 2007: 11) Ayrıca Vali, İldeki üst düzey atamalar için tavsiyelerde bulunmak ve İldeki daha düşük dereceli personel seçmek gibi görevleri bulunmaktadır (Saltmarshe and Medhi, 2011: 15). Valilerin yetkilerinin belli kurumlar üzerinde doğrudan ve etkin; belli kurumlar üzerinde ise sadece koordine amaçlı denetim yetkisinin olması;

merkezi yönetimin Valilerin güçlenmesini istememesinden kaynaklıdır. Nitekim bölgesel özerkliklerin oluşmaması için bu şekilde sınırlamalar getirilmiştir.

Valilerin yetkilerinin ve sorumluluklarının belirlenmesinde, Valilerin kişisel çalışmalarının ve İl’de kurulan komitelerin (kalkınma ve planlama gibi) etkinliğinin önemi bulunmaktadır. (Ashraf Wat, 2007) Bazı Valiler ilçe komite toplantılarına katılmakta ve tüm sektör temsilcilerinin görüşlerini almaktayken; bazı Valiler siyasi partilerin ve toplumun, İl yönetimi ile ilgili görüşlerini almak için toplantı düzenlemektedir (Saltmarshe and Medhi, 2011). Valilerin sahip olduğu bir diğer önemli yetki, İl Yönetim Konseyi’ni toplamak ve başkanlık etmektir. Ülkedeki bazı illerde bulunmayan bu konsey, bazı illerde ise işlev bakımından farklılıkları olmakla birlikte uzun yıllardır görev yapmaktadır. Bu konseye Vali ve bakanlıkların İldeki müdürlükleri (eğitim ve sağlık gibi) katılmaktadır. Vali bu konsey sayesinde İl’de faaliyet gösteren tüm birimlerin koordineli hareket etmelerini sağlamaktadır. İl Yönetim Konseyi’nin zamanla sadece “kalkınma” konuları üzerine toplanmasıyla; İl Yönetim Konseyinin bir alt dalı olarak kabul edilen İl Kalkınma Komitesi’nin oluşmasını sağlamıştır. (White and Lister, 2007) Dolayısıyla bu Komite’nin de başkanlığı konumunda Vali bulunmaktadır.

Valilere yönelik konulmaya çalışılan sınırlamalar, Valilerin “belli şeyler yapamaması” üzerine kuruludur. Ancak Valilerin “yapılan şeyleri engelleme, geciktirme” gücü her daim bulunmaktadır. Daha açık ifadesiyle Valiler bütçe sisteminden faydalanarak, önemli güç elde etmektedirler. Vali görev yaptığı İl’de yürütülen faaliyetlerin tamamını engelleyebilir. Çünkü İlde faaliyet gösteren tüm kurumların harcamaları, Valinin izni ile yapılmaktadır. Özellikle 2015 yılında hükümet tarafından oluşturulan “İl Bütçeleme Politikası” ile birlikte kamu mali yönetimi yetkilerinin belli bir kısmı yerel yönetimlere devredilmiştir (Provincial Budgeting Policy, 2015). Üstelik ülkedeki birçok İlin valisi, eski ordu komutanı olmaları sebebiyle hem geniş bağlantılara sahip hem de uyuşturucu ticaretine illegal olarak katıldıklarından dolayı büyük yetkilere sahip olmaktadır. (Ashraf Wat, 2007) Valilerin yetkilerinin yanı sıra, Valiler ve Valilerin yardımcıları ile arasındaki ilişkiler de oldukça önemlidir. Vali yardımcıları genellikle, İl idaresine ilişkin sıradan işlemlerin (günlük rutin faaliyetler) yapılması ve Valinin olmadığı dönemlerde Valiyi temsil etme görevlerinde bulunurlar (IDLG, 2010: 13). Nitekim birçok etnik unsurun birlikte yaşadığı illerde, Vali ve Vali Yardımcılarının farklı etnik kimliklere sahip olması, kimi durumlarda aralarında çatışmalara neden olmaktadır (Foschini, 2010).

İlaveten, Afganistan Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü tarafından hazırlanan “Yerel Yönetimler Yönetişim Politikaları” çerçevesinde Valilere yönelik çeşitli görevler verilmektedir (IDLG, 2010: 105-116):

- İlde barış, güvenlik, kamu düzeni ve istikrarı sağlama (etnik çatışmaların önlenmesi, kamu kurumlarının silahlı saldırılardan korunması,

yolların güvenliğinin sağlanması ve İl yönetimiyle ilgilenen diğer kurumların korunması);

- İlde “hukukun üstünlüğünü” hâkim kıılma ve anayasanın uygulanmasını sağlama;

- İlde yaşayan bireylerin insan hakları konusunda bilinçlenmesini sağlama, bu hakları koruma, destekleme ve geliştirme;

- İlin sosyal, ekonomik, eğitimsel ve kültürel gelişimini teşvik etme;

- Vatandaşlara sunulan hizmetlerin çeşitlerini ve kalitesini artırma ve bu bağlamda belediyelerin faaliyetlerini denetleme;

- İldeki “yönetişim” düzenlemelerinin yapılmasını sağlama ve bu kapsamda il ve ilçe meclisleri ile sivil toplum kuruluşlarının gelişimini destekleme;

- Doğal afetlere karşı önlemler ile müdahale tedbirlerini alma;

- Özellikle kırsal bölgelerde tarım ile geçimini sağlayan vatandaşların uyğşturucu madde yapımında kullanılan bitkilerin yerine, alternatif ürünlerin tarımının yapılmasını teşvik etme;

- İllerde yoksullukla mücadele etme ve bu kapsamda Birleşmiş Milletler Milenyum Kalkınma Hedefleri’ni gerçekleştirme;

- Ulusal kalkınma programlarının ve birincil öncelikli projelerin uygulanmasını destekleme ve merkezi hükümetin işlevlerinin etkin şekilde uygulanmasını sağlama;

- Merkezi hükümet ile İl düzeyindeki kuruluşların koordineli şekilde çalışmasını sağlama ve işbirliğini geliştirme;

- Kamu yararına hizmet etmek ve bu doğrultuda düzenlemeler (doğal kaynakların, kamusal alanların ve özellikle su kaynaklarının etkili kullanımının sağlanması, tahıl ve diğer zorunlu malların topluma ulaştırılmasının sağlanması) yapma;

- İldeki kamu mali yönetiminin sağlanması, kamu alımlarının düzenlenmesi ve mali hesap verilebilirliğin oluşturulması;

- İldeki kurumsal yapının gelişmesini sağlamak ve etkin yönetim mekanizmasının oluşumunu sağlama;

- İldeki dini faaliyetleri (İslam’ı tanıtmak, dini mekânları oluşturmak gibi) desteklemektir.

Öte yandan Valiler, İldeki tüm bu görevlerini yerine getirmek için az sayıda personel ve mali kaynağa sahiptir (Ashraf Wat, 2007: 17). Valiliklerde genellikle 20-55 arasında personel çalışmasına karşın; Kaymakamlıkta çalışan memurların da Valilik bünyesinde olmasından dolayı kesin sayı belli değildir. Valiliklerin bütçelerinin maaşlar dışında oldukça sınırlı olmasına karşı; uygulamada birçok İlde Vali, hizmet sunumlarından çeşitli vergiler alır ve kişisel ağıları vasıtasıyla önemli miktarda kaynak elde edebilirler. Valiler tarafından elde edilen kaynakların artması, bazı durumlarda Valilerin gayri resmi olarak hizmet sunumu yapma eğilimlerini artırmaktadır (White and Lister,

2007: 11-13). Ancak Valiler bu uygulamaları, hizmet sunumuna yönelik hesap verebilirlik mekanizmasının yokluğunda yapabilmektedirler.

(b) *İl Meclisi*

2007 İl Meclisleri Kanunu'nda, bu meclislerin il düzeyinde devlet yönetimi ile sivil toplum kuruluşlarının ortaklığı için bir yapı oluşturmayı ve İl'in işleri ile ilgili faaliyetler konusunda danışmanlık yapmayı amaçlayan ve üyeleri İldeki vatandaşlar tarafından seçilerek oluşturulan bir meclis olduğu (mad. 2) belirtilmektedir. İl Meclisleri, Afganistan'ın yerel düzeyde seçimle iş başına gelen temel kurumlardan biridir. İl Meclislerinin kurulmasıyla birlikte, 2001 Bonn Anlaşması'nın "devlet kurma" sürecine ilişkin ilk aşama tamamlanmıştır (Lister and Nixon, 2006: 1). Nitekim, daha önce ifade edildiği gibi, bu meclislerin üyeleri ulusal düzeydeki yasama faaliyetlerinde bulunan Senato Meclisine (Büyükler Meclisi) üye olarak seçilmektir (Ehler ve diğ., 2015: 140). Ancak bu meclislerin ülkedeki demokratik düzenin, fonksiyonel ve meşru bir parçası haline gelmeden önce yerel düzeydeki bir takım sorunları çözmesi gerekmektedir. Özellikle merkezi hükümet ve yerel halk arasındaki anlaşmazlıkları gidermek bu meclislerin temel görevidir (Ashraf Wat, 2007: 21).

İl Meclislerinin görevleri, 2004 Afganistan Anayasası'nda (mad. 138-140), Yerel Yönetim Politikaları'nda ve 2005 Yerel Yönetimler Kanunu'nda belirlenmiştir. Anayasa'ya göre İl Meclisler her ilde oluşturulmak zorundadır. Bu meclisin üye sayıları ilgili İldeki nüfusuna göre farklılık göstermektedir. Nüfusu 500.000 ve altı olan illerde 7 meclis üyesi, nüfusu 3.000.000 ve daha fazla olan illerde ise 31 meclis üyesi (Saltmarshe and Medhi, 2011: 42) vatandaşlar tarafından gizli oy, açık sayım ve genel oy ilkeleri ile seçilmektedir. Seçimler genellikle İl düzeyinde yapılmaktadır ve bundan dolayı bütün ilçelerin İl Meclisinde temsil edilme imkânı bulunmamaktadır. Ülke genelindeki İl Meclislerinin tümünde yaklaşık 420 meclis üyesi faaliyet göstermektedir. Kanunlar gereğince bu meclislerde görev yapan üyelerin dörtte biri kadın olmak zorundadır (Habib, 2013: 7). İl Meclisleri üyeleri 4 yıllık görev süresiyle faaliyet yürütmektedir (Ehler ve diğ., 2015: 122). Ayrıca İl Meclisi üyeleri kendi üyeleri arasından 1 yıllık görev süreliği için bir başkan, bir başkan yardımcısı ve bir sekreter seçerler. (White and Lister, 2007: 16)

İl Meclisleri ilk defa 2005 yılında yapılan seçimlerden sonra oluşturulmuştur. Başlangıçta İl Meclislerinin rolünün belirlenmesi amacıyla uluslararası birliklerin ve sivil toplum aktörlerinin katıldığı toplantılar yapılmıştır. Bu toplantıların sonucunda merkezi hükümet tarafından İl Meclislerine, İl düzeyindeki kalkınmaya yönelik girişimlerin planlanması ve İl yönetiminin (Vali'nin) denetimi konularını içeren bir görev alanı çizilmiştir. Ayrıca 2005 Yerel Yönetimler Kanunu ve ilgili düzenlemeler, İl Meclislerinin işlevlerini tanımlamakla birlikte bu işlevleri yerine getirirken kullanabileceği mekanizmalar belirlenmemiştir. (Lister and Nixon, 2006)

İl Meclislerinin genel olarak üç kapsamlı görevi bulunmaktadır. İlk olarak, İl Meclislerinin İl düzeyindeki kalkınma planlarının hazırlanması görevi vardır. (Saltmarshe and Medhi, 2011: 42). İl Meclislerinin bu görevi, halkın temsili rolünü yansıttığı söylenebilir, ancak İl Meclislerinin topluma danışmasının birincil amacı temsil değil, kalkınma planlarının daha etkili olmasını sağlamaktır. Üstelik İl Meclisleri bu kalkınma planlarının hazırlanmasında zayıf bir danışmanlık işlevine sahiptir. İl Meclislerinin bir diğer önemli görevi, İl yönetiminden sorumlu kurumları (Vali) incelemek ve denetlemektir. İl Meclisi bu görevi kapsamında il genelindeki kolluk kuvvetleri dâhil tüm kurumlardan bilgi toplar ve bu bilgileri topluma aktarır. Ayrıca İl Meclisleri, İlde yaşanan etnik çatışmaları çözmek ve ildeki uyuşturucu madde üretimini ve ticaretini engelleyen faaliyetlere destek olmaktadır. (Lister and Nixon, 2006) Ancak, İl Meclislerinin görevlerini belirten yasal çerçeve, İl Meclislerinin bu üç genel alandaki görevleri yerine getirmesi için gerekli mekanizmaların büyük bölümünü belirtmemektedir.

Ayrıca 2007 İl Meclisleri Kanunu'nun 4. maddesinde İl Meclisleri'nin diğer görevleri şu şekilde sıralanmaktadır:

- Merkezi hükümetin belirlemiş olduğu; ekonomik, sosyal, sağlık, eğitim ve yeniden yapılanma gibi kalkınma planlarını il düzeyde takip etmek ve bu faaliyetlerin iyileşmesine katkıda bulunmak;
- İl yönetiminin gelirlerinin (merkezi bütçeden ve yerel düzeyde elde edilenler) etkin kullanımı için il yönetimine danışmanlık sağlamak;
- Düzenleyeceği barışma/çözüm toplantıları sayesinde etnik ve yerel çatışmalara çözüm üretmek;
- İl kalkınma planlarının ve il stratejik planlarının hazırlanması sürecinde danışmanlık sağlamak;
- Kanunlara ve Şeri hükümlere aykırı olan zoraki evliliklerin ve anlaşmazlıkların çözüm yolu olarak görülen iki tartışmalı grup arasındaki evliliklerin gelenek olmaktan çıkarılması sağlamak ve insan haklarının gelişimine katkı sağlamak;
- Yetkili makamlardan izin alarak güvenlik bölgelerinde, kolluk güçlerinin işlemlerini izlemek ve il yönetimine bu faaliyetleri raporlamak;
- Haşhaş ekimi, uyuşturucu imal edilmesi, uyuşturucu ticareti ve uyuşturucu bağımlılığı konularında toplumda bilinç oluşmasını sağlamak ve bu konularla mücadele eden birimlerle işbirliği yapmak;
- İl yönetim birimlerinin faaliyet planları ve yapmakta oldukları faaliyetlerle ilgili bilgi toplamak;
- İl yönetiminin hazırladığı kalkınma planının ve il düzeyinde yapılan kamu harcamalarının değerlendirmesini yapmak ve bunları medya yoluyla vatandaşlara duyurmak;

• En az üç ayda bir Genel Danışma Toplantıları düzenleyerek İl’de yaşayan vatandaşların görüşleri toplanmak ve en az ayda bir Vali ve diğer il yöneticileri ile toplantı yaparak fikir önerilerinde bulunmaktır.

Ancak, İl Meclislerinin rollerinin belirsizliği konusu henüz netlik kazanmış değildir. Nitekim açıkça yetki verilen konularda bile; söz konusu görevlerin nasıl yürütüleceği konusundaki belirsizlik devam etmektedir. Ayrıca Anayasa’da İl Meclislerinin İl yönetimi ile birlikte görevlerini yerine getirmesi ifade edilirken; İl Meclisi Kanunu’na göre İl Meclislerinin İl Yönetimi dışında diğer kurumlarla işbirliği sağlaması yönünde bir hüküm yoktur. Diğer bir ifadeyle bu kanun, İl Meclislerine danışma ve izleme yetkileri vermesine karşın; bu görevlerinde İl Valisi dışındaki kurumlarla (il müdürlükleri vb.) işbirliği yapmasına yetki vermemektedir. (IDLG, 2010: 65)

İlaveten, İl Meclisinin bilgi talep ettiği ve gözlemlediği kurumların bilgi vermek istememesi durumunda hangi yolları kullanacağı bu kanunda ifade edilmemiştir. Nitekim bu durum İl Meclislerini diğer kurumlar üzerindeki gözleme yetkisini kısıtlamaktadır. Özellikle 2007 İl Meclisleri Kanunu’nun 2. maddesinde; İl meclislerinin, il düzeyinde devlet yönetimi ile sivil toplum kuruluşlarının ortaklığı için bir yapı oluşturmayı ve il işleri ile ilgili faaliyetler konusunda danışmanlık yapmayı amaçlayan bir kurum olarak ifade edilmektedir. Ancak İldeki kurumların ve Valinin sorumlu tutulabileceği kuralların olmaması; İl Meclisinin ortaklığını ve katılımı sağlayacak bir yapı oluşturabilmesini engelleyecektir. (IDLG, 2010). Nitekim İl Meclislerinin gözetim ve ortaklık/işbirliği sağlama görevlerinin nasıl yerine getirebileceği açıkça ifade edilmesi gerekmektedir.

İl Meclisi Kanunu’nun 17. maddesine göre; İl Meclislerinin idari işlemleri ve hizmet ihtiyaçları, ilgili İl tarafından sağlanacaktır. Ancak İl yönetiminin İl Meclisinin idari ihtiyaçları ve hizmet ihtiyaçlarının nasıl karşılanacağı belirlenmemiştir. İl Meclislerinin yapısına yönelik en büyük eksiklik, Meclisin görevlerini yerine getirirken nereden kaynak temin edeceğinin belirli olmamasıdır. Hiç şüphesiz bu belirsizlik İl Meclisinin var olan yetkilerini baltalayıcı niteliktedir. Üstelik İl Meclislerinin bütçesi ve çalışanları açısından valilere bağımlı olması, gözlememesi beklenen kamu kurumundan (Valilik) bağımsız olamamasına neden olmaktadır. İl Meclislerin kaynak temini noktasında; sınırlı düzeyde olmasına karşın uluslararası kurumların bağışlarının da önemi vardır. “Amerika Birleşik Devletleri Uluslararası Kalkınma Ajansı” İl Meclislerine çeşitli projeler karşılığında yardım (teknik, bilgi, maddi vb.) yapmaktadır. (Ashraf Wat, 2007: 21; White and Lister, 2007: 19-20). Bu projelerden biri olan ALGAP (Afganistan Yerel Yönetişim Destekleme Projesi) projesi, il meclislerinin sorunlarının tartışılması ve deneyimlerin paylaşılması için ortam sağlamıştır. Ayrıca bu proje kapsamında ulusal ve bölgesel konferanslar yaparak il meclisi üyelerine teknik destek sağlanması amaçlanmıştır (White ve Lister, 2007: 18). Yapılan

konferanslar ile il meclisi üyelerinin Başkan ve kabine üyeleri ile doğrudan iletişime geçme ve sorunlarını bildirme imkânı olmuştur (Ashraf Wat, 2007: 21). Yapılan bu projeler, il meclislerinin sorunlarının çözülebilmesi ve yerel düzeyde hizmetlerin sağlanabilmesi için yeni bir kanunun çıkarılmasına olanak sağlamıştır.

İl Meclislerinin yapısına yönelik tüm bu eksikliklerin ötesinde; bu meclislerin en önemli işlevi, İl Yönetimi, sivil toplum kuruluşları ve halk arasında işbirliği sağlayan bir yapının oluşmasını sağlamasıdır (IDLG, 2010: 67). Ancak bu meclislerin seçim bölgelerini gerçekten temsil edip edemedikleri konusu soru işaretleri taşımaktadır. Çünkü seçim yöntemi ile Meclis üyeliğine seçilen bireylerin tüm İl halkını görüşlerini yansıtmadığı ve sadece kendi seçim bölgesini (sadece il merkezi) temsil ettiği öne sürülmektedir. Ayrıca bu üyelerin kendi seçim bölgesi dışındaki bölgede yaşayan bireylerle zayıf bağlarının olduğu öne sürülmektedir. (Nixon, 2008: 52) Nitekim ülkedeki etnik çeşitliğin olması ve bu etnik unsurlar arasında çatışmaların fazla olması, dolaylı olarak seçimle iş başına gelen İl Meclisi üyelerinin kendi etnik grubu dışındaki bireyleri temsil etmemesine neden olmaktadır.

İl Meclisinin sahip olduğu yetkilerin ve görevlerin belirsizliğine yönelik çeşitli bakış açıları bulunmaktadır. Uluslararası kuruluşların da desteklediği ilk görüş, bu meclislerini yetkilerinin artırılmasında yönünderken; diğer görüşü savunanlar ise ülkenin üniter yapısının bozulmasından kaygı duymaktadırlar (Ashraf Wat, 2007: 20-21). Yerel düzeydeki bu kuruluşa sağlanacak yetki artırımının; yerel yönetimlerin zamanla yerel elitlerin eline geçmesi ve böylece merkezi hükümet aleyhinde davranmasının önüne geçilmek istenmiş olabilir. Bu sebepten dolayı İl Meclislerine sadece Halk ve İl Yönetimi arasında köprü olma rolü biçildiğini söyleyebiliriz. Sonuç olarak İl Meclislerin tüm bu kısıtlı yetkilerine rağmen Yerel Yönetimler düzeyinde hesap verilebilirliğin sağlanabilmesi için tek yetkili kurum olduğu (White and Lister, 2007: 18) göz önünde bulundurulmalıdır.

(c) İlçe'nin Yöneticisi Olarak Kaymakam

Afganistan'da ilçe yönetimindeki en önemli yetkili olan Kaymakam (*Woluswal* ya da *District Governor*), Valinin İl düzeyindeki görevlerini ilçe düzeyinde yerine getirmekte ve kamusal faaliyetleri planlamakta ve koordine etmektedir. Bir Kaymakam sadece yürütmenin temsilcisi değil, aynı zamanda devletin il düzeyindeki yansımasıdır. Ancak yaptıkları işlemlerden dolayı İl Valisine karşı sorumlu olup, rapor vermesi beklenmektedir. Ayrıca bu pozisyonları, 2010 yılında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kısmen de olsa değiştirerek, devlet memurluğuna dönüşmüştür. İlaveten, bir Kaymakam atanırken ya da seçilirken, artık Başkan tek yetkili otorite olmaktan çıkarılarak, başka daha ek (objektif) kurallar geliştirilmiştir. Genellikle bir Kaymakamın seçilmesinde Valilerin, Yerel Yönetişim Müdürlüğü'nün ve Cumhurbaşkanlığı'nın etkisi bulunmaktadır. Kaymakam bu makamlarla uyumlu çalışmak yükümlülüğündedir. Bu sebepten dolayı Kaymakamlık görevini yapan

bireylerin sıklıkla değiştiği görülmektedir. Kaymakamların başka ilçede ya da farklı bir İlin ilçesinde görevlendirilmesinde; merkezi hükümetin yerel güç sahiplerini kendilerine bağlamak isteği etkili olmaktadır. (IDLG, 2010)

Merkezi hükümetin etkisinin ilçe seviyesinde hissettirebilmesinde, ifade edildiği üzere, Kaymakamın rolü oldukça önemlidir. İlçe düzeyinde İçişleri Bakanlığı'nı temsil ettiğinden (White and Lister, 2007: 19) Kaymakamın vatandaşların taleplerinin değerlendirilmesi konusunda önemli yetkileri bulunmaktadır. Ayrıca Kaymakam, vatandaşların kendilerine ya da daha üst makamlara yönelttikleri hizmet taleplerini değerlendirmektedir (IDLG, 2010). Bu sebepten dolayı Kaymakamlar, vatandaşların doğrudan temasa geçebildiği hükümet birimi olmaları sebebiyle kritik bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla Kaymakamların vatandaşlara karşı tutumu ve yardımcı olma kabiliyeti, vatandaşların genel anlamda devlete karşı tutumunu büyük ölçüde etkilemektedir (Ashraf Wat, 2007: 21).

Öte yandan uygulamada bir Kaymakamın resmi olarak çok az yetkisi bulunmaktadır ve bu yetkiler çoğunlukla; merkezi hükümetin temsili üzerine kurulmuştur. Kaymakamın birincil görevi, ilçede faaliyet gösteren kamu kurumlarının koordinasyonunun sağlanması ve bu kurumlar arasında oluşabilecek ihtilafların çözülmesidir (Ashraf Wat, 2007: 21). Ancak Kaymakamın bu kurumların personeli ve bütçesi konusunda herhangi bir kontrolü yoktur. Üstelik ilçedeki polis teşkilatı üzerinde yönetim açısından Kaymakamdan ziyade İl Polis Teşkilatı Müdürünün yetkisi bulunmaktadır. Kaymakam, genellikle nüfus kayıtları (doğum-ölüm) ve evlilik işlerinin kaydını tutmakla yetkili kılınmışlardır (IDLG, 2010).

Kaymakam, kendisine yasal olarak verilen yetkilerden ziyade, kişisel ilişkiler yoluyla toplumsal yaşam üzerinde etkili olabilmektedirler (White and Lister, 2007: 19). Kaymakam ilçede sağlayacağı bu ilişkiler vasıtasıyla yasal olmayan çok çeşitli yetkiler elde etmekte, böylelikle ilçedeki birçok faaliyet üzerinde etkili olabilmektedir (Ashraf Wat, 2007: 21). Bu şekilde yerel düzeyde sorunların çözümünde, etnik grup liderlerinin bir araya gelmesini ve sorunlara çözüm üretmesini sağlamaktadır (IDLG, 2010: 68). Kaymakamın elde ettiği bu güçler, kimi zaman merkezi hükümetin yapmak istediği reformların uygulanamamasına neden olmaktadır. Özellikle liyakat temelli olarak seçilmesi için oluşturulan yerel yönetim reformlarının uygulanmasını istemeyen bazı Kaymakamlar, pozisyonlarını korumak için geliştirmiş oldukları bu ilişkilerden faydalanmışlardır (Ashraf Wat, 2007: 21). Ancak genel olarak ülkedeki Kaymakamların yönetsel yetenekleri oldukça zayıftır ve yaklaşık %40'ı ilköğretim düzeyinin altında eğitim almıştır (White and Lister, 2007: 19)

Kaymakamların resmi olmayan rolü, çoğunlukla il yönetimi yetkilileri, etnik güç sahipleri ve gayri resmi güç sahipleri ile olan ilişkilerine bağlı olarak; uyuşmazlık çözümü faaliyetlerini içermektedir. İlçe düzeyinde oluşan anlaşmazlıklar ve işlenen suçlarla ilgili ilk başta Kaymakamın görüşü alınmaktadır. Kaymakam bu sorunların çözümü için toplantı mı yapılacağına,

savcılığa ya da polis birimlerine mi bildireceğine karar verir. Dolayısıyla kaymakamlar, vatandaşların polise ve ya mahkemeye ulaşabilmesi için aracı rolündedir (IDLG, 2010: 68-70).

Afganistan Yerel Yönetimleri, İl, İlçe ve Köy olarak üçe ayrılmasına karşın; ilçeler günümüzde yasal olarak tanımlanmış en alt yönetim birimi olarak kabul edilmektedir. Nitekim köy yönetimine ilişkin yasal alt yapı ve kurumsal yapılar henüz oluşmuş değildir. İlçede kurulacak bakanlık teşkilatı sayıları ve büyüklükleri genellikle İlçenin güvenlik durumuna ve nüfusuna göre değişiklik göstermektedir. Ancak ülkedeki ilçelerin birçoğunda Kırsal Kalkınma ve İmar Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı ve Kamu Sağlığı Bakanlığı birimleri bulunmaktadır. İlçelerde eğitim faaliyetlerine yönelik temsil biriminin genellikle olmadığı ve dolayısıyla ilçe ve köy düzeyinde eğitim veren okulların doğrudan İl'deki ilgili müdürlüğe bağlıdır. İlçelerdeki bu birimlerin üçüncü seviye hizmet birimi olmaları dolayısıyla, sınırlı yetki ve faaliyet alanları vardır. (White and Lister, 2007: 19-20)

Ayrıca bir Kaymakam yasal olarak uygulanan en küçük yerel yönetim biriminin başında bulunması sebebiyle, vatandaşlardan gelen talepleri ilk olarak kabul eden ve toplumsal olaylara yönelik yapılacak işlemleri ilk başta karar verecek konumda bulunmaktadır (Nixon, 2008). Özellikle yerel düzeydeki uyuşturucu önleme çalışmaları, etnik çatışmaların önlenmesi ve yerel düzeydeki diğer uyumsuzlukların çözümü için çalışma yürütmesi; Kaymakamların kendilerine yasal olarak verilen yetkilerin ötesinde bir güce ulaşmalarını sağlamıştır (IDLG, 2010: 69).

(d) İlçe Meclisi

Ülkenin yasama organlarından biri olan Senato Meclisi'nin üyelerinin üçte biri İlçe Meclisi üyeleri arasından Başkan tarafından seçilmesi öngörülmesine karşın, 2004 Anayasası'nın kabulünden günümüze kadar ilçe meclisleri seçimi yapılmadığı için bu kontenjan dâhilindeki Senato Meclisi üyeleri, doğrudan Başkan'ın inisiyatifi ile seçilmektedir (Ashraf Wat, 2007: 21). Ancak 2010 yılında planlanan kanunu yayımlanmaması ve yine aynı yıl içerisinde yapılması planlanan ilçe meclisi seçimlerinin yapılmaması (AREU, 2011b: 1) ilçe düzeyindeki vatandaşların temsil edilmemesi sorununu oluşturmaktadır. Özellikle bu durum ülke anayasasında belirtildiği üzere, "insanları ilgilendiren faaliyetleri organize etmek ve onlara yerel yönetimle aktif olarak katılma fırsatı sağlamak" durumuna zora sokmaktadır (IDLG, 2010: 70).

Ülke genelinde ilçe düzeyinde vatandaşların temsil edilebildiği İlçe Meclisleri incelendiğinde, iki farklı yapılanmanın olduğu görülmektedir. Buna göre; ilk yapılanma Anayasa ve yasalar ile oluşturulması zorunlu olan İlçe meclisleridir ve bu meclisler tüm İllerde günümüz itibarıyla oluşturulamamıştır. Diğer yapılanma ise, aynı şekilde tüm İllerde bulunmamasıyla birlikte geleneksel bir yapıya sahip olduğundan, yasal altyapılarının bulunmadığı görülmektedir.

Zaten her iki yapı, esasen ülke anayasasında anlatılan İlçe Meclisi niteliğine sahip değildir.

Bu kurumlardan ilki Afganistan Sosyal Hizmet Programı (*Afghanistan Social Outreach Program*) tarafından finanse edilen “İlçe Topluluk Konseyi”dir. Bu yapının ilk örneği 2008 yılında Wardak ilinde oluşturulmuş, fakat çeşitli örgütsel güçlükler ve güvensizlik (Elias, 2009) gerekçeleriyle uygulama imkânı bulamamıştır. Bu program kapsamında ayrıca 2010-2012 yılları arasında 18 İlin 100 İlçesinde uygulanmıştır. Ancak birçok İlde bu Meclisler Vali’nin emrinde çalışan kurumlar haline geldiği için toplumu temsil etme yeteneği gösterememiştir. (Saltmarshe and Medhi, 2011: 44-45) Ayrıca bu yapının yürütülmesi, İldeki yöneticilerin (Vali’nin) inisiyatifine bırakıldığı için bu yapının uygulamada İllere göre genellikle farklı sonuçlar elde edilmiştir (USAID, 2012).

Bir diğer yapı olan “Geleneksel Meclis/Şura” birçok ilçede faaliyet gösteren ve insanların uzun yıllar boyunca anlaşmazlıklara çözüm bulmak için kullandıkları ve belli bölgeler halen kullanmaya devam ettikleri kurumlar olarak tanımlanmaktadır. (Ashraf Wat, 2007: 22) Özellikle Taliban’ın çöküşüyle birlikte bu yapılanmanın kalkınma faaliyetlerinde daha fazla rol aldığı görülmüştür (White and Lister, 2007). İlçede yaşayan insanlara sağlık, eğitim ve yol hizmetlerinin sunulabilmesi için bireylerden çeşitli yardımlar yapmalarını istemektedir. Ayrıca birçok uluslararası kuruluş tarafından finanse edilen kalkınma eylem planlarının uygulanması aşamasında bu meclisin görüşlerine başvurulmakta ve bu meclisin toplumu ikna etmesi beklenmektedir (Ashraf Wat, 2007). İlaveten, bu meclisler yukarıda ifade edilen Afganistan Sosyal Hizmet Programı kapsamında da çeşitli yardımlar almaktadır (Saltmarshe and Medhi, 2011). Yasal bir nitelik taşımayan bu Meclislerde genellikle bölgede yaşayan etnik unsuru temsil eden bireyler ya da bölgenin dini özelliğini yansıtan (Şii ya da Sünni) ulemalar görev almaktadır (Saltmarshe and Medhi, 2011: 46).

(e) Köy Yönetimi ve Meclisi

Afganistan’daki 40 binden fazla köy, Afganistan kırsal toplumunun ve yerel politik aktörlerin temel topluluk birimidir. Köy yönetiminde, ülkedeki resmi makamların dışındaki; Malik/Arbab/Qaryadar isimlerinde yerel güç sahipleri etkilidir. Bu bireyler toplum sorunlarının çözümü ile ilgilenmekle birlikte; aynı zamanda köyün hükümet nezdindeki temsilcileridir. Uzun yıllar boyunca devam eden bu geleneksel ve gayri resmi yapı, bugün hala mevcudiyetini korumaktadır. Malik ve Arbab’ların nasıl görev başına geldiği tam olarak bilinmemekle birlikte, hâkim bir varsayıma göre bu bireyler, yerel sorunlarla baş etmeye yönelik kaynakları, manevi etkileri ve aşiret desteğine sahip olduklarından dolayı toplum tarafından kabullenilmektedirler. (Ashraf Wat, 2007: 22; IDLG, 2010: 71).

Malik/Arbab, topluluk sorunlarının üstesinden gelebilecek, topluluk mülkiyetinin ve kamu mallarının (yollar, köprüler, kanallar ve kuyular gibi) bakımından, köyler arası meselelerden bölgedeki çatışmalarla mücadeleye kadar

uzanan bir sorumluluğu benimsemiş bireylerdir. Üstelik bu bireyler ilçelerdeki Kaymakamlar tarafından toplumun temsilcisi olarak kabul edilirler. Yerel makamlar tarafından resmi olarak tanınmalarına ve toplum sorunlarını hükümet yetkililerine iletmelerine karşın; bu bireylerin resmi bir otoritesinin olduğunu söyleyemeyiz. 1964 Afganistan Anayasası, köylerdeki bu bireylerin köy sakinleri tarafından seçileceğini belirtmesine karşın; bu bireyler genellikle varlıklı kişiler olmasından dolayı köydeki bireylerin temsilcisi olmaktadırlar. (Ashraf Wat, 2007: 22-23) Bu bireyler, faaliyetlerini yerine getirirken; yetersiz kaldıkları noktalarda köydeki Meclis'ten yardım talep ederler. (IDLG, 2010: 71) Ancak bu meclis bu Anayasa'da tanımlanan Köy Meclisi olmayıp "Geleneksel Meclis/Şura" olarak adlandırılan meclistir.

2004 Afganistan Anayasası'nda "halkı ilgilendiren faaliyetleri organize etmek ve onlara yerel yönetimle etkin katılma fırsatı sunmak" için Köy Meclislerinin kurulmasının gerekliliği ifade edilmiştir. Fakat günümüze kadar bu meclislerde görev yapacak görevliler için seçim yapılmamıştır. Bu meclislerin henüz oluşturulamaması sebebiyle resmi konumları olmayan "Geleneksel Şuralar" bazı konularda halen faaliyetlerini yürütmektedirler (Habib, 2013: 10). Geleneksel Meclisler bölgede süren çatışmaların çözülmesi ve yönetilebilmesi ve bölgede ortak savunma ve kalkınma faaliyetleri yapılabilmesi amaçlarıyla toplanırlar (Ashraf Wat, 2007: 23). Genellikle köydeki yaşlılardan ve yerel güç sahiplerinden (Malikler ve Ulemalar) oluşan bu meclis, köyde yaşayan fakir kesimleri ve kadınları temsil etmemekte ve bu grupların çıkarlarını savunmamaktadır (Ashraf Wat, 2007: 24). Buna karşın Asya Vakfı (*The Asia Foundation*) tarafından yapılan araştırmadan köylerde yaşayan bireylerin yaklaşık %44'ünün yaşamış olduğu sorunların çözümü için bu gayri resmi meclise başvurdukları belirlenmiştir (Rennie vd., 2008). Nitekim bu durum, vatandaşlar tarafından bu meclislerin yetkili makam olarak kabul edildiğini göstermektedir.

(f) Belediyeler

2004 Anayasası'nın 141. maddesinde Belediyelerin kurulması önerilmekte; Belediye Başkanının ve Belediye Meclisi Üyelerinin seçimle iş başına geleceği ifade edilmektedir. Ayrıca anayasada belediyelerin örgütsel yapılarının, görevlerinin ve yetkilerinin kanunlar ile düzenleneceği ifade edilmiştir. Vatandaşların refahını sağlamak ve genel anlamda kentte yerel kamu hizmetlerini yapmak amacıyla kurulan Belediyeler, belli bir coğrafi bölgede kurulan kamu kurumlarıdır (Habib, 2013: 8-9). Ancak Afganistan'da belediyelerin, yasal olarak hiyerarşik statüsü belli değildir. İl ve İlçe yönetimlerinin ortasında ya da her iki yerel yönetim birimin altında olduğu ifade edilmektedir (Ehler ve diğ., 2015: 125). Afganistan Yerel Yönetimler Politikalarında ise, Belediyenin İl yönetiminin hiyerarşik olarak hemen altında yer alması gerektiğini ifade edilmiştir (IDLG, 2010: 26). Ancak Valilerin doğrudan doğruya belediye başkanlarına emir ve talimat verme yetkisi yoktur (Ashraf Wat, 2007: 27)

Ülke genelinde nüfusu 20.000'in üzerinde ve yüzölçümü 50 km² olan tüm illerde ve ilçelerde Belediye teşkilatının kurulması planlanmasına karşın, bugün bazı illerde belediye teşkilatı bulunmamaktadır (Habib, 2013: 9). Yaklaşık 217 il ve ilçe belediyesinin İl ve İlçe yönetim yapılarından bağımsız olarak yerel düzeyde ülkenin demokratikleşmesi için çeşitli fırsatlar sunduğu belirtilmektedir (Ashraf Wat, 2007: 27). Ancak bu belediyelerin tamamının gerçek anlamda faaliyet gösterdiğini söyleyemeyiz. Nitekim bazı belediyelerin güvenlik açısından sıkıntı yaşamaması ve gelir toplayamaması, bu belediyelerin pasif kalmasına neden olmaktadır (Popal, 2014: 20-22).

Anayasal açıdan bakıldığında; ülkede Cumhurbaşkanı'nın dışında seçimle iş başına gelen tek devlet yetkilisi, Belediye Başkanı'dır. Ancak belediye seçimlerinin henüz yapılmamış olması, bu durumu engellemektedir. Belediye Başkanları, Vali ve Kaymakamın görüşleri doğrultusunda Yerel Yönetişim Müdürlüğü tarafından seçilmekte ve Cumhurbaşkanı tarafından atanmaktadır. (Habib, 2013: 9). Ülke genelinde görev yapan belediye başkanlarının yaklaşık %89'u bu şekilde seçilmekte ve atanmaktadır. Belediye başkanlarının %11'lik kısmı ise belediyenin bulunduğu ilin valisi tarafından atanmaktadır (Popal, 2014: 27). Bu sebepten dolayı belediye başkanlığı pozisyonu, siyasi himaye sisteminden öteye gidememiştir ve birçok yönden kötüye kullanılmaktadır.

Ülkedeki belediyelerin faaliyetleriyle ilgili iki bakanlığın çeşitli görevleri bulunmaktadır. Bunlardan ilki İçişleri Bakanlığı'dır. İçişleri Bakanlığı bu çerçevede; belediye işlerinin yönetimi ve organizasyonunu, belediyelerin raporlarının alınmasını; talimatların sağlanmasını; belediye bütçelerinin onaylanmasını, belediye başkanlarının performansının gözden geçirilmesini sağlamaktadır. Diğer bakanlık ise, Konut ve Kentsel İşler Bakanlığı olup, görevleri kapsamında uyguladığı programlar dolayısıyla belediyelerin faaliyetlerini etkilemektedir. (Ashraf Wat, 2007: 28). Ancak uygulamada durum bunun oldukça gerisindedir. Nitekim belediyeler, bölgeleri için yapmak istedikleri kalkınma faaliyetlerinde, sosyal ve ekonomik faaliyetlerde il ve ilçe yöneticilerinden (vali ve kaymakam) onay almak zorundadır (Popal, 2014: 29). Bu sebepten dolayı ülkedeki vatandaşlar, belediyeleri ihtiyaçlara cevap veremeyen, faaliyette bulunması uzun zaman olan kamu kurumları olarak görmektedir. Nitekim belediye başkanları seçimle değil atama ile iş başına geldiği yukarıda ifade edilmiştir.

Ayrıca belediyelerin yapmış oldukları faaliyetlerden elde ettiği gelirleri ve vergileri kendi elinde tutmasına karşın, Bağımsız Yerel Yönetişim Müdürlüğü her belediyenin personel sayısını ve bütçesini belirleme yetkisine sahiptir (Habib, 2013: 9). Üstelik yerel yönetim reformları kapsamında belediyelerin uluslararası kuruluşlardan ve merkezi hükümetten mali kaynak alabileceği belirtilmesine karşın, günümüzde belediyelerin tamamen yerel kaynakları kullanarak gelir elde edebileceği bir sistem vardır (Habib, 2013: 9-

10). İlçe belediyelerinin ise çoğu zaman bütçe harcamalarını il belediyelerine rapor ettiği görülmektedir (IDLG, 2010: 79).

Belediyelerdeki hesap verebilirlik durumu da problemlidir. Nitekim belediye başkanı ve belediye meclisi için henüz seçim yapılmış olması bunun en bariz göstergesidir. Üstelik belediye başkanı ve belediye meclisi arasındaki hukuki durum da çözüme kavuşturmuş değildir (White ve Lister, 2007: 22). Özellikle belediye kanununun 17. maddesinde Belediye Meclisinin, belediyenin ana yönetim organı olduğu ve “yerleşik... kurumlar, konsey kararını uygulamakla yükümlü” olduğu vurgulanmaktadır. Ancak bu noktada belediye başkanının görevi belirtilmemektedir. Ancak uygulamadaki duruma göre belediye başkanı meclis üyelerini kendisi seçer ve kendi isteği doğrultusunda çalışmalarını sağlar (White ve Lister, 2007: 22).

Belediyelere yönelik tüm bu eksikliklerin temelinde; oluşturulması planlanan yeni Belediye Kanunu'nun henüz yürürlüğe girmemesi ve belediye seçimlerinin yapılmaması yer almaktadır. Belediyelerin kurumsal yapılarına ilişkin kesin kuralların olmaması, her belediyede farklı uygulamaları gündeme getirmiştir (White and Lister, 2007: 21). Özellikle ülkedeki belediyelerin yaklaşık yarısının kendisine ait bir binasının bile olmaması; (Popal, 2014: 23) belediyelerin il ve ilçe yönetimlerine yardımcı birer kuruluş gibi kalmasına neden olmuştur. Ülkedeki nüfusun yaklaşık %20'sinin belediyelerin kurumunun olduğu bölgelerde yaşamaktadır (Ashraf Wat, 2007: 28). İlerleyen dönemlerde nüfusun artması ile kırsal alanların kendilerini idare etmesini sağlayan geleneksel sosyal yapılar ve kurumların (Geleneksel Şura gibi) kentsel çevrelerde aynı şekilde var olmadığından, belediyeye ilişkin sorunlar daha da kronik hale gelecektir. Ancak şunu da ifade etmek gerekir ki geleneksel meclislerin Afganistan devlet yönetimi içerisinde yasal bir yapısı yoktur ve çoğu zaman buldukları bölgenin ileri gelenlerinin görüşleri doğrultusunda hareket etmektedir. Dolayısıyla geleneksel meclisler, kentsel bölgelerde varlıklarını sürdürseler bile ne derece hukuki ve demokratik hareket edecekleri tartışmalıdır.

Bağımsız Yerel Yönetişimler Müdürlüğü'nün ortaya atmış olduğu politikalar, Afganistan yerel yönetimleri ve aslında belediyeleri için oldukça önemlidir. Nitekim günümüz itibariyle belediye başkanlarına şehirlerini kalkındırma ve yönetme için imkân sağlayan yasal alt yapı yoktur (Popal, 2014: 57). Fakat bu müdürlüğü'nün ortaya attığı politikalar doğrultusunda; şehirini kalkındırabilmesi için yasal altyapı ve idari prosedürlerin hazırlanması gerekmektedir. Yasal alt yapının yanı sıra belediyelerin geliştirilebilmesi için, ulusal bütçeden mali destek sağlanması bir diğer önemli konuyu teşkil etmektedir. Ancak tüm bunların ötesinde; hazırlanan bu politikaların ve prosedürlerin uygulamaya geçebilmesi için yerel yönetim birimleri ve merkezi hükümetin politikaları sahiplenmesi büyük önem arz etmektedir. Böylelikle tüm ülkede uygulamada birlik sağlamış olacak ve bölgeler arası dengesizliklerin giderilmesi sağlanacaktır.

Ayrıca belediye yapısının geliştirilebilmesi için bir diğer önemli husus ise uluslararası yardım kuruluşları ve merkezi hükümetin ortak hareket edip yapılan yatırımların ve girilen projelerin, belediyeler üzerinde yoğunlaşması sağlanmalıdır. Nitekim il meclisleri üzerinde uygulanan projeler yukarıda ifade edilmiştir. Bu projelerin belediye düzeyinde uygulanması, hem Afganistan yerel yönetim sistemi hem de ülkenin ulusal kalkınması için büyük önem taşımaktadır.

B.4. Yerel Yönetim Birimlerinin Merkezi Yönetimle İlişkileri

Afganistan yerel yönetim birimlerinin merkezi yönetimle olan ilişkisi, büyük ölçüde ekonomiye ve yönetime dayalıdır. Ekonomik boyutu mali kaynak sağlama, mali denetim yapma, harcama konularını belirleme, vergi oranı belirleme ve vergi toplama konularını içerirken, yönetim boyutu ise personelin seçili ve ataması, emir ve talimat verme yetkisi ve hesap verebilirlik konularını kapsamaktadır.

İlk olarak merkezi hükümet ile yerel yönetimler arasındaki mali ilişkiyi, yani mali merkezleşme derecesini değerlendirmek için harcama ve gelirlere bakmak gerekir. Harcamalar açısından bakıldığında, yerel yönetimlerin harcama düzeylerinden ziyade, harcama konusundaki takdir yetkileri daha önemlidir. Nitekim Afganistan yerel yönetimlerinde İlin harcama yetkisi olmasına karşın; ilçe ve köy düzeylerinde yapılan kamu harcamaları merkezi hükümet adına yapılmaktadır. Ülkedeki kamu harcamaları yapısı ise mali açıdan aşırı merkezizetçiliğe işaret eder (White and Lister, 2007). Afganistan'da merkezi hükümet dışında tek vergi özerkliği belediyelere verilmiştir (Habib, 2013). Ancak bu özerklik oldukça sınırlı düzeydedir. Nitekim toplanan vergiler belediyede kalmasına rağmen; merkezi hükümet tüm vergi oranları belirler ve belediyelerin harcama oranlarını belirler. (Evans ve diğ., 2004: 70).

Ülkedeki bakanlıklar, bütçe kanunu ile belirlenen birincil harcama yetkili kurumlar iken, bakanlıkların illerdeki müdürlükleri, ikincil derecede harcama yetkilisi kurumlardır. Nitekim bu durum yerel yönetimlere yapılacak olan harcamaların yalnızca bakanlıkların illerdeki uzantıları vasıtasıyla yapıldığı göstermektedir. Nitekim bu durum İl'e ait bir bütçenin olmadığını göstermektedir. (Evans ve diğ., 2004) İlçeler ise, üçüncü derecede harcama yetkili birimler olup hem merkezi hükümet hem de illerdeki ikincil harcama yetkisi kurumlara bağımlıdır (AREU, 2011b).

2017 Afganistan Bütçe Kanunu (The World Bank, 30.12.2017), belediye gelirleri hariç bütün gelirlerin, tek bir ulusal bütçeye dâhil edilmek üzere merkezi hükümete havale edilmesi gerektiği savunmaktadır. Afganistan Ekonomi Bakanlığı tarafından oluşturulan "İl Bütçe Politikası" ilgili bütçe kanunu doğrultusunda politikalar benimsemiştir. Afganistan hükümeti tarafından oluşturulan bu politikanın odağında merkezi yönetimin bütün gelirleri tek bir ulusal bütçede toplanması ve bu ulusal bütçeden harcamaların merkezi yönetimin kontrolüne yerel yönetimlerin elinde bulunması gerektiği vurgulanmaktadır (Provincial Budgeting Policy, 2017). Gelirlerin tamamının

merkezi yönetimin elinde toplanması, harcamalarda şeffaflığı sağlanması ve tüm bölgelere adil gelir dağılımı yapılması amaçları vardır. Gelirlerin toplanmasına ve harcanmasına ilişkin il, ilçe ve belediye düzeyinde farklı yöntemler uygulanmaktadır.

İllerde bütçe gelirlerinin (vergiler ve özellikle gümrük tarifeleri) toplanması merkezi hükümet adına, İl yönetimi tarafından toplanmaktadır. Bütün vergiler ve gümrük tarifeleri, merkezi hükümetin belirlediği oranlar kapsamında toplanmaktadır. İl düzeyinde toplanan tüm gelirler Afganistan Merkez Bankası denetiminde ve hesaplamasıyla İlde çalışan Saymanlık (*Mustoufiat*) tarafından kayıt altına alınıp, merkezi yönetime (merkez bankasına) gönderilir. İllerin sıradan ve kalkınmaya ilişkin harcamalarının tamamı için yapılan bütçe tahsisi, bakanlıkların illerdeki birimlerine yapmış oldukları bütçe tahsislerinden oluşmaktadır. Daha açık ifadeyle, İl yönetimine yapılan bütçe tahsisi oldukça sınırlı düzeydedir. İlçelerde toplanan vergiler çok önemli ve büyük oranlı olmamakla birlikte genellikle özel işletmelerden toplanan vergilerdir. İlçe yönetimi tarafından vergi kapsamına giren mal ve arazinin değeri belirlenerek bu değer üzerinden vergi alınır. Toplanan vergiler İl saymanlığına gönderilir. İlçelerin sıradan ve kalkınmaya ilişkin harcamalarının tamamı için yapılan bütçe tahsisi, İllerdeki bakanlık birimlerinin ilçe teşkilatlarına yapmış oldukları bütçe tahsislerinden oluşmaktadır. Belediyelerin toplayacakları vergiler ve sunacakları hizmetlerin ücretleri merkezi yönetim tarafından belirlenir. Toplanan vergilerin tamamı belediyelerde kalır ve belediyelerin tüm faaliyetlerinde bu gelirler kullanılır. Ancak belediyeler, bu vergileri kullanarak yapacağı harcamaların tamamında, İçişleri Bakanlığı'nın onayını alması gerekmektedir. (Evans ve diğ., 2004)

Afganistan'da yerel yönetimlerin ve merkezi yönetimle ilişkisinin ikinci boyutu, yönetim ilişkileridir. Bu konuya ilişkin ilk olarak Afganistan merkezîyetçi bir yönetim anlayışına sahip olduğunu göz önünde bulundurmak gerekmektedir. İller yasalar açısından ayrı siyasi oluşumlar değildir ve bundan dolayı İllerin; kendi yapıları, üst düzey personel istihdamı, kuruluş büyüklüğü ve personel istihdamı ile ilgili konularda resmi olarak çok mütevazı bir role sahiptirler. İlçelerin doğrudan merkezi yönetim ile ilişkisi olmamakla birlikte İl ile arasındaki ilişki, merkezi yönetimin İl yönetimi ile arasındaki ilişkiye benzemektedir. Belediyeler ise İçişleri Bakanlığı'nın gözetimi altında olup, personel sayıları bakanlık tarafından belirlenmektedir. (Evans ve diğ., 2004: 94-95).

Afganistan'ın tüm İlleri ve İlçeleri nüfuslarına ve bazı politik faktörlere göre çeşitli derecelere ayrılmışlardır. Bir (1) derecesi en büyük; üç (3) derecesi ise en küçük İl'i temsil etmektedir. Merkezi yönetim ile Yerel yönetimler arasındaki ilişkide İllerin ve İlçelerin dereceleri önem taşımaktadır. Nitekim İllerin ve İlçelerin merkezi bütçeden alacakları pay ve İl ve İlçede çalışan personel sayısı bu derecelere göre belirlenmektedir. İl ve İlçe yönetimlerin kendi kurumsal yapılarını belirleme noktasında çok az serbestlik imkânı vardır.

Hükümet ve “İdari İşler Bürosu” tüm illerin yapısının belirlenmesini kararlaştırırlar. İl’deki kurumsal yapı merkezdeki yapının yansıması şeklinde olup bazı bakanlıkların tüm illerde örgütlenmesi yoktur. İllerde bakanlık teşkilatının kurulup kurulmayacağı ve kurulacak bakanlık teşkilatı yapısı, İllerin derecelerine göre belirlenmektedir. İllerde kurulan teşkilatlar ve işletmeler (devlet teşekkülleri) İllerin değil; Merkezi Hükümetin mülkiyetinde olup; bu teşkilatlar kendileri ile ilgili durumları, ilgili bakanlığa rapor ederler. (Evans ve diğ., 2004: 95-100).

Merkeziyetçi yönetim anlayışı, İl ve İlçe düzeyindeki personelin seçiminde de etkisini göstermiştir. Nitekim yukarıda yerel yönetim birimlere ilişkin bilgilendirme yapılırken; bu birimlerdeki bireylerin seçilme ve atanmalarına ilişkin bilgiler verilmişti. Özellikle Vali ve Kaymakamın belirlenmesi ve seçimle iş başına gelmesi gereken İlçe Meclisi üyelerinin Cumhurbaşkanı tarafından seçilmesi, ülkede henüz oturmuş bir sistemin olmadığını göstermektedir.

İl, İlçe ve Belediye düzeyinde görev yapan diğer memurların seçilmesi ve atanması ölçütlerine baktığımızda ise; iki farklı sürecin varlığı görülmektedir. Alt kademeli görevler için Valinin bu görevi yapacak personeli seçtiği ve ilgili bakanın personelin atamasını yaptığı görülmektedir. Daha üst kademeli görevler için ise Vali memurları seçmekte ve Cumhurbaşkanının atamasını yaptığı görülmektedir. (Evans ve diğ., 2004: 10) Valinin il, ilçe ve belediye düzeyindeki memurların seçiminde görevli olduğu gibi; Kaymakam ve Belediye Başkanının da seçiminde görevi vardır (Ashraf Wat, 2007).

Tablo 3. Afganistan'da Merkez-Yerel Yönetim Birimleri Arasındaki İlişki

	İdari Düzenlemeler		Mali Düzenlemeler	
	Teşkilat	Personel	Gelir	Gider
<i>İl</i>	-İldeki kurumsal yapı, merkezi hükümetteki bakanlık yapısının yansımaları gibidir. -Ancak İl'de tüm bakanlıkların temsilcisi yoktur.	-Vali düşük seviyedeki memurların atamasını yapar ve tayin eder. (Ancak her ilde aynı değildir. Büyük illerdeki valiler 6.derece ve altındaki memurları atayabilirken; küçük illerde 3.derecedir) -İlgili bakan ise büyük illerdeki 3. Dereceye kadar olan memurların atamasını yapar. -1. ve 2. derece memurlar ise vali ve ilgili bakanın görüşü ile başkan tarafından atanır.	-Tüm vergi ve gümrük tarifeleri merkezi hükümet tarafından belirlenir. -Tüm gelirler merkezi hükümet adına toplanır. -İl'e yapılacak olan merkezi bütçe payı, ildeki bakanlık uzantılarına yapılır. -Ancak gerçekteki bütçe akışı yasal sınırların dışında işlemektedir.	-İldeki tüm sıradan ve kalkınma amaçlı harcamaların bütçeleri bakanlıkların İldeki uzantıları tarafından yerine getirilmektedir.
<i>İlçe</i>	-İlçedeki kurumsal yapı, İldeki kurumsal yapısının yansımaları gibidir. -Ancak İlçede ildeki tüm birimler yoktur.	-İlçe yönetiminin memurlar üzerinde yetkisi yoktur. -İl yönetimi ifade edilenler İlçe için geçerlidir.	-İlçe yönetimi ilçedeki düşük seviyedeki vergileri toplar. Toplanacak vergilerin oranları ilçe ve il temsilcileri tarafından ortaklaşa belirlenir. -Toplanan vergiler İl'e gönderilir.	- İldeki tüm sıradan ve kalkınma amaçlı harcamaların bütçeleri bakanlıkların İldeki uzantılarına gönderilmekte; eğer ilçede bir uzantı varsa ildeki birim ilçeye transfer etmektedir.

<i>İl Belediyesi</i>	-Belediyenin kurumsal yapısı (birimler ve personel sayısı), valinin bilgisi ve onayı dahilinde İçişleri bakanı tarafından kabul edilir.	-Belediye başkanının memurlar üzerinde yetkisi yoktur. -İl yönetimi ifade edilenler Belediye için de geçerlidir.	-Tüm vergi ve ücret tarifeleri merkezi hükümet tarafından belirlenir. -Gelirlerin tamamı belediyede kalır ve belediyenin tüm harcamaları bu gelirlere yapılır.	-Belediyenin tüm sıradan ve kalkınma amaçlı harcamaların bütçeleri, valinin onayı ile İçişleri bakanı tarafından hazırlanır.
<i>İlçe Belediyesi</i>	-İlçe belediyesinin kurumsal yapısı (birimler ve personel sayısı), valinin ve il belediye başkanının bilgisi ve onayı dahilinde İçişleri bakanı tarafından kabul edilir.	-Belediye başkanının memurlar üzerinde yetkisi yoktur. -İl yönetimi ifade edilenler Belediye için de geçerlidir.	-Tüm vergi ve ücret tarifeleri merkezi hükümet tarafından belirlenir. -Gelirlerin tamamı belediyede kalır ve ilçe belediyesinin tüm harcamaları bu gelirlere yapılır.	-Çalışanlara ödenecek maaş dışında herhangi bir resmi bütçe tahsisi yoktur.

Kaynak: (Evans vd., 2004: 9)

Yerel Yönetimler ile Merkezi Yönetim arasındaki ilişkinin yasal çerçevesi (*de jure*) yukarıda ifade edilmeye çalışılmıştır. Ancak uygulamada (*de facto*) bu çerçevenin kimi duruma dışına çıktığı görülmüştür. İlk olarak merkezi yönetim ve yerel yönetimler arasındaki yönetim ilişkisi incelendiğinde; yönetimin katı şekilde merkezîyetçilik anlayışı içinde şekillendiği ve tüm kararların merkezi yönetim tarafından alındığı görülmektedir (Evans ve diğ., 2004: 95). Üstelik Afganistan eski devlet başkanı Hamid Karzai'nin döneminden beri yerel düzeydeki yapıların merkezi hükümete karşı rakip olmaması için politikalar uygulanarak merkezîyetçilik artırılmaya çalışılmıştır. Diğer taraftan birçok İl'de başta Vali ve Belediye Başkanı olmak üzere kamu görevlilerinin merkezi hükümet tarafından belirlenmektedir.

İkinci olarak Merkezi yönetim ve Yerel Yönetimler arasındaki finansal ilişkide, güçlü bir merkezîyetçi anlayışın olduğu ve Yerel Yönetimlerin (Belediyeler hariç) gelir elde etme ve bu gelirleri harcama (belediyeler dâhil) yetkisinin olmadığı görülmüştür (Evans ve diğ., 2004: 15). Ancak uygulamada Yerel Yönetimlerin topladıkları vergilerin büyük bir kısmını Merkezi Yönetimime göndermediği ve bunların kaydını tutmadığı tespit edilmiştir.

Üçüncü olarak Merkezi Yönetim ve Yerel Yönetimler arasındaki politik ilişkide; güçlü bir politik merkezîyetçilik anlayışının olduğu, yerel düzeyde uygulanacak tüm politikaların merkezi hükümet tarafından oluşturulacağı ve

tüm politik atamaların merkezi yönetim tarafından yapılacağı görülmektedir. Ancak uygulamada bariz bir şekilde; yerel komutanlar ve önderler tarafından belirlenen politikalarla yürütülen bir yerel yönetim yapısının olduğu görülmektedir. (AREU, 2011a: 15).

Yukarıda merkezi yönetim ve yerel yönetim birimleri arasında yönetsel, ekonomik ve politik ilişkiye dair bilgilendirme yapılmıştır. Tablo 3’de merkezi yönetim ve yerel yönetim birimi olan belediyeler ve merkezin taşra teşkilatlanması olan birimlerin (valilik ve kaymakamlık) aralarındaki ilişkiler gösterilmiştir. Ayrıca tabloda demokratik anlamda yerel yönetimlerin asıl temsilcisi sayılan belediyeler ile merkezi yönetimin taşra teşkilatı arasındaki ilişkiler ifade edilmiştir. Afganistan İslam Cumhuriyeti devlet yapısının yalnızca 2004’den beri yapılandırılıyor olması ve ülkede henüz batılı ülkelerde olduğu gibi tam anlamıyla bir devlet yönetimi yapısının oluşmaması sebebiyle yerel düzeydeki kamu hizmetleri genellikle merkezin taşra uzantıları sağlamaktadır. Bu sebepten dolayı bu uzantılar ile merkezi hükümet arasındaki ilişki oldukça önemlidir. Nitekim ilerleyen dönemlerde ülkenin yerel yönetimlerini (dolayısıyla demokrasi düzeyinin) gelişini açısından, merkezin taşra uzantılarının rolü oldukça önemlidir.

II. Sonuç

Bu çalışma kapsamında Afganistan Yerel Yönetimlerinin yasal alt yapısı, kurumsal yapısı ve görevleri belirlenmeye çalışılmıştır. Yerel Yönetim birimlerinin göreve geliş şekilleri, denetim mekanizmaları, faaliyet alanları ve personelinin niteliği ayrıca incelenmiştir. Ancak yapılan incelemeler sonucunda genel bir değerlendirme yapmak gerekirse; Yerel Yönetim birimlerinin yasal olarak tüm işleyişinin düzenlenmesine karşın; uygulamada yasal çerçevenin dışında bir işleyişin olduğu görülmüştür. Nitekim bu durumun temel sebeplerinden biri, ülkede henüz yerel düzeyde kamu güvenliğinin tam olarak sağlanamamasıdır (Habib, 2013). İkinci olarak, anayasanın birçok konuyla ilgili olarak yasaların çıkarılacağını ifade etmesine karşın; bu yasaların henüz yürürlüğe girmediği ya da yeterli olmadığı görülmüştür (White and Lister, 2007). Özellikle Belediye Kanunu ve Yerel Yönetimler Kanununun uygulamaya yönelik olarak birçok eksiğinin olduğu görülmüştür. Bu eksiklikler genellikle yerel yönetim birimlerinin seçilmesi, denetlenmesi ve görev tanımına ilişkindir. Üçüncü sebep ise, ülkedeki yerel düzeydeki seçimlerin hala yapılamamasıdır.

Aslında yukarıda ifade edilen üç temel eksiğin asıl sebebi, ülkede yerel yönetimlere yönelik merkezi hükümet tarafından tutarlı bir vizyonun ortaya konulamamasıdır. Bunun oluşturulabilmesi için; yerel yönetim kurumlarının rolleri, işlevleri ve yetkileri net bir şekilde belirlenmeli, yerel yönetim kurumlarının yerel ve ulusal düzeydeki diğer kurumlarla olan ilişkilerin zemini sağlanmalı ve yerel yönetimlerin ulusal düzeyde güçlenmeleri sağlanmalıdır (Ashraf Wat, 2007: 38).

Yerel yönetim birimlerinin daha hesap verebilir olması ve toplumu temsil yeteneğinin olabilmesi için İl ve İlçe Meclislerinin yerel yönetime ilişkin çeşitli kararlar alma yetkisi olmalıdır. Nitekim günümüzdeki yapısı itibariyle İl Meclisleri, sadece İl yönetiminin yaptığı işleri gözleme ve tavsiye karar alma yetkisi vardır. Günümüzde İlçe Meclisleri, henüz seçimlerin yapılmaması sebebiyle sadece anayasal bir kurum niteliğinde kalmıştır. Bu meclislerin faaliyete geçirilmesi ve yetkilerinin artırılması iki bakımdan önemlidir. İlk olarak, bu meclislere seçilen bireyler toplumun görüşlerini doğrultusunda yerel hizmetlerin sunulmasını sağlayacaktır. İkinci olarak; bu meclislerin üyeleri, ülkenin yasama organlarından olan Senato Meclisine (Büyükler Meclisi) üye olarak seçilmektedir. Nitekim bu üyelerin seçimle işbaşına gelmemesi ve dolayısıyla doğrudan Başkan tarafından atanması, Yasama organının tarafsızlığına gölge düşürebilir. Diğer bir ifadeyle Senato Meclisi, üyelerinin tamamı doğrudan Başkan tarafından seçilmesi, Yürütme erkinin Yasama üzerinde dolaylı olarak söz sahibi olmasına neden olabilir.

Afganistan Yerel Yönetim sistemi ile ilgili karşılaşılan bir diğer önemli eksiklik ise; belediyelerin yapısına ve işleyişine ilişkindir. Belediye Kanununa ilişkin yapılan çalışmaların henüz tamamlanamaması ve belediye seçimlerinin henüz yapılmamış olması; uygulamada çeşitli aksaklıklara neden olmuştur. Aynı şekilde belediyelerin yerel yönetim birimleri içerisindeki hiyerarşik konumunun belli olmaması; konuyu daha karmaşık hale getirmektedir. Bundan dolayı belediyeleri, diğer kurumlarla olan ilişkilerinin net bir şekilde belirlenmesi, belediye seçimlerinin yapılması ve belediyelerin görevlerinin kesin çizgilerle belirtilmesi gerekmektedir (Ashraf Wat, 2007: 44)

Görülen tüm bu eksikliklerin yanı sıra, ülkedeki illerin birçoğunda yerel yönetim uygulamaların farklı olduğu görülmüştür. Etnik unsuların bu yönetim farklılıklarının oluşmasında büyük etkisi olmuştur (Ashraf Wat, 2007). Ayrıca farklı yönetim şekillerinin oluşmasında bölgenin büyük şehirlere yakınlığı ve Taliban'ın ilgili bölgedeki etkinliği de etkilidir. Nitekim yerel yönetimlerdeki bu kültürel ve politik etkenler, yerel yönetimlerin farklı yönetsel politikalar geliştirmesini sağlamıştır (Ashraf Wat, 2007: 45). Bu sebepten dolayı yerel yönetimler üzerinde tüm bu farklılıkları yönetebilecek bir politikanın oluşturulmasında fayda vardır. Nitekim ülkedeki anayasal düzenin oldukça yeni sağlanıyor olması, yukarıda ifade edilen birtakım sorunların temel sebebinin oluşturulmaktadır. Ancak ülke yönetiminin ülkede düzenin sağlanabilmesi için çalışmalar yapması ve bunun için çeşitli kanuni düzenlemeler yapması gelecek için umut verici adımlardır. Diğer taraftan ülkede henüz asayiş ve güven ortamının sağlanamaması, kamu kurumlarının teşkilatlanmasını ve faaliyet göstermesini kısıtlamaktadır. Dolayısıyla yerel yönetim birimlerinin böyle bir ortamda demokratik ülkelerdeki gibi olması beklenemez. Ancak ülkedeki siyasal istikrar halinin sağlanıp, güven ortamının tesis edilmesi durumunda yerel yönetimlerin de aktif faaliyet gösterebileceği bir ortam haline gelecektir.

Kaynaklar

- Ambasada Islamskiej Republiki Afganistanu. (2004). *The Constitution of Islamic Republic of Afghanistan*. [Http://Www.Afghanembassy.Com.Pl/Afg/Images/Pliki/Theconstitution.Pdf](http://www.afghanembassy.com.pl/afg/images/pliki/theconstitution.pdf), Erişim Tarihi: 18.07.2017.
- AREU. (2011a). "Areu/Wb Staff Assessment". *Afghanistan Research and Evaluation Unit*.
- AREU. (2011b). "District Councils: The Missing Middle of Local Governance". *The Afghanistan Research and Evaluation Unit, Proceedings from an Areu Roundtable Discussion*.
- Armaoğlu, F. (2015). *20. Yüzyıl Siyasi Tarihi 1914-1980*. İstanbul: Timaş.
- Ashraf Wat, S-E-N. (2007). *An Assessment of Sub-National Governance in Afghanistan* (1. Bs). San Francisco: The Asia Foundation.
- Bozatay, D A, Meriç, I. (2013). "Afganistan'da Şiddet Ve Terörün Toplumsal Arka Planı". *Akademik Orta Doğu Dergisi* (14), 149-173.
- Chesterman, S. (2002). "Walking Softly in Afghanistan: The Future of Un State-Building". *Survival*, 44(3), 37-45.
- Dursun, G. (1998). "Afganistan'ın Etnik Kimliği". *Avrasya Dosyası*, 4(3-4), 48-57.
- Efegil, E. (2000). "Washington'un Hazar Havzası Politikası Ve Türkiye". *Avrasya Dosyası*, 6(2), 187-190.
- Ehler, R L, Lewis, D, Espinosa, E, Farrington, J and Ledeen, G. (2015). *An Introduction to The Constitutional Law of Afghanistan* (S. Ahmad, I. Price, S. Jacobson, C. Baylin, J. Farrington, J. Minga Ve J. Fischbein Eds. 2. Bs). Stanford, California: Afghanistan Legal Education Project (Alep) At Stanford Law School.
- Ekonomik Bakanlığı. (2017). "Afganistan Ülke Raporu". *T.C. Kabil Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği*.
- Elias, M O T. (2009). *The Resurgence of The Taliban In Kabul: Logar And Wardak*: Antonio Giustozzi, Decoding The New Taliban.
- Emini, M E. (1996). "Afganistan'da Yönetim Arayışları Ve Anayasal Görünümü". *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 5(1-2), 455-471.
- Eryılmaz, B. (2015). *Kamu Yönetimi: Düşünceler, Yapılar, Fonksiyonlar, Politikalar* (8. Bs). Umutepe Yayınları. Kocaeli.
- Evans, A, Manning, N, Osmani, Y, Tully, A and Wilder, A. (2004). *A Guide to Government In Afghanistan*. Washington: World Bank Publications.
- Feldman, N. (2008). "Why Shariah?". *New York Times*, 16(1).
- Foschini, F. (2010). "The Kuchi-Hazara Conflict, Again". *Afghanistan Analysts Network*, [Http://Aan-Afghanistan.Com/Index.Asp](http://aan-afghanistan.com/index.asp). Erişim Tarihi: 30.12.2017.
- Ghubar, M.G.M. (2001). *Afghanistan in The Course of History* (2. Bs). Albany, Ca, U.S.A: Eve's Book Garden.

- Grote, R. (2004). "Separation of Powers in The New Afghan Constitution". *Heidelberg Journal of International Law*, 64(1), 897-907.
- Güngör, Uğur, *Leading Peace Operations: Turkey's Experience*, Sam Papers, No: 14, 2017.
- Habib, S. (2013). "Local Government in Afghanistan: How It Works And Main Challenges". *21th Nispacee Annual Confernce*, 21(1), 1-16.
- Idlg. (2010). *Sub National Governance Policy*. Afghanistan: Islamic Republic of Afghanistan Independent Directorate of Local Governance.
- Provincial Budgeting Policy (2017). "Directorate General Budget Provincial Budgeting Policy". *Islamic Republic of Afghanistan Ministry Of Finance*.
- Işcan, I H. (2002). "Küresel Değişimin Getirdiği Yeni Stratejilerle Enerji Güvenliği Sorunu Ve Türkiye". *Avrasya Etütleri* (22), 87-117.
- Jalali, A A. (2017). *A Military History of Afghanistan: From The Great Game to The Global War On Terror* (1. Bs). Lawrence/Kansas: University Press of Kansas.
- Kabul Municipal Development Programme. (2014). The World Bank, Kabul Municipal Development Programme. [Http://Documents.Worldbank.Org/Curated/En/885711468187133218/Afghanistan-Kabul-Municipal-Development-Program-Project](http://documents.worldbank.org/curated/en/885711468187133218/Afghanistan-Kabul-Municipal-Development-Program-Project). Erişim Tarihi 02.11.2017.
- Lister, S and Nixon, H. (2006). "Provincial Governance Structures in Afghanistan: From Confusion to Vision?". *Afghanistan Research and Evaluation Unit* 1-16.
- Maley, W. (2009). *The Afghanistan Wars* (2. Bs). London: Palgrave Macmillan.
- Mill, J.S. (2014). *Hürriyet Üstüne* (4. Bs). Çev: M.O. Dostel. Liberte Yayınları, İstanbul
- Ministry of Foreign Affairs, Islamic Republic of Afghanistan. (2017). *Afghanistan National Development Strategy (Ands)* [Http://Mfa.Gov.Af/En/Page/6547/Afghanistan-National-Development-Strategy/Afghanistan-National-Development-Strategy-Ands](http://Mfa.Gov.Af/En/Page/6547/Afghanistan-National-Development-Strategy/Afghanistan-National-Development-Strategy-Ands). Erişim Tarihi 18.07.2017.
- Nijat, A, Gosztonyi, K, Feda and B, Koehler, J. (2016). *Subnational Governance in Afghanistan*. Afghanistan Afghanistan Research and Evaluation Unit.
- Nixon, Hamish. (2012) "The 'Subnational Governance' challenge and The Independent Directorate of Local Governance." Afghanistan Analysts Network.
- Nixon, Hamish. (2008). "Subnational State-Building in Afghanistan". *Areu Synthesis Paper*.
- Oğuz, Esedullah. *Afganistan*. Cep Kitapları, İstanbul, 1999.

- Popal, A B. (2014). *Municipalities in Afghanistan*. Kabul, Afghanistan: Independent Directorate of Local Governance (Idlg).
- Provincial Budgeting Policy. (2015). "Islamic Republic of Afghanistan Provincial Budgeting Policy". *Ministry of Finance*.
- Rashid, A. (2001). *Taliban: İslamiyet, Petrol Ve Orta Asya'da Yeni Büyük Oyun* (Türkçesi: Osman Akınhay). İstanbul: Everest.
- Rennie, R, Sharma, S and Sen, P K. (2008). *Afghanistan in 2006: A Survey Of The Afghan People*: Asia Foundation, Afghanistan Office.
- Sakhizada, K. (2017). *Afganistan'da Federal Sistem* (Yüksek Lisans Tezi).Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi Ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Yönetim Bilimleri Bilim Dalı
- Saltmarshe, D and Medhi, A. (2011). *Local Governance in Afghanistan: A View from The Ground* (1. Bs). Kabul, Afghanistan: Afghanistan Research and Evaluation Unit.
- The Language Gulper (2017). *Languages and Ethnic Groups of Afghanistan*. [Http://Www.Languagesgulper.Com/Eng/Languages_Of_Afghanistan.Html](http://www.languagesgulper.com/eng/languages_of_afghanistan.html). Erişim Tarihi: 30.12.2017.
- The Law On Provincial Councils. (2007). "Islamic Republic of Afghanistan Ministry Of Justice". *Afghanistan Official Gazette Extraordinary Issue*.
- THE WORLD BANK, *Public Finance and Expenditure Management Law*, [Http://Www1.Worldbank.Org/Publicsector/Pe/Budgetlaws/Afghanistana n%20pfeml_Engl_Final.Pdf](http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/budgetlaws/afghanistan%20pfeml_engl_final.pdf), Erişim Tarihi: 30.12.2017.
- USAID. (2012). "Field Operations Manual for The Implementation Of The Afghanistan Social Outreach Programme Final Report ". *Afghanistan Social Outreach Program (Asop)*, 1-67.
- Ülger, I K. (1999). "Taliban: Afganistan'da Pax American'nın İslamcı Militanı". *Avrasya Dosyası, Sonbahar-Kış*, 4(3-4).
- White, R, Lister, S. (2007). *Service Delivery and Governance At The Sub-National Level In Afghanistan* (1. Bs). Washington: World Bank.
- Worldometers, *Afghanistan Population* (2017). [Http://Www.Worldometers.Info/World-Population/Afghanistan-Population/](http://www.worldometers.info/world-population/afghanistan-population/). Erişim Tarihi 30.12.2017.

FİNANSAL SIKINTI GÖSTERGELERİ: BİST’TE İŞLEM GÖREN İMALAT SANAYİ FİRMALARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA*

Ensar AĞIRMAN**

Alınış Tarihi: 12 Ocak 2018

Kabul Tarihi: 04 Nisan 2018

Öz: İşletmelerin mali yükümlülüklerini karşılayamamaları olarak ifade edilen finansal sıkıntı birçok işletmenin yaşadığı en temel sorunlar arasında yer almaktadır. Bu nedenle finansal sıkıntı durumunun mümkün olan en kısa sürede tespiti ve gerekli önlemlerin alınması firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri adına hayati önem taşımaktadır.

Bu çalışmanın amacını, imalat sanayiine ait alt sektörlerde firmaların karşılaşılabilecekleri finansal sıkıntı durumunun göstergesi olan finansal rasyoların tespit edilmesi oluşturmaktadır. Alt sektörlerde özgü var olan yapısal farklılıklar sektörel ayrımın yapılmasını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle uygulama, Kamu Aydınlatma Platformunun oluşturduğu sektör ayrımı doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Uygulamaya konu olan veri setini Borsa İstanbul’da mevcut durum itibarıyla başarılı olan işletmeler ile zaman içerisinde kottan çıkarılan işletmeler oluşturmaktadır. Borsa İstanbul’da imalat sanayii altında yer alan 5 alt sektördeki başarılı ve başarısız firmaların finansal tablo verilerinden elde edilen oranlar Yapay Sinir Ağları yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir.

Analiz sonuçları doğrultusunda imalat sanayii altındaki her bir sektör için en etkin ilk 5 finansal sıkıntı göstergesi etkinlikleri oranında sıralanmıştır. Finansal rasyoların farklı alt sektörlerde farklı önem sırasına finansal sıkıntı göstergeleri olarak tespit edildiği uygulama sonuçları her bir alt sektörün özellikleri, sektör üzerine yayınlanan raporlar ve gerçekleştirilen araştırmalar doğrultusunda yorumlanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Sıkıntı, Finansal Rasyolar, Borsa İstanbul, Yapay Sinir Ağları

FINANCIAL DISTRESS INDICATORS: AN APPLICATION ON MANUFACTURING FIRMS TRADED IN BIST

Abstract: Financial distress which is expressed as a condition where a company cannot meet or has difficulty paying off its financial obligations to its creditors. Since it is one of the basic problem of many business, the determination of the financial distress situation and taking necessary actions as soon as possible are vital for companies to survive.

In this regard, the purpose of this paper is identification of the ratios which are indicators of financial distress of companies traded in the Istanbul Stock Exchange on a sectoral basis. Structural differences within sectors make it necessary to distinct sectors. Therefore, the artificial neural network application was done according to Public Disclosure Platform's sectoral distinction. The data set is comprised by financial ratios of the currently traded companies and delisted companies in the Borsa Istanbul. The financial ratios derived from those

* Bu çalışma “Finansal Sıkıntı Göstergesi Olan Finansal Oranların Tespiti: Borsa İstanbul’da Sektörler Üzerine Bir Araştırma” isimli doktora tezinden türetilmiştir.

** Dr. Öğretim Üyesi, Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

successful and failed companies which were separated into 5 sub-sectors in manufacturing sector were analyzed using the method of Artificial Neural Networks.

According to analysis results the most effective 10 financial ratios are sorted with respect to their decisiveness for each sub-sectors. Since different financial ratios are determined as financial distress indicators for different sub-sectors, every list of the financial distress indicators are interpreted by using sub-sectoral features, reports and conducted researches.

Keywords: Financial Distress, Financial Ratios, Borsa Istanbul, Artificial Neural Network

I. Giriş

Küreselleşmenin ortaya koyduğu değişimlerle şekillenen bugünün dünyasında sağlam kurumsal ve finansal yapılara sahip olan, geleceği en iyi şekilde öngörüp, bu doğrultuda planlamalar yapan, içinde bulunduğu piyasa koşullarını hızla benimseyebilen esnek ve dinamik işletmeler ait oldukları ülke ekonomilerine mikro ve makro düzeyde önemli katkılar sağlamaktadırlar. Bununla birlikte, ülke ekonomilerinin mihenk taşı konumunda bulunan ve temel amaçları varlıklarını sürdürmek olan işletmeler farklı sorunlardan dolayı varlıklarını sona erdirmek durumunda kalabilmektedirler. İşletme içi yönetsel sorunlar, piyasa ile ilgili bilgi eksiklikleri ve benzeri nedenler ile ekonomik durgunluk, rekabet artışı, ham madde tedarik maliyetlerindeki artışlar gibi işletme dışı nedenler ve bu durumların yanı sıra, öngörülemeyen deprem, sel, kasırga, yangın gibi doğal afetler bu nedenler arasında yer almaktadır.

Ülkelerin sosyo-ekonomik yapıları içerisinde dinamik bir pozisyona sahip olan işletmelerin öncelikli gayeleri olan varlıklarını devam ettirme amaçlarını gerçekleştirebilmeleri hiç şüphesiz işletmelerin finansal yapılarını güçlendirmeleri ile yakından ilgilidir. İşletmeler için bir gereksinim halini alan sermaye piyasaları, finansal kurumlar ve ticari borçlar vasıtasıyla sağlanan dış finansmandan elde edilen fayda ile onun maliyeti arasında denge kurmada yaşanan sorunlar firmaların piyasalardan çekilerek varlıklarını sona erdirmelerine zemin hazırlayan temel etkenler arasında ön plana çıkmaktadır.

Cari yükümlülüklerini yerine getirmek ve gündelik işleyişini aksatmadan sürdürmek isteyen işletmelerin birçoğu finansal sıkıntı ve yeniden dış finansman kullanma kısır döngüsü içerisine düşebilmektedirler. İflasla sonuçlanabilecek sorunlar dahil olmak üzere, bir çok sorunu beraberinde getiren finansal sıkıntının ve bu duruma neden olan finansman tercihlerinin erken tespiti, işletme ile ilişkisi olan işletme sahiplerinden yatırım yapan yatırımcılara, kredi sağlayan kreditorlere, çalışanlarına, işletmenin elde ettiği kârdan vergi geliri sağlayan devlet kurumlarına ve istihdam oranlarında oluşabilecek artışlar nedeniyle toplumda meydana gelebilecek olumsuzluklara kadar her kesim için büyük önem arz etmektedir.

Finansal piyasalarda yaşanan hızlı gelişmeler ve küresel ekonominin entegrasyonu yıllar içerisinde finansal sıkıntı nedeniyle sorunlar yaşayan firma sayısını artırmıştır. Ortaya çıkan bu artışa paralel olarak finansal sıkıntının tahmin edilmesine yönelik çalışmalar da gelişen ve değişen yöntemler kullanılarak devam etmektedir. Finansal analizler, ekonometrik ve istatistikî uygulamalar ile ortaya konan finansal sıkıntı tahminleri güvenilir ise;

• Şirket yöneticileri, bozulan mali yapının iyileştirilebilmesi için hızlı bir şekilde önlem alabilirler,

• Yatırımcılar, yatırım stratejilerini yeniden değerlendirerek risk seviyesi düşük, karlılığı yüksek portföyler oluşturabilirler,

• Kredi veren finansal kurumlar ve tedarikçiler, ödeme gücünün içine düşebilecek firmaları kolaylıkla tespit edebilirler ve

• Ekonomik kalkınma, istihdam gibi konularda kalkınma planları yapan devlet kurumlarının da önleyici tasarruflarda bulunmaları kolaylaşır.

Bu bağlamda daha iyi bir kurumsal yönetim, güçlü bir mali yapı için ayrıca firmaların iflasıyla sonuçlanabilecek olaylar silsilesinin engellenebilmesinde etkili bir erken uyarı sisteminin kurulması oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedendir ki, finansal sıkıntının tahminlemesi üzerine yapılan çalışmalar muhasebe ve finans literatüründe büyük ilgi görmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Borsa İstanbul'da işlem gören imalat sektörü firmalarının finansal sıkıntı yönünden finansal durumlarındaki sapmaları bilanço ve gelir tablolarından elde edilen rasyolar yardımı ile sektörel bazda ortaya koyarak yöneticileri, yatırımcıları, kreditorleri ve devlet kurumlarını finansal analiz yaparken hangi sektör için hangi rasyonun finansal sıkıntıyı öngörmeye gösterici olduğu noktasında bilgilendirmektir.

Bu çalışma ile Borsa İstanbul'da işlem gören imalat sanayii işletmelerinin finansal sıkıntı yaşayıp yaşamadıklarının tahmin edilmesinde kullanılabilecek en uygun finansal oranların tespit edilmesi amaçlanmaktadır.. Bu bağlamda, çalışmada ele alınacak veri setini, öncelikli olarak Borsa İstanbul'da mevcut durum itibarıyla başarılı olan işletmeler ile zaman içerisinde kottan çıkarılan işletmeler oluşturmaktadır. Ayrıca, sektörlere özgü var olan yapısal farklılıklar nedeniyle uygulama Kamu Aydınlatma Platformunun oluşturduğu sektör ayrımı doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada kullanılan veri seti ortaya konulurken Borsa İstanbul'da kottan çıkarılan her bir işletme doğrudan uygulamaya dahil edilmemiştir. Bu noktada Kamu Aydınlatma Platformu'nun (KAP) firmalar hakkında yapmış olduğu duyurular çalışmanın veri setinin oluşturulmasında kullanılan ilk kıstası oluşturmuştur. KAP'ın firma duyuruları bağlamında incelenen kottan çıkarılmış firmalardan, birleşmeye konu oldukları için kottan çıkarılan firmalar çalışmanın veri setine başarılı firmalar olarak dahil edilmişlerdir.

Başarılı ve kottan çıkarılmış firmaların ayrı ayrı iki liste halinde sıralanmasına müteakip firmalar alt sektörler ayrıştırılmışlardır. Bu ikinci kıstasın kullanılmasının birinci nedeni aynı ana sektöre bağlı olan farklı alt sektörlerdeki firmaların rasyo değerlerinin farklı olmasıdır. Örneğin, imalat ana sanayi içerisinde yer alan dokuma sanayi ve metal ana sanayi alt sektörleri içerisinde sınıflandırılan firmaların birçok rasyo değerleri birbirlerinden farklıdır. Bu farklılığın varlığı bu çalışmada veri seti oluşturulabilen her bir alt sektör için farklı uygulamaların yapılması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

Çalışmanın veri seti tespit edilirken üçüncü kıstas olarak iflas ederek kottan çıkarılan işletmelerin iflas etmeden önceki son iki yıl içerisinde hesaplanan finansal rasyoları uygulamaya dâhil edilmiştir (Geng ve diğ., 2015; 239). Söz konusu çalışmanın zaman aralığını 3 aylık dönemleri kapsamak üzere başarılı firmalar için 2012 – 2014 yılları ve başarısız her bir firma için kottan çıkarılmasından önceki iki yıl oluşturmaktadır. Çeyrek dönemli finansal tabloların kullanılmasındaki temel amaç, işletme başarısızlıklarının dinamik bir süreç olarak değerlendirilmesidir (Hossari 2006; Shumway 2001). Bu durumun temel nedenlerinden ilkinin firmalar başarısız olsalar dahi yaşamsal döngülerinin bütününde ve sürekli olarak başarısız kabul edilemeyecekleri gerçeği oluşturmaktadır. Öte yandan finansal sıkıntı bir gecede veya bir anda ortaya çıkan bir sorun değildir. Aksine firmanın süregelen yaşamsal döngüsü içerisinde içsel ve dışsal birçok unsurun etkisiyle ortaya çıkabilen ve gelişimini bu olumsuz unsurlar ile sağlayan önemli bir sorundur. Bu ölçüt doğrultusunda başarısız olarak kottan çıkarılmış olan firmaların son iki yıl (sekiz çeyrek dönemlerine) ait rasyolar kullanılarak uygulama gerçekleştirilmiştir.

Bu bağlamda, incelenen literatürde yukarıdaki kriterlere ve yapay sinir ağlarına uyumuna göre belirlenen 24 finansal rasyo çalışmanın değişkenleri olarak belirlenmiştir. İşletme faaliyetlerinin sonuçları ile finansal durumunu değerlemede kullanılan likidite oranları, karlılık oranları, büyüme oranları, faaliyet oranları mali yapı (kaldıraç) oranları ve borsa performans oranları içerisinde seçilen oranlar uygulamada kullanılmakta ve bunlar arasında hangi rasyoların finansal sıkıntıya öncü göstergeler olarak kullanıldığı uygulama kısmında yapay sinir ağları kullanılarak tespit edilmektedir.

Çalışma üç ana bölüme ayrılmıştır. Çalışmada öncelikle, başarısızlık temelinde finansal ve ekonomik başarısızlık ve finansal sıkıntının tanımlanması ile ilgili teorik bir çerçeve çizilmeye çalışılmıştır. İzleyen bölüm ise farklı ülkelerde farklı yöntemler ile gerçekleştirilen çalışmaların kapsamlı bir şekilde sunulduğu literatür taramasını içermektedir. Üçüncü bölümde finansal sıkıntıyı belirleyen faktörlerin tespitine yönelik ‘Yapay Sinir Ağları’ Modeli kullanılarak imalat sanayi alt sektörlerine özgü en etkin ilk 10 finansal sıkıntı göstergesi olan finansal rasyolar belirlenmiştir. Sektör özellikleri ile birlikte elde edilen finansal sıkıntı göstergeleri her bir alt sektör ayrı ayrı ele alınarak değerlendirilmiştir.

II. Başarısızlık

Rekabet yoğun piyasalarda faaliyet gösteren işletmelerin süreklilikleri onların karlılıklarına ve mali ödeme güçlerine bağlıdır. Başka bir ifade ile, bir firmanın sürekliliğini kaybetmesi veya başarısızlığa uğraması, o firmanın karlılığını ve mali ödeme gücünü kaybettiği anlamına gelmektedir. İşletme başarısızlıkları sadece yeni kurulan işletmelere özgü bir durum olmamakla birlikte aynı zamanda sermaye piyasalarında işlem görmekte olan firmalar için de geçerlidir. Dahası bu durum, her türde ve boyuttaki firmaların kolaylıkla karşılaşılabileceği bir gerçek olma özelliğini taşımaktadır. Ooghe ve Waeyaert (2004: 2), firmaların karşı karşıya kaldıkları iflasın nedenleri birbirleriyle etkileşim halinde olan beş gruba ayrılmaktadır. Bunlar;

- Genel çevre (ekonomik, teknolojik, politik ve sosyal unsurlar),
- Yakın çevre (müşteriler, tedarikçiler, rakipler, bankalar, kredi kuruluşları ve hissedarlar),
- Yönetim özellikleri (motivasyon, kişisel özellikler, beceriler ve kalite),
- Şirket politikası (ticari, operasyonel, personel, finansal ve yönetsel strateji ve yatırımlar),
- Şirket özellikleridir (boyut, olgunluk, endüstri ve esneklik gibi).

İşletmeleri başarısızlığa sürükleyebilecek bu durumların işletme yöneticileri tarafından dikkatle analiz edilmesi ve zamanında önleyici adımların atılması iflas ile neticelenebilecek sonuçların önüne geçilmesi adına önem taşımaktadır. Nitekim başarısızlık sadece bir işletmenin kendi boyutları içerisinde sınırlı kalmayıp işletme ile ilgili tüm tarafları içinde yıkıcı neticeler doğurabilmektedir. İşletmelerin içinde buldukları başarısızlık halleri ekonomik ve finansal başarısızlık olmak üzere iki temel gruba ayrılmaktadır.

A. Ekonomik Başarısızlık

Bu çalışmada kullanılan ekonomik başarısızlık kavramı aslında bir firmanın kapanması veya çöküşü anlamına gelmemekte; ekonomik başarısızlık firma gelirlerinin maliyetleri karşılamada yetersiz kalması veya içsel getiri oranının firmanın sermaye maliyetlerinden yüksek olması durumunu ifade etmektedir. Başka bir ifade ile, bir firmaya ait gelir ve gider analizi sonucu elde edilen rakamın negatif olması yani firmanın faaliyetlerinden elde ettiği gelirlerin giderlerinden az olması durumunda ekonomik başarısızlık söz konusu olmaktadır (Graham ve Smart, 2014: 888) Maliyetlerin iyi yönetilmemesi ile satışların yeterli gelir getirmemesi sonucu böylesi bir durum ile karşılaşılır. Ayrıca varlıkların uygun bir şekilde kullanılmaması durumunda ekonomik başarısızlık ortaya çıkabilir (Sharan, 2011).

Pek çok başarılı ve karlı firmaların dahi zaman zaman karşı karşıya kaldıkları ekonomik başarısızlık, işletme dışı ekonomik durgunluk ve işletme içi yönetsel sorunlar, sermaye maliyetine etki eden faaliyet kaldırıcının yüksek oluşu vb. unsurlar ile doğrudan ilişkili olmakla birlikte bir firmanın

faaliyetlerine son vermesi için tek başına kullanılabilir bir ölçüt değildir. Kaynakların doğru tahsis edilmesi, karlı yatırım seçeneklerinin uygulanması, yatırımlardan elde edilen karlılığın artırılması, ekonomik durgunluklardan etkilenmemek adına farklı piyasalarda faaliyette bulunma gibi yöntemler ile ekonomik başarısızlığın üstesinden gelinebilmektedir.

B. Finansal Başarısızlık

Finansal başarısızlık, firmaların karlı bir şekilde faaliyet göstermelerine rağmen alacaklılarına karşı sözleşmelerle bağlı olan yükümlülüklerini yerine getirememeleridir. Bu başarısızlığın genellikle sözleşme başarısızlığı olarak ifade edilmesi, bu sebeptir.

Finansal başarısızlık, likidite yetersizliği ve ödeme güçlüğü olmak üzere firmalarda iki farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Likidite yetersizliği bir firmanın varlıklarının yükümlülüklerini karşılamada yeterli olmasına rağmen belirli bir zaman aralığında gerçekleşen nakit eksikliği nedeniyle yükümlülüklerinin karşılanamamasıdır. Tablo 1.2 finansal sıkıntı tahminleme çalışmaları içerisinde öncü sayılan araştırmalarda kullanılan kavramları ve tanımlamalarını içermektedir.

Tablo 1. Literatürdeki Finansal Başarısızlık Tanımları

Yazar	Kullanılan Terim	Tanım
Altman	İflas	“Yasal olarak iflas etmiş olan ve ya tasfiye edilmiş ya da Ulusal İflas Kanunu hükümleri çerçevesinde yeniden yapılandırılması kararlaştırılan firmalardır.”
Beaver	Başarısızlık	“Bir firmanın vadesi gelen finansal yükümlülüklerini ödeyememesidir. İşlevsel olarak, aşağıdakilerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda firmanın başarısız olduğu anlamına gelmektedir. Bu durumlar: iflas, tahvile bağlı ödemelerin yapılamaması, banka hesabının sürekli ekside seyretmesi, imtiyazlı hisse senetlerinin temettü ödemelerinin yapılamamasıdır.”
Blum	Başarısızlık	“Vadesi gelen borçların ödenememesi, iflas süreci içerisine giriş ve alacaklılarla borçların azaltılması yönünde açıkça anlaşmaya gidilmesi durumudur.”
Booth	Başarısızlık	“Kesin bir tanım sunulamamakla birlikte, Avustralya Borsa'sında işlem görmekte olan firmalardan işlem listesinden çıkarılanlar başarısız olarak kabul edilmektedirler.”
Deakin	Başarısızlık	“İflas süreci içerisine girmiş, borçlarını ödeyemeyen veya tasfiyesine karar verilmiş firmalardır.”
Taffler	Başarısızlık	“İşletmelerin kendilerini tasfiye etmeleri veya alacaklıların mahkeme kararı ile işletmeyi tasfiye ettirmeleri başarısızlık olarak tanımlanmaktadır.”
Taffler ve Tisshaw	Başarısızlık	“Başarısızlık işletmenin kendi rızası ile tasfiye edilmesine karar vermesi, mahkeme emri ile tasfiye edilmesi veya hükümetin işletme üzerinde bu yönde işlem gerçekleştirmesidir.”

Kaynak: Altman, Edward I. (2006: 37), *Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt*, 3. Baskı, New Jersey: Wiley and Sons Inc. s. 37

Bu tanımlardan anlaşılacağı üzere, finansal başarısızlığın temel çıkış noktasını firmaların yükümlülüklerini karşılama kısmen veya tamamen acziyete düşmeleri oluşturmaktadır. Varlıklar ve yükümlülükler arasındaki dengenin zaman içerisinde yükümlülükler lehine işletme aleyhine olmak kaydı ile bozulması neticesinde gerçekleşen finansal başarısızlık, iflas ile karşılaşılabilir olumsuz sonuçlara neden olabilmektedir. Bu nedenle, hızlı bir şekilde değerlendirilmesi ve önleyici tedbirlerin alınması gerekmektedir.

Başarısızlık kavramı genel hatları ile verildikten sonra, finansal başarısızlığa neden olan ve bu çalışmanın da temel çıkış noktasını oluşturan finansal sıkıntı ile ilgili teorik çerçeve oluşturulacaktır.

C. Finansal Sıkıntı

Literatürdeki çeşitli araştırmacılar tarafından finansal başarısızlık ve finansal sıkıntı kavramları zaman zaman aynı amaç doğrultusunda kullanılsalar dahi aslında finansal sıkıntı, finansal başarısızlığın bir sonucudur. Bununla birlikte, finansal sıkıntı terimi kesin olarak ifade edilebilen teknik ya da hukuki bir tanıma sahip değildir. Zira işletme içi (karlılıkta azalma, yönetim istifası vb.) ve dışı (ekonomik durgunluk vb.) birçok etken ile birlikte doğal afetler (yangın, sel vb.) gibi beklenmeyen olaylar firmalarda finansal sıkıntı oluşumunu tetikleyebilmektedir. Bu bağlamda, finansal sıkıntı ile ilgili tanımlamalarda çeşitlilikler oluşmaktadır. Üzerinde net olarak bir tanımlama yapılmasa dahi bilinen gerçek şudur ki; kurumsal finansal sıkıntı son yıllarda önemli sayılabilecek bir şekilde artış göstermiş ve finansal sıkıntı nedeniyle temerrüde düşen ve iflas eden kurumsal firma sayısında büyük bir artış yaşanmıştır. Birkaç yıl öncesine kadar ‘yüzyılın yükselen yıldızları’ olarak nitelendirilen firmalar karsız iş modelleri ve aşırı borç yüklerinden dolayı şimdilerde büyük sıkıntılar yaşayan firmalar haline dönüşmüşlerdir. Sonuç olarak, finans alanında birçok bilim adamı çalışmalarını finansal sıkıntı üzerine yoğunlaştırarak farklı yaklaşımlar ile sorunun kaynağına inmeye çalışmaktadırlar.

Başarısız olan firmalar varlık değerinde, likiditede ve nakit akışında gerçekleşen azalışlar ile ölçümlenen finansal sıkıntıya konu olabilirler. Finansal sıkıntı, vadeli yükümlülüklerini yerine getiremeyen veya ihraç ettiği menkul kıymetleri ödemedi temerrüde düşen firmalar için geçerli olan bir terimdir (DePamphilis, 2011). Finansal sıkıntı içerisindeki bir firma genellikle alacaklılarına karşı yükümlülüklerini yerine getirmede başarısız olan veya başarısız olması beklenen firma anlamına gelmektedir. Sıkıntı halinde en çok karşılaşılan olaylar arasında faiz ve/veya anapara ödemelerinde başarısız olmak kadar kredi ve tahvil sözleşmelerinin ihlali de bulunmaktadır (Pascualy, 2013).

Finansal sıkıntı firmanın faaliyetlerine ilişkin nakit akışının cari yükümlülüklerini (ticari krediler ve/veya faizler gibi) karşılamamasından kaynaklanır (Ross, Westerfield, Jaffe, 2002: 854). Finansal sıkıntı içerisinde olan bir firma artık faaliyetlerini sürdürmemeye riskini taşımaktadır. Bilançodaki sayıların birbirleriyle oranlanması ve bu oranlar ile birlikte gelir tablosu ile

nakit akım tablolarından elde edilen bilgiler bir firmanın finansal sağlığı hakkında bilgi sağlayabilmektedir. Negatif nakit akışı ile birlikte oluşacak düşük nakit, sorunun göstergeleridirler. Nakit, firmalara karşılaşılabilecek olumsuz sürprizler ile başa çıkma esnekliği ve iş yapmak için gerekli malzemelere kolay erişimi sağlamaktadır. Süreklilik halini alan negatif nakit akışları bilanço üzerindeki nakit dengesinde azalışlara neden olmaktadır. Bu durum firmanın faaliyetlerini gerçekleştirmek için gerekli olan kabiliyetinde azalmalar ile sonuçlanmaktadır (Fabozzi, Neave ve Zhou, 2011).

Olumsuz bir çağrışımı ifade etmek için kullanılan “finansal sıkıntı” terimi geçici likidite eksikliği yaşayan ve finansal yükümlülüklerini tam manasıyla ve zamanında yerine getirmede zorluklarla karşılaşan firmaların durumunu tanımlamak için kullanılmaktadır (Purnanandam, 2005;34). Finansal sıkıntı genellikle başarısızlık, temerrüt, iflas veya sıkıntılı yeniden yapılanma ya da iflas erteleme kavramları ile birlikte kullanılmaktadır (Outecheva, 2007; 13).

III. Literatür Taraması

Çalışmanın bu bölümünde konuyla ilgili kapsamlı bir literatür çalışması gerçekleştirilmekte ve bu doğrultuda incelenen çalışmaların sonuçları itibariyle benzerlik ve farklılıklar ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

Çalışmaya yönelik gerçekleştirilen literatür taramasının amacı, finansal sıkıntının önceden tahmin edilmesi ile ilgili farklı ülkelerde farklı yöntemler ile gerçekleştirilen çalışmaları kapsamlı bir şekilde sunmaktır. Finansal sıkıntının tahmin edilmesi ile ilgili literatür incelendiğinde, bu konuda bir çok çalışmanın yapıldığını, bununla birlikte her çalışmanın kendine özgü koşullar altında anlam ifade ettiğini görmekteyiz. Literatür taraması ile ilgili dikkat çeken bir diğer ayrıntı ise, ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile bu alanda yapılan araştırma sayısı arasındaki bağın doğrusal oluşudur. Başka bir ifade ile ülkelerin gelişmişlik düzeyi ne kadar ileri ise, o ülkelerde finansal sıkıntıyı çok daha önceden tahmin etmeye yönelik yapılan çalışma sayısının da belirgin bir şekilde fazla olduğu görülmektedir.

İlgili literatüre katkı sağlayan çalışmalar; hangi araştırmacılar tarafından gerçekleştirildiği, hangi ülke veya bölgeye uygulandığı, kapsadığı dönem aralığı, kullanılan yöntem veya yöntemler ve elde edilen sonuçlara yönelik bilgileri içeren bir tablo ile gösterilmektedir.

Tablo 2. Literatür Taraması

Yazar(lar)	Dönem	Ülke	Yöntem	Sonuç
Baldwin ve Mason, 1983	1976-1981	ABD	Contingent Claim Model	Bu çalışma ABD Massey Ferguson firmasında finansal sıkıntının olup olmadığını bulmak için gerçekleştirilmiştir. Sonuçlar piyasa mekanizmasının özsermaye kullanımından önce borç ve sermaye yapısının yeniden yapılandırılması gerektirdiğini ortaya koymaktadır.
Lau, 1987	1977-1980	ABD	Çok Değişkenli Logit Analizi, Maksimum Olabilirlik Tahmini	Çalışmanın sonuçları Maksimum Olabilirlik Tahmin Yönteminin, Çok Değişkenli Logit Analizi Yöntemine göre finansal sıkıntıyı daha geçerli bir şekilde tahmin ettiğini göstermektedir.
BarNiv ve McDonald, 1992	1974-1988	ABD	Probit, logit, Çoklu Diskriminant Analizi,	Tüm modeller finansal sıkıntı için benzer sonuçları tahmin ediyor olsa da uygulanan modellerin sonuçları güçlü nitel tekniklerin finansal sıkıntıyı bulmada avantaj sağladığını göstermektedir.
Opler ve Titman, 1993	1991-1992	ABD	Eşik Performansı (Threshold Performance)	Yüksek kaldıraç oranına sahip endüstrilerde faaliyet gösteren firmalar, satış hacimlerinde meydana gelebilecek büyük düşüşlerde ve finansal sıkıntı durumlarında düşük performans göstermektedirler.
Benli, 2004	1997-2001	Türkiye	Lojistik Regresyon ve Yapay Sinir Ağı	Çalışma sonucunda yapay sinir ağı modelinin mali başarısızlığı öngörme gücünün lojistik regresyon modelinden daha üstün olduğu tespit edilmiştir.
Uğurlu ve Aksoy, 2006	1996-2003	Türkiye	Yapay Sinir Ağı, Lojistik Regresyon, Diskriminant Analizi	İflas öncesi finansal sıkıntı tahminlemede Lojistik Regresyon Modeli, Diskriminant Analizine göre çok daha güçlü bir model olarak ortaya çıkmaktadır. Faiz ve Vergi Öncesi Kazancın toplam varlıklara oranı Türkiye'deki firmalarda finansal sıkıntının en önemli belirleyicisidir.
Atkeson, Eisfeldt, ve Weill, 2007	1926-2012	ABD	Black Scholes Fiyatlandırma Modeli	Firma düzeyinde toplam varlıklar volatilitesi işletmenin finansal sağlamlığı ile ilgilidir. Toplam varlıklar volatilitesindeki artışlar finansal sıkıntıya neden olabilmektedir.
Sharpe ve Stadnik, 2007	1999-2001	Avustralya	Logit model	Çalışma Avustralyan firmalarında meydana gelen düşük varlık getirilerinin ve devir rasyolarının finansal sıkıntıya neden olduğunu ortaya koymaktadır.
Tinoco ve Wilson, 2013	1980-2011	İngiltere	Yapay Ağlar, Altman Z Score, Lojit Regresyon	.Lojistik Regresyon Modeli İngiltere'deki firmaların finansal sıkıntı durumlarını Yapay Ağlar ve Altman Z Score modeline göre daha net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Hwang, Chung ve Ku, 2013	1986-2008	Tayvan	Otokorelasyon Yapılı Dinamik Logit Model (DLM)	Otokorelasyon Yapılı Dinamik Logit Model finansal sıkıntı tahminlemede Tayvan firmaları için en kesin sonuçları vermektedir.
Geng, Bose ve Chen, 2014	2001-2008	Çin Shanghai Borsası	Veri madenciliği teknikleri; yapay ağlar, karar ağaçları ve support vector machines	Çalışmanın literatüre en önemli katkısı Şangay Borsası'nda işlem göre firmalar için karlılığın azalmasında önemli rol oynayan toplam varlıkların net karlılık marjini, toplam varlıkların getirisi, hisse başı kazanç ve hisse başı nakit akışı gibi finansal göstergeleri tespit etmesidir.
Khaliq, Altarturi, Thaker, Harun ve Nahar, 2014	2008-2012	Malezya	Z Score İstatistiksel Modeli	Finansal sıkıntı firmaların yatırım faaliyetlerini, sermaye akışlarını ve performanslarını düşürebilmektedir. Cari oran ve borç oranı finansal sıkıntı ile pozitif bir ilişki içerisindedir.

IV. Yöntem

A. Yapay Sinir Ağları Model Tahmini (Araştırma Bulguları)

Çalışmada öncelikli olarak finans literatüründe finansal sıkıntı araştırmalarında en çok kullanılan 24 rasyo uygulamaya dahil edilerek yapay sinir ağları ile başarılı tahmin oranları hesaplanmıştır. Sonrasında ise varyans analizi ile her bir rasyo için bu rasyonun finansal sıkıntı üzerinde etkili olup olmadığı belirlenmiştir. ANOVA'dan elde edilen p değerlerine (ilgili finansal rasyonun finansal başarısızlık üzerinde etkili olmadığı şeklindeki yokluk hipotezini reddedebilmek için seçilebilecek en düşük önem seviyesi) göre rasyolar finansal sıkıntı üzerindeki etkinliklerinin derecelerine göre sıralanmıştır. Her bir sektör için ilk 10'da yer alan rasyolar kullanılarak yapay sinir ağları ile başarılı tahmin oranları hesaplanmıştır.

Ağ yapısı olarak 1 girdi 1 çıktı ve 1 gizli katman içeren ağ yapısı kullanılmıştır. Girdi katmanında tahminde kullanılan rasyo sayısı kadar nöron, gizli katmanda yine rasyo sayısı kadar nöron ve çıktı katmanında ise tek nöron yer almaktadır. Ağ eğitilirken, Levenberg-Marquadt algoritması kullanılmıştır. Levenberg-Marquardt (LM) algoritması yapay sinir ağlarının eğitiminde sağlamış olduğu hız ve kararlılık nedeni ile tercih edilmektedir. Gizli tabakada logaritma sigma, çıkış tabakasında ise doğrusal transfer fonksiyonu kullanılmıştır. Başlangıç ağırlıkları rassal olarak atanmıştır.

YSA tahminlemesi Matlap programının Nural Networks Toolbox'ları kullanılarak yapılmıştır. Performans kriteri, MSE (Ortalama Hata Karesi) ve RMSE (Ortalama Hata Kareleri Kökü) birlikte ele alınmıştır.

Giriş ve çıkış verileri eğitime sokulmadan önce normalize edilmişlerdir. Verilerin %70'i eğitimde, %15'i geçerlilikte ve %15'i ise testte kullanılmıştır. Test verilerinin yapay sinir ağının eğitimine etkisi yoktur. Test verileri, ağın daha önce hiç görmediği verilerden oluşur ve yapay sinir ağının daha önce hiç

görmediği verilere tepkisini ölçmek için kullanılır. Eğitimden sonraki yapay siniri ağının performans değerleri ve ağırlık katsayıları bulunmuştur.

Özellik seçimi her bir finansal göstergenin (rasyonun) diğer girdi değişkenlerinden bağımsız olarak hedef değişken ile olan ilişkisinin gücüne bağlı olarak sıralanması şeklinde gerçekleştirilmiştir. Uygulamanın temel fikrini, bütün belirleyicilerin X olarak kabul edilen aynı ortalamaya sahip olup olmadıklarını test eden ve her bir sürekli belirleyici için tek yönlü bir **ANOVA F** testinin uygulanması oluşturmaktadır. Değerlendirilen vaka sayısı N_j olmak üzere;

$Y = j, j = 1 \dots J, \bar{x}_j$ ve s_j^2 örneklem ortalamasını ve hedef sınıf $Y = j$ için belirleyici X 'in örnek varyansını ve \bar{x} belirleyici X 'in büyük ortalamasını ifade etmek üzere F istatistiği aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$F = \frac{\sum_{j=1}^J N_j (\bar{x}_j - \bar{x})^2 / (J-1)}{\sum_{j=1}^J (N_j - 1) s_j^2 / (N-J)} \quad (1)$$

Belirleyiciler, sahip oldukları p değerinin artışına göre sıralanmaktadır. Her bir finansal gösterge sahip olduğu belirleyici yeteneğine göre puanlandırılarak sıralandırılmaktadır. Yüksek tahmin yeteneklerine sahip olan finansal göstergeler yapay olarak nihai puanlarına göre sektörlere özgü bir şekilde en önemli on değişkeni içeren tablolar halinde her sektör başlığında ayrı ayrı olarak sunulmaktadır.

B. İmalat Sanayii

Kalkınma iktisatçıları ticaret ve dolayısıyla dışa açılma, eğitim, teknoloji, coğrafik konum ve benzeri değişik faktörlerin etkileri ile bu faktörlerin karşılıklı etkileşimleri üzerine çok sayıda farklı düşünceler ileri sürmektedirler. Bununla birlikte, tanımlanması zor bu karmaşık sürecin gerisinde bir ülkenin üretim gücü can alıcı önemini korumaktadır. Bu üretim gücü içinde de, ülkelerin kalkınmalarının ilk aşamalarında tarım önemli olsa ve bazı küçük ülkelerde hizmet sektörü ön plana çıksa da, imalat sektörü Türkiye gibi büyük nüfusa sahip ülkeler açısından birincil öneme sahiptir. Hızlı bir verimlilik artışı, teknolojik ilerleme ve ekonominin geneline yönelik oluşturduğu diğer dışsallıklar ile imalat sektörü gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerinde kritik bir öneme sahiptir. Kalkınma sürecine etkisi olan diğer çok sayıda faktörün önemini yadsımadan, imalat sektörünü güçlendirmek ve rekabet potansiyellerini artırmak sürdürülebilir büyüme açısından temel bir hareket noktası olarak ortaya çıkmaktadır.

Oluşturduğu katma değer, teknoloji üretimini zorunlu kılması, geniş bir yan sanayi ağı oluşturması, nitelikli personele yönelik istihdam alanı oluşturması, dışa bağımlılığı ve dış ticaret açığını azaltmasının yanı sıra pek çok

sektöre girdi sağlaması ile ülke ekonomileri için tetikleyici güce sahip lokomotif bir sektör olan imalat sanayi sektörü içerisindeki firmaların sürdürülebilirlikleri önem arz etmektedir. Bu bağlamda, sektöre ait finansal sıkıntı göstergeleri olan rasyoların belirlenmesi ve firmalar ile ilgili çıkar gruplarının istifadesine sunulması da yaşanması olası başarısızlık ve iflas durumlarının çok daha erken bir şekilde önüne geçilmesini kolaylaştıracaktır.

Çalışmanın uygulama kısmında bütün imalat sektörü firmaları üzerinde tek bir analiz yapılmaktan özellikle kaçınılmıştır. Bu durumun temel nedenini sektörel farklılıklar oluşturmaktadır. Nitekim duran varlık yatırımlarının ağırlıklı olarak yapıldığı metal ana sanayi alt sektör grubu firmalarının, daha çok fason üretim etrafında şekillenen ve metal ana sanayiye kıyasla çok daha az duran varlık yatırımı yapan dokuma-giyim eşyası alt sektörü firmaları ile aynı kefedede değerlendirilmesi çalışmayı uygulama sonuçları açısından değersiz kılabilir. Bu unsur sayısal bir örnek üzerine temellendirilecek olursa metal ana sanayi ve dokuma giyim eşya sanayiinden rastgele seçilen iki firmanın duran varlık kalemleri incelenebilir. Metal ana sanayiiden Borusan Mannesmann firmasının 2015 yılı Mart ayı bilançosuna göre duran varlıklar kalemi toplamı 1.776.030 TL iken, aynı dönem içerisinde dokuma giyim eşya sektöründen Akın Tekstil'e ait duran varlıklar toplamı 264.218 TL olarak ortaya konulmuştur. Bilançoda yer alan birçok kalem üzerinde var olan bu derin farklılıklardan ve sektörel özelliklerden dolayı imalat sektöründe yer alan 5 alt sektör üzerine yapay sinir ağları uygulaması gerçekleştirilmiştir. Nitekim uygulama sonuçlarının tahmin başarısı ile birlikte her bir alt sektör için ortaya çıkan farklı finansal sıkıntı göstergeleri de uygulamada temel alınan bu kıstası destekler mahiyettedir. Elde edilen tahmin başarısına ilave olarak alt sektör grupları ile ilgili uygulama sonuçlarında rastlanılan en dikkat çekici detay bütün alt grup imalat sanayi sektörleri için ortak finansal sıkıntı belirleyicisinin her bir alt sektör grubunda farklı önem sırasına yer alması kaydıyla sadece Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı olmasıdır. Bu oran dışında bütün gösterge listelerinin büyük bir çoğunlukla farklı önem sırasına sahip farklı rasyolardan oluşması da sektörel ayrımın yapılması gerekliliği kıstasını ispatlar niteliktedir.

İmalat sektörü alt sektörleri arasında uygulamada kullanılabilecek veri setine sahip olan 5 sektör incelenmiştir. Bu sektörler; Gıda Maddeleri Sanayii, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri, Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler, Metal Ana Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım alt sektörlerinden oluşmaktadır.

a. Gıda Maddeleri Sanayii

Gıda sanayii, tarımdan sağladığı bitkisel ve hayvansal hammaddeyi, uyguladığı bir veya daha fazla işlemle, raf ömrü uzun ve tüketime hazır ürünlere dönüştüren bir imalat sanayii koludur. Gıda sanayiinin ana hammaddesini tarımsal ürünler oluşturduğu için sektörün yapısı ve gelişimiyle ülke tarımı arasında çok yakın ve doğrudan bir etkileşim bulunmaktadır. Tarımsal üretimin

mevsime ve yöreye bağlı değişkenliğine karşılık gıda gereksiniminin sürekliliği, çabuk bozulma eğilimindeki tarımsal ürünlere belirli bir işleme ve muhafaza yönteminin uygulanmasını zorunlu kılmakta ve bu işlevi de gıda sanayii yerine getirmektedir (www.iso.org.tr).

Türk ekonomisinin önemli yapı taşlarından biri olan Gıda ve İçecek Sanayi; yatırım, üretim ve istihdam yapısı ile ülke ekonomisinin en dinamik sektörüdür. Türkiye için stratejik öneme sahip olan gıda ve içecek imalatı, sanayi alt sektörleri arasında en büyüklerinden olup, üretim değeri, istihdama sağladığı katkı, ihracatı ve dış ticareti karşılama oranı ile ülkemizin önemli sektörlerinden biridir.

Türkiye açısından gıda sektörlerinden elde edilecek gelir artışı toplum refahı, zenginliği ve yaşam kalitesini arttırmada önemli bir potansiyele sahiptir. Bu bağlamda, sektör firmalarında yaşanacak olası finansal sıkıntı sorunlarının tespit edilmesi sektörün dinamizmini kaybetmeden büyümesine katkı sağlayacaktır. Gıda Maddeleri Sektörü üzerinde gerçekleştirilen yapay sınır ağları uygulaması sonucu ortaya çıkan en önemli ilk 10 finansal sıkıntı göstergesi olan rasyolar Tablo 3’de sıralanmaktadır.

Tablo 3. Gıda Maddeleri Sektörü Finansal Sıkıntı Göstergeleri

Finansal Sıkıntı Göstergesi Olan Rasyolar	Rasyo Hesaplamaları
1) Borç Aktifler Oranı	Toplam Yabancı Kaynaklar / Toplam Varlıklar
2) Aktif Kar Marjı	Net Kâr (Vergi Sonrası Kâr) / Toplam Varlıklar
3) Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı	Kısa Vadeli Borçlar / Toplam Aktifler
4) Brüt Esas Faaliyet Kar Marjı	Brüt Satış Karı / Net Satışlar
5) Cari oran	Dönen Varlıklar / KVYK
6) Likit oran	Dönen Varlıklar – Stoklar / KVYK
7) Net Satış Büyüme Oranı	Net Satış Büyüme Oranı
8) Aktif Devir Hızı	Net Satışlar / Toplam Varlıklar
9) Aktif Büyüme	$\left(\frac{\text{Aktif Toplam}_t}{\text{Aktif Toplam}_{t-1}} - 1 \right) * 100$
10) Duran Varlıkların Uzun Vadeli Borçlara Oranı	Duran Varlıklar / Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar

Gıda Maddeleri Sektörü ile ilgili finansal sıkıntı göstergeleri genel bir çerçeve içerisinde değerlendirildiğinde uygulamada ele alınan oran gruplarının hemen hemen hepsinden en az birer tane rasyo finansal sıkıntı belirleyicisi olarak ortaya çıkmaktadır. Gıda maddeleri sektöründe görülen bu oransal çeşitlilik imalat sektörü alt gruplarından olan Metal Eşya Araç Gereç Yapım ve Dokuma Giyim Eşya Sektöründe de kendini göstermektedir. Bununla birlikte, içerisinde bulunduğu imalat ana sanayi sektör grubundaki diğer sektörlerle nazaran finansal göstergeler açısından sektör belirgin farklılıklar içermektedir. Bu farklılıklardan ilki hiç şüphesiz diğer alt sektör gruplarının tamamında Likidite Oranlarından sadece Net İşletme Sermayesinin Aktiflere Oranı geçerli bir finansal sıkıntı göstergesi olarak ortaya konulmuş iken Gıda Madde

Sektöründe diğer iki Likidite Oranı olan Cari ve Likit Oranlar etkin birer finansal sıkıntı göstergesi olarak tespit edilmişlerdir.

Sektörel anlamda sonuçlar değerlendirildiğinde ikinci bir farklılıkta diğer bütün alt sektörlerde yoğun olmasa da bir şekilde etkin olan Borsa Performans Oranlarının Gıda Maddeleri Sektörü için önemli finansal sıkıntı göstergeleri listesinde yer almamasıdır. Son olarak, diğer alt sektörlerden farklı olarak büyüme oranları da Gıda Maddeleri Sektöründe belirgin finansal sıkıntı göstergeleri olarak ön plana çıkmaktadır.

Sektörel farklılıkların yanı sıra diğer tüm alt sektörlerde olduğu gibi Gıda Maddeleri Sektöründe de Karlılık ve özellikle Kaldıraç Oranları finansal sıkıntı göstergeleri olarak baskın bir rol oynamaktadır. Kaldıraç Oranlarından Borç Aktifler Oranı ve Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı sektörün finansal sıkıntı göstergeleri arasında ilk sıralarda yer almaktadır. Sırası ile toplam yabancı kaynakların ve kısa vadeli yabancı kaynakların aktiflere oranını gösteren bu iki kaldıraç oranları aktif borç dengesini iyi kuramayan ya da finansman kaynaklarını iyi yönetemeyen sektör firmalarının finansal sıkıntı ile karşılaşma olasılıklarının yüksek olduğunu göstermektedir.

Kaldıraç oranlarını takip eden en önemli finansal sıkıntı göstergeleri arasında Karlılık Oranlarından Aktif Kar Marjı ve Brüt Esas Faaliyet Kar Marjı yer almaktadır. Sektörde hem net karın aktiflere oranı hem brüt satış karının net satışlara oranı etkin birer finansal sıkıntı göstergesi olarak ön plana çıkmaktadır. Giderlerinin büyük ölçüde değişken olması, sabit giderlerin oransal olarak çok düşük olması nedeniyle faaliyet kaldıraç etkisinden yararlanamayan sektör firmalarında satışların artışı aynı oranda kara yansımamaktadır. Ayrıca sektör için en yüksek net kar marjının 2003'te %10,2 olarak gerçekleştiği ve bu rakamın 2007 yılı dışında sürekli bir düşüş trendi içerisinde olduğu varsayımı altında sektör firmalarının karlılık oranlarına karşı hassasiyetlerinin gelişmiş olduğu söylenebilir (Demir ve Tuncay, 2012: 373). Gelişen bu hassasiyet ve satışların aynı oranda kâra yansımıyor olması doğrultusunda karlılıklarda yaşanacak olumsuz gelişmeler firmaları yüksek bir olasılıkla finansal sıkıntı ile karşı karşıya getirebilecektir.

b. Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri

Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri İmalatı Sektörü, bireylerin temel giyinme ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik olarak yarı dayanıklı mallar sınıfında, nihai tüketim malları üreten bir sektör konumundadır. Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri İmalatı Sektörü emek yoğun bir sektör olması itibariyle ekonomide önemli bir istihdam kaynağı işlevini görmektedir. Giyim eşyası imalat sanayi yatırım ve üretim kapasitesini büyük ölçüde dış pazarlar ve ihracat odaklı oluşturmuş, elde edilen net döviz kazancı ise uzun yıllardan beri Türkiye'nin döviz ihtiyacına önemli katkılar sağlamıştır. Sektör emek yoğun yapısı ve istihdam dostu özelliği ile sosyo-ekonomik gelişime de büyük katkı sağlamaktadır. Giyim eşyaları imalat sanayi tüm bu özellikleri ile birlikte

yabancı rekabetinin artarak hissedildiği bir dönüşüm süreci içinde bulunmaktadır.

Öte yandan, toplam imalat sanayi ihracatı içinde giyim eşyası ürünlerinin payı azalan bir seyir izlemektedir. Özellikle Çin ve Hindistan'daki üreticilerin yükselttiği uluslararası rekabet baskıları sonucunda, emek yoğun olarak faaliyetlerini sürdüren sektörün ihracat içindeki payı azalırken, sektör firmalarında daha yüksek katma değerli, yenilikçi üretim yapılarına geçme baskısı hissedilir olmuştur.

Oluşan bu rekabet baskısının yanı sıra imalat sanayi alt sektörleri arasında kottan çıkarılan firma sayısı açısından %40'lık gibi olumsuz bir yüksek orana sahip olan sektör ile ilgili finansal tedbirlerin çok daha erkenden alınması büyük önem kazanmaktadır. Sadece gerçekleştirilecek yenilikçi ve yüksek katma değerli yatırımlar veya yönetsel beceriler ile değil aynı zamanda maliyet ve finansman gibi unsurlarında büyük bir titizlikle değerlendirilmesi gerekmektedir. Zira, sektörel yapısı itibariyle çok sayıda iflas olayının yaşanmasına ek olarak son dönemdeki küresel anlamda sertleşen rekabet ortamı da sektör firmalarının olası finansal sıkıntı durumlarını mümkün olan en kısa zaman içerisinde tespit edilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda, dokuma giyim eşya sektöründe faaliyet gösteren ve başarısız olup kottan çıkarılan firmaların finansal sıkıntı göstergesi olan rasyolar üzerinde gerçekleştirilen yapay sinir ağları uygulaması sonucu elde edilen en önemli ilk 10 finansal sıkıntı göstergesi olan rasyolar Tablo 4'de sunulmaktadır.

Tablo 4. Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sektörü Finansal Sıkıntı Göstergeleri

Finansal Sıkıntı Göstergesi Olan Rasyolar	Rasyo Hesaplamaları
1) Borç Aktifler Oranı	Toplam Yabancı Kaynaklar / Toplam Varlıklar
2) Uzun Vadeli Borçların Öz Sermayeye Oranı	Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar/ Öz Sermaye
3) Hisse Başına Kar	Net Dönem Karı / Ödenmiş Sermaye
4) Net İşletme Sermayesinin Aktiflere Oranı	Dönen Varlıklar - KVVYK / Toplam Varlıklar Oranı
5) Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı	Kısa Vadeli Borçlar / Toplam Aktifler
6) Maddi Duran Varlıkların Öz Sermayeye Oranı	Maddi Duran Varlıklar / Öz Kaynaklar
7) Aktif Devir Hızı	Net Satışlar / Toplam Varlıklar
8) Aktif Kar Marjı	Net Kâr (Vergi Sonrası Kâr) / Toplam Varlıklar
9) Aktif Büyüme Oranı	$\left(\frac{\text{Aktif Toplam}_t}{\text{Aktif Toplam}_{t-1}} - 1 \right) * 100$
10) Aktif Karlılık	Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Toplam Varlıklar

Bütün oran gruplarının en az birer rasyo ile finansal sıkıntı belirtisi olarak tespit edildiği listede bazı oran grupları sektörün yapısı itibariyle ön plana çıkmaktadır. Özellikle pazarlama, satış ve dağıtım giderleri gibi faaliyet giderlerinin çok yüksek olduğu sektörde analiz sonucuna göre finansal açıdan başarısız olan işletmelerin, özellikle Kaldıraç ve Karlılık Oranları ile ilgili

finansal oranlarda, finansal açıdan başarısız olmayan işletmelerden ayrıldığı görülmektedir.

Finansal kaldıraç oranlarından Toplam Yabancı Kaynakların Toplam Varlıklara oranını ifade eden Borç Aktifler Oranı sektörel finansal göstergeler arasında ilk sırayı almakta ve bu oranı Uzun Vadeli Yabancı Kaynakların Öz Sermayeye oranı takip etmektedir. Yine kaldıraç oranlarından Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı da ilk beş sırada kendine yer edinmektedir. İlk beş önemli rasyonun üçünün kaldıraç oranları arasında olması sektör firmalarının finansal sıkıntı sorunuyla karşı kalmalarının arkasında yabancı kaynaklarını iyi yönetemiyor oldukları gerçeği yatıyor olabilir.

Finansal sıkıntı göstergeleri arasında yer alan oranlar arasındaki ilişki incelendiğinde altıncı sırada yer alan Maddi Duran Varlıkların Öz Sermayeye Oranı rasyosu aynı zamanda bize finansal açıdan başarısız olan işletmelerin duran varlık yatırımlarında yabancı kaynaklardan yüksek ölçüde yararlandığını göstermektedir.

İmalat sanayi alt sektör grupları arasında en büyük iflas oranına sahip sektörün kaldıraç dereceleri üzerinde özellikle finansal krizler ve finansal gelişmelerin etkin olduğunu (Özkan, 2005: 254) göz önüne alırsak emek yoğun ve ihracat odaklı sektörde meydana gelebilecek olumsuzlukların ülkenin sosyo-ekonomik yapısında sarsıntılar oluşturabileceği söylenebilir. Zira tekstil sektörü ülkemizde "değer zinciri" diyebileceğimiz bir şekilde hammaddeden nihai tüketim aşamasına kadar olan tüm basamaklardan oluşmaktadır. Bu nedenle de bu zincirin halkalarında meydana gelebilecek olumsuz bir gelişme diğer sektörleri de olumsuz yönde etkileyecektir. Bu nedenle, sektöre ait finansal sıkıntı göstergelerinin çıkar grupları tarafından özenli bir şekilde incelenmesinde fayda görülmektedir.

c. Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler

Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler Sektörü tarafından üretilen ürünler çok çeşitli olup, günümüzde hemen her alanda ara malı veya nihai tüketim malı olarak kullanılmaktadır. Geniş bir ürün yelpazesine sahip olan kimya sektörü hemen hemen bütün sanayi dallarına yönelik hammadde ve ara ürün üretiminde bulunması nedeniyle, gerek kimya sanayine gerekse diğer sanayilerin gelişmesine de katkıda bulunmaktadır.

Türkiye’de Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler Sektörü petrol ve doğalgaz rezervlerinin yeterli olmaması ve yeterli bir Petro-kimya üretim kapasitesine de sahip olunmaması nedeniyle ithalata bağımlı olarak kurulup gelişmiş olup ithalata yüksek bağımlılığı halen devam etmektedir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının odak noktalarından birini oluşturan sektör içerisinde birleşme ve satın almalar yoluyla yabancı oyuncuların sayısının artışı rekabeti tetiklemektedir. Ayrıca Ar-Ge yoğun sektör içerisinde gerekli yenilikçi yatırımları gerçekleştiremeyen firmalarında zaman içerisinde yok olup gittiği gözlemlenmektedir. Artan rekabet ve yenilikçi

yatırımlar için gerekli finansman ihtiyacının karşılanması sorunları ile karşı karşıya olan firmaların bu durumun üstesinden gelirken diğer yandan finansal sıkıntı ile karşılaşmaları olasıdır. Bu doğrultuda Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler Sektörü üzerine en önemli finansal sıkıntı göstergelerini belirlemeye yönelik gerçekleştirilen yapay sinir ağları uygulaması sonuçları Tablo 5’de sıralanmaktadır.

Tablo 5. *Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Sektörü Finansal Sıkıntı Göstergeleri*

Finansal Sıkıntı Göstergesi Olan Rasyolar	Rasyo Hesaplamaları
1) Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı	Kısa Vadeli Borçlar /Toplam Aktifler
2) Borç Aktifler Oranı	Toplam Yabancı Kaynaklar / Toplam Varlıklar
3) Net İşletme Sermayesinin Aktiflere Oranı	Dönen Varlıklar - KVK / Toplam Varlıklar
4) Aktif Kar Marjı	Net Kâr (Vergi Sonrası Kâr) / Toplam Varlıklar
5) Aktif Karlılık	Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Toplam Varlıklar
6) Duran Varlıkların Uzun Vadeli Borçlara Oranı	Duran Varlıklar / Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar
7) Hisse Başı Defter Değeri	Öz Sermaye / Ödenmiş Sermaye
8) Borç Öz Sermaye Oranı	UVK + KVK / Öz Sermaye
9) Maddi Duran Varlıklar Öz Sermaye Oranı	Maddi Duran Varlıklar / Öz Sermaye
10) Net Kar Marjı	Net Kar / Net Satışlar

Uygulamaya konu edilen oran gruplarından Büyüme ve Faaliyet Oranları sektör firmalarının finansal sıkıntı göstergeleri arasında ilk 10 sırada yer almamaktadırlar. Bu durumun temel nedeni başarısız olan firmalarında neredeyse sektör ortalamasında bir büyüme yakalamış olması olarak değerlendirilebilir. Burada üzerinde düşünülmesi gereken konu sektör ortalamasında büyüyen veya gerekli aktif devir hızına ya da çalışma sermayesi devir hızına sahip olan firmaların aslında finansal olarak yükümlülüklerini karşılayamadıkları ve başarısız olduklarıdır. Bu yüzden, bu sektör firmaları değerlendirilirken bir firmaya ait büyüme ve faaliyet oranlarının sektör ortalamasında yer alıyor olması o firmanın başarılı sayılması için yeterli olmayacağı bilgisi unutulmamalıdır.

Toplam Borçların Öz Sermayeye ve Toplam Borçların Toplam Aktiflere Oranları incelendiğinde imalat sanayi alt sektörleri arasında en yüksek oranlara sahip olan firmalar Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler Sektöründe yer almaktadır. Bu bilgi ışığında finansal sıkıntı gösterge listesinde ağırlıklı olarak finansal kaldıraç oranlarının yer alması kabul edilebilir bir durumdur. Hali hazırda ana sektör ortalamasının üstünde hareket eden kaldıraç oranlarına gerekli ehemmiyetin verilerek değer değişimlerinin takip edilmesi firmalar ile ilgili çıkar gruplarının yararına olacaktır.

Bir firmanın satışlarını kâra çevirme ve aynı zamanda firma maliyetlerini kontrol etme becerisi olarak nitelendirilen karlılık oranları (McNamara, Duncan ve Kelly, 2011: 8) finansal kaldıraç oranları ile birlikte

sektör için ortaya konan finansal sıkıntı göstergelerinin yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Sektörün toplam maliyetleri içinde değişken maliyetlerin (ithal ürünlerin yoğunlukta olduğu sektörde, petrol fiyatları, döviz kurları ve faiz dalgalanmalarının etkisinin yüksek olması nedeniyle) ağırlıklı olarak yer almasından dolayı satışların içerdiği maliyetlerin kontrol edilmesi ve satışların kâra çevrilebilme oranı sektör firmaları için finansal sıkıntı ile karşılaşmalarına adına önemlidir. Karlılık oranları ön plana çıkan oranları ise sırasıyla Aktif Kar Marjı, Aktif Karlılık ve Net Kar Marjı oranları oluşturmaktadır.

d. Metal Ana Sanayi

Metal Ana Sanayi ülke ekonomisi ve sanayileşmede lokomotif sektör özelliğine sahiptir. Sektörde gözlenen gelişmeler ile kalkınma süreci arasındaki ilişki incelendiğinde ekonominin Metal Ana Sanayi ile ilgili alt sektörlerinin gelişiminde metal ürünleri önemli bir rol oynamaktadır. Bu sektörün önemi en başta tüm endüstriyel dallara girdi vermesinden kaynaklanmaktadır. Metal Ana Sanayi sektörünün başta inşaat malzemeleri olmak üzere otomotiv, gemi, uçak, demiryolu ve vagon gibi tüm taşıt araçları ve akla gelebilecek tüm makine, cihaz ve eşya üretimine katkısı vardır.

Ana metal sanayi sektörü, teknolojik açıdan sürekli gelişme göstermesi, dünya ticaretindeki payının yüksekliği, büyük işgücü istihdam etmesi, diğer sektörler için itici güç olması gibi nedenlerle, ülkelerin ekonomik gelişme düzeyine önemli etki etmektedir. Dolayısıyla sektördeki işletmelerin ekonomik yapılarının güçlü olması sektörün genelini etkilediği gibi ülke ekonomisi içinde önem arz etmektedir. İşletmelerin ekonomik yapılarının durumu ise finansal performans ölçümü ile belirlenebilmektedir. Bu bağlamda, Metal Ana Sanayiinde faaliyet gösteren ve başarısız olup kottan çıkarılan firmaların finansal sıkıntı göstergesi olan rasyolar üzerinde gerçekleştirilen yapay sinir ağları uygulaması sonucu elde edilen en önemli ilk 10 finansal sıkıntı göstergesi olan rasyolar Tablo 6’da sunulmaktadır.

Tablo 6. Metal Ana Sanayi Finansal Sıkıntı Göstergeleri

Finansal Sıkıntı Göstergesi Olan Rasyolar	Rasyo Hesaplamaları
1) Aktif Kar Marjı	Net Kâr (Vergi Sonrası Kâr) / Toplam Varlıklar
2) Öz sermaye Kar Marjı	Net Kâr / Öz Sermaye
3) Hisse Başı Kar	Net Dönem Karı / Ödenmiş Sermaye
4) Hisse Başı Defter Değeri	Öz Sermaye / Ödenmiş Sermaye
5) Aktif Karlılık	Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Toplam Varlıklar
6) Maddi Duran Varlıklar Öz Sermaye Oranı	Maddi Duran Varlıklar / Öz Sermaye
7) Piyasa Değeri Defter Değeri Oranı	Piyasa Değeri / Öz Sermaye
8) Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı	Kısa Vadeli Borçlar / Toplam Aktifler
9) Net İşletme Sermayesinin Aktiflere Oranı	Dönen Varlıklar - KVYK / Toplam Varlıklar
10) Net Kar Marjı	Net Kar / Net Satışlar

Sektörel anlamda başarı oranının çok yüksek oranlarda seyrettiği sektörde yapısal bazı taşların oturmuş olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Bununla birlikte, analiz sonucu elde edilen sonuçlar kapsamında değerlendirildiğinde imalat sanayi alt sektörleri arasında en düşük karlılık oranına sahip olan metal ana sanayi sektörü için özellikle karlılık oranlarının finansal sıkıntı belirleyicisi olarak ortaya konulmuş olması da her ne kadar sağlam bir yapıya sahip olsalar da sektör firmalarının finansal sıkıntı ile karşılaşabileceklerini göstermektedir.

Metal Ana Sanayi ile ilgili yapay sınır ağırları uygulaması sonucu ortaya çıkan rasyo grupları ile ilgili dikkat çeken ilk ayrıntı daha öncede bahsedildiği üzere finansal sıkıntı göstergelerinin %70 oranında Karlılık ve Borsa Performans Oran gruplarından oluşuyor olmasıdır.

TCMB'nin yayınladığı Sektör Bilançoları (2011-2013) Değerlendirme Raporuna (TCMB, 2014:20) göre 2013 yılı itibarıyla imalat sanayi içinde en düşük vergi öncesi kar marjına sahip olan sektör metal ana sanayi olarak tespit edilmiştir. Elde edilen bu bilgi ışığında sektör için finansal sıkıntı göstergeleri arasında Karlılık Oranlarının neden bu denli olduğu anlaşılmaktadır. Zira bağlı bulunduğu ana sektör içerisindeki alt sektörler arasında en düşük karlılık oranına sahip olan sektör firmalarının mevcut durum içerisinde düşük seviyede olan karlılık oranlarında yaşayabilecekleri azalmalar firmaların doğrudan finansal sıkıntı ile karşılaşmalarına neden olabilecektir.

İmalat Sanayi diğer alt sektör gruplarının sahip olduğu dağılımın aksine Borsa Performans Oranları Metal Ana Sanayi finansal sıkıntı göstergeleri arasında yoğun bir şekilde etkisini gösteren bir diğer oran grubunu oluşturmaktadır. Diğer alt sektör grupları finansal sıkıntı göstergeleri arasında etkin bir görünüm çizmeyen hatta Gıda Maddeleri Sektörü için ilk 10 finansal sıkıntı gösterge listesine dahi giremeyen Borsa Performans Oranlarından beş tanesinden üçü Metal Ana Sanayi için ilk sıralarda yer alan değerler olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, Fiyat Kazanç Oranı dışındaki diğer üç borsa performans oranı da farklı etkinlik seviyelerinde sektör için birer finansal sıkıntı göstergesi olarak tespit edilmiştir.

e. Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım

Ağırlıklı olarak otomotiv, otomotiv yan sanayi, elektronik ve beyaz eşya alanında üretim yapan firmaların yer aldığı ve Metal Eşya-Makine Gereç Yapım adı altında toplanan sektörün önemli firmaları arasında otomotiv alanında faaliyet göstermekte olanlar ilk sırada yer almaktadır. Otomotiv sektörünün yanı sıra beyaz eşya ve elektronik ürünleri sektörü de bu sektör çatısı altında bulunmaktadır. Beyaz eşya sektöründe, ürünlerin büyük ölçüde standartlaşıp olgun ürün aşamasına gelmesi ve yükselen ekonomilerin iç piyasalarındaki yüksek talep potansiyeli sonucu, üretim merkezleri yükselen ekonomilere kaymaktadır. Yükselen ekonomiler, yüksek kaliteli ürünlerini daha düşük maliyet ile üretebilir duruma gelerek dünya beyaz eşya üretim ve ihracatında önemli birer aktör konumuna gelmişlerdir. Bu süreçten en iyi yararlanan ülkelerden birisi de Türkiye'dir.

Sektör firmalarında yaşanması olası bir başarısızlık durumunun sadece firma ve çevresi ile sınırlı kalmayacağı ihracattan istihdama ve yan sanayinin gelişimine kadar birçok anlamda tehdit unsuru oluşturacağı düşünüldüğünde sektör firmalarında yaşanacak olası finansal sıkıntı sorunlarının erkenden tespit edilmesi çok daha önemli bir hal almaktadır. Metal Eşya Makine ve Gereç Yapım Sektörü üzerinde gerçekleştirilen yapay sınır ağları uygulaması sonucu ortaya çıkan en önemli ilk 10 finansal sıkıntı göstergesi olan rasyolar Tablo 7’de sıralanmaktadır.

Tablo 7. Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım Sektörü Finansal Sıkıntı Göstergeleri

Finansal Sıkıntı Göstergesi Olan Rasyolar	Rasyo Hesaplamaları
1) Duran Varlıkların Uzun Vadeli Borçlara Oranı	Duran Varlıklar / Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar
2) Borç Aktifler Oranı	Toplam Yabancı Kaynaklar / Toplam Varlıklar
3) Net Satış Büyüme Oranı	$\left(\frac{\text{Net Satışlar}_t}{\text{Net Satışlar}_{t-1}} - 1 \right) * 100$
4) Kısa Vadeli Borçların Aktiflere Oranı	Kısa Vadeli Borçlar / Toplam Aktifler
5) Aktif Kar Marjı	Net Kâr (Vergi Sonrası Kâr) / Toplam Varlıklar
6) Brüt Esas Faaliyet Kar Marjı	Brüt Satış Karı / Net Satışlar
7) Aktif Devir Hızı	Net Satışlar / Toplam Varlıklar
8) Hisse Başı Defter Değeri	Öz Sermaye / Ödenmiş Sermaye
9) Net İşletme Sermayesinin Aktiflere Oranı	Dönen Varlıklar - KVKYK / Toplam Varlıklar
10) Aktif Karlılık	Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Toplam Varlıklar

Genel bir çerçeve içerisinde değerlendirildiğinde finansal göstergelerin oran grupları arasında paylaşımı noktasında tipik bir imalat alt sektörü özelliği sergileyen Metal Eşya Makine ve Gereç Yapım Sektörü için dikkat edilmesi gereken rasyolar farklı oran gruplarından oluşmaktadır. Çalışmaya konu edilen bütün oran gruplarının en az birer rasyo ile gösterge listesine girdiği analiz sonuçlarına göre en önemli finansal sıkıntı göstergesini Mali Yapı Oranlarından Duran Varlıkların Uzun Vadeli Borçlara oranı oluşturmaktadır. TCMB raporuna göre (TCMB, 2014: 16) genel anlamda varlık finansmanında öz kaynak kullanımının diğer sektörlerle göre artış gözlenmektedir. Ayrıca, yine aynı rapora göre sektör firmalarının kullandıkları krediler dönem boyunca uzun vadede yoğunlaşmaktadır (TCMB, 2014: 33).

Sektör için elde edilen analiz sonuçları neticesinde ilk sıralarda yer almamasına karşın uygulamaya konu edilen beş oranından üçünün finansal sıkıntı gösterge listesinde yer aldığı Karlılık Oranlarının sektör firmaları ile ilgili çıkar grupları tarafından özenle ele alınması gerekebilir.

Karlılık Oranlarının etkin bir rol oynadığı finansal sıkıntı gösterge listesi içerisinde karlılıkla bağlantılı olarak Net Satışlardaki Büyüme Oranının

ilk sıralarda bulunuyor olması, karlılık artışının maliyetlerdeki azalış kadar satışlardaki artış ile ilgili olması ile ilgili bir sonuçtur. Bu bağlamda, net satışlarında en az sektör ortalamasında büyüme yaşamayan firmaların karlılıklarında da düşüş yaşayacakları ve zaman içerisinde finansal sıkıntı içerisine düşebilecekleri söylenebilir.

V. Sonuç

Bu çalışma, başlangıçtan itibaren sektörlere özgü bir finansal sıkıntı erken uyarı sisteminin gerçekleştirilmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Aynı ana sektör altında sınıflandırılan birçok farklı alt sektörün sadece faaliyet alanı itibarıyla benzer olması onların benzer şekillerde değerlendirilebileceği anlamına gelmemektedir. Bunun en bariz örneğini ise bu çalışma ile ortaya konan finansal sıkıntı gösterge listeleri oluşturmaktadır. Aynı ana sektör altında faaliyet gösteren farklı alt sektörlerin dikkat etmeleri gereken finansal sıkıntı göstergesi olan rasyolar büyük bir oranda farklılık arz etmektedir. Bu nedenle, özelde finansal sıkıntı genelde ise finans alanında gerçekleştirilecek çalışmaların mümkün olduğunca alt sektörler yayılması elde edilecek sonuçlar bakımından daha geçerli bilgiler sunacaktır.

Sadece finansal rasyolar kullanılarak gerçekleştirilen bu çalışma ilerleyen dönemlerde makroekonomik etkenlerin de eklenmesiyle daha da genişletilebilir. Ayrıca gelecekte gerçekleştirilen finansal sıkıntı çalışmalarında politik risk kavramının elimine edilmesinde fayda görülmektedir. Bahis geçen değişkenlerinde araştırmaya dâhil edilmesi sonucu aynı konuya yönelik bu kapsamda ayrı bir çalışma gerçekleştirilebilir. Böylece, bu şekilde genişletilerek yapılacak çalışmalar yoluyla elde edilecek sonuçlar ile bu çalışmadan elde edilen sonuçların karşılaştırılması, ülke ekonomilerinin gelişimine ve firmalar ile ilgili olan kreditorler, yatırımcılar ve düzenleyici kurumlar gibi taraflara finansal sıkıntı ve bunun üzerinde etkili olan faktörler açısından daha geçerli sonuçlar sunabilecektir.

Finansal sıkıntı konusu ile ilgili yapılan literatür araştırması bu alanda gerçekleştirilen çalışmaların bir çoğunun özellikle de öncü ve yenilikçi uygulamaların genellikle gelişmiş ülke literatürlerinde yer aldığını göstermektedir. Türkiye ve benzeri gelişmekte olan ülkelerde önemi yeni yeni fark edilen konu ile ilgili yeterince çalışma bulunmamaktadır. Var olan bu boşluğun doldurulması ve ülkemize özgü finansal sıkıntı çalışmalarının gerçekleştirilecek olması önem arz etmektedir.

Kaynaklar

- Altman, Edward I. (2006: 37), *Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt*, 3. Baskı, New Jersey: Wiley and Sons Inc. s. 37
- Atkeson, A. G., Eifeldt, A. L. ve Weill, P. O. (2007). "Measuring the Financial Soundness of U.S. Firms, 1926-2012". *Working paper*, 1-54.
- Baldwin, C. Y. ve Mason, S. P. (1983). "The Resolution of Claims in Financial Distress the Case of Massey Ferguson". *The Journal Of Finance*, 38, 505-516.
- BarNiv, R. ve McDonald, J. B. (1992). "Identifying Financial Distress in the Insurance Industry: A Synthesis of Methodological and Empirical Issues". *The Journal of Risk and Insurance*, 59 (4). 543-574.
- Benli, K., Y. (2005). "Bankalarda Mali Başarısızlığın Öngörülmesi Lojistik Regresyon ve Yapay Sinir Ağı Karşılaştırması". *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi* Sayı:16, 31-46.
- Demir, Ş. (2014) "Türk Borçlar Kanunu'nun Para Borçlarında Faize İlişkin Getirdiği Yenilik ve Sınırlamalar", *Ankara Barosu Dergisi*, 2012/4
- DePamphilis, D. (2011). *Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities*, 6th Edition, Print ISBN-13: 978-0-12-385485-8, Web ISBN-13: 978-0-12-385486-5
- Fabozzi, F., J., Neave, E., H., Zhou, G. (2011). *Financial Economics*, John Wiley ve Sons Print ISBN: 978-0-470-59620-3, Web ISBN: 0-470596-20-1,
- Geng R., Bose I. ve Chen X. (2015). "Prediction of Financial Distress: An Empirical Study Of Listed Chinese Companies Using Data Mining", *European Journal of Operational Research*, 241, 236–247.
- Graham, J., R. ve Smart, S., B. (2014). *Introduction to Corporate Finance*, USA.
- Hossari, G (2006). "A Ratio-Based Multi-Level Modelling Approach for Signalling Corporate Collapse: A Study of Australian Corporations", *PhD Thesis, Swinburne University of Technology*, Australia.
- Hwang, R. C., Chung, H. ve Ku, J. Y. (2013). "Predicting Recurrent Financial Distresses with Autocorrelation Structure: An Empirical Analysis from an Emerging Market". *J Financ Serv Res*, 43, 321–341.
- Khaliq, A., Altarturi, B. H., Thaker, H. M., Harun, M. Y. ve Nahar, N. (2014). "Identifying Financial Distress Firms: A Case Study of Malaysia's Government Linked Companies (GLC)". *International Journal of Economics, Finance and Management*, 3(3). 141-150.
- Lau, A. H.-L. (1987). "A Five-State Financial Distress Prediction Model". *Journal of Accounting Research*, 25 (1), 127-138.

- Ooghe, Hubert, and N WAEYAERT. 2004. "Causes of Company Failure and Failure Paths: The Rise and Fall of Fardis." *European Case Study*. Gate 2 Growth Academic Network in Entrepreneurship, Innovation and Finance.
- Opler, T. ve Titman, S. (1993). "The Indirect Costs of Financial Distress". (http://digitalrepository.smu.edu/business_workingpapers/159, Ed.) *Working paper 163, 1-33*.
- Outecheva, N. (2007). "Corporate Financial Distress: An Empirical Analysis of Distress Risk", *Dissertation of the University of St.Gallen Graduate School of Business Administration, Economics, Law and Social Sciences*
- Özkanlı, S. (2011). *İşletmelerde Finansal Sıkıntı Durumu ve Finansal Yeniden Yapılandırma: Türkiye'de Bir Vaka Çalışması*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pascualy, P. (2013). *Investing in Credit Hedge Funds: An In-Depth Guide to Building Your Portfolio and Profiting From the Credit Market*, McGraw-Hill, Print ISBN-13: 978-0-07-182903-8, Web ISBN-13: 978-0-07-182832-1.
- Purnanandam, A. (2005). "Financial Distress and Corporate Risk Management: Theory ve Evidence". *Working Paper, Ross School of Business, University of Michigan*.
- Ray McNamara, Keith Duncan, and Simone Kelly. (2011) "Micro and macro determinants of financial distress" 15th International Business Research Conference. Sydney, Australia. Nov. 2011.
- Ross, S., A., Westerfield, R., W., Jaffe, J. (2002). *Corporate Finance*. (6. Baskı). (International Edition), McGraw Hill Irwin.
- Sharan, V. (2011). *Fundamentals of Financial Management*, Third Edition, Pearson India, Print Isbn-13: 978-81-317-6142-7.
- Sharpe, I. G. ve Stadnik, A. (2007). "Financial Distress In Australian General Insurer". *The Journal of Risk and Insurance*, 74 (2). 377-399.
- Tinoco, M. H. ve Wilson, N. (2013). "Financial Distress and Bankruptcy Prediction Among Listed Companies Using Accounting, Market and Macroeconomic Variables". *International Review of Financial Analysis*, 30, 394-419.
- Uğurlu, M. ve Aksoy, H. (2006). "Prediction of Corporate Financial Distress in an Emerging Market: the Case of Turkey". *An International Journal*, 13 (4). 277-295.
- http://www.iso.org.tr/Sites/1/content/pdf/sector-raporlar%C4%B1/gida_sektoru.pdf. Erişim Tarihi: 18.04.2015
- <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TCMB+TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar> Erişim Tarihi: 24.12.2017

BALASSA-SAMUELSON HİPOTEZİNİN YÜKSEK ORTA GELİRLİ ÜLKELERDE GEÇERLİLİĞİNİN TEST EDİLMESİ

*Doğan BARAK**
*Bekir ÇELİK***
*Tuncay ÇELİK****

Alınış Tarihi: 06 Mart 2017

Kabul Tarihi: 30 Ekim 2017

Öz: Balassa-Samuelson hipotezine göre, bir ülkenin ticarete konu olan mallarının veriminde ticarete konu olmayan mallarına göre bir artış olursa ve bu artış diğer ülkelere kıyasla daha yüksek bir seviyede gerçekleşirse, bu ülkenin ticarete konu olmayan mallarının fiyatı da diğer ülkelere göre daha yüksek olacaktır. Dolayısıyla ticarete konu olmayan malların ülkeler arasındaki nispi fiyatı artacaktır. Nispi fiyatlardaki bu artış reel döviz kurunu da aynı oranda artıracaktır. Yani söz konusu ülkenin parası değer kazanacaktır. Bu çalışmada Balassa-Samuelson hipotezinden yola çıkarak reel döviz kuru ve verimlilik arasındaki ilişki yüksek orta gelir düzeyine sahip 10 ülke için 1990-2015 dönemine ait verilerden yararlanarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda Panel ARDL tahmincisi kullanılarak uzun dönem ve kısa dönem ilişkisi açıklayan katsayılar ulaşılmıştır. Elde edilen bulgulara göre reel döviz kuru değerlendirilmesi ile verimlilik arasında uzun dönemde pozitif yönlü bir ilişki olduğunu belirlenmiştir. Elde edilen bu sonuçlar varyans ayrıştırma ve etki-tepki fonksiyonları ile de desteklenmektedir. Bu sonuçlar neticesinde yüksek orta gelir düzeyine sahip 10 ülke için Balassa-Samuelson hipotezinin geçerli olduğu gözlemlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Balassa-Samuelson Hipotezi, Reel Döviz Kuru, Verimlilik, Panel ARDL

TESTING THE VALIDITY OF THE BALASSA-SAMUELSON HYPOTHESIS IN HIGH MIDDLE INCOME COUNTRIES

Abstract: According to the Balassa-Samuelson hypothesis, if the productivity of the traded goods in a country increases compared to the productivity of the non-traded goods and such an increase occurs at a higher level than the other countries, the price of non-traded goods in this country will be higher than that in the other countries. Therefore, the relative price of non-traded goods will increase between these countries. This increase in relative prices will also increase the real exchange rate. In the other words, currency of the country in question will appreciate. This paper uses the Balassa-Samuelson hypothesis and aims to determine the nexus between real exchange rate and productivity, using the data from 1990-2015 for 10 countries with high middle income. Towards this end, panel ARDL estimator has been used to obtain coefficients describing the long-term and short-term relation. The findings indicate that there is indeed a positive nexus between the real exchange rate appreciation and the productivity, in the long term.

* Arş. Gör., Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

** Arş. Gör. Nuh Naci Yazgan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

*** Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler YO, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü

These results are also supported by variance decomposition and impulse-response functions. The results show that the Balassa-Samuelson hypothesis is valid for these 10 countries with high middle-income level.

Keywords: Balassa-Samuelson Hypothesis, Real Exchange Rate, Productivity, Panel ARDL

I. Giriş

Tek fiyat kanununa göre, ticareti yapılabilir malların fiyatı uluslararası alanda belirlendiğinden ülkeler arasında bu malların fiyatı eşitlenme eğilimindedir. Dolayısıyla ticareti yapılabilir malların (tradable goods) fiyatı, dünya fiyatıyla yakından hareket eder ve tek fiyat kanununu ve satın alma gücü paritesi koşulunu karşılar. Buna karşılık, sektördeki ticarete konu olmayan mallar (non-tradable goods) uluslararası alanda işlem görmediği için satın alma gücü paritesi koşulu geçersizdir. Piyasada satın alma gücü paritesi geçerli ise reel döviz kuru sabit ve/veya istikrarlı bir hareket izlemektedir. Ancak satın alma gücü paritesi koşulu geçersiz ise piyasada oluşan diğer etmenler yoluyla reel döviz kurunda istikrarsızlıklar gözlenebilir. Reel döviz kurunun belirlenmesinde yaşanan bu farklılıklara, Balassa-Samuelson (1964) hipotezinde verimlilik esaslı bir açıklama ortaya konmuştur. Balassa-Samuelson hipotezinde görelî verimlilik farklılıklarının reel döviz kurunun belirlenmesinde etki gücünün yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ticarete konu olmayan sektörlerin verimliğinde meydana gelen değişiklik ticarete konu olan sektördeki değişiklikten farklılaşıyorsa, bu farklılıklar uzun dönemde nispi fiyatlarda ve sonuç olarak da döviz kurunda değişikliklere neden olacaktır.

Bu çalışmada reel döviz kurunun belirlenmesinde görelî verimlilik farklılıklarının etkisi incelenmeye çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda yüksek orta gelir kategorisinde yer alan 10 ülkede Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliği test edilmiştir. 1990-2015 verilerinden yararlanarak Panel ARDL yönteminin önerdiği Pooled Mean Group (PMG) tahmincisi uygulanmıştır. Sonuçlar Balassa-Samuelson hipotezini doğrular niteliktedir.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde giriş kısmı yer almaktadır. İkinci bölümde, Balassa-Samuelson hipotezi ile ilgili teorik bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde, çalışmamız ile ilgili seçilmiş literatür özetine yer verilmiştir. Dördüncü bölümde gerekli analizler yapılarak elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır. Son bölümde ise sonuç kısmına yer verilmiştir.

II. Balassa-Samuelson Hipotezi

Tüm mallar ve hizmetler bir dereceye kadar ticarete açıktır. Genel olarak, ticarete konu olan sektördeki malların ve hizmetlerin uluslararası piyasalarda ülkeler arasında ticareti yapılabilir. Bu nedenle, ticareti yapılan malların ve hizmetlerin fiyatı, dünya fiyatıyla yakından hareket eder. Bu nedenle de ticarete konu olan mallar tek fiyat kanununu ve satın alma gücü paritesi koşulunu karşılar. Bununla birlikte, malların ve hizmetlerin

karşılaştıkları işlem maliyetleri farklı mallar ve hizmetler için farklı sınırlamalar getirmektedir. Getirilen bu sınırlamalar malların ve hizmetlerin sınıflandırılmasında farklılıklara neden olur (Örneğin; eğitim, sağlık, sigorta vb. mallar ve hizmetler uluslararası ticarete ticareti yapılmayan mallar ve hizmetler kapsamında yer almaktadır). Ticareti yapılmayan mallar ve hizmetlerin fiyatlarının oluşumunda dünya fiyatından bağımsız bir hareket söz konusu olduğundan tek fiyat kanunu ve satın alma gücü paritesi koşulu tam olarak karşılanamaz. Bu durumun en temel nedenleri arasında; ilgili malların taşınmasının zorluğu, taşıma maliyetlerinin yüksek olması, tarifelerin ve kontenjanların uygulanması nedeniyle ticaretinin sınırlı olması gibi faktörler yer almaktadır. Sonuç olarak, ticarete konu olmayan malların ve hizmetlerin fiyatı iç piyasanın arz ve talebi tarafından belirlenmektedir. Bu durum ticarete konu olan mallar ve hizmetler ile ticarete konu olmayan mallar ve hizmetler arasındaki en temel farklardan bir tanesidir.

Oluşan bu farklılıklardan yola çıkarak 1964 yılında Balassa ve Samuelson ayrı ayrı yaptıkları çalışmalarında, sektörel verimlilikte yaşanacak değişikliklerin reel döviz kuru üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğu konusunu araştırmışlardır. Araştırmalarında, satın alma gücü paritesinin ticarete konu olan mallar için geçerli olduğu varsayımını kabul etmişlerdir. Bu varsayımdan hareketle oluşturdukları hipotezde bir ülkede ticarete konu olan malların, ticarete konu olmayan mallar karşısında üretkenliğinde bir iyileşme olması halinde ticarete konu olmayan malların nispi fiyatlarında bir artış gözlenecektir. Nispi fiyatlarda yaşanan bu artışın ise paranın reel değerini artıracak olduğunu savunmuşlardır. Satın alma gücü paritesi koşulunun yalnızca uluslararası piyasada ticareti yapılan mallar için geçerli olduğu varsayıldığından uluslararası piyasada ticareti yapılmayan malların nispi fiyatlarında yaşanacak olan değişikliklerin nedeni olarak ticareti yapılan ve ticareti yapılmayan mal sektörleri arasındaki görece verimlilik farklılıkları gösterilmektedir. Bu bilgiden hareketle nispi fiyatlar ve reel çıktı düzeyindeki değişimler arasında pozitif yönlü bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Balassa-Samuelson hipotezi bazı temel varsayımlara sahiptir. Bunlardan ilki; ekonomide ticarete konu olan sektör (açık sektör) ve ticarete konu olmayan sektör (kapalı sektör) olmak üzere iki temel sektör bulunmaktadır ve bu sektörler arasındaki verimlilik farkları ile nispi fiyatlar arasında pozitif yönlü bir korelasyon mevcuttur. İkinci varsayımına göre, ticarete konu olan sektördeki fiyat, ticaret entegrasyonu nedeniyle uluslararası piyasada belirlenmektedir. Bu durum satın alma gücü paritesinin mutlak ve nispi versiyonunun ticarete konu olan sektör için geçerli olduğu anlamına gelmektedir. Bir diğer varsayımına göre, iş gücü piyasaları her bir ülke içinde rekabet gücü gösterdiğinden açık ve kapalı mal sektörleri arasında ücretlerin eşit belirleneceği ifade edilmektedir. Ticarete konu olan mal sektöründe ücret seviyesi verimlilik gelişmelerinden kaynaklanıyorsa, ticarete konu olan mal sektöründe yaşanacak bir verimlilik artışı ücretlerde de bir artışa neden olacaktır. Bu durum aynı zamanda işgücü

hareketliliği ve sendikal güç baskısıyla ticarete konu olmayan mal sektöründeki ücretlerin de artmasına neden olacaktır. Sonuç olarak, finansal dengeyi sağlamak için ticarete konu olmayan mal sektörünün de fiyatları artacak ve nispi fiyatlar da bu artışa bağlı olarak artacaktır. Bu nedenle, eğer bir ülkede gerçekleşen verimlilik artışı diğer ülkelerde gerçekleşen verimlilik artışının üzerindeyse, enflasyon genel olarak diğer ülkelere göre verimliliği yüksek olan ülke de daha yüksek rakamlara ulaşacaktır. Son varsayıma göre ise, reel döviz kuru ile ticareti yapılmayan malların nispi fiyatları arasında pozitif yönlü bir korelasyon vardır (Dumitru ve Jianu, 2009:875).

Balassa-Samuelson hipotezinin kilit gözlemi, verimliliğin farklı sektörler ve farklı ülkeler arasında farklı oranlarda büyüdüğüdür. Balassa-Samuelson hipotezine göre tüm ülkelerin fiyat seviyeleri hâkim olan nominal döviz kurlarına göre dolara çevrildiğinde, zengin ülkeler fakir ülkelere göre daha yüksek fiyat seviyelerine sahip olma eğilimindedir. Bunun nedeni, zengin ülkelerin fakir ülkelere göre daha yüksek mutlak verimlilik düzeylerine sahip olmaları değil, zengin ülkelerin ticareti yapılan mal sektöründe fakir ülkelere nazaran daha üretken olmalarıdır. Ticareti yapılmayan mallar daha fazla hizmet yoğun olma eğilimindedir ve bu nedenle teknolojik üstünlük sağlamak için daha az alan bulmaktadır (Rogoff, 1996:658). Sanayi sektöründe ve diğer ticarete konu mal sektörlerinde ise teknolojik yönden ilerleme imkanı olduğu için ülkeler ticarete konu olan sektörler ile ticarete konu olmayan sektörler arasındaki verimlilik farkını artırarak genel anlamda daha yüksek bir ekonomik büyüme performansı elde edebilirler (Ito vd. 1999:117). Bir ülkede ticareti yapılabilir mal sektöründeki bir verimlilik (gelişme) bu sektöre firma girişini teşvik ederek ticareti yapılmayan mallara göre ülkedeki ticareti yapılan malların fiyatını düşürecektir. Bu değişim göreceli olarak ticareti yapılmayan malların fiyatı yoluyla reel döviz kurunun değerlendirilmesine neden olacaktır (Choudhri ve Schembri, 2010:932). Choudhri ve Schembri 2010 yılında ele aldıkları çalışmalarında, ticarete konu olan ve ticarete konu olmayan mal sektöründeki firmaların giriş ve çıkışlarının hem ticaret hadlerinin hem de verimlilik değişikliklerinin göreceli fiyat etkilerini büyüttüğünü tespit etmişlerdir. Fiyatlarda yaşanan bu değişim yoluyla da verimlilikte yaşanan bir artışın reel döviz kurunu etkileyeceği sonucuna ulaşmışlardır. Benzer görüşe sahip olan Garcia-Solanes ve Torrejon-Flores 2009 yılında literatüre kazandırdıkları çalışmalarında, Balassa-Samuelson hipotezinin uzun vadeli eğilimlerin reel döviz kurunu teorik olarak açıkladığını ifade etmişlerdir. Yazarlara göre Ballassa-Samuelson hipotezinin temel ilkesi ticarete konu mal sektörlerinde daha hızlı verimlilik artışına sahip ülkelerin para birimlerinin reel bir değerlendirme yaşayacak olmasıdır.

Kurlar, bir ülkenin ticari, politik ve ekonomik gücünü gösteren önemli bir unsur olarak görülür. Döviz kurları, ithal ve ihraç ürünlerinin fiyatlarını dolayısıyla da maliyetlerini etkileyen temel unsurlardan biridir. Bunun yanı sıra farklı ülke piyasa oyuncularının rekabet avantajının, ülke ekonomilerinin görece

büyükliklerinin ve gelir seviyelerinin belirlenmesinde de temel parametrelerin başında gelmektedir. Dış ticaret (İthalat + İhracat) rakamlarının, GSMH'sine oranı yüksek olan açık ekonomilerde, döviz kurlarının yarattığı bu etki daha büyük ve yoğundur (Bağış, 2016:5).

Dumrongrittikul 2012 yılında yapmış olduğu çalışmasında, gelişmiş ülkelerde yaşanacak daha yüksek ekonomik büyümenin ardından reel döviz kurunun değerleneceğine dair güçlü kanıtlar olmasına rağmen bu ilişkilerin Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliğini ima etmediğini belirtmiştir. Fakat hızlı büyüyen gelişmekte olan ülkelerin performansını ele aldığı anda, bu ülkelerin reel değer kaybı yaşadıkları sonucuna ulaşmıştır. Ticarete konu olan mallar ve ticarete konu olmayan mallar arasındaki verimlilik farklılıklarının döviz kurlarına etkisini de ele alan yazar, gelişmekte olan ülkelerde Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliğini destekleyecek bulgulara yer vermiştir.

Bütün bunların aksine Rogoff 1996 yılındaki çalışmasında, görelî verimlilik artışının ticarete konu olan mal sektöründeki fiyat düzeyi üzerinde bir etkisi olmayacağı bulgularına yer vermiştir. Çünkü yurt içi fiyat seviyesi, dünya fiyat düzeyi ve döviz kuruna bağlıdır. Bu nedenle, ticarete konu mal sektöründeki ücretler yükselmelidir. Ancak, Balassa-Samuelson hipotezinin ön gördüğü gibi ticarete konu olmayan sektörde görelî verimlilik düzeyinde herhangi bir artış görülmezse, ticarete konu malların üretiminde daha yüksek ücretlerle eşleşebilmek için, ihraç edilmeyen malların fiyatları da benzer şekilde yükselmelidir. Ülkelerin hem ticareti yapılan mallarının hem de ticareti yapılmayan mallarının üretkenliğinde eşit seviyede bir artış yaşandığında, ücret seviyelerinde de aynı oranda bir artış gözlenecektir. Bu durumda reel döviz kuru üzerinde verimlilik artışı herhangi bir etki yaratmayacaktır.

III. Seçilmiş Literatür Özeti

Balassa-Samuelson hipotezi ile ilgili farklı dönemlerde ve farklı ülkeler için yapılan çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmaların bazılarında Balassa-Samuelson hipotezini destekleyen görüşlere yer verilirken, bazılarında ise Balassa-Samuelson hipotezinin geçerli olmadığını savunan görüşlere yer verilmiştir. DeLoach (2001), Balassa-Samuelson hipotezinin geçerli olup olmadığını ticareti yapılmayan mallar ile reel çıktıların nispi fiyatları arasındaki ilişkiyi eş-bütünleşme testiyle incelemiştir. Johansen ve Juselius'un (1990) eş bütünleşme analizi için geliştirdikleri maksimum olasılık testini kullanarak uzun vadeli ilişkileri tahmin etmeye çalışmıştır. Yapılan analiz sonucunda, ticareti yapılmayan mallar ve reel çıktının nispi fiyatı arasında önemli bir uzun dönem ilişkisinin olduğu gözlemlenmiştir.

Egert (2002a), 1991-2001 dönemine ait verilerden yararlandığı çalışmasında, zaman serisi ve panel eş-bütünleşme tekniklerini kullanarak beş gelişmiş Orta Avrupa ülkesinde Balassa-Samuelson hipotezinin ampirik geçerliliğini incelemiştir. Aynı zamanda bu çalışmasında, verimlilik artışı farklılığının genel enflasyon üzerindeki etkisini ölçmek ve bunun her ülkedeki

döviz kurunun değer kazanması için ne kadar önemli olduğunu araştırmaktadır. Ampirik sonuçlar, nispi fiyat gelişmelerinin temel nedeni olarak tüm ülkelerdeki göreceli verimlilik farklılıklarını işaret etmiştir. Fakat bu durumun yanı sıra Balassa-Samuelson teorisinin çalışmada ele alınan ülkelerdeki reel döviz kuru gelişmelerini açıklamadığı ve incelenen bu ülkelerdeki para birimlerinin son on yılda aşırı derecede değerlenmesine yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır.

Egert (2002b) yaptığı diğer bir çalışmada, beş gelişmiş Orta Avrupa geçiş ülkesinde (Çekya, Macaristan, Polonya, Slovakya ve Slovenya) Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliğini test etmiştir. Veri seti Çekya, Macaristan ve Polonya için 1991:1-2000:12, Slovakya ve Slovenya için 1993:1-2000:12 yılına kadar olan süreyi kapsamaktadır. Çalışmada yöntem olarak Johansen VAR tabanlı eş-bütünleşme testi tekniği kullanılmıştır. Çalışmanın ana bulgusu, Balassa-Samuelson hipotezinin lehine kanıtlar sunmuştur. Bununla birlikte, Çekya ve Slovakya için daha yüksek verimlilikten kaynaklanan enflasyon farklılıklarının pek azı için kanıtlar sağlanmıştır. Çalışmanın bir diğer bulgusu, reel değerlenmenin gözlem yapılan tüm ülkelerde verimlilik artışları tarafından desteklenmediğidir. Macaristan'da gözlemlenen reel değerlenme, verimlilik gelişmesi tarafından tamamıyla kapsanmış olsa da Çekya ve Slovakya'da bu duruma ilişkin çok fazla kanıt bulunamamıştır. Polonya ve Slovenya'da yaşanan bir verimlilik artışının, bu ülkelerin para birimlerinin değerlenmesine neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Egert vd. (2003), dokuz Orta ve Doğu Avrupa ülkesinde Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliğini test etmişlerdir. Panel eş-bütünleşme tekniğini kullanarak yaptıkları analizlerinde, ticarete konu olan sektördeki verimlilik artış farkının ticarete konu olmayan mallarda enflasyona neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yani son on yılda reel döviz kurunun değerlenmesinde kısmen de olsa Balassa-Samuelson etkisinin görüldüğünü tespit etmişlerdir. Dokuz geçiş ülkesine ait ulusal hesap verilerinden elde edilen bulgulara göre ticarete konu olan ve ticarete konu olmayan sektörler arasındaki verimlilik artışı farkının, ticarete konu olmayan sektörlerin göreceli fiyatlarındaki artışla arasında güçlü bir bağlantı olduğu gözlemlenmiştir.

Drine ve Rault (2003), 1960-1999 dönemini kapsayan 20 Latin Amerika ülkesi için yaptıkları çalışmalarında Balassa-Samuelson hipotezinin geçerli olup olmadığını incelemişlerdir. Hipoteze ilişkin oluşturulan modelleri panel birim kök testi ve panel eş-bütünleşme testi ile sınımışlardır. Daha sonra bu testlerden elde edilen sonuçları geleneksel zaman serisi birim kök testi ve eş-bütünleşme testi sonuçlarıyla karşılaştırmışlardır. Ulaşılan ana bulguya göre, standart birim kök ve eş-bütünleşme testlerinin sonucunda 20 ülkeden 11 tanesi için Balassa-Samuelson hipotezi reddedilmiştir (Latin Amerika ülkelerinin yarısında reel döviz kuru ile kişi başı GSYİH arasında uzun süren bir ilişki bulunamamıştır). Ancak panel veri eş-bütünleşme testi kullanılarak ülkelere ait veriler yeniden değerlendirildiğinde Balassa-Samuelson hipotezini kabul etmişlerdir (reel döviz kuru ve kişi başına düşen GSYİH arasında uzun dönemli

eş-bütünleşme ilişkisi bulunmuştur). Orta ve Güney Amerika ülkelerine ait veriler de ayrı ayrı incelendiğinde bu bulgulara benzer sonuçlar bulunmuş ve hipotez yazarlar tarafından doğrulanmıştır.

Faria ve Leon-Ledesma (2003), ampirik çalışmalarını Almanya, Japonya, Birleşik Krallık ve ABD ülkelerine ait verilerden yararlanarak ortaya koymuşlardır. Yapılan çalışmada nispi fiyatlar ve çıktılar arasındaki ilişki farklı ülke çiftleri göz önünde bulundurularak analiz edilmiştir. Kullandıkları veriler üçer aylık olup 1960:1-1996:4 dönemleri arasındaki veri setinden oluşmaktadır. Analizlerinde yöntem olarak Pesaran vd. tarafından geliştirilen sınır testi yaklaşımını kullanmışlardır. Ulaştıkları sonuçlara göre, uzun dönemde Balassa-Samuelson hipotezini destekleyici herhangi bir kanıt bulamamışlardır. Sonuç olarak, reel döviz kurunun görece büyüme oranları üzerinde uzun vadede bir etkiye sahip olduğu hipotezini reddetmişlerdir.

Yine Drine ve Rault (2004) tarafından yapılan başka bir çalışmada, 1983-1996 dönemini kapsayan 6 Asya ekonomisine (Hindistan, Endonezya, Kore, Filipinler, Singapur ve Tayland) ait veriler için ayrı ayrı Pedroni panel eş-bütünleşme testi ve geleneksel birim kök testi uygulamışlardır. Yapılan analizlerden sonra Panel eş-bütünleşme teknikleriyle elde edilen sonuçlarla, geleneksel yöntemler kullanılarak elde edilen sonuçları karşılaştırmışlardır. Zaman serisi ve geleneksel eş-bütünleşme yöntemleri kullanılarak yapılan analizlerin Balassa-Samuelson hipotezini desteklediğini savunmuşlardır. Çünkü seçilen altı ülkeden beşinde verimlilik farkı ve reel döviz kuru arasında önemli ve pozitif yönlü uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Fakat çalışmanın devamında son dönemlerde yaygın olarak kullanılan Pedroni panel eş-bütünleşme testi ile yeniden analiz yapıldığında diğer eş-bütünleşme analizi sonuçlarının tam aksine, reel döviz kuru ile verimlilik farkı arasında önemli bir eş-bütünleşme ilişkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Choudhri ve Khan (2005) 16 ülke için 1976'dan 1994'e kadar olan döneme ait zaman serisi verilerini içeren ve ABD'nin referans ülke olduğu çalışmalarında; ticareti yapılan ve ticareti yapılmayan mallardaki verimlilik farkının, ihraç edilmeyen malların (ticareti yapılmayan mallar) nispi fiyatının önemli bir belirleyicisi olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca nispi fiyatın, reel döviz kuru üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuçlardan hareketle, gelişmekte olan ülkeler için Balassa-Samuelson etkilerinin güçlü olduğu sonucunu doğrulamışlardır.

Egert vd (2006), onbir geçiş ekonomisi (CEE-5 ve CEE-11), Baltık ülkeleri ve OECD ülkeleri için yaptıkları çalışmada verimlilikte meydana gelen bir artış ticarete konu olan mal sektörünün CEE-11 ve CEE-5 geçiş ekonomileri için döviz kurunun değerlendirilmesine yol açtığı sonucuna ulaşmışlardır. Bunun nedeni olarak da CEE-5 geçiş ekonomilerindeki verimlilik artışının kalite iyileştirme ve daha yüksek teknolojik içeriğe sahip ürünlere geçiş ile ilgili olduğu ifade edilmiştir. OECD ülkelerinde ise bu durumun aksine verimlilikte meydana gelen bir artış reel bir değer düşüklüğüne neden olmuştur.

Yıldırım (2007), Balassa-Samuelson hipotezini Türkiye'yi baz alarak Almanya, İngiltere, Fransa, ABD ülkeleri için test etmiştir. Ele alınan çalışmada reel döviz kurları ile ticarete konu olmayan sektörlerin fiyatları arasındaki ilişki en küçük kareler yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Yapılan tahmin sonucu Türkiye açısından değerlendirildiğinde Balassa-Samuelson hipotezinin 1980-2003 yıllarını kapsayan dönem için geçerli olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Dumitru ve Jianu (2009), 1998-2006 dönemi için Romanya ekonomisine ait verilerden yararlanarak Balassa-Samuelson etkisini incelemiştir. Yaptıkları çalışma sonucunda Balassa-Samuelson hipotezinin Romanya'da enflasyon ve reel döviz kuru değişkenleri üzerinde bir etkisi olup olmadığını tahmin etmişlerdir. Çalışmaları sonucunda teorik olarak Balassa-Samuelson modelinin temel varsayımlarının Romanya ekonomisi için geçerli olduğunu tespit etmişlerdir.

Dumrongrittikul (2012), 1970-2008 yıllarını kapsayan veri setini kullanarak 33 ülke için (17 gelişmekte olan ülke ve 16 gelişmiş ülke) Balassa-Samuelson hipotezini incelemiştir. Çalışmada kullanılan verilerin analiz edilmesinde panel veri analizi yöntemine başvurulmuştur. Yapılan analiz sonucunda gelişmiş ülkelerde ticarete konu olan mallardaki verimlilik artışının Balassa-Samuelson hipotezinin aksine seçilen ülkelerin para birimlerinin reel değerlerinde bir azalmaya sebep olduğunu gözlemlenmiştir. Yüksek büyüme oranlarına sahip ülkelerin para birimlerinde farklı olarak verimlilik artışını takiben reel değerlerinde bir artış gözlenmiştir. Fakat verimlilik ve para birimi arasındaki bu ilişki doğrudan Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliğini ima etmediği de belirtilmiştir.

Lopçu vd. (2012) Balassa-Samuelson hipotezini Türkiye için test etmişlerdir. Çalışmada Türkiye ve referans olarak alınan 27 Avrupa Birliği ülkesinin görece verimlilik farklarının reel efektif döviz kuru üzerine etkisi incelenmektedir. 1995-2010 periyoduna ait üçer aylık veriler kullanılarak birim kök içeren seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin tespitinde Gregory-Hansen (1996) testi ve ARDL sınır testi yöntemleri kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar Türkiye'de reel efektif döviz kurunun Balassa-Samuelson hipotezinin öngördüğü şekilde hareket etmediğini ortaya koymaktadır.

Lopçu vd.'nin yaptığı çalışmaya benzer şekilde Altunöz (2014) tarafından 1997:1-2012:2 dönemine ait çeyrek yıllık verileri kullanılarak Türkiye ve Avrupa Birliği ekonomisi açısından değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkilerinde Balassa-Samuelson hipotezinin etkisi test edilmiştir. Yapılan çalışmada yöntem olarak ARDL sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. Türkiye ve 27 Avrupa Birliği ülkelerinin görece verimlilik farkları ve bu durumun reel döviz kuru üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmada Balassa-Samuelson hipotezini doğrular sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Wang vd. (2016), gelişmiş ülke seti için 1980-2014, gelişmekte olan ülke seti için ise 1985-2014 yıllarını kapsayan verilerden yararlanarak panel eş-bütünleşme testini uygulamışlardır. Çalışma sonucunda elde edilen verilere

göre, gelişmiş 20 ülkede Balassa-Samuelson hipotezinin geçerli olduğuna fakat gelişmekte olan 20 ülkede Balassa-Samuelson hipotezinin geçerli olmadığına dair bulgulara yer vermişlerdir.

IV. Veri Seti, Tahmin ve Sonuçlar

Bu çalışmada Dünya Bankası'nın yaptığı sınıflandırmaya göre yüksek orta gelirli ülkeler grubunda yer alan 10 ülkenin (Brezilya, Botswana, Kolombiya, Meksika, Malezya, Panama, Peru, Paraguay, Türkiye, Kuzey Afrika) panel veri seti kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler 1990-2015 yıllarını kapsayan yıllık veri setinden oluşmaktadır. Tablo 1'de gösterildiği gibi kullanılan her bir değişkenin doğal logaritması alınmıştır. Dünya Bankası'nın veri tabanından elde edilen ve düzenlenen değişkenlerin açıklamalarına Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1: Değişkenlerin Açıklaması

Değişkenler	Açıklaması
$\ln RER$	Log Reel Döviz Kuru
$\ln PROD$	Log Verimlilik
$\ln SAV$	Log Tasarruf
$\ln CONS$	Log Tüketim

Reel döviz kuru, ($RER=ER/PPP$) nominal döviz kurunun satın alma gücü paritesine oranlanması ile elde edilmiştir. Görelî verimlilik endeksi çalışmada yer alan her bir ülkenin GSYİH'si baz ülke olarak seçilen ABD'nin GSYİH'sine oranlanarak bulunmuştur. Tasarruf endeksi, her bir ülkeye ait gayri safi yurtiçi tasarruf miktarını göstermektedir. Tüketim değişkeni kişi başına hanehalkının nihai tüketim harcamalarını kapsamaktadır. Yüksek orta gelirli 10 ülkenin 1990-2015 dönemine ait yıllık veriler yardımıyla görelî verimlilik farkı ve reel döviz kuru arasındaki ilişkiyi tespit etmek için, panel veri analizi tahmininde kullanılacak olan doğrusal model denklem (1)'de sunulmuştur.

$$\ln RER_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln PROD_{it} + \beta_2 \ln SAV_{it} + \beta_3 \ln CONS_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Panel veri analizlerinde zaman boyutunun uzun olması durumunda zaman serileri analizlerinde olduğu gibi durağanlık probleminin ortaya çıktığı görülmektedir. Analizlerin daha güvenilir sonuçlar vermesi için panel veri analizinde durağan olmayan verilerle yapılan analizlerin sahte (spurious) regresyon yani güvenilirliği şüpheli sonuçlar verecektir. Bu nedenle (1) numaralı denklemi tahmin etmeden önce tahminin güvenilirliğini güçlendirmek amacıyla uzun dönem denkleminde yer alan her bir değişken için durağanlık incelemesi yapılacaktır. Durağanlık testini yapmak üzere Levin, Lin ve Chu

(2002) ve Im, Pesaran ve Shin (2003) birim kök testleri kullanılmıştır. Durağanlık test sonuçları aşağıda Tablo 2’de özetlenmiştir.

Tablo 2: *Panel Birim Kök Test Sonuçları*

Değişkenler	LLC		IPS	
	Sabit	Sabit ve Trend	Sabit	Sabit ve Trend
$\ln RER$	-2.37478 (0.0088)	0.43219 (0.6672)	-2.80759 (0.0025)	-0.09716 (0.4613)
$\ln PROD$	-0.17090 (0.4322)	-1.08962 (0.1379)	1.01157 (0.8441)	1.37684 (0.9157)
$\ln SAV$	-1.20716 (0.1137)	0.21228 (0.5841)	1.98593 (0.9765)	0.18108 (0.5718)
$\ln CONS$	1.81629 (0.9653)	-0.77596 (0.2189)	4.69409 (1.0000)	-0.61118 (0.2705)
$\Delta \ln RER$	-7.49119 (0.0000)	-6.32853 (0.0000)	-7.32702 (0.0000)	-5.18204 (0.0000)
$\Delta \ln PROD$	-7.08383 (0.0000)	-6.13187 (0.0000)	-7.56017 (0.0000)	-6.22944 (0.0000)
$\Delta \ln SAV$	-9.57224 (0.0000)	-7.28443 (0.0000)	-9.14722 (0.0000)	-7.62273 (0.0000)
$\Delta \ln CONS$	-8.72495 (0.0000)	-7.0517 (0.0000)	-8.92451 (0.0000)	-7.29483 (0.0000)

Not: Parantez içindeki ifadeler birim kök testlerine ait olasılık değeridir. Δ , değişkenlerin birinci farklarının alındığını gösterir.

Tablo 2’de yer alan değerler, tüm değişkenlerin Levin, Lin ve Chu (2002) ve Im, Pesaran ve Shin (2003) birim kök test sonuçlarına göre düzenlenmiştir. Tabloda görüldüğü gibi seriler $I(0)$ düzeyinde birim kök içermektedir. Seriler birinci farkları alınarak yeniden birim kök sınamasına tabi tutulduğunda her bir serinin $I(1)$ düzeyinde durağanlaştığı görülmektedir. Tablo 2’de olasılık değerleri incelendiğinde ele alınan bütün değişkenler hem sabitte hem de sabit ve trendde %1 anlamlılık düzeyinde durağandır.

Seriler durağan hale geldikten sonraki aşamada her bir değişkenin uzun dönem parametre katsayısı elde edilmeye çalışılacaktır. Bu amaç doğrultusunda Pesaran, Shin ve Smith (1999) tarafından geliştirilen panel ARDL yöntemi kullanılmış ve bu yöntemin önerdiği PMG (Pooled Mean Group) tahmincisine ait sonuçlara Tablo 3’te yer verilmiştir.

Tablo 3: Pooled Mean Group (PMG) Tahmin Sonuçları

Uzun Dönem Sonuçlar	Katsayı	Z-Statistic	Olasılık
<i>lnPROD</i>	-2.0910 (0.4853)	-4.31	0.000 ***
<i>lnSAV</i>	-0.5071 (0.1103)	-4.59	0.000 ***
<i>lnCONS</i>	1.2088 (0.3249)	3.72	0.000 ***
Kısa Dönem Sonuçlar	Katsayı	Z-Statistic	Olasılık
<i>ECT</i>	-0.1106 (0.0306)	-3.62	0.000 ***
Δ <i>lnPROD</i>	0.2156 (0.1537)	1.40	0.161
Δ <i>lnSAV</i>	-0.3636 (0.0749)	-4.86	0.000 ***
Δ <i>lnCONS</i>	-0.4413 (0.2165)	-2.04	0.042 **
<i>SABİT TERİM</i>	-0.1155 (0.1718)	-1.61	0.108

Not: ***, **, *, katsayının sırasıyla %1, %5 ve %10 da anlamlı olduğunu gösterir. Parantez içindeki ifadeler ise standart hataları gösterir.

Denklem (1)'de tahmin ettiğimiz modelde β_1 katsayısı Balassa-Samuelson hipotezi ile uyumludur. Verimlilik değişkeni anlamlı ve negatif bir işaretle reel döviz kuru denklemine dahil olur. Bu durum verimlilik değişkeninin reel döviz kurunu değerlendirdiğini (real appreciation) göstermektedir. Yani verimlilikte meydana gelen bir artış reel değerlenmeye neden olacaktır. Tersisi durumda verimlilik değişkeninin anlamlı ve pozitif bir işaretle reel döviz kuru denklemine dahil olması reel döviz kurunun değer kaybetmesine (real depreciation) neden olacaktır (Egert vd., 2006:3403). Ticarete konu olan ve ticarete konu olmayan sektörler arasındaki farklı verimlilik artışı nedeniyle hızlı ekonomik büyümeye reel döviz kuru değerlenmesi eşlik etmektedir. Balassa-Samuelson hipotezine göre reel döviz kuru ve kişi başına GSYİH (kalkınmanın bir göstergesi olarak) eş-bütünleşiktir (Drine ve Rault, 2003:352). Gala (2008), verimlilik farkı ve reel döviz kuru parametreleri kullanılarak yapılan tahminlerin, aşırı değerlenmeyi açıklayan katsayının mutlak değeri ve önemi ile ilgili olduğunu ifade etmiştir. Buradan hareketle reel döviz kuru seviyelerinin kişi başına reel gelir artış oranları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu sonucunu da belirtmiştir.

Iyke ve Odhiambo (2017), ticarete konu olmayan malların fakir ülkelerde zengin ülkelere göre daha ucuz olduğunu ve bu yüzden Balassa-Samuelson hipotezinin geçerliliği için β_1 katsayısının negatif ve anlamlı olması gerektiğini belirtmişlerdir. Analizlerinde kullandıkları model;

$$\ln RER = \alpha + \beta PROD + u$$

şeklinindedir. Iyke ve Odhiambo (2017), yaptıkları tahmin sonucunda verimlilik değişkenine (*PROD*) ait β katsayısı negatif ve oldukça anlamlı çıkmıştır ($\beta = -0,013$ ve $t = -2,42$). Bu sonuç Balassa-Samuelson hipotezini güçlü bir şekilde desteklemektedir. Bu sonuca göre eğer görece verimlilik %1 artarsa reel döviz kuru yaklaşık olarak %0,013 değer kazanacaktır (real appreciation). Tablo 3'te PMG tahmin sonuçları verilmiştir.

Tablo 3'te reel döviz kuru, verimlilik, tasarruf ve tüketim değişkenlerine ait uzun dönem ve kısa dönem katsayılar gösterilmiştir. Aynı zamanda *ECT* ile ifade edilen hata düzeltme katsayısına da modelde yer verilmiştir. Uzun dönem PMG tahmin sonuçlarına bakıldığında verimlilik ve tasarruf değişkenlerinin reel döviz kuru ile arasında negatif ve istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yani verimlilik ve tasarruf değişkenleri reel döviz kurunu etkileyen unsurlar arasındadır. Diğer taraftan tüketim ve reel döviz kuru arasında pozitif ve %1 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcuttur. Elde edilen bu bulguları sayısal olarak ifade edecek olursak, görece verimlilikte meydana gelen %1'lik iyileşme, yüksek orta gelirli ülkelerde reel döviz kurunun %2.09'a kadar değerlenmesine neden olmaktadır (real appreciation- real appreciation, reel döviz kurunun değerlenmesi anlamına gelir). Buna ek olarak tasarruf miktarında yaşanacak olan %1 birimlik artışın, yüksek orta gelirli ülkelerde reel döviz kurunun %0.50'lere kadar değerlenmesine yani reel değer kazancına neden olmaktadır (real depreciation- real depreciation, reel döviz kurunun değer kaybına uğraması anlamına gelir). Ayrıca tüketim miktarında meydana gelecek %1'lik bir artışın yüksek orta gelirli ülkelerin reel döviz kurunun %1.20'lere kadar ulaşan bir reel değer kaybı (real depreciation) yaşanmasına sebep olacağı görülmektedir.

Pesaran vd. (1999) tarafından geliştirilen panel ARDL tahmincilerinden elde edilen hata düzeltme katsayısı (*ECT*) eş-bütünleşmeyi test etmek için kullanılır. Negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir hata düzeltme katsayısı eş-bütünleşme varlığının kanıtı olarak alınır (Egert vd., 2006:3402). Hata düzeltme katsayısının negatif ve %1 düzeyinde anlamlı olması reel döviz kuru ile verimlilik, tasarruf ve tüketim arasında bir koentegrasyon (eş-bütünleşme) ilişkisi olduğunu göstermektedir. Hata düzeltme katsayısının negatif işarete sahip olması ve %1 önem düzeyinde anlamlı olması aynı zamanda uzun dönemde dengeye yakınsamanın olacağını da ifade etmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi hata düzeltme katsayısı (*ECT*) -0.11 olarak bulunmuştur ve %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır.

Bununla birlikte kısa dönem sonuçlara bakıldığında tasarruf miktarı ile reel döviz kuru ilişkisi negatif ve istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı iken tüketim ve reel döviz kuru ilişkisi negatif ve %5 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuçlar bağlamında temel değişkenimiz olan verimlilik reel döviz kuru değişkeninin açıklanmasında sadece uzun dönemde önem arz etmektedir. Bu sonuçlardan hareketle PMG modeli uzun dönemde Balassa-Samuelson hipotezinin seçilen 10 ülke için geçerli olduğu sonucunu doğrulamaktadır.

Tablo 3'te verimlilik değişkeninde, kısa ve uzun dönem sonuçlar arasında farklılık vardır. Kısa dönemde verimlilik değişkeni %10 anlamlılık düzeyinde bile anlamlı değilken uzun dönemde verimlilik değişkeni %1 anlamlılık düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi negatif ve anlamlı bir hata düzeltme katsayısı eş-bütünleşmeyi ifade etmektedir. Dolayısıyla değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi bulunduktan sonra istatistiksel açıdan var olan bu ilişkinin yönünü belirlemek için Granger (1969) tarafından ileri sürülen nedensellik analizi yapılmıştır. Granger nedensellik analizine göre, Balassa-Samuelson hipotezinin ön gördüğü gibi, göreceli verimlilikten reel döviz kuruna tek yönlü bir nedensellik vardır. Ayrıca tüketimden reel döviz kuruna da tek yönlü bir nedensellik mevcuttur. Diğer taraftan tasarruf reel döviz kurunun Granger nedeni değildir.

Tablo 4: Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Değişkenler	<i>lnRER</i>	<i>lnPROD</i>	<i>lnSAV</i>	<i>lnCONS</i>
<i>lnRER</i>	-	11.84767 (0.0185)**	4.200359 (0.3796)	11.61177 (0.0205)**
<i>lnPROD</i>	5.413348 (0.2475)	-	3.388526 (0.4950)	2.612944 (0.6245)
<i>lnSAV</i>	30.77543 (0.0000)***	13.88042 (0.0077)***	-	12.65547 (0.0131)**
<i>lnCONS</i>	1.149582 (0.8863)	4.89381 (0.2984)	2.229496 (0.6936)	-

Not: ***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeylerinde anlamlılığı ifade etmektedir. Parantez içerisindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Yapılan nedensellik analizleri sonrasında VAR modelinin dinamik yapısını yorumlamada varyans ayrıştırması ve etki-tepki fonksiyonları araçları kullanılmıştır. Varyans ayrıştırma (Variance Decomposition) analizi herhangi bir değişkende yaşanan değişimin yüzde kaçının değişkenin doğrudan kendisine, yüzde kaçının diğer değişkenlere bağlı olduğunu gösteren bir analiz tekniğidir. Bir değişkende meydana gelen değişimlerin büyük bölümü kendisindeki şoklardan kaynaklanıyorsa bu durum, söz konusu değişkenin

dışsal olarak hareket ettiğini ima etmektedir. Fakat bir değişkende meydana gelen değişimler modeldeki diğer değişkenlerden de kaynaklanıyorsa değişkenin içsel bir değişken olduğu ifade edilmektedir (Enders, 1995:311).

Tablo 5: Reel Döviz Kuru İçin Varyans Ayrıştırması

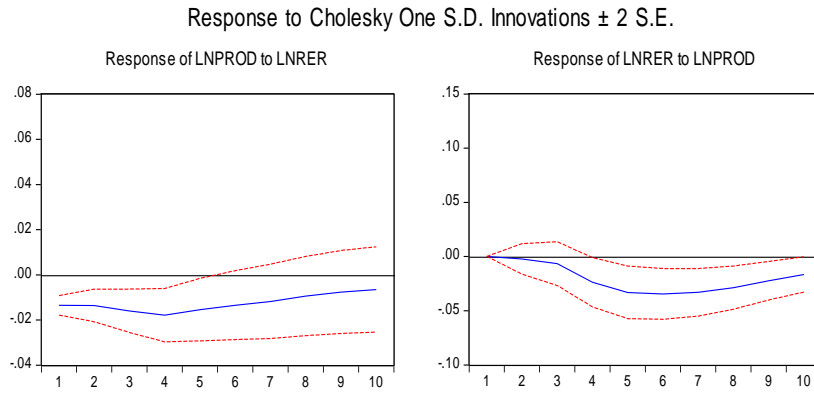
Dönem	Standart Hata	LNREER	LNPROD	LNCONS	LNSAV
1	0.102379	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.148002	99.83174	0.022239	0.055114	0.090904
3	0.172276	99.27012	0.165290	0.317836	0.246753
4	0.190297	97.21317	1.710892	0.436464	0.639474
5	0.201509	94.48200	4.232615	0.473153	0.812233
6	0.207820	91.92628	6.732802	0.447980	0.892937
7	0.211678	89.64523	8.931507	0.515755	0.907507
8	0.214001	87.88795	10.53503	0.684400	0.892622
9	0.215427	86.72759	11.47671	0.914863	0.880836
10	0.216417	85.99420	11.95718	1.173935	0.874688

Yapılan varyans ayrıştırması analizi sonucunda reel döviz kuru birinci dönemde %100 oranında kendi gecikmelerinden etkilenirken, ikinci dönemde %99.83 oranında kendi gecikmelerinden etkilenir. Ayrıca ikinci dönemde reel döviz kuru %0.02 oranında görel verimlilikten, %0.09 oranında tasarruftan ve %0.05 oranında tüketimden etkilenmektedir. On dönem sonunda reel döviz kuru yaklaşık olarak %86 oranında kendi gecikmelerinden etkilenirken, diğer değişkenlerden sırasıyla; %12 oranında görel verimlilik farkından, %1.2 oranında tüketimden ve %0.8 oranında da tasarruftan etkilenmektedir. Burada elde edilen sonuçlar esasen PMG modeline benzer şekilde Balassa-Samuelsan hipotezini doğrulamaktadır. Yani reel döviz kurundaki değişimlerin yaklaşık %12'si görel verimlilik farkıyla açıklanmaktadır. Aynı zamanda reel döviz kuru değişkeninde meydana gelen değişimlerin büyük bölümü kendisindeki şoklardan kaynaklandığından bu durum, reel döviz kuru değişkeninin dışsal olarak hareket ettiğini ima etmektedir.

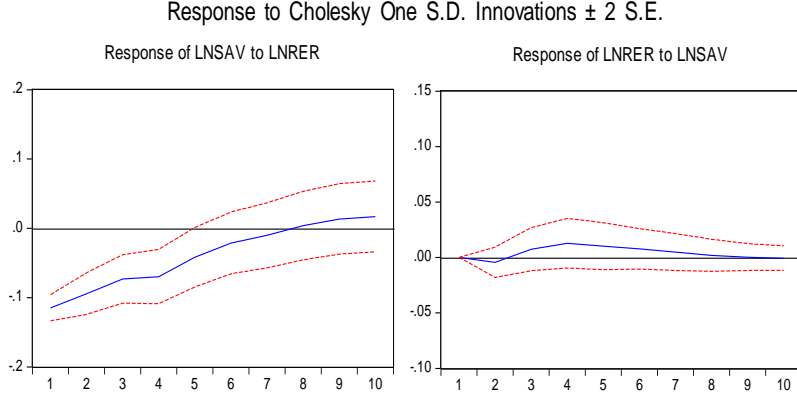
VAR analizini oluşturan diğer bir analiz Etki-Tepki (Impulse-Response) analizidir. Bu analiz VAR modelinde yer alan değişkenlerin herhangi birinin hata terimlerinde meydana gelen şoklara karşı kendisinin ve diğer değişkenlerin ne yönde ve ne ölçüde tepki verdiklerini göstermektedir. Yani, bu fonksiyonlar değişkenlerden birine bir birimlik şok verildiğinde değişkenin kendisinin ve diğer değişken veya değişkenlerin bu şoka gösterdikleri tepkiyi göstermektedir (Kofoglu vd., 2017:890).

Yatay eksen dönem eksenini, dikey eksen ise ilgili değişkene verilen bir standart sapmalı artış şokuna, diğer değişkenlerin tepkisini standart hata olarak göstermektedir. Grafiklerdeki kesikli olmayan ve kesikli çizgiler arasındaki çizgi şok bağımlı değişkenin zaman içindeki tepki yolunu göstermektedir. Kesik çizgiler, değişkenlerin tepkisi için ± 2 standart hatalık güven aralığını temsil etmekte ve sonuçların istatistiksel olarak anlamlılığının tespitinde önemli rol oynamaktadır. Düz çizgiler ise nokta tahminleri göstermektedir. Kesikli çizgiler güven aralığını göstermektedir. Verilen tepkinin istatistiki olarak anlamlı olması için kesikli çizgilerin ya pozitif alanda yani sıfır eksenini üzerinde ya da negatif alanda sıfır eksenini altında olması gerekir (Kofoglu vd., 2017:890; Örnek, 2009:114).

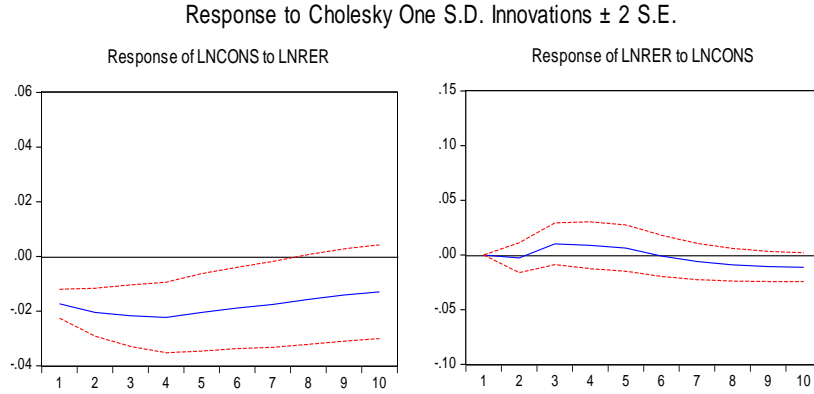
Bu bağlamda etki-tepki fonksiyonlarına ait grafik çiftleri aşağıda sunulmuştur.



Görel verimlilikte (*lnPROD*) meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında reel döviz kuru (*lnRER*) başlangıçta tepki vermemiştir. Fakat ikinci dönemin ortalarından itibaren reel döviz kurunda belirli oranda tepki gözlenmeye başlamıştır. Üçüncü dönem ortalarından altıncı döneme kadar görel verimlilikte meydana gelen bir standart hatalık şok karşılığında reel döviz kuru negatif azalan bir tepki vermiştir ve altıncı dönemde dip yapmıştır. Altıncı dönemden sonra ise negatif fakat artarak devam eden bir tepki vermiştir. Bu sonuç modelde tahmin ettiğimiz sonuç ile tutarlı görünmektedir. Reel döviz kurunda (*lnRER*) meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında görel verimlilikte (*lnPROD*) birinci dönem ortalarından ikinci dönemin ortalarına kadar tepki görülmemektedir. Ancak ikinci dönem ortalarından dördüncü dönem ortalarına kadar negatif ve azalan, dördüncü dönemin ortalarından onuncu dönem sonlarına kadar ise negatif fakat artan bir tepki gözlemlenmiştir.



Tasarruf ($lnSAV$) şokuna karşılık reel döviz kuru ($lnRER$) başlangıçta tepki vermemiştir. Ancak birinci dönem sonundan ikinci dönem sonuna kadar önce negatif azalan daha sonra ise negatif fakat artan bir tepki vermiştir. Üçüncü dönem itibariyle tasarrufta ($lnSAV$) meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında reel döviz kuru ($lnRER$) pozitif fakat artan bir tepki vermeye başlamıştır. Dördüncü dönemden sekizinci döneme kadar pozitif fakat azalan bir tepki görülmektedir. Sekizinci dönemden sonra ise herhangi bir tepki tespit edilememiştir. Diğer taraftan reel döviz kurunda meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında tasarruf başlangıçta negatif fakat artan bir tepki vermiştir. Dördüncü dönemden sekizinci döneme kadar bu tepki negatif fakat artan şekilde devam etmiştir. Sekizinci dönemden onuncu döneme kadar ise reel döviz kurunda meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında tasarruf pozitif fakat artan bir tepki göstermiştir.



Tüketimde ($lnCONS$) meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında reel döviz kuru ($lnRER$) başlangıçta tepki vermemiştir. Üçüncü dönemden altıncı döneme kadar başlangıçta pozitif artan bir tepki gösterirken daha sonra pozitif fakat azalan bir tepki vermiştir. Altıncı döneme gelindiğinde onuncu

döneme kadar devam eden negatif fakat azalan bir tepki eğilimi gözlenmiştir. Reel döviz kurunda meydana gelen bir standart hatalık şok karşısında ise tüketim birinci dönemden dördüncü döneme kadar negatif fakat azalan bir tepki vermiştir. Ancak dördüncü dönemden sonra başlangıç döneminin aksine negatif fakat artan bir tepki göstermiştir. Sonuç olarak Etki-Tepki analizi; PMG analizi, Granger nedensellik analizi ve Varyans ayrıştırması analiz sonuçlarında olduğu gibi Balassa-Samuelson hipotezini doğrulamaktadır. Etki-Tepki analizi sonucunda görüldüğü gibi görece verimlilikte meydana gelecek olan bir şok reel döviz kurunu önemli ölçüde etkilemektedir.

V. Sonuç ve Tartışma

Balassa-Samuelson hipotezinde, reel döviz kurunun değerlendirilmesinin temel unsurunun ticarete konu olan ve ticarete konu olmayan mal sektörlerinin verimliliğindeki artan fark olduğu belirtilmiştir. Bu çalışmada reel döviz kurunun belirlenmesinde görece verimlilik farklılıklarının etkisi incelenmeye çalışılmıştır.

Bu amaç doğrultusunda 10 yüksek orta gelirli ülkede Balassa-Samuelson Hipotezinin geçerliliği test edilmiştir. 10 yüksek orta gelirli ülkeye ait 1990-2015 dönemini kapsayan verilerden yararlanarak Pesaran vd. (1999)'nin ileri sürdüğü Panel ARDL yönteminin önerdiği Pooled Mean Group (PMG) tahmincisi uygulanmıştır. Elde edilen bulgular 10 yüksek orta gelirli ülkede Balassa-Samuelson Hipotezinin geçerli olduğunu göstermektedir. Görece verimlilikte meydana gelen %1 iyileşme 10 yüksek orta gelirli ülkede reel döviz kurunun %2.09 kadar değerlendirilmesine (real appreciation) yol açmaktadır. Elde ettiğimiz bu sonuçlar aynı zamanda varyans ayrıştırma ve etki-tepki fonksiyonları tarafından desteklenmektedir. Ayrıca Granger nedensellik analizine göre verimlilikten reel döviz kuruna tek yönlü bir nedensellik elde edilmiştir. Kontrol değişkeni olarak aldığımız tasarruf miktarında meydana gelen %1 birimlik artış yüksek orta gelirli ülkelerde reel döviz kurunun %0.50'e kadar değerlendirilmesine (real appreciation) neden olurken tüketim miktarında meydana gelen %1'lik bir artış yüksek orta gelirli ülkelerde reel döviz kurunun %1.20 kadar reel değer kaybına uğramasına (real depreciation) neden olmaktadır.

Bizim kurduğumuz model, Iyke ve Odhiambo'nun (2017) sonuçlarını doğrular niteliktedir. Ulaştığımız sonuca göre $\beta_1 = -2,09$ 'dur. Bu sonuç Iyke ve Odhiambo'nun elde ettiği sonuca benzer biçimde β_1 katsayısı negatiftir hem de istatistiksel olarak oldukça anlamlıdır. Elde ettiğimiz verimlilik katsayısına ait değer (β_1) Rapetti vd. (2011) tarafından yapılan tahmin sonucu ile aynıdır. Rapetti vd. (2011), para biriminin değer düşüklüğünün büyüme üzerindeki etkisinin gelişmekte olan ülkeler için önemli olduğunu ifade etmişlerdir. Reel döviz kurlarının yüksek ekonomik büyüme ile pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Gala (2008) tarafından yapılan tahmin sonucunda da β_1 katsayısı negatif olarak tahmin edilmiştir. Elde edilen katsayı 0,011 ve 0,0153 arasında değişmektedir ve oldukça anlamlıdır.

Verimlilik değişkenine ait kısa ve uzun dönem sonuçlar farklı çıkmıştır. Uzun dönemde verimlilik değişkeni anlamlı iken kısa dönemde anlamsız çıkmıştır. Bu sonuç Aguirre ve Calderon (2005)'un sonucu ile tutarlıdır. Aguirre ve Calderon (2005), reel döviz kuru ile görel verimlilik arasında uzun dönemli bir ilişki elde etmişlerdir. Ayrıca MacDonald ve Ricci (2005), dağıtım sektörünün reel döviz kuruna olan uzun dönem etkisini incelemişlerdir. Yapılan analizlerde çalışmamıza benzer şekilde dağıtım sektörlerindeki verimlilik artışı beraberinde rekabeti de arttırarak uzun dönemde reel döviz kurunun değerlendirilmesine yol açtığı sonucuna ulaşmışlardır.

Reel döviz kurunda meydana gelen değişimler ülkelerin rekabet gücünü önemli ölçüde etkilemektedir. Eğer bir ülkenin rekabet gücünde artış meydana gelmiş ise bu durum o ülkenin ihracat hacminin de artacağı anlamını taşımaktadır. İhracat hacminde yaşanacak bir artış ise ülkenin gelirini artırıcı yönde bir etki yaratabilir. Dolayısıyla verimlilikte meydana gelen pozitif yönlü değişimlerle ülkenin refahı da olumlu yönde değişecektir. Bu nedenle politika yapıcılar; emeğin verimliliğini, Ar-Ge harcamalarını, vb. verimlilik artırıcı politikaları uygulayarak ülkenin rekabet gücünü ve refahını artırma şansına sahip olabilirler.

Kaynaklar

- Aguirre, A. ve Calderón, C. (2005) “Real Exchange Rate Misalignments and Economic Performance”. *Documentos de Trabajo (Banco Central de Chile)*, (315), ss:1-49.
- Altunöz, U. (2014) “Balassa Samuelson Hipotezi: Türkiye Ekonomisi için Sınır Testi Yaklaşımı”. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), ss:107-122.
- Balassa, B. (1964) “The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal”. *Journal of Political Economy*. 72 (6), ss:584–596.
- Bağış, B. (2016) “Döviz kuru sistemleri”. Nadir Eroğlu, Hasan Dinçer ve Ümit Hacıoğlu (Ed.). *Uluslararası Finans Teori ve Uygulama*, 369-.
- Choudhri, E. U., ve Khan, M. S. (2005) “Real Exchange Rates in Developing Countries: Are Balassa-Samuelson Effects Present?”. *IMF Economic Review*, 52(3), ss:387-409.
- Choudhri, E. U., ve Schembri, L. L. (2010) “Productivity, the Terms of Trade, and the Real Exchange Rate: Balassa–Samuelson Hypothesis Revisited”. *Review of International Economics*, 18(5), ss:924-936.
- DeLoach, S. B. (2001) “More Evidence in Favor of the Balassa–Samuelson Hypothesis”. *Review of International Economics*, 9(2), ss:336-342.
- Drine, I. ve Rault, C. (2003) “Do Panel Data Permit the Rescue of the Balassa-Samuelson Hypothesis for Latin American Countries?”. *Applied Economics*, 35:3, ss:351-359.

- Drine, I., ve Rault, C. (2004) “Does the Balassa-Samuelson Hypothesis Hold For Asian Countries? An Empirical Investigation”. *Applied Econometrics and International Development*, Vol. 4, No. 4, ss:59-84.
- Dumitru, I., ve Jianu, I. (2009) “The Balassa–Samuelson Effect in Romania—the Role of Regulated Prices”. *European Journal of Operational Research*, 194(3), ss:873-887.
- Dumrongritikul, T. (2012) “Real Exchange Rate Movements in Developed and Developing Economies: A Reinterpretation of the Balassa-Samuelson Hypothesis”. *Economic Record*, 88(283), ss:537-553.
- Egert, B. (2002a) “Investigating the Balassa-Samuelson Hypothesis in Transition: Do We Understand What We See?”. *BOFIT Discussion Paper No. 6*, ss:1-40.
- Egert, B. (2002b) “Estimating the Impact of the Balassa–Samuelson Effect on Inflation and the Real Exchange Rate During the Transition”. *Economic Systems*, 26(1), ss:1-16.
- Egert, B., Drine, I., Lommatzsch, K., ve Rault, C. (2003) “The Balassa–Samuelson Effect in Central and Eastern Europe: Myth or Reality?”, *Journal of Comparative Economics*, 31(3), ss:552-572.
- Egert, B., Lommatzsch, K., ve Lahreche-Revil, A. (2006) “Real Exchange Rates in Small Open OECD and Transition Economies; Comparing Apples and Oranges?”. *Journal of Banking and Finance*, 30(12), ss:3393-3406.
- Enders, W. (1995) *Applied Econometric Time Series*. New York: Iowa State University.
- Faria, J. R., ve Leon-Ledesma, M. (2003) “Testing the Balassa–Samuelson Effect: Implications for Growth and the PPP”. *Journal of Macroeconomics*, 25(2), ss:241-253.
- Gala, P. (2008) “Real Exchange Rate Levels and Economic Development: Theoretical Analysis and Econometric Evidence. *Cambridge Journal of Economics*, 32(2), ss:273-288.
- Garcia-Solanes, J., ve Torrejon-Flores, F. (2009) “The Balassa-Samuelson Hypothesis in Developed Countries and Emerging Market Economies: Different Outcomes Explained”. *Economics, The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, Vol:3, 2009-2, ss:1-24.
- Im, K. L., Pesaran, M. H. ve Shin, Y. (2003) “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels”. *Journal of Econometrics*, 115, ss: 53–74.
- Granger, C. (1969) “Investigating Causal Relation by Econometric Models and Cross-Spectral Methods”. *Econometrica*, 37, ss:427-438.
- Ito, T., Isard, P., ve Symansky, S. (1999) “Economic Growth and Real Exchange Rate: An Overview of the Balassa-Samuelson Hypothesis in Asia”. In *Changes in Exchange Rates in Rapidly Developing Countries: Theory, Practice, and Policy Issues (NBER-EASE volume 7)*, University of Chicago Press, ss:109-132.

- Iyke, B.N., ve Odhiambo, N.M. (2017) "An Empirical Test of the Balassa-Samuelson Hypothesis: Evidence from Eight Middle-Income Countries in Africa". *Economic Systems*, 41(2), ss:297-304.
- Kofoğlu, İ.H., Küçükkale, Y. ve Yamak, R. (2017) "Kısa Vadeli Politika Faizi ile Çekirdek Enflasyon Oranları Arasındaki Dinamikler". *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Kongresi*, 20 – 22 Nisan 2017 / İstanbul, ss:876-898.
- Levin, A., Lin, C.F. ve Chu, C-S.J, (2002) "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties". *Journal of Econometrics*, ss:108, 1-22.
- Lopçu, K., Burgaç, A. ve Dülger, F., (2012) "Balassa Samuelson Hipotezi: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Sınama". *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(4), ss: 1-21.
- MacDanold, R. ve Ricci, L. (2005) "The Real Exchange Rate and the Balassa Samuelson Effect: the Role of the Distribution Sector". *Pasific Economic Review*, 10, 1, ss:29-48.
- Örnek, İ. (2009) "Türkiye’de Parasal Aktarım Mekanizması Kanallarının İşleyişi". *Maliye Dergisi*, Sayı 156, Ocak-Haziran 2009, ss:104-125.
- Pasaran, M. H., Shin, Y., ve Smith, R.P. (1999) "Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels". *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 94, No. 446, ss:621-634.
- Rapetti, M., Skott, P., ve Razmi, A. (2012) "The Real Exchange Rate and Economic Growth: Are Developing Countries Different?". *International Review of Applied Economics*, 26:6, ss:735-753.
- Rogoff, K., (1996) "The Purchasing Power Parity Puzzle". *Journal of Economic Literature* 2, ss:647–668 (XXXIV).
- Samuelson, P.A. (1964) "Theoretical Notes On Trade Problems". *Review of Economics and Statistics*, 46/2, ss:145-154.
- Wang, W., Xue, J., ve Du, C. (2016). The Balassa–Samuelson Hypothesis in the Developed and Developing Countries Revisited". *Economics Letters*, 146, ss:33-38.
- Yıldırım, A. (2007) "Samuelson-Balassa Hipotezi ve Reel Döviz Kuru: Türkiye, ABD, İngiltere, Fransa Ve Almanya İçin Sınanması". *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, Cilt: 44 Sayı:509, ss:9-20.

**TÜKENMİŞLİK SENDROMUNUN MUHASEBE MESLEK
MENSUPLARI AÇISINDAN İNCELENMESİ
(ERZİNCAN VE ERZURUM İLLERİNDE BİR ARAŞTIRMA)**

Selami GÜNEY*
Hüda AKDAG**

Alınış Tarihi: 16 Ocak 2018

Kabul Tarihi: 30 Mart 2018

Öz: Bu çalışmada Erzincan ve Erzurum illerindeki muhasebe meslek mensuplarının tükenmişlik sendrom düzeylerinin tespiti amaçlanmıştır. Bu amaçla katılımcılara Maslach tükenmişlik anketi uygulanmıştır. Gruplar arası karşılaştırmalarda Kruskal Wallis testi kullanılırken, iki grup arasındaki karşılaştırmalarda Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Bu bağlamda yapılan araştırma sonucunda kadınların tükenmişlik düzeylerinin erkek meslek mensuplarından daha yüksek olduğu ve demografik değişkenlere göre incelendiğinde yaşadığı ili Erzurum olan katılımcıların duygusal tükenmişlik algılarının yaşadığı ili Erzincan olan katılımcılardan daha yüksek olduğu görülmüştür.

Anahtar kelimeler: Tükenmişlik Sendromu, Muhasebe, Meslek

**AN INVESTIGATION OF BURNOUT SYNDROME IN TERMS OF
ACCOUNTING PROFESSIONALS (A RESEARCH IN ERZİNCAN AND
ERZURUM PROVINCES)**

Abstract: In this study, it is aimed to determine the burn out levels of the accounting profession members who work in Erzincan and Erzurum Provinces. For this purpose, Maslach burn out questionnaire was applied to the participants. The Kruskal Wal is test was used to make comparisons between the groups, while Mann Whitney U test was used to compare the differences between the two groups. In the study, it was found out that female accounting professionals experience higher burn out levels than their male counter parts. In the analysis of the demographic variables, participants who live in Erzurum province were found to have higher levels of emotional exhaustion than those living in Erzincan.

Keywords: Burnoutsyndrome, Accounting, Job

I. Giriş

Günümüzde çalışma hayatında karşılaşılan önemli sorunlardan biri olan tükenmişlik, kişiye, çalışma hayatına ve tüm topluma yansıttığı olumsuzluklar nedeni ile son yıllarda birçok çalışmaya konu olmuştur. Tükenmişlik; duygusal tükenme, duyarsızlaşma ve kişisel başarıda düşme olmak üzere üç evreden oluşan bir psikolojik sendrom'dur. Özellikle; insanlarla birebir iletişim içerisinde olan bireylerde ortaya çıkan tükenmişlik duygusu, muhasebe meslek

* Doç.Dr., Erzincan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

** Yüksek Lisans Öğrencisi, Erzincan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

mensuplarının da yaşadığı bir durum olup, çalışma performanslarını etkilediği görülmektedir.

Bu çalışmada Erzincan ve Erzurum illerinde faaliyet gösteren Serbest Muhasebeci ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlerin mesleki tükenmişlik durumunu yaşayıp yaşamadıklarını tespit etmek ve yaşıyorlarsa tükenmişlik düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

II. Tükenmişlik Kavramı ve Tükenmişlik Sendromu

Tükenmişlik kavramı ilk olarak 1974 yılında kullanılmıştır. Freudenberger'in yazdığı bir makale ile literatüre geçen kavram, mesleki açıdan bir tehlike olarak ifade edilmiştir (Freudenberger;1974: 25).

Bazı uzmanlara göre ise, tükenmişlik; insanlarla işi nedeniyle çok fazla iletişim içerisinde olan bireylerde görüldüğünü ve kişisel başarı hissinde düşme, duyarsızlaşma ve duygusal manada tükenme olarak tanımlanmaktadır(Maslachand Zimbardo;1982: 48).

Bu noktada, tükenmişliğin oluşumunda birçok faktörün etkili olabileceği görülmektedir. Bu faktörler arasında, bireysel, toplumsal, örgütsel ve diğer birçok unsur karşımıza çıkmaktadır.

A. Tükenmişlik Sendromunun Belirtileri

Tükenmişlik sendromunun en fazla kabul gören boyutlandırmasına bakıldığında; duygusal olarak tükenme durumu, duyarsızlaşma, kişisel başarıda noksanlığın ortaya çıkması karşımıza çıkmaktadır (Balcıoğlu, Memetali ve Rozant; 2008: 73).

Tükenmişlik sendromunun fiziksel, psikolojik, sosyal ve mesleki davranışsal belirtileri söz konusudur. Fiziksel belirtileri içerisinde; yorgunluk, enerji kaybı, uykusuzluk, kilo kaybı veya artışı, solunum güçlüğü, somatik ağrılara ilişkin yakınmalar, gastrointestinal sistem problemleri yer almaktadır. Psikolojik belirtileri kapsamında; Çökkün durum, ilgisizlik, anksiyete, azalan benlik saygısı, eleştirilere karşı aşırı duyarlılık durumu, karar verme yeteneğinde azalma gibi durumlar görülmektedir. Son olarak, sosyal ve mesleki davranışsal belirtileri olarak; kuruma karşı ilgisizlik, işten izin almaksızın erken ayrılmalar, işe sağlık sorunları nedeniyle devam edememe, işi bırakmaya ilişkin eğilim, hizmet verilen kişilere karşı değer vermeme durumu ön plana çıkmaktadır (Kaçmaz; 2005: 68).

B. Tükenmişliğe Etki Eden Faktörler,

Tükenmişliğe etki eden faktörler, genellikle bireysel ve örgütsel faktörler olmak üzere iki ana kategoride ele alınmaktadır. Örneğin, demografik özelliklerdeki farklılığın tükenmişlik sendromu üzerindeki etkisinin büyüklüğü kabul edilmektedir. Araştırmalara bakıldığında, kadınların erkeklere göre daha fazla tükendiği görülmektedir. Buna sebep olarak ise, kadınların içgüdülerine

dayalı olarak karşılardaki insanları gözetmeleri ve onlara önem vermeleri gösterilmektedir (Bayraktar ve Dağ; 1992: 135).

İlerleyen zamanlarda, tükenmişliğin yalnızca bireysel özelliklere dayalı olarak gelişmediği sonucuna varılmıştır. Bu görüş temelinde ise, tükenmişlik sendromu bireysel faktörlerden çok örgütsel kaynaklara dayalı olarak ortaya çıkan bir sorun olmaktadır. Yani birey, meslek ve iş ortamı gibi değişkenlerin etkisi altında kalarak tükenmişlik yaşamaktadır.(Çam,1992: 86).

C. Tükenmişlik Sendromunun Sonuçları

Tükenmişlik sendromunun bazı neticeleri söz konusu olmaktadır. Bunlar arasında, birey üzerindeki etkileri, aile hayatı üzerindeki etkileri, iş hayatı üzerindeki etkileri şeklindedir.

Bireysel sonuçlar içerisinde; kalp damar hastalıkları, dolaşım ve solunum sistemi hastalıkları, üreme sistemi, deri sistemi ve hareket sistemi hastalıkları ile karşılaşma riskinin artması, Migren ve psikolojik rahatsızlıklara yakalanma konusunda daha hassas olmaları ile sonuçlanabilmektedir.(Sabuncuoğlu; 2005:145)

Çalışma hayatı temelinde bakıldığında ise, tükenmişlik sendromu yaşayan bireyin, hizmet verdiği kişilere karşı duyarsızlaştığı görülmektedir. Etrafındaki insanları nesne olarak algılayan birey, Ortaya çıkan sıkıntılar içerisinde, nezaketsiz biçimde hizmet sunulması ve müşterilerin ihtiyaçlarına önem verilmemesi de ortaya çıkmaktadır.(Izgar;2001,231)

Tükenmişliğin ortaya çıkardığı neticelerden bir diğeri ise aile yaşamı içerisinde ortaya çıkan sıkıntılardır. Bu durum, aile içinde çatışmalara, bölünmelere ve parçalanmalara neden olmaktadır.

D. Tükenmişlik ile Mücadele Yöntemleri

Tükenmişlik sendromu ile başa çıkma konusunda, hem bireysel hem de örgütsel bazı yöntemler söz konusudur. Kişinin başladığı işin zorluklarını iyi kavraması ve ona göre hazırlıklı olması, performansını iyi kullanabileceği bir işi tercih etmesi, yardım almayı bilmeli, sorumluluklarının sınırını bilmeli, tatil ve dinlenme imkanlarını kullanmalı ve çalışma arkadaşları ile iş dışında da vakit geçirmelidir.(Maslachand Jackson;1981:99)

Örgütsel manada başa çıkma yolları arasında ise; çalışanların iş tanımlarının belirlenmesi ve yasal yollarla da tescillenmesi, düzenli olarak ekip içi toplantılar yapılması, hoşgörölü, katılımcı bir yönetim uygulanması, eğiti olanaklarının motivasyonu artırıcı nitelikte olması, stresle başa çıkma yöntemlerine ait eğitimlerin verilmesi sayılabilmektedir.(Balcıgolu, Memetali ve Rozant;2008:103)

E. Muhasebe Mesleği

Türkiye'de ilk olarak muhasebenin düzene girmesi, 1850 yılında, Kanunname-i Ticaret ile sağlanmıştır. Fransız Ticaret Kanunu'nun tercümesi niteliği taşımasından dolayı Fransız Muhasebe literatürünün etkisi altında

kalınmıştır.(İmamoğlu ve Altın;2012,122)

Günümüzde, Türkiye'de muhasebe mesleği 3568 Sayılı Kanun ile düzenlenmiştir. Eksiklerinin giderilmesi adına da birçok yönetmelik ve tebliğ ile desteklenmiştir.(Kutlu;2007,105)

F. Muhasebe Meslek Mensuplarının Sorunları

Tükenmişlik sendromunun en çok görüldüğü meslekler arasında, hemşirelik, doktorluk, öğretmenlik sayılabilmektedir. Tükenmişliğin tespit edilmesinde, insanlar ile daha fazla iletişim gerektiren meslekler gündeme gelmektedir.(Polatçı;2007:10)

2009 yılında yapılan bir çalışmaya göre, Kayseri'de gerçekleştirilen saha araştırmasında, muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik sendromunun olduğu ancak; tükenmişlik boyutlarının yüksek seviyelerde olmadığı tespit edilmiştir.(Nazlıoğlu;2009:170)

2010 yılında yapılan diğer bir çalışmaya göre ise, Türkiye genelinde 1494 muhasebe mensubu üzerinde araştırmaya gidilmiştir. Neticede, cinsiyetlere bağlı olarak duygusal tükenmede anlamlı bir farklılık ortaya çıkarken, diğer boyutlarda anlamlı bir farklılık gözlenmemiştir.(Ay ve Avşaroğlu;2010:55)

III. Tükenmişlik Sendromu İle İlgili Yapılan Araştırma

A. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmada Erzurum ve Erzurum illerinde faaliyet gösteren SM ve SMMM meslek mensuplarının mesleki tükenmişlik düzeylerinin tespiti amaçlanmıştır.

Bu araştırma çerçevesinde meslek mensuplarının meslekleri ile ilgili olarak düşüncelerinin belirlenmesi, ankete katılan meslek mensupları ile demografik özellikleri arasında bir ilişkinin olup olmadığı, mesleki özellikleri ile tükenmişlik düzeylerinin arasında ilişkinin olup olmadığının tespiti amaçlanmıştır.

B. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Bu araştırma Erzurum ve Erzurum illerinde yer alan Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odasına kayıtlı olan muhasebe meslek mensuplarını kapsamaktadır. Araştırmanın ana kütleliğini tespit etmek üzere (www.erzincanmsmmo.org.tr) ve Erzurum Serbest Muhasebe Mali Müşavirler Odasından alınan üye listelerinde Erzurum ve Erzurum merkezde olmak üzere faaliyetlerini sürdüren meslek mensuplarına ulaşılarak anket formlarının doldurulması sağlanmıştır. Bunun sonucunda Erzurum ve Erzurum merkezde toplam olarak 170 anket analiz edilmiştir. Anket kapsamına dâhil olan Erzurum ve Erzurum illerinde daha önce benzer bir çalışmanın yapılmamış olması bu araştırmanın yapılma sebeplerinden biridir. Araştırmanın kapsamı Erzurum ve Erzurum illeri ile 15 Mart 2017-10 Eylül2017 ile sınırlı tutulmuştur.

C. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma verilerinin elde edilmesinde kullanılan tükenmişlik ölçeği anket soruları, Maslach (1981) tarafından geliştirilen ve 1992 yılında Canan Ergin tarafından Türkçe'ye uyarlanan Maslach Tükenmişlik Ölçeğinden uyarlanmıştır.

Katılımcıların ankette belirtilen yargılara katılma derecelerini ölçmek amacıyla kullanılan 5'li Likert ölçeği ; "Her Zaman" 1, "Çoğu Zaman" 2, "Bazen" 3, "Çok Az" 4 ve "Hiç" 5 puan ile derecelendirilmiştir.

Tablo1. Erzurum ve Erzincan İlleri Muhasebe Meslek Mensuplarına Ait Demografik Özellik Dağılım Tablosu

DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER	ERZURUM		ERZINCAN	
	SAYI	YÜZDE	SAYI	YÜZDE
Cinsiyet				
KADIN	3	2,9	9	13,8
ERKEK	102	97,1	56	86,2
Yaş				
22-29	28	26,7	12	18,5
30-37	35	33,3	22	33,8
38-45	19	18,1	16	24,6
46 ve üzeri	23	21,9	15	23,1
Eğitim Düzeyi				
LİSE	8	7,6	1	1,5
ÖN LİSANS	15	14,3	16	24,6
LİSANS	73	69,5	44	67,7
LİSANSÜSTÜ	9	8,6	4	6,2
Medeni Durum				
EVLİ	85	81	53	81,5
BEKÂR	20	19	12	18,5
Mesleki Unvan				
SM	11	10,5	11	16,9
SMMM	94	89,5	54	83,1
Bu Meslekte Çalışma Süresi				
1-5 YIL	22	21	10	15,4
6-10 YIL	33	31,4	14	21,5
11-15 YIL	25	23,8	18	27,7
16-20 YIL	4	3,8	9	13,8
20 YIL VE ÜZERİ	21	20	14	21,5
Bu İşyerinde çalışma Süresi				
1 YILDAN AZ	7	6,7	1	1,5
1-5 YIL	22	21	16	24,6
6-10 YIL	38	36,2	16	24,6
11-15 YIL	17	16,2	11	16,9
16-20 YIL	4	3,8	8	12,3
20 YIL VE ÜZERİ	21	16,2	13	20

Tabloda verilen bilgiler ışığında ;

- Ankete katılan meslek mensuplarının büyük çoğunluğunu erkeklerin oluşturduğunu, anket kapsamındaki illerde bayanların azınlıkta olduğunu

- Erzincan ve Erzurum illerinde yaş dağılımları birlikte değerlendirildiğinde genel olarak dağılımın 30-37 yaş aralığında olduğu, genç olarak nitelendirebileceğimiz yaşta meslek mensuplarının çalıştığını

- Lisans mezunu oranları birbirine çok yakın olup, büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Buna göre; her iki ilde de eğitim düzeyinin yüksek olduğunu, meslek mensuplarında muhasebe mesleğinin ve sorumluluklarının bilincinde olduklarını

- Yaş analizinde de yaş dağılımının 30-37 arasında yoğunlaştığını ve buna paralel olarak da meslek mensuplarının çoğunluğunu genç evlilerin oluşturduğunu

- Erzurum ilinde SMMM'lerin oranı Erzurum ilinde Erzincan iline göre daha yüksektir. Böylece 3568 sayılı kanunda da belirtildiği gibi SMMM olabilmenin şartlarını taşıyarak yeterliliğini alan meslek mensuplarının sayısı Erzurum ilinde daha fazladır. SMMM oranının, lisans mezunlarından fazla olması, SMMM unvanına sahip olan meslek mensupları; lisans mezunlarının yanı sıra ön lisans ve lise mezunlarını içerdiğini belirterek anket kapsamındaki her iki ilde de meslek mensuplarının mesleki gelişimlerine önem verdikleri şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 2. *Muhasebecilerin Tükenmişlik Algılarına İlişkin Görüşlerinin Demografik Değişkenlere Göre İncelenmesi*

Tükenmişlik	Yaşadıkları İl	N	\bar{X}	SS	T	p
Duygusal	Erzincan	61	2,77	0,87	-2,219	0,028*
Tükenmişlik	Erzurum	105	3,10	0,94		
Kişisel Başarı	Erzincan	61	2,41	0,57	0,348	0,728
	Erzurum	105	2,37	0,63		
Duyarsızlaşma	Erzincan	61	3,35	0,73	-1,632	0,105
	Erzurum	105	3,55	0,81		

* İstatistiksel olarak anlamlıdır.

H₀: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları yaşadıkları ile göre farklılık göstermez.

H₁: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları yaşadıkları ile göre farklılık gösterir.

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile yaşadıkları il değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan bağımsız örneklem T-testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Kişisel başarı” ve “Duyarsızlaşma” boyutları ile yaşadıkları il değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

‘Duygusal tükenmişlik’ ortalamaları incelendiğinde ise duygusal tükenmişlik algıları yaşadıkları il değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($t=-2,219$; $p<0,05$).

Yaşadığı ili Erzurum olan katılımcıların duygusal tükenmişlik algılarının ($\bar{X}=3,10$) yaşadığı ili Erzurum olan ($\bar{X}=2,77$) katılımcılardan daha yüksek olduğu görülmüştür.

Tablo 3. Muhasebecilerin Tükenmişlik Alt Boyutlarına İlişkin Görüşlerinin Cinsiyet Değişkenine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları

Tükenmişlik	Cinsiyet	N	\bar{X}	SS	T	p
Duygusal Tükenmişlik	Kadın	23	3,25	1,14	1,253	0,221
	Erkek	143	2,94	0,88		
Kişisel Başarı	Kadın	23	2,39	0,68	-0,004	0,997
	Erkek	143	2,39	0,60		
Duyarsızlaşma	Kadın	23	3,71	0,77	1,536	0,126
	Erkek	143	3,44	0,78		

* İstatistiksel olarak anlamlıdır.

H_0 : Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları cinsiyetlerine göre farklılık göstermez.

H_1 : Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları cinsiyetlerine göre farklılık gösterir.

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile cinsiyet değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan bağımsız örneklem T-testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Kişisel başarı”, “Duygusal tükenmişlik” ve “Duyarsızlaşma” boyutları ile cinsiyet değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. ($P>0,05$)

Tablo 4. Muhasebecilerin Tükenmişlik Alt Boyutlarına İlişkin Görüşlerinin Medeni Durum Değişkenine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları

Tükenmişlik	Medeni Durum	N	\bar{X}	SS	T	p
Duygusal Tükenmişlik	Evli	118	2,93	0,90	1,497	0,136
	Bekâr	46	3,17	0,95		
Kişisel Başarı	Evli	118	2,34	0,59	1,687	0,094
	Bekâr	46	2,52	0,65		
Duyarsızlaşma	Evli	118	3,44	0,76	1,302	,195
	Bekâr	46	3,61	,79		

* İstatistiksel olarak anlamlıdır.

H₀: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları medeni durumlarına göre farklılık göstermez.

H₁: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları medeni durumlarına göre farklılık gösterir.

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile medeni durum değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan bağımsız örneklem T-testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Kişisel başarı”, “Duygusal tükenmişlik” ve “Duyarsızlaşma” boyutları ile medeni durum değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. (P>0,05)

Tablo 5. *Muhasebecilerin Tükenmişlik Alt Boyutlarına İlişkin Görüşlerinin Yaş Değişkenine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları*

Tükenmişlik	Yaş	N	\bar{X}	SS	F	p	Fark Scheffe
Duygusal Tükenmişlik	22-29 ⁽¹⁾	38	3,39	0,90	3,447	0,018*	1-2 1-4
	30-37 ⁽²⁾	57	2,89	0,82			
	38-45 ⁽³⁾	34	2,90	0,98			
	46 ve Üzeri ⁽⁴⁾	37	2,78	0,96			
Kişisel Başarı	22-29 ⁽¹⁾	38	2,59	0,60	4,334	0,006*	1-4
	30-37 ⁽²⁾	57	2,43	0,60			
	38-45 ⁽³⁾	34	2,38	0,62			
	46 ve Üzeri ⁽⁴⁾	37	2,11	0,52			
Duyarsızlaşma	22-29	38	3,66	0,73	1,112	0,346	
	30-37	57	3,48	0,77			
	38-45	34	3,43	0,81			
	46 ve Üzeri	37	3,34	0,82			

* İstatistiksel olarak anlamlıdır.

H₀: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları yaşlarına göre farklılık göstermez.

H₁: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları yaşlarına göre farklılık gösterir.

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile yaş değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan tek yönlü anova testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Duyarsızlaşma” boyutu ile yaş değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. (P>0,05)

Duygusal tükenmişlik ortalamaları incelendiğinde ise duygusal tükenmişlik algıları yaş değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir (F=3,447 ;p<0,05).

Duygusal tükenmişlik algısının yaş ile ilişkisi incelendiğinde farklılaşmanın kaynağını belirlemek amacıyla yapılan Scheffe testi sonucunda, ortalamalar incelendiğinde yaşı 22-29 aralığında olan katılımcıların duygusal tükenmişlik algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. (P=0,018)

Kişisel Başarı ortalamaları incelendiğinde ise kişisel başarı algıları yaş değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir (F=4,334 ;p<0,05).

Kişisel başarı algısının yaş ile ilişkisi incelendiğinde farklılaşmanın kaynağını belirlemek amacıyla yapılan Scheffe testi sonucunda, ortalamalar incelendiğinde yaşı 22-29 aralığında olan katılımcıların kişisel başarı algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. (P=0,006)

Tablo 6. Muhasebecilerin Tükenmişlik Alt Boyutlarına İlişkin Görüşlerinin Eğitim Düzeyi Değişkenine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Tükenmişlik	Eğitim Düzeyi	N	\bar{X}	SS	F	P	Fark Scheffe
Duygusal Tükenmişlik	Lise ⁽¹⁾	9	2,49	0,75	5,253	0,002*	2-4
	Önlisans ⁽²⁾	30	3,33	0,94			3-4
	Lisans ⁽³⁾	115	3,01	0,90			
	Lisansüstü ⁽⁴⁾	12	2,24	0,80			
Kişisel Başarı	Lise ⁽¹⁾	9	2,01	0,54	2,746	0,045*	2-4
	Önlisans ⁽²⁾	30	2,22	0,63			
	Lisans ⁽³⁾	115	2,44	0,58			
	Lisansüstü ⁽⁴⁾	12	2,60	0,66			
Duyarsızlaşma	Lise	9	3,41	0,64	1,868	0,137	
	Önlisans	30	3,58	0,83			
	Lisans	115	3,51	0,76			
	Lisansüstü	12	2,99	0,85			

* İstatistiksel olarak anlamlıdır.

H₀: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları eğitim düzeylerine göre farklılık göstermez.

H₁: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları eğitim düzeylerine göre farklılık gösterir..

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile eğitim düzeyi değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan tek yönlü anova testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Duyarsızlaşma” boyutu ile eğitim düzeyi değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. (P>0,05)

Duygusal tükenmişlik ortalamaları incelendiğinde ise duygusal tükenmişlik algıları eğitim düzeyi değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir (F=5,253 ;p<0,05).

Duygusal tükenmişlik algısının eğitim düzeyi ile ilişkisi incelendiğinde farklılaşmanın kaynağını belirlemek amacıyla yapılan Scheffe testi sonucunda, ortalamalar incelendiğinde eğitim düzeyi ön lisans olan katılımcıların duygusal tükenmişlik algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. (P=0,002)

Kişisel Başarı ortalamaları incelendiğinde ise kişisel başarı algıları eğitim düzeyi değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir (F=2,746 ;p<0,05).

Kişisel başarı algısının eğitim düzeyi ile ilişkisi incelendiğinde farklılaşmanın kaynağını belirlemek amacıyla yapılan Scheffe testi sonucunda, ortalamalar incelendiğinde eğitim düzeyi lisansüstü olan katılımcıların kişisel başarı algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. (P=0,045)

Tablo 7. Muhasebecilerin Tükenmişlik Alt Boyutlarına İlişkin Görüşlerinin Mesleki Ünvan Değişkenine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları

Tükenmişlik	Mesleki Ünvan	N	\bar{X}	SS	T	p
Duygusal Tükenmişlik	Sm	22	3,30	1,02	1,721	0,087
	Smmm	144	2,93	0,90		
Kişisel Başarı	Sm	22	2,43	0,80	0,378	0,769
	Smmm	144	2,38	0,57		
Duyarsızlaşma	Sm	22	3,58	0,63	0,672	0,502
	Smmm	144	3,46	0,80		

H₀: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları mesleki ünvanlarına göre farklılık göstermez.

H₁: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları mesleki ünvanlarına göre farklılık gösterir.

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile mesleki ünvan değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan bağımsız örneklem T-testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Kişisel başarı”, “Duygusal tükenmişlik” ve “Duyarsızlaşma” boyutları ile mesleki ünvan değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. (P>0,05)

Tablo 8 .Muhasebecilerin Tükenmişlik Alt Boyutlarına İlişkin Görüşlerinin Meslekteki Çalışma Süresi Değişkenine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Tükenmişlik	Meslekteki Çalışma Süresi	N	\bar{X}	SS	F	p	Fark Scheffe
Duygusal Tükenmişlik	1-5 Yıl	31	3,32	1,00	2,302	0,061	
	6-10 Yıl	46	3,10	0,73			
	11-15 Yıl	41	2,86	1,00			
	16-20 Yıl	12	2,60	0,63			
	20 ve Üzeri	36	2,81	1,00			
Kişisel Başarı	1-5 Yıl ⁽¹⁾	31	2,57	0,59	3,590	0,008*	1-5
	6-10 Yıl ⁽²⁾	46	2,52	0,59			2-5
	11-15 Yıl ⁽³⁾	41	2,34	0,67			
	16-20 Yıl ⁽⁴⁾	12	2,42	0,45			
	20 ve Üzeri ⁽⁵⁾	36	2,10	0,51			
Duyarsızlaşma	1-5 Yıl	31	3,65	0,75	0,596	0,666	
	6-10 Yıl	46	3,45	0,72			
	11-15 Yıl	41	3,50	0,90			
	16-20 Yıl	12	3,29	0,65			
	20 ve Üzeri	36	3,42	0,79			

* İstatistiksel olarak anlamlıdır.

H₀: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları meslekteki çalışma süresine göre farklılık göstermez.

H₁: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları meslekteki çalışma süresine göre farklılık gösterir..

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile meslekteki çalışma süresi değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan tek yönlü anova testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Duygusal tükenmişlik” ve “Duyarsızlaşma” boyutu ile meslekteki çalışma süresi değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. (P>0,05)

Kişisel Başarı ortalamaları incelendiğinde ise kişisel başarı algıları meslekteki çalışma süresi değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir (F=3,590 ;p<0,05).

Kişisel başarı algısının meslekteki çalışma süresi ile ilişkisi incelendiğinde farklılaşmanın kaynağını belirlemek amacıyla yapılan Scheffe testi sonucunda, ortalamalar incelendiğinde meslekteki çalışma süresi 1-5 yıl olan katılımcıların kişisel başarı algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. (P=0,008)

Tablo 9. Muhasebecilerin Tükenmişlik Alt Boyutlarına İlişkin Görüşlerinin İşyerindeki Çalışma Süresi Değişkenine Göre Farklılaşma Durumuna Ait Tek Yönlü Anova Testi Sonuçları

Tükenmişlik	İşyerindeki Çalışma Süresi	N	\bar{X}	SS	F	p	Fark Scheffe
Duygusal Tükenmişlik	1 Yıldan az	7	3,55	0,88	0,971	0,437	
	1-5 Yıl	38	3,10	1,01			
	6-10 Yıl	52	2,91	0,74			
	11-15 Yıl	28	2,92	1,00			
	16-20 Yıl	12	3,10	0,88			
	20 Yıl ve üzeri	29	2,82	1,06			
Kişisel Başarı	1 Yıldan az ⁽¹⁾	7	2,66	0,43	2,440	0,037*	2-6
	1-5 Yıl ⁽²⁾	38	2,56	0,66			
	6-10 Yıl ⁽³⁾	52	2,43	0,54			
	11-15 Yıl ⁽⁴⁾	28	2,33	0,69			
	16-20 Yıl ⁽⁵⁾	12	2,28	0,48			
	20 Yıl ve üzeri ⁽⁶⁾	29	2,11	0,55			
Duyarsızlaşma	1 Yıldan az	7	3,67	0,73	0,638	0,671	
	1-5 Yıl	38	3,57	0,81			
	6-10 Yıl	52	3,40	0,66			
	11-15 Yıl	28	3,49	0,95			
	16-20 Yıl	12	3,69	0,81			
	20 Yıl ve üzeri	29	3,34	0,79			

* İstatistiksel olarak anlamlıdır.

H₀: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları işyerlerindeki çalışma süresine göre farklılık göstermez.

H₁: Muhasebecilerin tükenmişlik algıları alt boyutları işyerlerindeki çalışma süresine göre farklılık gösterir.

Araştırmaya katılan muhasebecilerin tükenmişlik algıları ölçeği alt boyutları ile işyerlerindeki çalışma süresi değişkeninin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemeye yönelik yapılan tek yönlü anova testi sonucunda tükenmişlik ölçeği alt boyutlarından “Duygusal tükenmişlik” ve “Duyarsızlaşma” boyutu ile işyerindeki çalışma süresi değişkeni arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. (P>0,05)

Kişisel Başarı ortalamaları incelendiğinde ise kişisel başarı algıları işyerindeki çalışma süresi değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir (F=2,440 ;p<0,05).

Kişisel başarı algısının işyerindeki çalışma süresi ile ilişkisi incelendiğinde farklılaşmanın kaynağını belirlemek amacıyla yapılan Scheffe testi sonucunda, ortalamalar incelendiğinde işyerindeki çalışma süresi 1-5 yıl olan katılımcıların kişisel başarı algılarının daha yüksek olduğu görülmektedir. (P=0,037)

IV. Sonuç

Tükenmişlik sendromunun muhasebe meslek mensupları üzerinde etkilerinin Erzincan ve Erzurum illerinde faaliyet gösteren meslek mensupları üzerinde incelendiği bu araştırma; meslek mensuplarının faaliyetlerinde iletişim önemini bir kez daha göz önüne sermektedir.

Yapılan araştırma sonuçlarına göre muhasebecilik mesleğinde kadın meslek mensuplarının tükenmişlik düzeyinin daha yüksek oranda görülmesi mesleği icra eden kadın meslek mensuplarının yaşadığı sorunları gündeme getirme gerekliliğini göstermektedir.

Meslek mensuplarının tükenmişlik seviyelerini belirleyen araştırmanın bir diğer sonucu ise lisans eğitim düzeyine sahip meslek mensuplarında işten uzaklaşma ve tükenmişliğin daha sık görülmesidir.

Araştırma kapsamında bulunduğu kuruma en yüksek katkıyı sunduğuna inanan meslek mensupları 1-5 yıl arası çalışanlar olarak tespit edilmiştir. Aynı zamanda 22-29 yaş arası meslek mensuplarında duygusal tükenmişlik ve başarı algısının da yüksek olduğu görülmektedir

Sonuç olarak muhasebe meslek mensuplarında tükenmişlik algısının oluşumuna neden olan pek çok faktör olduğu görülmektedir. Özellikle araştırma kapsamında Erzurum ve Erzincan illerinde gerçekleşen araştırma sonuçlarına göre; duygusal tükenmişlik algılarında anlamlı bir farklılık olup Erzurum'da faaliyet gösteren meslek mensuplarının duygusal tükenmişlik algıları Erzincan'a kıyasla daha yüksek çıkarken, kişisel başarı ve duyarsızlaşma açısından incelendiğinde ise iki il arasında anlamlı bir farklılık saptanmamıştır. Duygusal tükenmişlik farklılıklarının nedenlerinin arasında nelerin yer alabileceği ile ilgili olarak meslek mensuplarının hizmet verdikleri mükellef profillerinin incelenmesi, çalışanların sosyal- iş yaşamı dengelerinin değerlendirilmesi durumun daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

Bu sebeple; meslek mensuplarının tükenmişlik algısını etkileyen faktörleri ortadan kaldıracak eğitim ve gelişim programları ile meslek mensuplarının desteklenmesi mesleklerinde verimlilik ve süreklilik sağlaması açısından oldukça önem arz etmektedir.

Kaynaklar

- Ay, M. ve Avşaroğlu, M.(2010). Muhasebe Çalışanlarının Mesleki Tükenmişlik, İş Doyumu ve Yaşam Doyumlarının İncelenmesi, Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, Sayı: 7(1).
- Balcıoğlu,İ.,Memetalı, S. ve ROZANT, R.,(2008) Tükenmişlik Sendromu, Dirim Tıp Gazetesi, İstanbul.
- Çam, O.,(1992), Tükenmişlik Envanterinin Geçerlilik ve Güvenilirliğinin Araştırılması , 7. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları, Hacettepe Üniversitesi, (Editörler: R. Bayraktar ve İ. Dağ), Ankara.
- Ergin, C., (1992) , Doktor ve Hemşirelerde Tükenmişlik ve Maslach Tükenmişlik Ölçeği'nin Uyarlanması , 7. Ulusal Psikoloji Kongresi Bilimsel Çalışmaları, Hacettepe Üniversitesi, (Editörler: R. Bayraktar ve İ. Dağ), Ankara.
- Freudenberg, H. J.,(1974) StaffBurn-Out", Journal of SocialIssues, Vol. 30, No. 1
- Izgar, H.,(2001),Okul Yöneticilerinde Tükenmişlik, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara
- İmamoğlu, A., ve Altun, N. S., (2012).Genel Muhasebe, Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Düzce.
- Kaçmaz, N.,(2005) Tükenmişlik Sendromu , İstanbul Tıp Fakültesi Dergisi,Sayı: 68.
- Kutlu, Hüseyin Ali, (2007). Muhasebe Meslek Mensupları ve Çalışanlarının Etik İnkilemleri, Kafkas üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sayı: 105.
- Maslach C, Jackson S. E.,(1981)TheMeasurement of ExpenencedBurnout, Journol of OccupotionalBehaviour, Sayı:2.
- Maslach, J. andZimbardo, P. G.,(1982) Burnout – TheCost of Caring, Prentice-Hall, Inc., EnglewoodCliffs, New Jersey.
- Nazlıoğlu, E. H. (2009) Muhasebe Meslek Mensuplarında Tükenmişlik Sendromu Üzerine Bir Araştırma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Polatçı, S. (2007) Tükenmişlik Sendromu ve Tükenmişlik Sendromuna Etki Eden Faktörler (Gaziosmanpaşa Üniversitesi Akademik Personeli Üzerinde Bir Analiz)", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Sabuncuoğlu, Z. ve Tüz, M.,(2005) Örgütsel Psikoloji, Alfa Aktüel Basım Yayım, Bursa.

DUYGUSAL VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLERİN ÖRGÜTSEL TUTUM VE DAVRANIŞLAR ÜZERİNDEKİ ROLÜ

Vildan Hilal AKÇAY*

Alınış Tarihi: 24 Ocak 2018

Kabul Tarihi: 09 Mart 2018

Öz: Bu çalışmanın amacı örgütsel tutum ve davranışlar ile çalışanların sahip oldukları duygusal ve psikolojik faktörler arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu amaçla yapılan araştırmaya İstanbul ve Ankara illerinde çeşitli sektörlerde farklı organizasyon ve düzeylerde çalışan 202 kişi katılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek amacıyla korelasyon ve hiyerarşik regresyon analizleri yapılmıştır. Sonuçta bütün değişkenler arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiş olup; gerek pozitif duygusal yatkınlık ve gerekse psikolojik sermayenin, örgütsel sinizm ve rol ötesi performansı anlamlı bir şekilde yordadığı bulgularına ulaşılmıştır. Pozitif duygusal yatkınlığın, psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm arasındaki ilişki arasında aracı rolü olmadığı fakat psikolojik sermaye ile rol ötesi performans arasında kısmi aracılık üstlendiği tespit edilmiştir. Sonuç ve tartışma bölümünde bu bulguların olası gerekçeleri tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Rol Ötesi Performans, Örgütsel Sinizm, Psikolojik Sermaye, Pozitif Duygusal Yatkınlık

THE ROLE OF AFFECTIVE AND PSYCHOLOGICAL FACTORS ON ORGANISATIONAL ATTITUDES AND BEHAVIORS

Abstract: The purpose of this study is to examine the role of trait-like affective factors and state-like psychological factors on organisational attitudes and behaviors. To examine these relationships we studied 202 employees from a broad cross section of organizations in İstanbul and Ankara. To increase external validity of the results, we draw the sample from multiple organizations and industries. It was found that after controlling demographic variables, employees' state-like psychological capital is positively related to desired positive affectivity and extra-role performance, negatively related to undesired organizational cynicism. Also, it was found that the positive affects mediated the relationship between psychological capital and extra role performance. Finally, the implications and limitations of the study were discussed.

Keywords: Extra Role Performance, Organizational Cynicism, Psychological Capital, Positive Affect

I. Giriş

Örgütsel tutum (sinizm, iş tatmini, örgütle özdeşleşme, örgüte ve işe bağlılık gibi) ve davranışlar (rol ötesi performans, rol ötesi olumsuz iş davranışları, görev performansı gibi), örgüt psikolojisi içerisinde ortaya çıkışı ve sonuçları itibarıyla sıklıkla incelenen değişkenlerdir. Çalışanların çalıştıkları örgüte yönelik tutumlarının incelenmesi, tutumların davranışlar ile ilişkili ve bunların yordayıcısı olduğu inancından kaynaklanmaktadır (Fishbein and

* Dr. Öğretim Üyesi, Gazi Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu

Ajzen, 1975). Bu çalışmada örgüte yönelik tutum ve davranış değişkenleri incelenirken bu inancın yanı sıra; psikolojik ve duygusal faktörler araştırmaya dâhil edilirken, işyerinde pozitif faktörlerin pozitif sonuçlar doğuracağı fikrinden yola çıkılmıştır. Son yıllarda yapılan araştırmalar da erdemlilik, şefkat, umut, psikolojik sermaye gibi pozitif faktörlerin örgütler açısından önemini vurgular niteliktedir (Ör; Avey vd.2010, Wright ve Cropanzano, 2007; Akçay, 2011; Cameron, Bright ve Caza, 2004). Psikolojik sermaye, bu çalışmadaki diğer değişkenler arasında nispeten yeni bir kavramdır. Psikolojik sermaye kavramı örgütsel davranış alanında incelenmeye başlanmadan önce; bileşenleri olan özyeterlilik, umut, iyimserlik ve esneklik kavramları ayrı ayrı araştırmalara konu edilmiştir. Sonrasında araştırmacılar hem kavramsal olarak (Luthans ve Youssef, 2007; Luthans vd. 2007b) hem de deneysel olarak (Luthans vd, 2007a; Luthans vd., 2007b, Avey, Luthans ve Youssef, 2010; Akçay, 2011; Akçay, 2012; Akçay 2014) psikolojik sermayenin bir şemsiye kavram olduğunu ortaya koyan çalışmalar yapmak suretiyle örgütsel davranış ve örgüt psikolojisi literatürüne çok boyutlu bir kavram kazandırmışlardır.

Bu çalışmada, psikolojik sermayenin yanı sıra, pozitif duygusal yatkınlık değişkeni (Bknz. Lord, Klimoski ve Kanfer, 2002; Staw, Sutton ve Pelled, 1994) de incelenmek suretiyle çalışanların sahip oldukları pozitif gücün örgütsel tutum ve davranışlarını ne ölçüde ve nasıl yönlendireceği tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada izlenen süreçte; çalışanların örgütlerine yönelik sinik tutum ve rol ötesi performansları üzerinde psikolojik sermayelerinin etkisinin, pozitif duygusal yatkınlıkları vesilesiyle olup olmadığını belirlemek için aracılık rolü incelenmiştir. Böylece Fineman (2006) ve Hackman'ın (2009) yaptıkları eleştirilerde dikkat çektikleri üzere, bu araştırmanın, birçok araştırmada olduğu gibi, sadece bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki doğrusal ilişkinin incelendiği bir araştırma olmakla kalmaması için; bağımlı değişkenlerin öncülleri tespit edilirken, bu öncüller ile bağımlı değişkenler arasındaki ilişkinin nasıl ortaya çıktığını, hangi durumlarda güçlü ya da zayıf olduğunu ortaya koyacak aracı değişkeni de hesaba katan bir inceleme yapılmaya çalışılmıştır. Dolayısıyla araştırmanın amacı, örgütsel tutum ve davranışlar ile psikolojik sermaye arasındaki ilişkilerin incelendiği gelişen araştırmalar dizisine, pozitif duygusal yatkınlığın aracı rolünün de incelendiği bir yeni araştırmayı eklemek suretiyle literatüre bu manada bir katkı sağlamak ve gerek iş hayatında bilfiil faaliyet gösteren her kademedeki, bilhassa İnsan Kaynakları Yönetim kademesinde çalışanlara ve gerekse akademisyen ve öğrencilere faydalı olması umulmaktadır.

II. Teorik Altyapı

A. Psikolojik sermaye ve örgütsel sinizm ilişkisi

Örgütsel davranış alanında, çalışanların pozitif duyguları ile performansları arasındaki ilişkinin incelendiği çeşitli çalışmalar yapılmaya başlanmadan önce bu alandaki genel bakış açısının, pozitiften ziyade negatif

özellik arzettiği görülmektedir (Staw vd., 1994). Zira odaklanılan konular çoğunlukla negatif nitelikli olup, örneğin “olumlu stres” yerine “stres ve psikolojik yıpranma”, “performans güçlendirme” yerine “değişime karşı direnç” gibi konular üzerinde durulmuştur. 20. yüzyılın son yıllarında pozitif psikoloji konusunda yapılan çalışmalar araştırmacıları, bu pozitif bakış açısının örgütsel davranışa nasıl uyarlanabileceği hususunda düşünmeye sevk etmiştir. Mikro düzeyde bir pozitif yaklaşımla, örgütlerde çalışanların performanslarının artırılması için güçlü yönlerinin ve psikolojik kapasitelerinin durağan değil, geliştirilebilir olduğuna dikkat çekilmiştir. Böylece işyerinde “güçlü ve pozitif yönleri odaklanarak yönetim” şeklinde uygulamalarda yerini alan pozitif psikoloji, pozitif örgütsel davranışı da beraberinde getirmiştir. Pozitif örgütsel davranış yaklaşımı, çalışanlarda var olan pozitif gücü ve psikolojik sermaye unsurlarını ölçmeye, geliştirmeye ve yönetmeye çalışmak suretiyle, işyerinde performansta iyileşmeleri hedefleyen bir yaklaşımdır (Luthans, 2002).

Örgütsel davranış alanında olay ve süreçlere daha pozitif bakan bir yaklaşıma ihtiyaç duyulması ile önem kazanan ve gelişime açık bir anlayışı benimseyen pozitif örgütsel davranış, “Pozitif örgütsel davranışın ölçüleceği psikolojik sermaye unsurları nelerdir?” sorusunu beraberinde getirmiştir. Böylelikle geleneksel sermaye türlerine ek olarak “psikolojik sermaye” kavramı literatüre girmiştir (Luthans, 2002; Luthans vd. 2007b).

Psikolojik sermaye; sosyal sermaye ve insan sermayesinin ötesinde, çalışanların kimi tanıdığı ya da neyi bildiği ile değil, “kendisini nasıl algıladığı ve tanımladığı” ile ilgilidir. Çalışanların kendilerini nasıl algıladıkları ve tanımladıkları sorusuna cevap aranırken ölçülmesi gereken özellikler, pozitif psikolojik sermayenin temel bileşenlerini oluşturur. Bu bileşenler özyeterlilik, umut, esneklik ve iyimserliktir. Özyeterlilik, bireyin, belli bir görevi başarıyla yerine getirmede kendisini yeterli hissetmesi ve kendisine güvenmesi; umut, hedefe ulaşmak için azimli olması ve gerektiği takdirde hedefe ulaştıracak yeni yollar bulması; iyimserlik, şimdi ve gelecekte başarılı olacağına ilişkin iyimser bakış açısına sahip olması; esneklik ise tüm olumsuzluklardan kurtulmak için gerekli esnekliğe sahip olmasıdır (Luthans ve Youssef, 2004). Bu unsurların ortak özelliği, ölçülebilir, geliştirilebilir ve performans üzerinde etkili olmasıdır. Bu özellikleri itibarıyla da kişisel gelişim literatüründeki pozitif düşünce gücü gibi kavramlardan, beş büyük kişilik özelliği gibi sabit ve pozitif nitelikteki kişilik özelliklerinden farklılık arz etmektedir (Nelson ve Cooper, 2007; Luthans vd., 2006; Wright ve Cropanzano, 2004). Söz konusu bu dört bileşen bakımından donanımlı olan bir çalışan, diğer bir ifadeyle psikolojik sermayesi yüksek olan bir çalışan; iddialı görevleri yerine getirme ve başarmak için gerekli çabayı göstermek hususunda kendisine güvenir (özyeterlilik), yaptığı işte halihazırda ve gelecekte başarılı olacağına dair pozitif bir beklenti içindedir (iyimserlik), amaçlarına ulaşma hususunda isteklidir ve karşılaşılabileceği olası engelleri öngörebilir ve amacına götüreceği alternatif yolları proaktif olarak belirleyebilir (umut), karşılaştığı problem ya da güçlük karşısında hızlı çözüm

üretebildiği ve kendisini toparlayabildiği için eskisinden daha yüksek performans sergileme potansiyeline sahiptir (esneklik) (Luthans vd., 2007b).

Bu bileşenlerin meydana getirdiği üst kavram olan psikolojik sermaye, ölçülebilir ve geliştirilebilir nitelikte olup, şimdiye kadar yapılan araştırmalara göre işle ve örgütle ilgili çeşitli tutumsal ve davranışsal değişkenlerle ilişkilendirilmiştir. Yakın tarihlerde yapılan çalışmalara göre bu değişkenler arasında çalışanların performansı (Peterson vd., 2011, Norman vd., 2010; Luthans vd., 2008; Luthans vd., 2007a), iş tatmini (Akçay, 2012; Luthans vd., 2008; Luthans vd.,2007a), örgüte sadakat (Luthans vd., 2008), rol ötesi performans (Nafei, 2015; Sharma ve Sharma, 2015; Norman vd., 2010), örgütsel sinizm (Avey vd., 2010), işten ayrılma niyeti ve rol ötesi olumsuz iş davranışları (Avey vd., 2010; Norman vd., 2010), örgütsel bağlılık (Norman vd., 2010), işe devamsızlık (Avey vd., 2006), yaratıcılık performansı (Sweetman, 2011) değişkenleri yer almaktadır. Yapılan araştırmalarda aynı zamanda, üst kavram olan psikolojik sermayenin, alt bileşenlerinin her birine nazaran yukarıdaki iş çıktılarına daha iyi yordadığı bulgusuna varılmıştır. Bu iş çıktılarından pozitif olanlar ile (rol ötesi performans, örgütsel bağlılık, iş tatmini, performans gibi) psikolojik sermaye arasında pozitif ilişki, negatif olanlarla ise (örgütsel sinizm, rol ötesi olumsuz iş davranışları, işe devamsızlık gibi) negatif ilişki olduğu yönünde bulgular çoğunluktadır. Avey ve arkadaşları (2011), literatürdeki bu ilişkileri inceleyen 51 adet birbirinden bağımsız çalışmayı ele alarak yaptıkları meta analizinde, psikolojik sermaye ile performans, çeşitli örgütsel tutum ve davranışlar arasındaki ilişkileri incelemiştir. Bu analize göre psikolojik sermaye ile arzu edilen örgütsel tutumlar (iş tatmini, örgütsel bağlılık, psikolojik iyi olma gibi) ve arzu edilen örgütsel davranışlar (rol ötesi performans gibi) ve performans arasında anlamlı pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanısıra psikolojik sermaye ile arzu edilmeyen örgütsel tutumlar (örgütsel sinizm, işten ayrılma niyeti, iş stresi ve anksiyete gibi) ve arzu edilmeyen örgütsel davranışlar (rol ötesi olumsuz iş davranışları gibi) arasında anlamlı negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Avey vd.nin (2011) yaptığı çalışmadan elde edilen bu bulgular ve yukarıda belirtilen diğer araştırma bulguları bize, araştırmamızın hipotezlerini oluştururken ışık tutacaktır.

Bu araştırmanın birinci hipotezi psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm arasındaki ilişki üzerinedir. Örgütsel sinizm konusu, özellikle 1990'lı yıllardan bu yana araştırmalara konu olan değişkenlerden biridir. Teorik temelleri beklenti, atıfta bulunma, tutum, sosyal değişim, duygusal olaylar ve sosyal güdülenme teorilerine dayanan örgütsel sinizm kavramı, “örgütün dürüstlükten yoksun olduğu inancına ve örgüte yönelik olumsuz duygulara bağlı olarak ortaya çıkan aşağılayıcı ve eleştirel davranışta bulunma eğilimi” olarak tanımlanmaktadır (Dean vd., 1998). Örgütsel sinizm, bir tutum olarak kavramsallaştırıldığı için üç boyuttan oluşmaktadır. *Biliş boyutu*; sinizmin, bireyin çalıştığı örgütün dürüstlükten yoksun olduğu inancına, dolayısıyla

örgütün resmi beyanlarının ciddiye alınamayacağına, çalışanların kendi menfaatleri doğrultusunda ilişkiler kurduklarına ve davranışlarının tutarsız ve güvenilmez olduğu düşüncesine ilişkin boyuttur. *Duygu boyutu*; sinizmin, bireyin çalıştığı örgüte yönelik hissettiği küçümseme, nefret, heyecan, üzüntü, öfke gibi duygulara ilişkin boyuttur. *Davranış boyutu*; sinizmin, bireyin yukarıda bahsedilen duygu ve inançlar doğrultusunda çalıştığı örgüte karşı olumsuz tavrını davranışlarına yansıtmasına ilişkin boyuttur. Örgütlerde en belirgin sinik davranışlar; örgütü eleştirmek, alaycı mizah (Brandes, 1997), imalı bakışmalar ve gülüşmelerdir (Brandes ve Das, 2006: 240).

Örgütsel sinizm konusunda yapılan araştırmalar incelendiğinde, çalışanların örgütlerine yönelik sinik tutumları ile ilişkilendirilen rol ötesi performans, tükenmişlik, kişi-rol çatışması, işten çıkarılma olasılığı, örgüte güven, algılanan örgütsel destek, demografik faktörler, kişilik özellikleri gibi gerek kişisel gerekse örgütten kaynaklanan birçok sebep olduğu; bununla birlikte bu çalışmalardan elde edilen bulgular arasında tutarlılık olmadığı görülmektedir (Tartışma için bkz. Akçay, 2017a, Akçay, 2017b). Psikolojik sermaye ve ilgili kavramlar ile örgütsel sinizm arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalar (Avey vd., 2010; Avey vd., 2011) ise sonuçları itibarıyla tutarlı olup, psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm arasındaki beklenen negatif ilişkiyi desteklemektedir. Psikolojik sermayeleri yüksek olan çalışanların kurumlarına yönelik sinik tutumlarının düşük düzeyde olması beklenir. Bu beklenti temelde, psikolojik sermayenin her bir bileşeninin başarıyı hedeflemesi dolayısıyla doğası itibarıyla pozitif yönlü olmasına dayanır. Bu beklentinin sebeplerinden bir diğeri de amaçlarına ulaşma noktasında motive olmuş (umutlu) çalışanların sahip oldukları umudun, sinizmin beraberinde getirdiği umutsuzluğa düşme ve pes etmenin aksine azimli olmalarını sağlamasıdır (Avey vd., 2010). Ayrıca umutlu insanlar amaçlarına ulaştıracak alternatif yolları önceden hazırlama becerisine sahip olduklarından, işyerinde engellerle karşılaştıklarında bile çok az negatif duygusallık yaşarlar (Snyder vd., 2000). Avey vd.nin (2011) yaptıkları meta analiz kapsamındaki çalışmalardan elde ettikleri bulgulara göre, aksilikler ve problemler karşısında esnek/dirençli ve geleceğe yönelik iyimser bakış açısına sahip olmalarından dolayı psikolojik sermayeleri yüksek olan çalışanların örgütsel değişimler karşısında daha az sinik tepki gösterdikleri belirtilmiştir. Bu açıklamalar ışığında araştırmanın birinci hipotezi aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

H₁: Psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm arasında negatif ilişki vardır.

B. Psikolojik sermaye ve rol ötesi performans ilişkisi

Bu araştırmanın ikinci hipotezi psikolojik sermaye ile rol ötesi performans arasındaki ilişki üzerinedir. Rol ötesi performans, Smith ve arkadaşları (1983) tarafından ortaya çıkarılan; çalışanların gönüllü olarak ortaya koydukları, iş ya da görevleri için zorunlu olmayan, diğer çalışanlara yardım

etme niyeti ya da vicdanlı olma ve örgütü destekleme gibi biçimsel rollerinin ötesindeki davranışlar/performans olarak tanımlanmaktadır. Rol ötesi performans, biçimsel ödül ve terfi süreçlerinde değerlendirmeye alınmayan davranışlardan oluşur (Organ, 1988). Geleneksel iş performansının ötesinde olan bu davranışlar, literatürde 'rol ötesi performans' kavramının yanısıra, 'prososyal davranış', 'örgütsel vatandaşlık davranışı', 'bağlamsal performans', 'ekstra rol davranışları' ve 'işyerinde pozitif sosyal davranışlar' adı altında da incelenmiştir. Farklı adlarla ele alınan rol ötesi performans kavramı, yaygın olarak Organ (1988) tarafından oluşturulan beş boyutu ile incelenmektedir. Bu boyutlar diğergamlık, centilmenlik, sivil erdem, nezaket ve vicdanlılık/vazifeşinaslıktır. Diğergamlık; sosyal duyarlılık gereği, diğer kişilere yardım etmeye, işle ilgili sorunların ortaya çıkmasına engel olmaya (Organ, 1988), tecrübeli çalışanların işe yeni başlayanlara yardım etmesine dair gönüllü davranışları ifade eder (George ve Jones, 1997). Centilmenlik; işle ilgili kaçınılmaz nitelikteki zorluk ve problemleri şikayet etmeden kabul etmeyi ifade eder (Podsakoff vd., 2000). Sivil erdem; örgütün gelişimine katkı sağlamaya yönelik sorumluluk alma, karar ve toplantılara katılma biçiminde ortaya çıkan davranışları ifade eder (Thompson ve Werner, 1997). Nezaket; yine sosyal duyarlılık gereği, sergilenecek olan bir davranışın, diğer çalışanları nasıl etkileyeceği hususunda düşünceli olmaya, karar alırken ya da iş yaparken diğerlerini bilgilendirmeye yönelik davranışları ifade eder (Podsakoff vd., 2000). Vicdanlılık/vazifeşinaslık ise, çalışanların disiplinli bir şekilde, işlerini özümseyerek ve kurallara uygun biçimde yapmalarına dair davranışları ifade eder (Barksdale ve Werner, 2001).

Gönüllülük esasına dayanan rol ötesi performansın, psikolojik sermayesi yüksek olan bireyler tarafından daha çok sergileneceği beklenir. Çünkü rol ötesi performans, doğası gereği, pozitif olmanın bir sonucudur. Şöyle ki, gerek çalışma arkadaşlarına yönelik olsun (örneğin işe yeni giren bir çalışma arkadaşına yardımcı olmak adına geç vakte kadar çalışmak), gerekse örgüte yönelik olsun (örneğin zorunluluk olmamasına rağmen örgütteki etkinliklere katılmak ya da işverene destek olmak adına gönüllü iş yapmak), işyerinde gönüllü ve ekstra performans sergilemek için pozitif bir yaklaşım gerekir (Lee ve Allen, 2002). Bu durumda psikolojik sermayenin, rol ötesi performans için bir belirleyici olarak nitelenmesi mantıklı bir çıkarım olacaktır. Psikolojik sermayesi yüksek olan bireyler, iş hedeflerine ulaşmanın birden fazla yolunu belirleyebilme beceri ve yaratıcılığına sahip olan (umut), aksaklık ya da sorunla karşılaştığında dirençli davranıp bunlarla başedebilen (esneklik), yenilikleri denemekten korkmayan (özyeterlilik) bireyler oldukları için, resmi olarak işin gerektirdikleri dışında gönüllü olarak çalışma potansiyeline sahiptirler. Dolayısıyla da işyerinde rol ötesi performans sergilemeleriyle psikolojik sermayeleri arasında doğrusal bir ilişki kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Ayrıca Fredrickson'un (2001) Genişlet ve İnşa Et Teorisine göre, psikolojik

sermaye ile ilişkili pozitif duygular, çalışanların gönüllü davranışlar sergilemesine yardımcı olmaktadır.

Bu açıklamalar ışığında araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

H₂: Psikolojik sermaye ile rol ötesi performans arasında pozitif ilişki vardır.

C. Pozitif duygusal yatkınlık ve psikolojik sermaye ilişkisi

Bu araştırmanın üçüncü hipotezi psikolojik sermaye ile pozitif duygusal yatkınlık arasındaki ilişki üzerinedir. Fredrickson'un (2001; 2003) çalışmalarına göre, çalışanların sahip olduğu pozitif duyguların, çalıştıkları kurumda katılımcı tutum ve rol ötesi performans sergilemelerini sağlaması beklenir. Her ne kadar bu beklenti bazı araştırmalar (Lord vd. 2002; Brief ve Weiss, 2002; Payne ve Cooper, 2001) tarafından desteklenmişse de literatürde bilişsel ve duygusal değişkenler arasındaki ilişkide hangisinin sebep, hangisinin sonuç değişkeni olduğu noktasında tartışmalar devam etmektedir. Weiss ve Cropanzano'nun (1996) Duygusal Olaylar Teorisi işyerindeki duygusal tecrübelerin yapısı, sebep ve sonuçlarını incelerken; işyerindeki bilişsel değerlendirmelerin yanısıra duygusal tepkilerin de ölçülmesinin önemini vurgular. Teoriye göre duygu; kişilere, nesnelere veya olaylara karşı bireyin tecrübeleriyle kazandığı ve bireyi bir davranışta bulunmaya hazır hale getiren, etki süresi uzun ve özel bir nedene dayanan his olarak tanımlanmaktadır. Bireylerin yaşayıp da etkilendikleri duygusal tecrübeler, şimdiki örgütsel tutum ve davranışları üzerinde etkiye sahiptir. Dolayısıyla örgütlerde algılama, tutum veya davranışla ilgili konularda duygusal olayların etkisinin olup olmadığı sorusuna teorinin verdiği cevap, duyguların etkisi olduğu yönündedir (Özdevecioğlu, 2004). Lazarus'un (1999) Bilişsel Aracılık Teorisi (Cognitive Mediation Theory) ve Duyguların Bilişsel Değerlendirmesi Teorisine (Cognitive Appraisal Theory of Emotion) göre birey bir uyarıcı ile karşılaştığında, bireyin sahip olduğu bilişsel özellikleri, o uyarıcıyla ilgili duygularını ortaya çıkarır. Söz konusu uyarıcıya ilişkin bilişsel değerlendirme, o uyarıcıya gelecekte vereceği duygusal tepkileri oluşturan unsurdur. Dolayısıyla teoriye göre bireyler açısından bilişsel unsurlar/düşünceler duyguların belirleyicisidir. Örneğin örgütlerin küçülme, süreç yenileme, dış kaynaklardan faydalanma, kademe azaltma, stratejik ortaklıklar kurma gibi birtakım uygulamalar aracılığıyla uyum sağlamaya çalıştıkları acımasız ve rekabetçi iş ortamında psikolojik sermaye bileşenlerinden biri olan esneklik, değişime ayak uydurmak ve tehditleri fırsata çevirmek noktasında çalışanların zorunlu olarak sahip olmaları gereken bir sermaye bileşenidir. Esnek çalışanlar, karşılaştıkları zorlukları bir sıçrama tahtası olarak kullanacakları için (Tedeschi vd., 1998) duygularının da bu azim ve dirençlerinden pozitif olarak etkilenmesi beklenir. Kaldı ki bilişsel durumun, duyguları pozitif yönde etkilediğini ortaya koyarak bu beklentiye destekleyen,

yüksek esnekliğin stres içindeki bir bireyin duygularını bile pozitif yönde etkilediğini, esnek bireylerin sorunlarla başa çıkmada pozitif duygularını kullandıklarını ortaya koyan çalışmalar mevcuttur (Ör. Tugade and Fredrickson, 2004; Ashford, 1998; Masten, 1994; Werner ve Smith, 1992, Murphy ve Moriarty, 1976). Dahası esnek bireylerin karşılaştıkları risk faktörlerini bir sıçrama tahtası olarak kullanmaları, onların özyeterliliklerini de geliştirebilmelerini sağlayacağından (Ryff ve Singer, 2003), bu durum psikolojik sermayelerini kat be kat artırmaktadır. Böylece birey özyeterliliği dolayısıyla üstleneceği yeni görevlerin üstesinden gelebileceği hususunda kendisine güvendiğinden ve esnekliği dolayısıyla herhangi bir olumsuzlukla azimle başedeceğine inandığından, bu düşüncelerin onun duygusal yatkınlığını da pozitif yönde etkilemesi beklenir. Bu açıklamalar ışığında araştırmamızın birinci hipotezi aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

H₃: Psikolojik sermaye ile pozitif duygusal yatkınlık arasında pozitif ilişki vardır.

D. Pozitif duygusal yatkınlığın rol ötesi performans ve örgütsel sinizm ile ilişkisi

Duygusal Olaylar Teorisine göre örgütlerde algılama, tutum veya davranışla ilgili konularda duygusal olayların etkisi olduğunu yukarıda belirtmiştik. Örneğin bir çalışanın rol ötesi performans düzeyi belirlenmeye çalışılırken, onun bazı duygusal olayların etkisi altında kalmış olabileceği ve bunu rol ötesi performansına yansıtılabileceği düşünülmeli ve buna göre duygusal yatkınlıkları/durumları da ölçüme tabi olmalıdır. Fredrickson'un (2001) Genişlet ve İnşa Et Teorisine (The Broaden and Build Theory) göre de çalışanların, sahip olduğu pozitif duygular sayesinde, çalıştıkları kurumda katılımcı tutum ve rol ötesi performans sergileyebileceklerini ifade etmiştir (Fredrickson, 2001; Fredrickson, 2003). Diamond ve Aspinwall'a (2003) göre pozitif duygusal yatkınlığın etkili karar verme becerisini geliştirmek, birinin sorununu çözmeye yönelik çözümler bulmak gibi sonuçları vardır. Pozitif duygular, insanlara yardımcı olma, çalışılan kurumu koruma, yapıcı öneriler sunma, kendini geliştirmeye önayak olabilir (George ve Brief, 1992). Dolayısıyla pozitif duygu durumunun, rol ötesi performans gibi arzu edilen iş çıktıları ile arasındaki ilişkinin pozitif, örgütsel sinizm gibi arzu edilmeyen iş çıktıları ile arasındaki ilişkinin negatif olması beklenir (Cole, 2006; Treadway vd., 2004; Hochwarter vd., 2004). Bu beklentiye bir diğer gerekçe ise genel geçer bir teori olan Sosyal Değişim Teorisinin örgütlerde de geçerli olmasıdır. Teoriye göre pozitif duygular içinde olan insanlar, kendilerine bu pozitif duygusallığı sağlayan ve yaşatan işlerine ve işyerlerine karşı vefa duygusuyla daha iyi performans göstermeye eğilimli olabilirler (Van Dyne ve Soon, 1998). Bu açıklamalar ışığında araştırmamızın dördüncü ve beşinci hipotezleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

H₄: Pozitif duygusal yakınlık ile örgütsel sinizm arasında negatif ilişki vardır.

H₅: Pozitif duygusal yakınlık ile rol ötesi performans arasında pozitif ilişki vardır.

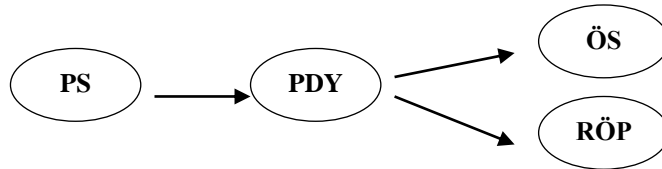
E. Pozitif duygusal yakınlığın aracı rolü

Bu araştırmanın ilk beş hipotezine göre; psikolojik sermaye ile pozitif duygusal yakınlık arasında pozitif, pozitif duygusal yakınlık ile sinizm arasında negatif, rol ötesi davranış arasında ise pozitif ilişki vardır. Buradan hareketle çalışanların pozitif duygusal yakınlıklarının, psikolojik sermayeleri ile örgütsel sinizm ve rol ötesi performans arasındaki ilişkilere aracılık etmesi yönünde bir beklenti doğmaktadır. Bu beklentinin teorik altyapısı, psikolojik sermaye ve pozitif duygusal yakınlık ilişkisini incelerken ele aldığımız Weiss ve Cropanzano'nun (1996) Duygusal Olaylar Teorisi ve Lazarus'un (1999) Bilişsel Aracılık Teorisi ve Duyguların Bilişsel Değerlendirmesi Teorisine dayanmaktadır. Literatürde araştırmaya dayalı çalışmalar da bu beklentiye destekler niteliktedir. Şöyle ki; psikolojik sermaye ile ilgili çalışmalarda (Tugade vd., 2004; Fredricson vd.,2003), esnekliği yüksek olan bireylerin stresle başa çıkmada pozitif duygularından faydalandıkları ortaya çıkmıştır. Psikolojik sermayesi yüksek olan bireylerin, umut ve iyimserlik gibi niteliklerinin pozitif duygularını tetiklediği bulgusuna ulaşılmıştır (Snyder vd., 1991). Böylece pozitif duygusal yakınlığın psikolojik sermaye ile iş çıktıları arasındaki ilişkide aracı role sahip olduğu yönündeki beklenti araştırmalarla desteklenmiştir. Bu açıklamalar ışığında araştırmanın altıncı ve yedinci hipotezleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

H₆: Pozitif duygusal yakınlık, psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm ilişkisinde aracı rol oynamaktadır.

H₇: Pozitif duygusal yakınlık, psikolojik sermaye ile rol ötesi performans ilişkisinde aracı rol oynamaktadır.

Araştırmamızın yedi hipotezine göre modeli Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1: Pozitif duygusal yakınlığın, psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm arasındaki ilişkide ve psikolojik sermaye ile rol ötesi performans arasındaki ilişkide aracılık etkisi

III. Yöntem

A. Örneklem

İdeal evren, araştırmacı için herhangi bir sınırlılığın olmadığı çalışmalarda kabul edilebilecek evren türü olarak tanımlanır (Altunışık vd. 2012). Dolayısıyla bu çalışmada, Türkiye'deki tüm çalışanlar demografik faktörler bakımından ayırdedilmeksizin ideal evren olarak benimsenmiştir. Altunışık ve arkadaşları (2012), evrende yer alan her kişinin örnekte yer alma şansının eşit olmadığı çalışmalarda olasılığa dayalı olmayan örnekleme tekniklerinin kullanılmasının doğru olacağını belirtmişlerdir. Buradan hareketle, bu araştırma için olasılığa dayalı olmayan örnekleme tekniklerinden kolayda örneklemenin uygun bir örnekleme tekniği olduğu değerlendirilmiştir.

Bu çalışmanın heterojen örnekleme, Ankara ve İstanbul'da çeşitli sektörlerde farklı örgüt, meslek ve pozisyonlarda tam zamanlı olarak çalışan ve araştırmaya gönüllü olarak katılan 202 kişiden oluşmaktadır. Örnekleme ilişkin demografik özellikler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. *Örnekleme İlişkin Demografik Özellikler*

DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER	Sayı	Yüzde
Cinsiyet		
Kadın	93	46
Erkek	109	54
Toplam	202	100
Yaş		
20-30	63	31,2
31-40	71	35,1
41-50	40	19,8
51-60	27	13,4
>60	1	5
Toplam	202	100
Görev süresi (yıl)		
<1	34	16,8
1-5	64	31,7
6-10	39	19,3
11-20	38	18,8
>20	27	13,4
Toplam	202	100
Sektör		
Kamu	125	61,9
Özel	77	38,1
Toplam	202	100
Eğitim		
Lise	6	3
Lisans	107	53
Yüksek lisans	51	25,2
Doktora	38	28,8
Toplam	202	100

Katılımcıların çalıştıkları sektörler eğitim, finans, sağlık, ulaştırma, iletişim sektörü olup; meslek ve ünvanları ise memur, uzman, uzman yardımcısı, öğretim üyesi/görevlisi, öğretmen, müdür, müdür yardımcısı, danışman, mühendis, bürokrat, büro şefi olmak üzere farklılık arz etmektedir.

Örnekleme farklı sektör, meslek, pozisyon ve örgütlerden oluşturmada, elde edilecek bulguların geçerlilik düzeyinin yüksek olmasını sağlamak amaçlanmıştır.

B. Veri toplama yöntemi ve süreci

Araştırmada veri toplama yöntemi olarak, kapalı uçlu soruların yer aldığı ve soruların önceden hazırlandığı anket yöntemi kullanılmıştır. Anketin birinci bölümünde katılımcıların yaş, cinsiyet, eğitim durumu, sektör, görev ve çalışma sürelerinden oluşan demografik özelliklerini belirlemeye yönelik 6 soru yer almaktadır. İkinci bölümde ise araştırmanın bağımsız değişkenlerinden biri olan çalışanların durumsal özelliklerini ölçen psikolojik sermaye ölçeğine ilişkin 8 soru, diğer bağımsız değişken olan çalışanların durumsal olmayan (kişisel) özelliklerini ölçen pozitif duygusal yakınlık ölçeğine ilişkin 10 soru, bağımlı değişkenlerden örgütsel sinizm ölçeğine ilişkin 14 soru ve rol ötesi performans ölçeğine ilişkin 19 soru mevcuttur. Katılımcılardan yargılara, 5’li likert ölçeği kullanarak cevap verilmeleri istenmiştir.

Araştırma kapsamında dönmeyecek anketler de hesap edilerek 300 kişiye elektronik posta (e-posta) yoluyla anket gönderilmiştir. Anketlerin 202’si katılımcılar tarafından cevaplanmıştır. Anket uygulaması 13 Mart 2017 – 18 Mayıs 2017 tarihleri arasında gerçekleşmiştir.

Ankette yer alan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ilişkin ölçekler katılımcılara, Podscaff vd.(2003) tarafından önerildiği üzere, iki farklı zamanda uygulanmıştır. Böylece katılımcıların; yordayıcı ve bağımlı değişken arasındaki gözlenen ilişkide taraflı davranarak, toplumsal olarak arzu edilene temayül ederek, tutarlı olmayı gözeterek ve diğer şahsi isnatlarıyla anketi önyargılı bir şekilde cevaplamalarının önüne geçilmeye çalışılmıştır. Öncelikle katılımcılar demografik özellikler ve bağımsız değişken ölçeklerini cevaplamışlar, bir hafta sonra ise kendilerine bağımlı değişken ölçekleri gönderilmiş ve anketi tamamlamaları sağlanmıştır.

C. Ölçekler

Psikolojik sermaye. Katılımcıların psikolojik sermaye düzeyleri, Luthans ve çalışma arkadaşları tarafından geliştirilmiş ve geçerliliği tespit edilmiş olan 24 maddeden oluşan Psikolojik Sermaye ölçeğinin (Luthans vd. 2007a; Luthans vd. 2007b) 12 maddelik kısaltılmış formu (Avey vd. 2008) ile ölçülmüştür. Ölçeğin her bir bileşeni 3 soru ile temsil edilmiştir. Ölçekte yer alan maddelere şu ifadeler örnek olarak gösterilebilir: “Üstlerimle yaptığımız toplantılarda kendi alanımı çok iyi temsil ederim” (özyeterlilik boyutu), “İş hedeflerime ulaşmak için pek çok yol bulabilirim” (umut boyutu), “İşimle ilgili

konularda bardağa hep dolu tarafından bakarım” (iyimserlik boyutu), “Zorunluluk halinde, işte kendi başımın çaresine bakarım” (esneklik boyutu). Ölçeğin Türkçe’ye uyarlama çalışması daha önce Akçay (2011) ve Akçay (2014) tarafından farklı örneklemeler üzerinde yapılmış ve güvenilirliği saptanmıştır. Daha önce keşfedilmiş olan ölçeğin yapısal geçerliliğini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda psikolojik sermaye ölçeğinin Tablo 2’de gösterilen uyum değerlerinin kabul edilebilir aralıklarda olduğu ve ölçeğin yapısal geçerliliğini desteklediği görülmüştür (Hu ve Bentler, 1999; Schermelleh ve ark., 2003; Steiger, 1990; Ullman, 2001).

Tablo 2: Ölçeklerin doğrulayıcı faktör analizine ilişkin uyum değerleri

ÖLÇEK	X ²	df	p	X ² /df	GFI	CFI	RMSEA
Psikolojik sermaye	110.336	48	0.000	2.299	0.92	0.94	0.080
Pozitif duygusal yatkinlik	48.103	26	0.005	1.850	0.95	0.96	0.065
Örgütsel sinizm	64.029	24	0.000	2.668	0.93	0.97	0.079
Rol ötesi perf.	193.098	109	0.000	1.772	0.90	0.92	0.062
İyi uyum değerleri*				≤3	≥0.90	≥0.97	≤0.05
Kabul edilebilir uyum değerleri*				≤4-5	0.89-0.85	≥0.95	0.06-0.08

X²= Chi-square (ki-kare); df= Degree of freedom (serbestlik derecesi); GFI = Goodness of fit index (iyilik uyum indeksi); CFI = Comparative fit index (karşılaştırmalı uyum indeksi); RMSEA = Root mean square error of approximation (yaklaşık hataların ortalama karekökü)

* Kaynak: Meydan ve Şeşen, 2011.

Ölçeğin iç tutarlılığını tespit etmek amacıyla yapılan güvenilirlik analizi bulgularına göre, Tablo 3’te gösterildiği üzere, psikolojik sermaye ölçeğinin ve alt boyutlarının güvenilirlik değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır (İslamoğlu ve Alnıaçık, 2014).

Tablo 3: Ölçeklerin güvenilirlik değerleri

ÖLÇEK	Cronbach alfa
Psikolojik sermaye ölçeği	0.84
Özyeterlilik	0.72
Umut	0.80
İyimserlik	0.88
Esneklik	0.61
Pozitif duygusal yatkınlık ölçeği	0.80
Örgütsel sinizm ölçeği	0.87
Davranış	0.65
Duygu	0.93
Düşünce	0.91
Rol ötesi performans ölçeği	0.87
Diğergam olmak	0.79
Centilmen olmak	0.60
Sivil erdem	0.74
Nezakət	0.83
Vicdanlılık	0.61

Pozitif duygusal yatkınlık. Katılımcıların pozitif duygusal yatkınlıkları, Watson ve çalışma arkadaşları (1988) tarafından geliştirilmiş olan (Panas: Positive and negative affect schedule) ölçekte yer alan 10 ifade (örnek ifadeler: Hevesli, güçlü) kullanılarak ölçülmüştür. Katılımcıların duygusal yatkınlıkları test edilirken “kendinizi genel olarak nasıl hissediyorsunuz?” sorusu sorulmuş ve böylece o ana ilişkin duygu durumları değil, bir kişilik özelliği olarak duygusal yatkınlıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Ölçeğin geçerliliğini test etmek için yapılan tek faktörlü doğrulayıcı faktör analizi sonucunda uyum değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde olmadığından programın önerdiği modifikasyonlar yapılmıştır. Modifikasyonlar sonucunda ölçekten bir ifade (“ilham dolu/yaratıcı” ifadesi) yordama gücü anlamlı olmadığı için çıkarılmıştır. Modifikasyon sonrasında ölçüm modellerinin ürettiği Tablo 2’de gösterilen uyum değerlerinin, kabul edilebilir aralıklarda olduğu ve ölçeğin yapısal geçerliliğini desteklediği görülmüştür (Hu ve Bentler, 1999; Schermelleh ve ark., 2003; Steiger, 1990; Ullman, 2001). Ölçeğin iç tutarlılığını tespit etmek amacıyla yapılan güvenilirlik analizi bulgularına göre, Tablo 3’te gösterildiği üzere, pozitif duygusal yatkınlık ölçeğinin güvenilirlik değerinin ($\alpha=0.80$) kabul edilebilir düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır (İslamoğlu ve Alınçık, 2014).

Örgütsel sinizm. Katılımcıların örgütsel sinizm düzeyini ölçmek amacıyla Brandes’in (1997) Örgütsel Sinizm Ölçeği kullanılmıştır. Ölçek; “bilişsel boyut” (5 madde), “duygusal boyut” (4 madde), “davranışsal boyut” (5 madde) olmak üzere üç boyuttan oluşmaktadır. Daha önce keşfedilmiş olan ölçeğin yapısal geçerliliğini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sürecinde yapılan modifikasyonlar sonucunda davranış boyutundan 2, duygu boyutundan 1 ve düşünce boyutundan 2 olmak üzere

toplam 5 madde, yordama güçleri anlamlı olmadığı için ölçekten çıkarılmıştır. Bu modifikasyonlar sonrasında sinizm ölçeğinin, Tablo 2’de gösterilen uyum değerlerinin, kabul edilebilir aralıklarda olduğu ve ölçeğin yapısal geçerliliğini desteklediği görülmüştür (Hu ve Bentler, 1999; Schermelleh ve ark., 2003; Steiger, 1990; Ullman, 2001). Ölçeğin iç tutarlılığını tespit etmek amacıyla yapılan güvenilirlik analizi bulgularına göre, Tablo 3’te gösterildiği üzere, örgütsel sinizm ölçeğinin ve alt boyutlarının güvenilirlik değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır (İslamoğlu ve Alnıaçık, 2014).

Rol ötesi performans. Katılımcıların rol ötesi performans düzeylerini ölçmek amacıyla iki ayrı çalışmadan (Vey ve Campbell, 2004; Williamsishia, 1999) yararlanılarak hazırlanmış ve Basım ve Şeşen (2006) tarafından Türkçe’ye uyarlama çalışması yapılmış olan ölçek kullanılmıştır. Ölçek, diğergamlık (5 madde), centilmenlik (4 madde), sivil erdem (4 madde), nezaket (3 madde) ve vicdanlılık/vazifeşinaslık (3 madde) olmak üzere beş temel boyuttan ve 19 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin yapısal geçerliliğini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Analiz sürecinde yapılan modifikasyonlar sonucunda diğergamlık boyutundan 1 ve centilmenlik boyutundan 1 olmak üzere toplam 2 madde, yordama güçleri anlamlı olmadığı için ölçekten çıkarılmıştır. Bu modifikasyonlar sonrasında ölçeğin, Tablo 2’de gösterilen uyum değerlerinin, kabul edilebilir aralıklarda olduğu ve ölçeğin yapısal geçerliliğini desteklediği görülmüştür (Hu ve Bentler, 1999; Schermelleh ve ark., 2003; Steiger, 1990; Ullman, 2001). Ölçeğin iç tutarlılığını tespit etmek amacıyla yapılan güvenilirlik analizi bulgularına göre, Tablo 3’te gösterildiği üzere, rol ötesi performans ölçeğinin ve alt boyutlarının güvenilirlik değerlerinin kabul edilebilir düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır (İslamoğlu ve Alnıaçık, 2014).

IV. Araştırmanın Bulguları

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizlerinin ardından, değişkenlerin birbiriyle olan ilişkilerini tespit edebilmek için öncelikli korelasyon analizi yapılmıştır. Araştırma değişkenlerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve bunlar arasındaki korelasyon değerleri Tablo 4’te gösterilmiştir.

Tablo 4: *Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler, Korelasyon Değerleri ve Ölçeklerin Güvenilirlik Düzeyleri*

Değişkenler	Ort.	Ss	1	2	3	4
1. Poz. duygusal yatkınlık	3.79	.60	1			
2. Psikolojik sermaye ¹	3.82	.58	.44**	1		
3. Örgütsel sinizm ²	2.96	.81	-.15*	-.23**	1	
4. Rol ötesi performans ³	3.91	.50	.40**	.67**	-.19**	1

n=202, *p < .05, **p < .01

¹ Özyeterlilik, umut, iyimserlik ve esneklik boyutlarının ortalamaları sırasıyla: 4.13, 3.76, 3.37, 4.04

² Davranış, duygu ve düşünce boyutlarının ortalamaları sırasıyla: 3.19, 2.58, 3.11

³ Diğergamlık, centilmenlik, sivil erdem, nezaket, vazifeşinaslık boyutlarının ortalamaları sırasıyla: 4.15, 3.71, 3.68, 4.41, 3.61

Elde edilen bulgulara göre, katılımcıların örgütsel sinizm düzeyleri; rol ötesi performans, psikolojik sermaye ve pozitif duygusal yakınlık düzeylerine göre daha düşüktür. Tablo 4'teki bulgulara göre, pozitif duygusal yakınlık ile pozitif ilişkili olan değişkenler psikolojik sermaye ve rol ötesi performanstır. Pozitif duygusal yakınlık ile örgütsel sinizm arasındaki ise negatif ilişki tespit edilmiştir. Psikolojik sermaye; örgütsel sinizm ile negatif ilişkiliyken, rol ötesi performans ile pozitif ilişkilidir. Örgütsel sinizm ile rol ötesi performans arasında ise negatif ilişki gözlenmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiler belirlendikten sonra bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde yordayıcı gücünü ve aracı değişkenin aracılık etkisini belirleyebilmek amacıyla regresyon analizleri yapılmıştır. Regresyon analizi yapılmadan önce, araştırma değişkenlerinin normal dağılım ve çoklu doğrusal bağıntı istatistiklerini elde etmek üzere gerekli analizler yapılmıştır. Değişkenlerin normal dağılıma uygun olup olmadığı tanımlayıcı istatistiklerden çarpıklık ve basıklık değerlerinin +/- 2.0 aralığında olup olmadığına bakılarak tespit edilmeye çalışılmış; bütün değişkenlere ait değerlerin bu aralıkta olduğu, dolayısıyla dağılımların normale yakın olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Modeldeki değişkenlerde çoklu doğrusal bağıntı problemi olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan test sonuçlarına göre, değişkenlerin tolerans değerlerinin hepsinin 0.2'den büyük, VIF (Varyans Büyütme Faktörü - Variance Inflation Factor) değerlerinin hepsinin de 10'dan küçük olduğu bulgusu elde edilmiştir. Dolayısıyla araştırma modeli açısından çoklu doğrusal bağıntı olmadığı ve modelin kurulabileceği sonucuna ulaşılmıştır (Tatlıdil, 1996).

Araştırmamızdaki aracı değişken olan pozitif duygusal yakınlığın, psikolojik sermaye ile sinizm arasında ve psikolojik sermaye ile rol ötesi performans arasında aracılık etkisini tespit etmek üzere Kenny, Kashy ve Bolger (1998) tarafından yapılmış olan çalışma referans alınmıştır. Bu çalışmaya göre bir aracılık etkisinden söz edebilmek için değişkenler arasında şu koşulların sağlanması gerekir: (1) Bağımsız değişkenin aracı değişken üzerinde anlamlı bir etkisi olmalıdır, (2) Aracı değişkenin bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkisi olmalıdır, (3) Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkisi olmalıdır, (4) Bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin gücü, aracı değişken modele dahil edildiğinde azalmalıdır. Bununla birlikte, eğer bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki uzaksa sayılan koşullardan üçüncüsü sağlanmak zorunda değildir (Bknz. Kenny vd., 1998: 260). Bu aşamalar gözetilerek yapılan hiyerarşik regresyon analizine ilişkin bulgular Tablo 5, Tablo 6 ve Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 5: Psikolojik Sermayenin Pozitif Duygusal Yatkinlık, Örgütsel Sinizm ve Rol Ötesi Performans Üzerindeki Etkisi

	Örgütsel sinizm		Rol ötesi per.		P. duygusal yatkinlık	
	1.Aşama	2.Aşama	1.Aşama	2.Aşama	1.Aşama	2.Aşama
	β	β	β	β	β	β
Yaş	-.12	-.11	.16	.08	-.07	-.12
Cinsiyet	-.06	-.04	-.12	-.18**	.14	.10
Eğitim	.19**	.19**	.01	.02	.10	.11
Sektör	-.12	-.08	.01	-.09	.09	.02
Çalışma süresi	.12	.12	-.09	-.04	-.04	-.01
P.sermaye		-.20**		.65**		.44*
R ²	.07*	.11**	.02	.42**	.05	.23**
ΔR^2		.04**		.40**		.18**

n=202, *p < .05, **p < .01

Araştırmanın birinci hipotezini test etmek amacıyla yapılan, bağımlı değişkenin örgütsel sinizm olduğu hiyerarşik regresyon analizinin ilk aşamasında yaş, cinsiyet, eğitim, sektör ve çalışma süresinden oluşan demografik faktörler; ikinci aşamasında ise demografik değişkenler kontrol edildikten sonra psikolojik sermaye analize dahil edilmiştir. Tablo 5'te de sunulduğu üzere, psikolojik sermayenin örgütsel sinizm üzerinde anlamlı ve negatif etkisi ($\beta=-.20$, $p<.01$) vardır. Dolayısıyla araştırmanın birinci hipotezi desteklenmiştir; psikolojik sermaye ile örgütsel sinizm arasındaki ilişki negatiftir.

Bağımlı değişkenin rol ötesi performans olduğu ve demografik faktörlerin kontrol edildiği durumda psikolojik sermayenin rol ötesi performans üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi ($\beta=.65$, $p<.01$) olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla araştırmanın ikinci hipotezi desteklenmiştir; psikolojik sermaye ile rol ötesi performans arasındaki ilişki pozitifdir.

Benzer şekilde; bağımlı değişkenin pozitif duygusal yatkinlık olduğu ve demografik faktörlerin kontrol edildiği durumda psikolojik sermaye modele dahil edildiğinde modele anlamlı katkı sağlamış ($\Delta R^2=.18$, $p<.01$), pozitif duygusal yatkinlık üzerindeki etkisi pozitif ($\beta=.44$, $p<.01$) olmuştur. Dolayısıyla araştırmanın üçüncü hipotezi desteklenmiştir; psikolojik sermaye ile pozitif duygusal yatkinlık arasındaki ilişki pozitifdir.

Tablo 6: Pozitif Duygusal Yatkinlığın Örgütsel Sinizm Ve Rol Ötesi Performans Üzerindeki Etkisi

	Örgütsel sinizm		Rol ötesi performans	
	1.Aşama	2.Aşama	1.Aşama	2.Aşama
	β	β	β	β
Yaş	-.13	-.14	.16	.19*
Cinsiyet	-.06	-.04	-.12	-.18**
Eğitim	.19*	.21*	.01	-.04
Sektör	-.12	-.10	.01	-.03
Çalışma süresi	-.12	.11	-.09	-.07

P. Duygusal yatkınlık		-.17*		.43**
R ²	.06*	.09**	.02	.20**
ΔR ²		.03*		.18**

n=202, *p < .05, **p < .01

Araştırmanın dördüncü ve beşinci hipotezlerini test etmek amacıyla yapılan hiyerarşik regresyon analizinin ilk aşamasında yaş, cinsiyet, eğitim, sektör ve çalışma süresinden oluşan demografik faktörler; ikinci aşamasında ise demografik değişkenler kontrol edildikten sonra pozitif duygusal yatkınlık analize dahil edilmiştir. Tablo 6'da da sunulduğu üzere, bağımlı değişken örgütsel sinizm iken, pozitif duygusal yatkınlık modele dahil edildiğinde modele anlamlı katkı sağlamaktadır ($\Delta R^2=.03$, $p<.05$). Dolayısıyla araştırmanın dördüncü hipotezi desteklenmiştir; pozitif duygusal yatkınlık ile örgütsel sinizm arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır ($\beta=-.17$, $p<.05$). Bağımlı değişken rol ötesi performans iken, pozitif duygusal yatkınlık modele dahil edildiğinde modele anlamlı katkı sağlamaktadır ($\Delta R^2=.18$, $p<.01$). Dolayısıyla araştırmanın beşinci hipotezi desteklenmiştir; pozitif duygusal yatkınlık ile rol ötesi performans arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır ($\beta=-.43$, $p<.01$).

Tablo 7: Pozitif duygusal yatkınlığın, psikolojik sermaye ile örgütsel tutum ve davranışlar arasındaki ilişkide aracı rolü

	Örgütsel sinizm			Rol ötesi performans		
	1.Aşama	2.Aşama	3.Aşama	1.Aşama	2.Aşama	3.Aşama
	β	β	β	β	β	β
Yaş	-.12	-.11	-.12	.16	.08	.10
Cinsiyet	-.06	-.04	-.03	-.12	-.18**	-.20**
Eğitim	.19**	.19**	.20**	.01	.02	.01
Sektör	-.12	-.08	-.09	.01	-.09	-.09
Çalışma süresi	.12	.12	.10	-.09	-.04	-.04
P. sermaye		-.20**	-.16*		.65**	.57**
P.duyg.yatkınlık			-.10			.18**
R ²	.07*	.11**	.11	.02	.42**	.45**
ΔR ²		.04**	.007		.40**	.03**

n=202, *p < .05, **p < .01

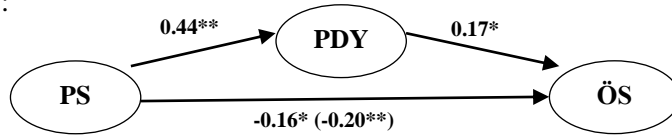
Araştırmanın altıncı ve yedinci hipotezlerini test etmek amacıyla yapılan üç aşamalı regresyon analizinin son aşamasında modele eklenen pozitif duygusal yatkınlığın modelde yarattığı etkiler Tablo 7'de görülmektedir. Bağımlı değişkenin örgütsel sinizm olduğu hiyerarşik regresyon analizinin ilk aşamasında yaş, cinsiyet, eğitim, sektör ve çalışma süresinden oluşan demografik faktörler; ikinci aşamasında ise demografik değişkenler kontrol edildikten sonra psikolojik sermaye, son aşamada ise pozitif duygusal yatkınlık analize dahil edilmiştir. Pozitif duygusal yatkınlık modele girdiğinde psikolojik sermayenin örgütsel sinizm üzerindeki anlamlı etkisini düşürmüştü ($\beta_{PS1} = -.20^{**}$,

$\beta_{PS2} = -.16^*$) fakat modele anlamlı bir katkısı olmamıştır ($\Delta R^2 = .007$, $p > .05$). Dolayısıyla araştırmanın altıncı hipotezi desteklenmemiştir; pozitif duygusal yatkinlik psikolojik sermaye ile sinizm arasındaki ilişkide aracı role sahip değildir. Bu durumda psikolojik sermayenin örgütsel sinizm üzerinde, pozitif duygusal yatkinlikten bağımsız bir etkisi olduğu yorumu yapılabilir.

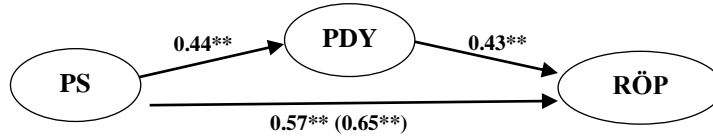
Bağımlı değişkenin rol ötesi performans olduğu hiyerarşik regresyon analizinin ilk aşamasında yaş, cinsiyet, eğitim, sektör ve çalışma süresinden oluşan demografik faktörler; ikinci aşamasında ise demografik değişkenler kontrol edildikten sonra psikolojik sermaye, son aşamada ise pozitif duygusal yatkinlik analize dahil edilmiştir. Pozitif duygusal yatkinlik modele girdiğinde psikolojik sermayenin örgütsel sinizm üzerindeki anlamlı etkisini düşürmüştür ($\beta_{PS1} = .65^{**}$, $\beta_{PS2} = .57^{**}$) ve modele anlamlı bir katkı sağlamıştır ($\Delta R^2 = .03$, $p < .01$). Beta değerlerindeki azalma miktarının anlamlılık düzeyi ise Sobel Testi kullanılarak yapılmıştır. Sobel Testi sonuçları $Z = 4.840$, $p = 0.000$ şeklinde gerçekleşmiştir. Bu sonuçlara göre, beta değerlerinde meydana gelen azalma anlamlıdır. Bu durumda araştırmanın yedinci hipotezi kısmen desteklenmiştir; pozitif duygusal yatkinlik, psikolojik sermaye ile rol ötesi performans arasındaki ilişkide kısmi aracılık rolüne sahiptir. Zira tam aracılık etkisi, bağımsız ve bağımlı değişken arasındaki anlamlı ilişki anlamsız hale geldiği durumda; kısmi aracılık etkisi ise bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkide istatistiksel olarak anlamlı bir azalma meydana geldiği durumda söz konusudur (Baron ve Kenny, 1986; Fraizer, Tix ve Barron, 2004).

Yukarıdaki analizlerden elde edilen değerler, araştırma modeli (model 1 ve model 2 şeklinde ayrı ayrı gösterilmiştir) üzerinde aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Model 1:



Model 2:



Şekil 3: Aracılık etkisi

* $p < .05$, ** $p < .01$; Parantez içindeki değerler Tablo 7'de analizlerin 2. aşamalarında psikolojik sermaye değişkeninin standartlaştırılmış regresyon (β) katsayısıdır.

V. Sonuç ve Tartışma

Bu çalışmanın amacı örgütsel tutum ve davranışlar ile çalışanların sahip oldukları duygusal ve psikolojik faktörler arasındaki ilişki ve etkileşimleri incelemektir. Örgütsel tutumu temsilen örgütsel sinizm, örgütsel davranış temsilen rol ötesi performans, psikolojik faktörleri temsilen psikolojik sermaye, duygusal faktörleri temsilen ise pozitif duygusal yatkınlık değişkenleri kullanılmıştır. Çalışmayı bu şekilde yapılandırmak suretiyle, pozitif (rol ötesi performans değişkeni) ve negatif (örgütsel sinizm değişkeni) tutum ve davranış değişkenlerini birarada bulundurarak, bağımlı değişkenler açısından bir denge oluşturulmaya çalışılmıştır. Ayrıca bütün analizlerde araştırmada ölçülen demografik faktörlerin değişkenler üzerindeki etkisi kontrol altında tutulmuştur.

Araştırmadan elde edilen bulgular, oluşturulan hipotezlerin çoğunu desteklemiştir. Araştırma bulguları; çalışanların psikolojik sermayeleri ile rol ötesi performans gibi pozitif iş çıktıları arasında pozitif ilişki olduğu yönündeki araştırma bulgularıyla (Nafei, 2015; Sharma ve Sharma, 2015; Norman vd., 2010), örgütsel sinizm gibi negatif iş çıktıları arasında negatif ilişki olduğu yönündeki araştırma bulgularıyla (Avey vd.,2011; Avey vd., 2010) paralellik arz etmektedir. Çalışanların örgütlerine yönelik sinik tutumlarının rol içi ya da rol ötesi performans, iş tatmini, örgütsel bağlılık vb. iş çıktılarına yapacağı olası negatif etkiler ve ayrıca sinik tutumların işyerinde bulaşıcı olması (Bknz. Akçay, 2017a; Akçay, 2017b) göz önünde bulundurularak değerlendirildiğinde, psikolojik sermayeleri yüksek olan çalışanların sinik tutumlarının azalması ve rol ötesi performanslarının artması, İnsan Kaynakları yöneticilerini çalışanların psikolojik sermayelerine yatırım yapmaya sevk edecektir.

Örgütsel tutum ve davranışlar üzerinde psikolojik sermayenin etkisinin nasıl gerçekleştiğini tespit etmek üzere, pozitif duygusal yatkınlığın aracı rolü incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, çalışanların pozitif duyguları, psikolojik sermayeleri ve rol ötesi performansları arasında aracı rol oynamaktadır. Bir diğer ifadeyle, psikolojik sermayeleri yüksek olan çalışanlar daha pozitif duygulara sahip oldukları için rol ötesi performans (işyerindeki gönüllülüğe dayalı davranış) düzeyleri de buna bağlı olarak artmaktadır.

Bununla birlikte, pozitif duygusal yatkınlığın aracılık rolü, psikolojik sermaye ve örgütsel sinizm arasındaki ilişkide gözlenmemiş, dolayısıyla desteklenmeyen tek hipotez araştırmanın altıncı hipotezi olmuştur. Buna göre, pozitif duygusal yatkınlığın psikolojik sermaye ile sinizm arasındaki ilişkide aracı rolü yoktur. Bir başka ifadeyle psikolojik sermaye, örgütsel sinizm üzerinde pozitif duygusal yatkınlıktan bağımsız bir etkiye sahiptir. Örgütsel sinizmin Tablo 4'te sunulan davranış, duygu ve düşünce boyutlarının ortalamalarının sırasıyla 3.19, 2.58, 3.11 olduğu göz önünde bulundurulduğunda, örgütsel sinizm düzeyini en çok yükselten unsurun davranış boyutu, en az yönlendiren boyutun ise duygu boyutu olduğu görülmektedir. Bu bulgu, çalışanların duygusal yatkınlığının psikolojik sermaye

ile örgütsel sinizm ilişkisini yordamada yetersiz kalmasını açıklayıcı niteliktedir.

Pozitif duygusal yatkınlığın psikolojik sermaye ve rol ötesi performans arasındaki ilişkide aracı rol üstlendiğine dair araştırma bulgusu, Weiss ve Cropanzano'nun (1996) Duygusal Olaylar Teorisi ve Lazarus'un (1999) Bilişsel Aracılık Teorisi ve Duyguların Bilişsel Değerlendirmesi Teorisine ampirik bir destek sunmaktadır.

Çalışmamızın olası kısıtlarından biri, araştırmaya katılanların anketleri cevaplarken önyargılı olmalarına ilişkindir. Hemen hemen bütün araştırmalar için geçerli olan bu kısıtı, mümkün olduğunca ortadan kaldırmak üzere aldığımız tedbir, Podskaff vd.nin (2003) önerdiği üzere, ölçekleri farklı zamanlarda uygulamak oldu. Bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi sıhhatli bir şekilde saptayabilmek için uyguladığımız bu yönteme rağmen katılımcıların potansiyel önyargıları, araştırma sonuçlarına etki etmiş olabilir.

Çalışmamızın olası kısıtlarından bir diğeri ise örnekleme ilişkindir. Araştırma örneklemini, elde edeceğimiz bulguların geçerlilik düzeyinin yüksek olmasını sağlamak amacıyla farklı sektör, meslek, pozisyon ve örgütlerde çalışanlardan oluşturduk. Fakat bundan sonraki çalışmalarda örneklem büyüklüğü ve kapsamı daha da artırılıp genişletilerek; belli sektörlerle (örneğin hizmet sektörü) yönelik araştırmalar yapılarak bu araştırma sonuçları arasında kıyaslamalar yapılabilir.

Yanısıra; farklı değişkenler, örneğin farklı örgütsel tutum ve davranış değişkenleri ile farklı aracı değişkenler (örneğin çalışma ortamına ilişkin algılar) kullanılarak bunlar arasındaki ilişkiler daha kapsamlı bir şekilde incelenebilir. Ayrıca katılımcıların rol ötesi performansları, yöneticilerinin yaptığı değerlemeyle ölçülerek elde edilen bulgular, bu çalışmada olduğu üzere 'katılımcının kendi rol ötesi performansını kendisinin değerlemesi' yöntemi ile elde edilen bulgularla kıyaslanabilir.

Kaynaklar

- Akçay, V.H. (2011). Pozitif psikolojik sermayenin kişisel değerler bakımından iş tatminine etkisi ve bir araştırma (Yayınlanmamış Doktora tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü)
- Akçay, V.H. (2012). "Pozitif Psikolojik Sermayenin İş Tatmini ile İlişkisi" *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*. 2 (1), ss.123-141.
- Akçay, V.H. (2014). "Psikolojik Sermaye Ölçeği Uyarlaması: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması". *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*. 49 (2), ss.72-85.

- Akçay, V.H. (2017a). "Cynicism at Universities: A Research Based on Pervasion of Academics's Cynicism and its Relationship With Performance", Chapter 43. R.Efe, I.Koleva, E.Atasoy, V.Kotseva (Eds.), Current Trends in Educational Sciences Sofia: St. Kliment Ohridski University Press, ss.537-551.
- Akçay, V.H. (2017b). "Örgütlerde İş Rolü Algıları, Sinizm ve Algılanan Performans Arasındaki İlişki". *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*. Özel sayı, ss.476-486.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S., Yıldırım, E. (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri (SPSS Uygulamalı)*. Sakarya Yayıncılık.
- Ashford, S. J. (1988). "Individual strategies for coping with stress during organizational transitions". *The Journal of Applied Behavioral Science*, 24, ss.19-36.
- Avey, J.B., Luthans, F., Mhatre, K.H. (2008). "A call for longitudinal designs in POB and PsyCap research", *Journal of Organizational Behavior*, 29, ss.1-7.
- Avey, J.B., Luthans, F., & Youssef, C.M. (2010). "The additive value of psychological capital in predicting workplace attitudes and behaviors", *Journal of Management*, 36(2), ss.430-452.
- Avey, J.B., Patera, J.L., West, B.J. (2006). "Positive psychological capital: A new approach for understanding absenteeism". *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 13, ss.42-60.
- Avey J.B., Reichard, R., Luthans, F., Mhatre, K.H. (2011). "Meta-Analysis of the Impact of Positive Psychological Capital on Employee Attitudes, Behaviors, and Performance". *Human Resource Development Quarterly*, 22 (2), ss.127-152.
- Barksdale, K., Werner, J.M. (2001). "Managerial Ratings of In-Role Behaviors, Organizational Citizenship Behaviors and Overall Performance: Testing Different Models of Their Relationship". *Journal of Business Research*, 51, ss.145-155.
- Basım, N., Şeşen, H. (2006). "Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Ölçeği Uyarlama ve Karşılaştırma Çalışması", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61 (4), ss.83-102.
- Baron, R.M., & Kenny, D.A. (1986). "The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, ss.1173-1182.
- Brandes, P.M. (1997). *Organizational Cynicism: Its Nature, Antecedents, and Consequences* (Dissertation of Doctor of Philosophy). The University of Cincinnati.

- Brandes, P., Das, D. (2006). Locating Behaviour Cynicism at Work: Construct Issues and Performance Implications, P.L.Perrewe, D.C. Ganster (Eds.) *Employee Health, Coping and Methodologies*, New York: JAI Press. ss.233-266.
- Brief, A.P., & Weiss, H.M. (2002). "Organizational behavior: Affect in the workplace". *Annual Review of Psychology*, 53, ss.279-307.
- Cameron, K.S., Bright, D., & Caza, A. (2004). "Exploring the relationships between organizational virtuousness and performance", *American Behavioral Scientist*, 47(6), ss.766-790.
- Cole, M.S., Bruch, H., Source, B.V. (2006). "Emotion as Mediators of the Relations between Perceived Supervisor Support and Psychological Hardiness on Employee Cynicism", *Journal of Organizational Behavior*, 27 (4), ss.463-484.
- Dean, J.W., Brandes, P.Jr., Dharwadkar, R. (1998). "Organizational Cynicism", *The Academy of Management Review*. 23 (2), ss.341-352
- Diamond, L.M., Aspinwall L.G. (2003). "Emotion Regulation Across the Life Span: An integrative Perspective Emphasizing Self-Regulation, Positive Affect, and Dyadic Processes", *Motivation and Emotion*, 27 (2), ss.125-156.
- Fineman, S. (2006). "On being positive: Concerns and counterpoints", *Academy of Management Review*, 31(2), ss.270-291.
- Frazier, P.A., Tix A.P., Barron K.E. (2004). "Testing moderator and mediator effects in conseling psychology research," *Journal of Counseling Psychology*, 51(1), ss.115-134.
- Fredrickson, B. L. (2001). "The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-andbuild theory of positive emotions", *American Psychologist*, 56, ss.218-226.
- Fredrickson, B. L. (2003). "The value of positive emotions". *American Scientist*, 91, ss.330-335.
- Fredrickson, B.L., Tugade, M.M., Waugh, C.E., & Larkin, G.R. (2003). "What good are positiveemotions in a crisis? A prospective study of resilience and emotions following the terrorist attackon the United States on September 11th". *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, ss.365-376.
- George, J.M., & Brief, A.P. (1992). "Feeling good—doing good: A conceptual analysis of the mood at work—organizational spontaneity relationship". *Psychological Bulletin*, 112, ss.310–329.
- George, J.M., Jones, G.R. (1997). "Organizational Spontaneity in Context". *Human Performance*, 10, ss.153-170.
- Hackman, J.R. (2009). "The perils of positivity", *Journal of Organizational Behavior*, 3(2), ss.309-319.

- Hochwarter, W.A., James, M., Johnson, D., & Ferris, G.R. (2004). "The interactive effects of politics perceptions and trait cynicism on work outcomes", *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 10 (4), ss.44-57.
- Hu, L., Bentler, M. (1995). "Evaluating model fit. R. H. Hoyle, (Ed.), Structural equation modeling: Concepts, issues, and applications, Thousand Oaks, CA: Sage Publications, ss.76-99.
- Izard, C. E. (1993). "Four systems for emotion activation: Cognitive and noncognitive processes". *Psychological Review*, 100, ss.68-90.
- İslamoğlu, A. H. ve Alnaçık, Ü. (2014). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri, Beta, İstanbul.
- Kenny, D.A., Kashy, D.A., & Bolger, N. (1998). "Data analysis in social psychology". D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed.), Boston: McGraw-Hill, ss.233-265.
- Lazarus, R. (1999). *Stress and Emotion, A New Synthesis*, NY: Springer
- Lee, K. & Allen, N.J. (2002). "Organizational citizenship behavior and workplace deviance: The role of affect and cognitions". *Journal of Applied Psychology*, 87, ss.131-142.
- Lord, R. G., Klimoski, R.J., & Kanfer, R. (2002). *Emotions in the workplace: Understanding the structure and role of emotions in organizational behavior*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Luthans, F. (2002). "The Need For and Meaning of Positive Organizational Behavior", *Journal of Organizational Behavior*, 23, ss.695-706.
- Luthans, F., Youssef, C.M. (2004). "Human, Social and Now Positive Psychological Capital Management: Investing in People for Competitive Advantage", *Organizational Dynamics*, 33 (2), ss.143-160.
- Luthans, F., Avey, J.B., Avolio, B.J., Norman, S.M., Combs, G.M. (2006). "Psychological Capital Development: Toward a Micro Intervention", *Journal of Organizational Behavior*, 27, ss.387-393.
- Luthans, F., & Youssef, C.M. (2007). "Emerging positive organizational behavior". *Journal of Management*, 33, ss.321-349.
- Luthans, F., Avolio, B.J., Avey, J.B., Norman, S.M. (2007a), "Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction", *Personnel Psychology*, 60, ss.541-572.
- Luthans, F., Youssef, C.M., Avolio, B.J. (2007b). *Psychological Capital: Developing the Human Competitive Edge*, New York, Oxford University Press.
- Luthans, F., Norman, S.M., Avolio, B.J., Avey, J.B. (2008). "The Mediating Role of Psychological Capital in the Supportive Organizational Climate: Employee Performance Relationship", *Journal of Organizational Behavior*, 29 (2), ss.219-238.

- Masten, A.S. (1994) "Resilience in individual development: successful adaptation despite risk and adversity". M.C. Wang & E.W. Gordon (Ed.) *Educational resilience in inner-city America: challenges and prospects*, Hillsdale, NJ: Erlbaum, ss. 3–25.
- Murphy, L.B. & Moriarty, A. (1976), *Vulnerability, coping and growth: from infancy to adolescence*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Nafei, W. (2015). "Meta-Analysis of the Impact of Psychological Capital on Quality of Work Life and Organizational Citizenship Behavior: A Study on Sadat City University", *International Journal of Business Administration*, 6 (2), ss.42-59.
- Nelson, D., & Cooper, C. (2007). *Positive organizational behavior: Accentuating the positive at work*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Norman, S. M., Avey, J. B., Nimmicht, J. L., & Pigeon, N. G. (2010). "The interactive effects of psychological capital and organizational identity on employee organizational citizenship and deviance behaviours". *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 17, ss.380–391.
- Organ, D.W. (1988). *Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome*, England: Lexington Books.
- Özdevecioğlu, M. (2004). "Duygusal Olaylar Teorisi çerçevesinde Pozitif ve Negatif Duygusalılık", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 59 (3), ss.181-202.
- Payne, R. L., & Cooper, C. L. (2001). *Emotions at work: Theory, Research and applications in management*. New York: John Wiley.
- Peterson, S.J., Luthans, F., Avolio, B.J., Walumbwa, F.O., Zhang, Z. (2011). "Psychological Capital and Employee Performance: A Latent Growth Modeling Approach", *Personnel Psychology*, 62 (2), ss.427-450.
- Podsakoff, P.M., MacKensie, S.B., Paine, J., Bachrach, D. (2000). "Organizational Citizenship Behaviors: A Critical Review of the Theoretical and Empirical Literature and Suggestions for Future Research". *Journal of Management*, 26, ss.513–563.
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. C., Lee, J., & Podsakoff, N. P. (2003). "Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies", *Journal of Applied Psychology*, 88, ss.879-903.
- Ryff, C., Singer, B. (2003). "Flourishing Under Fire: Resilience as a Prototype of Challenged Thriving", C. Keyes, J. Haidt (ed.), *Flourishing: Positive psychology and the life well-lived*, Washington, DC: American Psychological Association, ss.15-16.
- Schermelleh, E., Karin, M. ve Helfried, M.H. (2003), "Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures", *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), ss.23-74.

- Sharma, S. K. & Sharma, S. (2015). "Psychological capital as a predictor of workplace behavior". *Journal of Management Research*, 15, ss.60-70.
- Smith, C.A., Organ, D.W., Near, J.P. (1983). "Organizational Citizenship Behavior: Its Nature and Antecedents". *Journal of Applied Psychology*, 68, ss.653-663.
- Snyder, C.R., Harris, C., Anderson, J.R., Holleran, S.A., Irving, L.M., Sigmon, S.T., Yoshinobu, L., Gibb, J., Langelle, C., & Harney, P. (1991). "The will and the ways: Development and validation of an individual-differences measure of hope". *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, ss.570-585.
- Snyder, C.R., Ilardi, S., Michael, S.T., & Cheavens, J. (2000). "Hope theory: Updating a common process for psychological change". C.R. Snyder, & R.E. Ingram (Ed.), *Handbook of psychological change: Psychotherapy processes and practices for the 21st century*, New York: John Wiley & Sons, ss. 128-153.
- Staw, B.M., Sutton, R.I., & Pelled, L.H. (1994). "Employee positive emotion and favorable outcomes at the workplace", *Organization Science*, 5, ss.51-71.
- Steiger, J.H. (1990). "Structural model evaluation and modification: An interval estimation approach", *Multivariate behavioural research*, 25, ss.173-180.
- Sweetman, D., Luthans, F., Avey, J.B., Luthans, B.C. (2011). "Relationship between positive psychological capital and creative performance", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 28 (1), ss.4 -13.
- Tatlıdil, H. (1996). *Uygulamalı çok değişkenli istatistiksel analiz*, Cem Ofset, Ankara.
- Tedeschi, R., Park, C., Calhoun, L. (1998). *Posttraumatic Growth: Positive Changes in the Aftermath of Crisis*, Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Thompson, H.B., Werner, J.M. (1997). "The Impact of Role Conflict/Facilitation on Core and Discretionary Behaviors: Testing a Mediated Model", *Journal of Management*, 23 (4), ss.583-601.
- Treadway, D.C., Hochwarter, W.A., Ferris, G.R., Kacmar, C.J., Douglas, C., Ammeter, A.P., & Buckley, M.R. (2004). "Leader Political Skill and Employee Reactions". *The Leadership Quarterly*, 15(4), ss.493-513.
- Tugade, M.M., & Fredrickson, B.L. (2004). "Resilient individuals use positive emotions to bounce back from negative emotional experiences". *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, ss.320-333.
- Tugade, M.M., Fredrickson, B.L., & Barrett, L. (2004). "Psychological resilience and positive emotional granularity". *Journal of Personality*, 72, ss.1161-1190.

- Ullman, J.B. (2001). "Structural equation modeling", B. G. Tabachnick ve L. S. Fidel (Ed.), Using multivariate statistics (4. Edition), Needham Heights, MA: Allyn & Bacon, , ss.653-771.
- Werner, E. & Smith, R.S. (1992), Overcoming the odds: high risk children from birth to adulthood. Ithaca, NY: Cornell.
- Williams, S., Shiaw, W.T. (1999). "Mood and Organizational Citizenship Behavior: The Effects of Positive Affect on Employee OCB Intentions", *The Journal of Psychology*, 133(6), ss.656-668.
- Wright, T.A., & Cropanzano, R. (2004). "The role of psychological well-being in job performance", *Organizational Dynamics*, 33, ss.338-351.
- Wright, T.A., & Cropanzano, R. (2007). "The happy/productive worker thesis revisited", J. Martocchio (Ed.), Research in personnel and human resources management, Amsterdam: Elsevier, ss.269-313.
- Van Dyne, L., Soon, A. (1998). "Organizational Citizenship Behavior of Contingent Workers in Singapore". *Academy of Management Journal*, 41, ss.692-796.
- Vey, M.A., Cambell, J.P. (2004). "In-role or Extra-role Organizational Citizenship Behavior: Which Are We Measuring?", *Human Performance*, 17(1), ss.119-135.

TÜRKİYE'DEKİ MEVDUAT BANKALARININ ETKİNLİKLERİNİN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ YÖNTEMİYLE İNCELENMESİ

*Kübra AKYOL ÖZCAN**
*Erkan OKTAY***

Alınış Tarihi: 03 Şubat 2018

Kabul Tarihi: 30 Mart 2018

Öz: Finansal sistem içerisinde önemli bir yere sahip olan bankacılık sektörünün etkin bir şekilde faaliyet göstermesi ülke ekonomilerinin gelişimi açısından oldukça önemlidir. 2000 yılında yaşanan ekonomik kriz her ne kadar Türk bankacılık sektörünü etkilese de alınan önlemler sayesinde bu sektör günümüzde çok güçlü bir yapıya sahiptir. Türk bankacılık sektörünün etkinliğini ele alan bu çalışmada, Türkiye'de faaliyet gösteren mevduat bankalarının etkinlik düzeyleri 2012-2016 dönemi için karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Çalışmada toplam 23 mevduat bankasının etkinliği ölçeğe göre sabit getiri (CCR) ve ölçeğe göre değişken getiri (BCC) varsayımları altında girdi odaklı Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemiyle ölçülmüştür. Çalışma sonucunda iki kamu bankası, iki özel sermayeli banka ve yedi yabancı sermayeli banka etkin bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, Etkinlik, Veri Zarflama Analizi

INVESTIGATION OF EFFECTIVENESS OF DEPOSITS BANK OF TURKEY WITH DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

Abstract: Effective banking industry operations which have an important place in the financial system, is very important for the development of the country's economy. Although the economic crisis in 2000 had affected the Turkish banking sector, it has a strong structure today, thanks to regulatory measures from the Turkish government. This study deals with the effectiveness of the Turkish banking sector. We compared and analyzed the data for the period 2012-2016. In the study the effectiveness of a total of 23 deposit banks were measured by the input-oriented Data Envelopment Analysis (DEA) method under the fixed return (CCR) and variable return on scale (BCC) assumptions. This study finds two public, two private, and and seven foreign capital banks were effective.

Keywords: Banking, Efficiency, Data Envelopment Analysis

I. Giriş

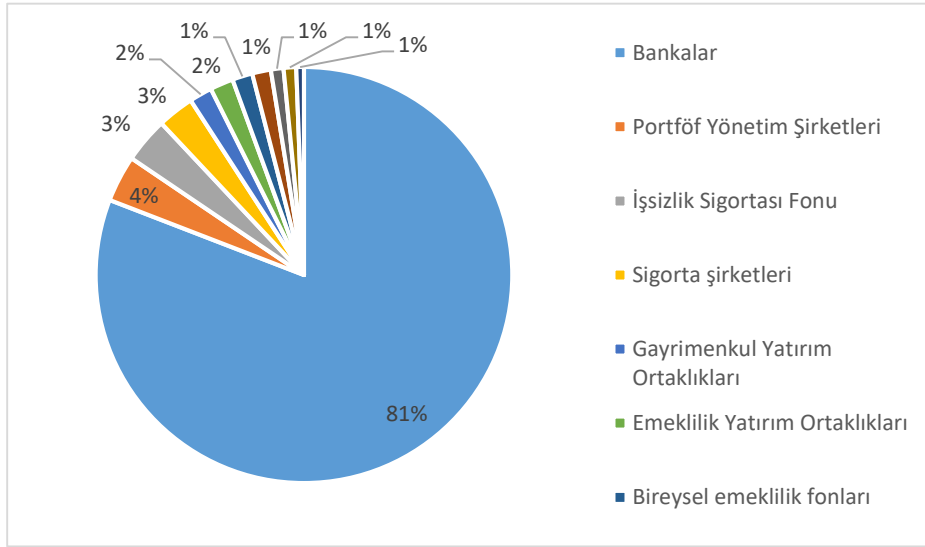
Ekonomik büyüme sürecinde önemli bir yere sahip olan finansal sistemler, yeni teknolojilerin yayılması ve sermaye birikiminin gerçekleşebilmesi için fon tedarikinde bulunma fonksiyonunu üstlenmektedirler. Gelişmiş ve fonksiyonlarını etkin bir şekilde yerine getiren finansal sistemler, bireylerin sahip olduğu küçük mevduatları, büyük yatırımlara yönlendirmekte ve yatırımların çeşitlenmesini sağlamaktadır. Böylece gelişmiş

* Arş. Gör., Bayburt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

** Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü

finansal sistemler verimlilik artışı sağlamakta ve bunun sonucu olarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır (Aslan ve Küçükaksoy, 2006: 26).

Banka kavramı, İtalya'da borç veren tefeciler tarafından kullanılan Bancolardan (masa, sıra) gelmektedir. Bankacılık faaliyetleri ise M.Ö. 3500'lü yıllara dayanmaktadır. İtalya'da bankalarda borç veren bankerlerden günümüzde gelişmiş teknolojiyi kullanarak çok farklı türlerdeki finansal ürünlere sahiplik yapan bankacılık sistemi, artık küresel dünyanın vazgeçilmez kurumları haline gelmiştir. Bankalar ve bankacılık sistemi bu kadar önemli olmalarının yanı sıra yaşanan birçok kriz ve ekonomik bunalımların da sebebi olarak görülmüş ve isimleri de kriz ve bunalımlarla sık sık anılmıştır (Baltacı, 2016: 1). Borçlanma ve kredi kullanma oranlarındaki artışlar iyi işleyen bir ekonominin göstergesi olarak ele alındığında sağlıklı bir ekonomi için etkin bir bankacılık sistemine ihtiyaç duyulmaktadır (Ağırman, Serçemeli ve Özcan, 2013: 8). Bankalar finansal sistemin en önemli kurumları arasında yer almaktadır. Bankacılık sektöründe meydana gelen değişimler tüm finansal sistemi etkileme gücüne sahiptir. Bu nedenle, bankacılık sektörünün etkinliği ve bu etkinliğin değerlendirilmesi çalışmada ele alınmaktadır.



Şekil 1. Türk Finans Siteminde Bankacılık Sektörünün Payı (Aktifler Açısından)-2016 (tbb, 2016:10)

Türk finans sektörünün toplam aktifleri içerisinde Bankacılığın payı %81'dir. Diğer tüm finansal kurumların (portföy yönetim şirketleri, işsizlik sigortası fonu, sigorta şirketleri, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, emeklilik yatırım ortaklıkları, bireysel emeklilik fonları, finansal kiralama şirketleri, faktöring şirketleri, finansman şirketleri, aracı kurumlar, reasürans şirketleri,

girişim sermayesi) payı ise %19'dur. Bu oranlar bankacılık sektörünün tüm finansal sistem içerisindeki yerinin önemini göstermektedir.

Türkiye'de 2017 yılı itibariyle bankacılık sektöründe toplam 51 banka bulunmaktadır. Bunların 33'ü mevduat bankası, 13'ü kalkınma-yatırım bankası ve 5'i de katılım bankasıdır. Kamu bankalarının şube sayısı 3833, yerli özel bankaların 4089 ve yabancı bankaların 3741'dir. Aynı dönemde çalışan sayıları ise; kamu bankalarında 63658, yerli özel bankalarda 74772 ve yabancı bankalarda 71242 olmak üzere toplam sektörün çalışan sayısı 209672 kişidir. (BDDK, 2017: 1) Bu büyüklükleri dikkate alındığında bankaların başarılı bir biçimde faaliyet göstermesi ve etkinlikleri önem arz etmektedir.

Etkinlik, minimum girdi ile maksimum çıktının elde edilmesidir. Bir başka ifadeyle, etkinlik kaynakların optimum kullanımı ile maliyetin minimum tutulmasıdır. (Roghaniyan, Rasli ve Gheysari, 2012: 552) Verimlilik literatürüne göre verimlilik artışı beş temel yolla meydana gelmektedir:

- Daha az kaynak (girdi) tüketimi ile aynı seviyede çıktı üretilmesi,
- Kullanılan kaynakların seviyesini değiştirmeden daha fazla çıktı üretilmesi,
- Girdilerde oluşan bir artış için çıktılarda daha büyük bir artış meydana gelmesi ve
- Girdilerde yaşanan bir azalma için çıktılarda daha küçük bir azalma meydana gelmesi durumunda verimlilik artışı oluşur. (Golany ve Yu, 1997: 28)

İktisadın tanımı kaynakların sınırlı olduğu ve bu kıt kaynaklarla sınırsız insan ihtiyaçlarının karşılanması gerektiği varsayımına dayanmaktadır. Bu tanımdan yola çıkıldığında etkinlik ve verimlilik gibi konuların önemi daha net biçimde ortaya çıkar. Rekabet koşulları, işletmeleri kullandıkları kaynakları en etkin şekilde kullanmaya mecbur kılmaktadır. Tüm bu sebepler sıralandığında firma sahip ve yöneticileri açısından kendi firmalarının etkinliğinin yanı sıra buldukları sektörün etkinliği de önem kazanmaktadır. Bundan dolayı sektörde yer alan tüm işletmelerin etkinliğinin ölçülmesi sektör temsilcilerine ve politika yapıcılara yol gösterici olacaktır. Bu çalışmada da Türk bankacılık sektörünün etkinliği Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi yardımıyla ölçülecektir.

II. Literatür

Allen ve Rai (1996) çalışmalarında, uluslararası bankalar için hem girdi hem de çıktı verimsizliklerini test etmek amacıyla küresel maliyet fonksiyonunu tahmin etmişlerdir. Çalışmada 15 ülkedeki bankalara ait 1988-1992 yılları arasındaki bilanço ve gelir tablosu verilerini kullanarak DFA (Distribution-Free Approach) analizi yapmışlardır. Bankalar için girdi verimsizliklerinin yaygınlığının çıktı verimsizliklerine göre (ölçek ekonomileri ve kapsam ekonomileri ile ölçülmüş olarak) çok daha yüksek olduğu sonucuna varmışlardır.

Jemric ve Vujcic (2002) çalışmalarında, 1995-2000 yılları arasında banka verimliliğini Veri Zarflama Analizi (VZA) ile incelemişlerdir. Yabancı sermayeli bankaların ortalama olarak en verimli bankalar, yeni bankaların eski bankalardan daha verimli, küçük bankaların küresel olarak etkin, ancak büyük bankaların değişken getirilere izin verdiklerinde verimli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Hırvat bankacılık piyasasındaki bankaların ortalama etkinlik açısından benzer gruplarda güçlü bir denge ilişkisine sahip olduklarını öne sürmüşlerdir.

Mukherjee, Nath ve Pal (2003) çalışmalarında, hizmet kalitesini, performansını, fiziksel ve beşeri kaynakları göz önüne alarak bankacılık hizmetlerinin etkinliğini ölçmek için teorik bir çalışma yapmışlardır. 27 kamu bankası ve müşterileri üzerine yapay zeka kullanılarak yapılan bu çalışmada daha iyi hizmet sunan bankaların, kaynaktan performansa daha iyi bir dönüşüme sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Chen, Skully ve Brown (2005) çalışmalarında, 1993-2000 yılları arasında, Çin hükümetinin 1995 yılında başlattığı serbestleşme programını takiben Çin bankalarının verimliliğindeki değişimi belirlemek amacıyla 43 Çin bankasının maliyet, teknik ve tahsis verimliliğini VZA ile incelemişlerdir. Büyük kamu bankaları ile küçük bankaların orta ölçekli Çin bankalarına göre daha etkin olduklarını tespit etmişlerdir.

Önal ve Sevimeser (2006) çalışmalarında, Türkiye Bankalar Birliği tarafından hazırlanan ve banka grupları bazında 1980-2004 yılları arasında seçilmiş bilanço verileri üzerinde VZA uygulamışlardır. Çalışma bulgularına göre sektördeki yabancı bankalar en etkin grupta yer alırken, yabancı bankaları kamu bankaları takip etmekte ve özel bankalar etkinlik açısından listenin sonunda yer almaktadır. Yabancı ve yerli bankalar arasındaki etkinlik skoru farkına rağmen benzer trendler gösterdikleri, yabancı ve yerli banka gruplarının birbirlerinden etkilendikleri ve her iki grubun da değişken ekonomik ve finansal koşullara benzer tepkiler verdikleri sonucuna ulaşmışlardır.

Beccalli, Casu ve Girardone (2006) çalışmalarında, hisse senedi fiyatları ile verimlilik arasındaki ilişkiyi VZA yardımıyla incelemişlerdir. Yapılan analizle etkinlikte yaşanan değişimlerin hisse senedi fiyatlarındaki değişimlere yansımadığını tespit etmişlerdir.

Behdioğlu ve Özcan (2009) çalışmalarında, Türkiye’de 1999–2005 yılları arasında sürekli olarak faaliyet gösteren 29 ticaret bankasının verilerine VZA uygulamışlardır. Türk Bankacılık Sektöründe 1999–2005 yılları arasında faaliyet gösteren tüm ticaret bankaları için ortalama etkinliği %43,3 olarak bulmuşlar ve ortalama etkinlik yüzdesi en yüksek olan banka grubunun yabancı sermayeli bankalar olduğu sonucuna ulaşmışlardır. 2005 yılında CCR modeline göre 9 ticaret bankası etkin bulunurken, BCC modeline göre ise 19 ticaret bankası etkin bulunmuştur.

Casu ve Girardone (2009) çalışmalarında, 2000-2005 yılları arasında Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve Birleşik Krallık'ta çalışan 2701 ticari bankayı kapsayan bir veri setini kullanarak, 5 AB ülkesinin bankacılık rekabeti ve verimliliği arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik testleri ile analiz etmişlerdir. Bankaların tekel gücündeki artışın maliyet etkinliğinde bir düşüşe neden olmadığı, verimlilikten rekabete geçen ters nedenselliğin neticesinde verimlilikteki artışın piyasa gücünü artırmadığı sonucuna varmışlardır.

Staub, da Silva e Souza ve Tabak (2010) çalışmalarında, 2000-2007 yılları arasında Brezilya bankalarının maliyet, teknik ve tahsis etkinliklerini VZA ile araştırmışlardır. Brezilya bankalarının Avrupa'daki ve ABD'deki bankalara kıyasla ekonomik (maliyet) verimlilik düzeylerinin düşük olduğunu saptamışlardır. Yüksek makroekonomik oynaklığı olan 2000-2002 döneminde, Brezilya bankalarında meydana gelen ekonomik verimsizliğin, tahsis verimsizlikten çok teknik verimsizlikten kaynaklandığını; ayrıca devlet bankalarının maliyetlerinin özel bankalara göre daha yüksek olduğunu; faaliyet türüne ve banka büyüklüğüne bağlı olarak ekonomik verimlilikte farklılıklar olduğuna dair herhangi bir kanıt olmadığını tespit etmişlerdir.

Seyrek ve Ata (2010) çalışmalarında, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren mevduat bankalarının VZA yöntemi ile etkinlik ölçümünü yapmışlardır. Veri zarflama analizinden sonra bankaların etkinlik skorlarını kullanarak banka etkinliğinin tahmininde önemli olan finansal performans göstergelerinin neler olduğunu veri madenciliği teknikleri ile belirlemeye çalışmışlardır. Banka etkinliğinin tahmininde "Toplam Krediler/Toplam Mevduat" oranı ve "Diğer Faaliyet Giderleri/Toplam Faaliyet Gelirleri" oranının önemli finansal oranlar olduğunu belirlemişlerdir.

Budak (2011) çalışmasında, çok girdili ve çok çıktılı süreçlerde karar verme birimlerinin göreceli etkinliklerinin ölçümünde kullanılan, parametrik olmayan yöntemlerden VZA'yı incelemiştir. Çalışmada 2008, 2009 ve 2010 yıllarında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren 22 ticari bankanın etkinlik değerleri hesaplanmış ve son üç yılda hangi bankaların etkin olduğu hangi bankaların etkin olmadığı bulunmuştur. Ayrıca 2010 yılında etkin bulunmayan bankalara ilişkin hedef değerler hesaplanmıştır.

Er ve Uysal (2012) çalışmalarında, Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları ve ticari bankaların etkinlik düzeylerini 2005-2010 dönemi için karşılaştırmalı olarak analiz etmişlerdir. Çalışmada 4'ü katılım bankası olmak üzere toplam 30 bankanın etkinlik düzeyleri ölçülmüştür. Etkinlik ölçümünde, ölçeğe göre sabit getiri (CCR) ve ölçeğe göre değişken getiri (BCC) varsayımları altında girdi odaklı VZA kullanılmıştır. CCR modeline göre 2'si katılım bankası olmak üzere 11 bankanın, BBC modeline göre ise 3'ü katılım bankası olmak üzere 16 bankanın etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Toplam etkinlik skorlarına göre incelenen dönem boyunca katılım bankalarının ticari bankalara göre daha etkin oldukları tespit edilmiştir.

Bektaş (2013) çalışmasında, 2007-2011 yılları arasında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren ticari bankaların etkinliğini VZA ile incelemiştir. Etkin olduğu tahmin edilen özel ve yabancı sermayeli ticari bankalar arasında aracılık yaklaşımı açısından 0.05 anlamlılık düzeyinde Mann-Whitney U testi uygulanarak istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Allen ve Rai (1996) çalışmalarında, bankalar için girdi verimsizliklerinin yaygınlığının çıktı verimsizliklerine göre (ölçek ekonomileri ve kapsam ekonomileri ile ölçülmüş olarak) çok daha yüksek olduğu sonucuna varmışlardır.

Jemric ve Vujcic (2002) çalışmalarında, yabancı sermayeli bankaların ortalama olarak en verimli bankalar, yeni bankaların eski bankalardan daha verimli, küçük bankaların küresel olarak etkin, ancak büyük bankaların değişken getirilere izin verdiklerinde verimli olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Mukherjee, Nath ve Pal (2003) Hindistan'da ki 27 kamu bankası ve müşterileri üzerine yapay zeka kullanılarak yaptıkları çalışmalarında, daha iyi hizmet sunan bankaların, kaynaktan performansla daha iyi bir dönüşüme sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Chen, Skully ve Brown (2005) çalışmalarında, büyük kamu bankaları ile küçük bankaların orta ölçekli Çin bankalarına göre daha etkin olduğu sonucuna varmışlardır.

Önal ve Sevimeser (2006) çalışmalarında, yabancı ve yerli bankalar arasındaki etkinlik skoru farkına rağmen benzer trendler gösterdikleri, yabancı ve yerli banka gruplarının birbirlerinden etkilendikleri ve her iki grubun da değişken ekonomik ve finansal koşullara benzer tepkiler verdikleri sonucuna ulaşmışlardır.

Beccalli, Casu ve Girardone (2006) çalışmalarında, yapılan analizle etkinlikte yaşanan değişimlerin hisse senedi fiyatlarındaki değişimlere yansımadağı sonucuna varmışlardır.

Behdioğlu ve Özcan (2009) çalışmalarında, Türk Bankacılık Sektöründe 1999-2005 yılları arasında faaliyet gösteren tüm ticaret bankaları için ortalama etkinliği %43,3 olarak bulmuşlar ve ortalama etkinlik yüzdesi en yüksek olan banka grubunun yabancı sermayeli bankalar olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Casu ve Girardone (2009) çalışmalarında, bankaların tekel gücündeki artışın maliyet etkinliğinde bir düşüşe neden olmadığı, verimlilikten rekabete geçen ters nedenselliğin neticesinde verimlilikteki artışın piyasa gücünü artırmadığı sonucuna varmışlardır.

Staub, da Silva e Souza ve Tabak (2010) çalışmalarında, yüksek makroekonomik oynaklığı olan 2000-2002 döneminde, Brezilya bankalarında meydana gelen ekonomik verimsizliğin, tahsis verimsizlikten çok teknik verimsizlikten kaynaklandığı ayrıca devlet bankalarının, maliyetlerinin özel bankalara göre daha yüksek olduğu, faaliyet türüne ve banka büyüklüğüne bağlı

olarak ekonomik verimlilikte farklılıklar olduğuna dair herhangi bir kanıt olmadığı sonucuna varmışlardır.

Seyrek ve Ata (2010) çalışmalarında, banka etkinliğinin tahmininde “Toplam Krediler/Toplam Mevduat” oranı ile “Diğer Faaliyet Giderleri/Toplam Faaliyet Gelirleri” oranının önemli finansal oranlar olduğu sonucuna varmışlardır.

Budak (2011) çalışmasında, 2008, 2009 ve 2010 yıllarında Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren 22 ticari bankanın etkinlik değerlerini hesaplamış ve son üç yılda hangi bankaların etkin olduğu hangi bankaların etkin olmadığını bulunmuştur.

Er ve Uysal (2012) çalışmalarında, CCR modeline göre 2'si katılım bankası olmak üzere 11 bankanın, BBC modeline göre ise 3'ü katılım bankası olmak üzere 16 bankanın etkin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Bektaş (2013) çalışmasında, etkin olduğu tahmin edilen özel ve yabancı sermayeli ticari bankalar arasında aracılık yaklaşımı açısından 0.05 anlamlılık düzeyinde Mann-Whitney U sınaması neticesinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Türk bankacılık sektörünün etkinliğini ele alan bu çalışmada, Türkiye’de faaliyet göstermekte toplam 23 mevduat bankasının etkinlik düzeyi 2012-2016 dönemi için ölçüğe göre sabit getiri (CCR) ve ölçüğe göre değişken getiri (BCC) varsayımları altında girdi odaklı Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemiyle karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda iki kamu bankası, iki özel sermayeli banka ve yedi yabancı sermayeli banka olmak üzere 11 banka etkin bulunmuştur. Kullanılan VZA modelleri ile incelenen dönem boyunca mevduat bankalarının katılım bankalarına kıyasla daha etkin oldukları sonucu elde edilmiştir.

III. Veri ve Yöntem

Veri Zarflama Analizi (VZA), birden çok girdiyi birden çok çıktıya dönüştüren Karar Verme Birimleri (KVB) adı verilen bir grup eşdeğer kurum veya işletmenin performansını değerlendirmek için kullanılan “veri odaklı” bir yaklaşımdır. Son yıllarda VZA pek çok farklı ülkede ve farklı türdeki kuruluşun performanslarının değerlendirilmesinde kullanılmaktadır. VZA, hastaneler, hava kuvvetleri, üniversiteler, şehirler, mahkemeler, ülkeler, firmalar ve diğerleri gibi kurumların ya da ülke veya bölgelerin performansını değerlendirmek için çeşitli formlardaki karar verme birimlerinde kullanılmaktadır. VZA, çok az varsayım gerektirdiğinden çoklu girdi ve çoklu çıktı arasındaki ilişkinin karmaşıklığı durumunda da kullanılabilir. (Cooper, Seiford ve Zhu, 2011: 1,2) VZA’da etkinlik, çıktıların girdilere bölünmesi ile hesaplanmaktadır. Etkin olan karar verme biriminin etkinlik puanı %100’dür. Etkin olmayan karar verme birimlerinin etkinlik puanları ise %0 ile %100 arasında yer almaktadır. (Ramanathan, 2003: 26)

Bir firmanın etkinliği, gözlemlenen değerlerin girdi ve çıktıları ile en uygun değerlerin girdi ve çıktılarının karşılaştırılması olarak ifade edilebilir. Bu karşılaştırma ile üretim olanakları açısından optimum nokta belirlenir ve teknik etkinlik ölçülür. (Fried, Lovell ve Schmidt, 2008: 8)

VZA yöneticilerin aşağıdaki sorularına cevap vermeye çalışmaktadır (Scales, 1997: 15):

- Performans iyileştirme için uygun ölçütleri nasıl seçebilirim?
- Kuruluşumda en verimli olan üretim tesisleri nelerdir?
- Tüm operasyonlarım en iyi uygulamaya göre gerçekleştirilecek olsaydı kaç tane hizmet çıktısı üretebilirdim ve kaynak girdilerimi ne oranda ve ne ölçüde azaltabilirim?
- Etkili işletmenin özellikleri nelerdir ve büyüme için yer seçerken nelere dikkat etmeliyim?
- Operasyonlarım için en uygun ölçek nedir ve tüm tesislerim optimum boyutta olsaydı ne kadar tasarrufum olur?
- İşletmenin tesislerinin performansını değerlendirirken dış ortamın etkisini nasıl göz önünde bulundurmalıyım?

Veri zarflama analizi uygulaması 8 aşamadan oluşmaktadır. Bunlar; karar verme birimlerinin seçimi, girdi ve çıktı seçimi, verilerin elde edilebilirliği ve güvenilirliği, göreceli etkinlik ölçümü, etkinlik değerleri, referans kümesi, etkin olmayan karar verme birimleri için iyileştirme ve sonuçların değerlendirilmesidir. (Savaş, 2015: 206,207,208) VZA'nın avantaj ve dezavantajlarına bakacak olursak;

VZA'nın avantajları (Akçay, Ertek ve Büyüközkan, 2012: 7766):

- Aralarında önceden bir ilişki olmayan çok sayıdaki girdi ve çıktıya uygulanabilir.
- Girdi ve çıktı birimlerinin birbirine uyumlu olması gerekmez.
- Hesaplama gereksinimleri açısından VZA modelleri, problemin boyutu çok büyük olmadığı sürece yüksek performanslı çözümlere ihtiyaç duymazlar.

VZA'nın dezavantajları (Bhagavath, 2009: 65):

- İstatistiksel bir teknik olmaktan ziyade deterministik bir yöntem olmak,
- VZA, özellikle ölçüm hatasına duyarlı sonuçlar üretir.
- VZA sadece belirli örnek içindeki en iyi uygulamaya göre verimliliği ölçer. Bu nedenle, iki farklı çalışma arasındaki skorları karşılaştırmak anlamlı değildir.
- VZA skorları giriş ve çıkış özelliklerine ve numunenin boyutuna duyarlıdır.

Veri zarflama analizinin uygulanabilmesi için izlenmesi gereken aşamalar şunlardır:

1. Karar verme birimlerinin belirlenmesi,
2. Girdi ve çıktı setinin belirlenmesi,
3. Karar birimleri için göreceli etkinliğin hesaplanması,
4. Etkinliği hesaplanan her karar birimi için detaylı analiz yapılması ve
5. Son aşamada da elde edilen sonuçların değerlendirilmesidir.

VZA tüm bu yönleri göz önünde bulundurduğunda etkinlik ölçümü için kullanılacak yöntemler arasında ön plana çıkmaktadır. Bu çalışmada da VZA ile Türkiye’de 2012-2016 yılları arasında faaliyet gösteren mevduat bankalarının etkinliklerinin girdi odaklı CCR ve girdi odaklı BCC veri zarflama analizi modelleri yardımıyla karşılaştırılması amaçlanmaktadır.

Tablo 1 Çalışmada Yer Alan Bankalar

Kamu Bankaları	Özel Sermayeli Bankalar	Yabancı Sermayeli Bankalar
Ziraat Bankası	Akbank	Arap Türk Bankası
Halk Bankası	Anadolubank	BankMellat
Vakıf Bank	Fibabanka	Burgan Bank
	Şekerbank	Citibank
	Türk Ekonomi Bankası	Denizbank
	T. Garanti Bankası	Deutsche Bank
	Türkiye İş Bankası	Finans Bank
	Yapı ve Kredi Bankası	HSBC Bank
		ING Bank
		Odea Bank
		R. Bank of Scotland
		Turkland Bank

Tablo 1’de çalışmada yer alan bankalar gösterilmektedir. Banka verileri Türkiye Bankalar Birliği’nden alınmıştır. 2012-2016 yılları arasında verilerine ulaşılabilen 23 banka çalışmada ele alınmıştır.

Tablo 2 Çalışmada Kullanılan Girdi ve Çıktı Seti

Girdi	Çıktı
Mevduat	Krediler
Faiz Giderleri	Faiz Gelirleri
Personel Giderleri	Net Ücret Gelirleri

VZA’da karar verme birimlerinin sayısının en az girdi-çıkıtı değişkenlerinin toplamının iki katı ($3+3=6 \times 2=12$) olması istenmektedir (Dyson vd. 2001: 248). Bu çalışmada ise 3 girdi ile 3 çıkıtı seçilmiş ve toplam 23 karar

verme birimi analize dahil edilmiştir. Sonuç olarak karar verme birimi sayısı yeterli ve güvenilir bir seviyededir.

VZA yöntemi, girdiye ve çıktıya dayalı olmak üzere iki farklı şekilde yapılabilmektedir. Girdiye yönelik VZA modelleri, belirli bir çıktı bileşimini üretebilmek için kullanılacak optimal girdi bileşiminin nasıl olması gerektiğini araştırırken, çıktıya yönelik VZA modelleri ise belirli bir girdi bileşimi ile en fazla ne kadar çıktı bileşimi elde edilebileceğini araştırmaktadır. (Çatalbaş ve Atan, 2005: 51)

Ölçeğe göre sabit getiri varsayımına göre çalışan CCR modeli,

$$\max h_0 = \frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{r0}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{i0}} \quad (1)$$

Kısıtlar; $\frac{\sum_{r=1}^s u_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^m v_i x_{ij}} \leq 1; j = 1, \dots, n$ $u_r, v_i \geq 0 \quad i = 1, 2, \dots, m$
 $r = 1, 2, \dots, s$ olarak gösterilir.

- x_{i0} : Etkinliği ölçülen 0. Karar verme birimine ait i . girdi miktarı
- y_{r0} : Etkinliği ölçülen 0. Karar verme birimine ait r . çıktı miktarı
- x_{ij} : j . karar birimine ait i . miktarı
- y_{rj} : j . karar birimine ait r . miktarı
- u_r : 0. karar birimi tarafından r . çıktıya verilen ağırlık
- v_i : 0. karar birimi tarafından i . girdiye verilen ağırlık
- m : Girdi sayısı
- s : Çıktı sayısı
- n : Karar verme birimi sayısı

u_r ve v_i problemin çözümü tarafından belirlenen ağırlıklar olup, karar biriminin etkinlik oranını maksimize edecek şekilde değerler almaktadır. Optimal amaç değeri en fazla 1'dir. (Charnes, Cooper ve Rhodes, 1978: 430,431)

Tablo 3 Kamu Bankalarının Etkinlik Analizi (CCR Analizi)

Bankalar	2012	2013	2014	2015	2016
Ziraat	0.963	0.987	1.000	1.000	1.000
Halk	1.000	1.000	0.930	0.950	0.945
Vakıf	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Kamu Bankaları Etkinlik Ort.	0.988	0.996	0.977	0.983	0.982
Etkin Bulunan Banka Sayısı	2	2	2	2	2
Etkinlik Yüzdesi	%66.6	%66,6	%66.6	%66,6	%66.6

Tablo 3’de kamu bankalarının etkinlik analizleri verilmektedir. Kamu bankalarından Vakıfbank 2012-2016 yılları arasında etkin, Ziraat bankası 2014, 2015 ve 2016 yıllarında etkin ve Halkbank ise 2012 ve 2013 yıllarında etkin olarak bulunmuştur. Tüm kamu bankalarının ele alınan yıllar için etkinlik oranı % 66,6’dır.

Tablo 4 Özel Sermayeli Bankaların Etkinlik Analizi (CCR Analizi)

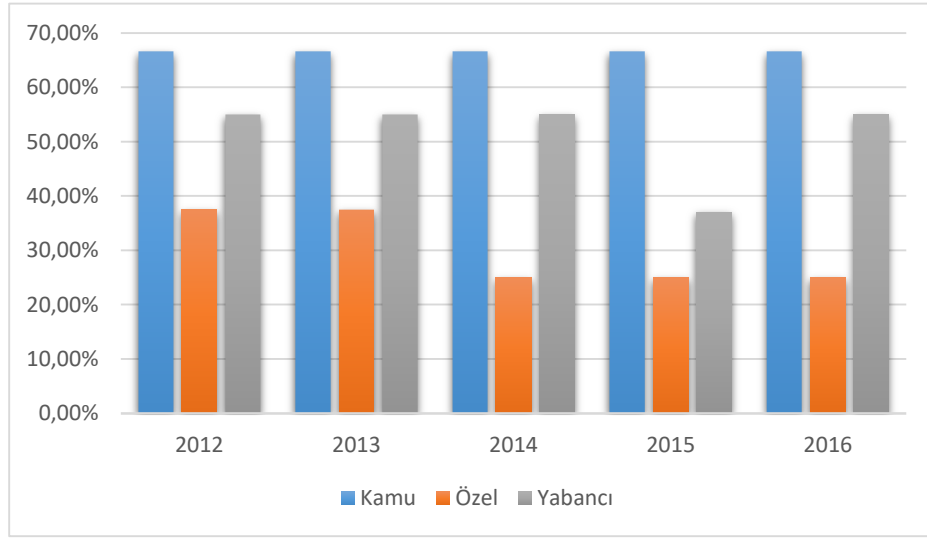
Bankalar	2012	2013	2014	2015	2016
Akbank	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Anadolubank	0.847	0.693	0.730	0.726	0.759
Fibabanka	1.000	0.947	0.894	0.912	0.946
Şekerbank	0.866	0.861	0.805	0.828	0.931
Türk Ekonomi Bankası	0.886	0.888	0.911	0.900	0.934
Türkiye Garanti Bankası	0.981	1.000	0.967	0.983	1.000
Türkiye İş Bankası	0.932	0.930	0.935	0.915	0.961
Yapı ve Kredi Bankası	1.000	1.000	1.000	1.000	0.991
Özel Sermayeli Bankalar Etkinlik Ortalaması	0.939	0.915	0.905	0.908	0.940
Etkin Bulunan Banka Sayısı	3	3	2	2	2
Etkinlik Yüzdesi	%37,5	%37,5	%25	%25	%25

Tablo 4’de özel sermayeli bankaların etkinlik analiz sonuçları verilmiştir. Bu sonuçlara göre, Akbank ele alınan tüm dönemler için etkin, Yapı ve Kredi Bankası 2012-2014 yılları arasında etkin bulunurken, Türkiye Garanti Bankası ise 2013 ve 2016 yıllarında etkin bulunmuştur. Diğer tüm özel sermayeli bankalar ele alınan tüm dönemlerde etkin bulunmamıştır. Özel sermayeli bankaların ortalama etkinliği %30 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 5 Yabancı Sermayeli Bankaların Etkinlik Analizi (CCR Analizi)

Bankalar	2012	2013	2014	2015	2016
Arap Türk Bankası	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
BankMellat	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Burgan Bank	0.768	0.935	0.922	0.870	1.000
Citibank	0.634	0.879	0.982	0.857	0.804
Denizbank	0.896	0.857	0.806	0.818	0.885
Deutsche Bank	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Finans Bank	0.994	0.910	0.940	0.948	1.000
HSBC Bank	0.948	0.742	0.784	0.662	0.664
ING Bank	1.000	1.000	1.000	0.947	1.000
Odea Bank	1.000	1.000	1.000	0.960	0.940
The Royal Bank of Scotland	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Turkland Bank	0.786	0.747	0.755	0.714	0.842
Y. Sermayeli Bankalar Etkinlik Ort.	0.919	0.923	0.932	0.898	0.928
Etkin Bulunan Banka Sayısı	6	6	6	4	6
Etkinlik Yüzdesi	%55	%55	%55	%37	%55

Tablo 5’de Türk bankacılık sektöründe faaliyet göstermekte olan yabancı sermayeli bankaların etkinlik analizi sonuçlarına yer verilmektedir. Bu sonuçlara göre, Arap Türk bankası, Bank Mellat, Deutsche Bank ve The Royal Bank of Scotland bankaları tüm yıllar için etkin bulunmuştur. 2016 yılı için bakıldığında bankaların %55’i etkin olarak bulunmuştur. Yabancı sermayeli bankaların tüm dönem için ortalama etkinliği %37 oranında gerçekleşmiştir.



Şekil 2 Banka Etkinliklerinin Karşılaştırılması

Kamu bankaları içerisinde etkin olan bankaların tüm kamu bankalarına oranı %66,6 olarak bulunmuştur. Bu etkinlik düzeyi ile kamu bankaları Türk bankacılık sektörü içerisinde en etkin bankalar olarak faaliyet göstermektedir. Kamu bankalarını %55 ile yabancı sermayeli bankalar izlerken, özel sermayeli bankaların etkinlik oranı ortalama %30 olarak gerçekleşmiştir. Kamu kurumlarının yapıları gereği etkin olmaları beklenmezken ortaya çıkan bu sonuca göre, Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren kamu bankalarının özel sermayeli bankalardan daha iyi yönetildiği yorumunun yapılması doğru olacaktır.

BCC Etkinlik Analizi: Zarflama formundaki girdi odaklı BCC modeli,

$$\min \theta_0 - \varepsilon \left(\sum_{i=1}^m S_i^- + \sum_{r=1}^s S_r^+ \right) \quad (2)$$

Kısıtlar;

$$\sum_{j=1}^n y_{rj} \lambda_j - S_r^+ = y_{r0} \quad r = 1, 2, \dots, s \quad \sum_{j=1}^n \lambda_j = 1 \quad i = 1, 2, \dots, n$$

$$\lambda_j, S_i^-, S_r^+ \geq 0 \quad \forall i, j, r \quad \text{şeklinde gösterilir. (Banker ve diğ., 2004: 346)}$$

Tablo 6 Kamu Bankaları Etkinlik Analizi (BCC Analizi)

Bankalar	2012	2013	2014	2015	2016
Ziraat	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Halk	1.000	1.000	0.930	0.951	0.945
Vakıf	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Kamu Bankaları Etkinlik Ort.	1.000	1.000	0,976	0,983	0,981
Etkin Bulunan Banka Sayısı	3	3	2	2	2
Etkinlik Yüzdesi	%100	%100	%66,6	%66,6	%66,6

Tablo 6’da Kamu sermayeli bankaların BCC analizi ile etkinlik durumları gösterilmektedir. Elde edilen sonuçlara göre, Kamu bankalarının tamamı 2012-2013 yıllarında etkin bulunurken, Ziraat ve Vakıfbank tüm yıllar için etkin bulunmuştur.

Tablo 7 Özel Sermayeli Bankaların Etkinlik Analizi (BCC Analizi)

Bankalar	2012	2013	2014	2015	2016
Akbank	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Anadolubank	0.873	0.802	0.730	0.773	0.781
Fibabanka	1.000	0.972	0.914	0.913	0.952
Şekerbank	0.911	0.894	0.938	0.940	0.948
Türk Ekonomi Bankası	0.902	0.903	0.968	0.979	0.940
Türkiye Garanti Bankası	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Türkiye İş Bankası	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Yapı ve Kredi Bankası	1.000	1.000	1.000	1.000	0.997
Özel Sermayeli Banka Etkinlik Ort.	0.961	0.946	0.944	0.951	0.952
Etkin Bulunan Banka Sayısı	5	4	4	4	3
Etkinlik Yüzdesi	%62	%50	%50	%50	%38

Özel sermayeli bankaların etkinlik analizleri Tablo 7’de gösterilmiştir. Tablodaki sonuçlara göre, Akbank, Türkiye Garanti Bankası ve Türkiye İş Bankası tüm dönemler için etkin bulunmuştur. Özel sermayeli bankaların dönem boyunca etkinliği %50 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 8’de Türkiye’de faaliyet gösteren yabancı sermayeli bankaların etkinlik analiz sonuçları yer almaktadır. Sonuçlar incelendiğinde, 6 bankanın tüm dönemler boyunca etkin olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra sadece 2 bankanın tüm dönemler boyunca hiç etkin bulunmadığı ve bu bankaların ortalama etkinlik oranının %65,2 olarak gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 8 Yabancı Sermayeli Bankaların Etkinlik Analizi (BCC Analizi)

Bankalar	2012	2013	2014	2015	2016
Arap Türk Bankası	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
BankMellat	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Burgan Bank	0.770	0.966	0.948	0.888	1.000
Citibank	0.938	1.000	1.000	0.950	0.848
Denizbank	0.990	0.987	0.988	0.932	0.920
Deutsche Bank	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Finans Bank	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
HSBC Bank	1.000	1.000	1.000	0.895	0.898
ING Bank	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Odea Bank	1.000	1.000	1.000	0.978	0.944
The Royal Bank of Scotland	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Turkland Bank	0.842	0.784	0.767	0.716	0.843
Y. Sermayeli Bankalar Etkinlik Ort.	0.962	0.978	0.975	0.947	0.954
Etkin Bulunan Banka Sayısı	8	9	9	6	7
Etkinlik Yüzdesi	%67	%75	%75	%50	%59

2012–2016 yılları arasında faaliyet gösteren 23 mevduat bankasının etkinlik değerleri, CCR modelinde hesaplanan etkinlik skoru, saf teknik etkinliği ve ölçek etkinliği bileşenlerinden oluşan toplam teknik etkinliği ifade etmektedir. Kamu sermayeli bankalar sınıfında yer alan bankaların 2012–2016 yılları arasında etkin olma yüzdesi 33,3’dür. Özel sermayeli bankalar sınıfında yer alan bankaların 2012–2016 yılları arasında etkin olma yüzdesi 12,5’dir. Yabancı sermayeli bankalar sınıfında yer alan bankaların da etkin olma yüzdesi 33’dür. Etkinlikte ilk sırayı kamu sermayeli bankalar, ikinci sırayı yabancı sermayeli bankalar ve son sırayı ise özel sermayeli bankalar almaktadır.

Vakıfbank, Akbank, Arap Türk Bankası, BankMellat, Deutsche Bank ve The Royal Bank of Scotland 5 yıl boyunca etkin olan bankalardır. 2016 yılına bakıldığında Ziraat Bankası, Vakıfbank, Akbank, Türkiye Garanti Bankası, Arap Türk Bankası, BankMellat, Burgan Bank, Deutsche Bank, Finans Bank, ING Bank ve The Royal Bank of Scotland’ın etkin olduğu görülmektedir. CCR Modelleri ile toplam etkinlik bulunurken, BCC modelleri ile teknik etkinlik hesaplanmaktadır. Tablo 9’da 2016 yılında etkin olmayan bankaların gerçekleşen değerleri ve etkin olmaları için gereken hedef değerleri verilmiştir.

Tablo 9 2016 Yılı Etkin Olamayan Bankalar İçin Etkinlik Öngörüsü

Banka	Kredi	Hedef değerler	Mevduat	Hedef değerler	Faiz Geliri	Hedef değerler	Faiz Gideri	Hedef değerler	Ücret Geliri	Hedef değerler	Personel Gideri	Hedef değerler
Halk	158354	158354	150263	141933	16954	18107	9997	9443	1375	1375	1763	1665
Anadolubank	8795	8795	9200	6985	1126	1126	653	496	84	130	190	144
Fibabanka	11441	11441	9622	9102	1290	1295	780	738	26	81	150	142
Şekerbank	17606	19765	16136	15016	2505	2505	1420	1164	287	292	349	325
Türk Ekonomi Bankası	56364	56364	49833	46553	7208	7208	3771	3475	978	978	967	903
Türkiye İş Bankası	204257	204257	177360	170385	22328	23332	11490	11038	2840	3168	2958	2842
Yapı ve Kredi Bankası	172624	172624	154275	152812	17845	19131	10211	10114	2826	2826	2185	2164
Citibank	3797	4629	5974	4804	649	649	328	264	66	66	96	77
Denizbank	61820	61820	63191	55916	8338	8338	4285	3792	1189	1189	1185	1049
HSBC Bank	14155	14155	15150	10059	2025	2105	1072	712	375	375	560	372
Odea Bank	26448	26448	29254	25192	2756	3094	1605	1509	105	204	283	266
Turkland Bank	3629	4420	4068	3424	548	548	358	265	26	58	80	67

IV. Sonuç

Birçok işletmenin faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürütebilmesi için faaliyetlerinin kapsadığı alanı belirlemesi gerekmektedir. Bankaların belirlenen faaliyet alanlarının geniş olması, onları hem finansal sistemin merkezine koymakta hem de günümüzün rekabet koşullarında faaliyetlerini sürekli kılmaktadır.

Çalışmada banka gruplarının görece etkinlik analizi 2006-2012 yıllarını kapsayan dönem için araştırılmıştır. Bankacılık sektöründe etkinliğin ölçülüp değerlendirilmesinde doğru yöntemin tespiti literatürde birçok açıdan tartışma konusu olmuştur. Her yöntemin araştırmaya sunduğu avantajların ve dezavantajların varlığı, doğru yöntemin belirlenmesinde göz önünde bulundurulmalıdır. Çalışmada VZA yöntemi kullanılmıştır. Bunun yanı sıra diğer etkinlik ölçme yöntemleri de kullanılabilir ve elde edilen sonuçlar karşılaştırılabilir.

Bankacılık sektörünün etkinliğinin ölçümünde en yaygın olarak kullanılan analiz yöntemi olan VZA'da, girdi-çıktı değişkenlerinin seçiminde araştırmacılar arasında ortak bir görüş yoktur. Literatürde de bu değişkenlerin neler olduğuna dair bir fikir birliği bulunmamaktadır. Üzerinde durulan araştırmanın amacına ve karar verme birimlerinin seçimine göre en uygun görülen girdi-çıktı değişkenlerine karar verilmektedir. Aynı karar birimlerine uygulanacak olan VZA'da, araştırmanın yapıldığı analiz dönemi boyunca araştırmacı tarafından farklı girdi-çıktı değişkenleri ile analiz yapılabileceği gibi, elde edilen sonuçlar birbiriyle karşılaştırılabilir.

Kullanılan VZA modelleri ile incelenen dönem boyunca mevduat bankalarının katılım bankalarına kıyasla daha etkin oldukları sonucu elde edilmiştir. Farklı girdi ve çıktı değişkenleri kullanılarak, incelenen zaman dilimi genişletilerek, Türkiye ile diğer ülkelerdeki bankalar birbirleriyle karşılaştırılarak başka çalışmalar yapılabilir.

V. Kaynaklar

- Ağırman, E., Serçemeli, M., Özcan, M. (2013, 4-5 Ekim 2013). *Shadow Banking: An Overview*. Paper presented at the 9th Iberian International Business Conference, Braga-Portugal.
- Akçay, A. E., Ertek, G., Büyüközkan, G. (2012). "Analyzing the Solutions of DEA through Information Visualization and Data Mining Techniques: Smartdea Framework". *Expert Systems with Applications*, 39 (9), 7763-7775. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.01.059>
- Allen, L., Rai, A. (1996). "Operational Efficiency in Banking: An International Comparison". *Journal of Banking & Finance*, 20 (4), 655-672. doi: [https://doi.org/10.1016/0378-4266\(95\)00026-7](https://doi.org/10.1016/0378-4266(95)00026-7)
- Aslan, Ö., Küçükaksoy, İ. (2006). "Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama". *Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi* (4), 25-38.
- Baltacı, N. (2016). "Türk Bankacılık Sektörünün Tarihsel Gelişimi ve Bugünü". H. Ayaydın ve S. Durmuş (Ed.). *Banka ve Finansal Sistem*. Bursa: Ekin.
- Banker, R. D., Cooper, W. W., Seiford, L. M., Thrall, R. M., Zhu, J. (2004). "Returns to Scale in Different DEA Models". *European Journal of Operational Research*, 154 (2), 345-362. doi: [https://doi.org/10.1016/S0377-2217\(03\)00174-7](https://doi.org/10.1016/S0377-2217(03)00174-7)
- BDDK. (2017). Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Eylül 2017. http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSGG/16430tbs_temel_gostergeler_raporu_eylul_2017.pdf.
- Beccalli, E., Casu, B., Girardone, C. (2006). "Efficiency and Stock Performance in European Banking". *Journal of Business Finance & Accounting*, 33 (1-2), 245-262. doi: 10.1111/j.1468-5957.2006.01362.x
- Behdioğlu, S., Özcan, G. (2009). "Veri Zarflama Analizi ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14 (3).
- Bektaş, H. (2013). "Türk Bankacılık Sektöründe Etkinlik Analizi". *Sosyoekonomi*, 19 (19).
- Bhagavath, V. (2009). "Technical Efficiency Measurement by Data Envelopment Analysis: An Application in Transportation". *Alliance Journal of Business Research*, 1 (1), 60-72.

- Budak, H. (2011). "Veri Zarflama Analizi ve Türk Bankacılık Sektöründe Uygulaması". *Marmara Fen Bilimleri Dergisi*, 23 (3), 95-110.
- Casu, B., Girardone, C. (2009). "Testing the Relationship Between Competition and Efficiency in Banking: A Panel Data Analysis". *Economics Letters*, 105 (1), 134-137. doi: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2009.06.018>
- Charnes, A., Cooper, W. W., Rhodes, E. (1978). "Measuring the Efficiency of Decision Making Units". *European Journal of Operational Research*, 2 (6), 429-444. doi: [https://doi.org/10.1016/0377-2217\(78\)90138-8](https://doi.org/10.1016/0377-2217(78)90138-8)
- Chen, X., Skully, M., Brown, K. (2005). "Banking Efficiency in China: Application of DEA to Pre- And Post-Deregulation Eras: 1993-2000". *China Economic Review*, 16 (3), 229-245. doi: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2005.02.001>
- Cooper, W. W., Seiford, L. M., Zhu, J. (2011). "Data Envelopment Analysis: History, Models, and Interpretations". W. W. Cooper, L. M. Seiford ve J. Zhu (Ed.). *Handbook on Data Envelopment Analysis* (ss. 1-39). Boston, MA: Springer US.
- Çatalbaş, G. K., Atan, M. (2005). "Bankacılıkta Etkinlik ve Sermaye Yapısının Bankaların Etkinliğine Etkisi". *Iktisat İşletme ve Finans*, 20 (237), 49-62.
- Er, B., Uysal, M. (2012). "Türkiye'deki Ticari Bankalar ve Katılım Bankalarının Karşılaştırmalı Etkinlik Analizi: 2005-2010 Dönemi Değerlendirmesi". *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26 (3-4).
- Fried, H. O., Lovell, C. K., Schmidt, S. S. (2008). *The Measurement of Productive Efficiency and Productivity Growth*: Oxford University Press.
- Golany, B., Yu, G. (1997). "Estimating Returns to Scale in DEA". *European Journal of Operational Research*, 103 (1), 28-37. doi: [https://doi.org/10.1016/S0377-2217\(96\)00259-7](https://doi.org/10.1016/S0377-2217(96)00259-7)
- Jemric, I., Vujcic, B. (2002). "Efficiency of Banks in Croatia: A DEA Approach". *Comparative Economic Studies*, 44 (2), 169-193. doi: 10.1057/ces.2002.13
- Mukherjee, A., Nath, P., Pal, M. (2003). "Resource, Service Quality and Performance Triad: A Framework for Measuring Efficiency of Banking Services". *Journal of the Operational Research Society*, 54 (7), 723-735. doi: 10.1057/palgrave.jors.2601573
- Önal, Y. B., Sevimeser, N. C. (2006). "Yabancı Banka Girişlerinin Türk Bankacılık Sistemine Etkileri: Yerli ve Yabancı Bankaların Etkinlik Analizi". *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15 (2).

- Scales, B. (1997). *Data Envelopment Analysis: A Technique for Measuring the Efficiency of Government Service Delivery*. Canberra/Australia: Industry Commission.
- Ramanathan, R. (2003). *An Introduction to Data Envelopment Analysis: A Tool For Performance Measurement*. Hindistan: Sage Publications.
- Roghanian, P., Rasli, A., Gheysari, H. (2012). "Productivity Through Effectiveness and Efficiency in the Banking Industry". *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 40, 550-556. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.03.229>
- Savaş, F. (2015). "Veri Zarflama Analizi". B. F. Yıldırım ve E. Önder (Ed.). *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri*. Bursa: Dora.
- Seyrek, İ. H., Ata, H. A. (2010). "Veri Zarflama Analizi ve Veri Madenciliği ile Mevduat Bankalarında Etkinlik Ölçümü". *Journal of BRSA Banking & Financial Markets*, 4 (2).
- Staub, R. B., da Silva e Souza, G., Tabak, B. M. (2010). "Evolution of Bank Efficiency in Brazil: A DEA Approach". *European Journal of Operational Research*, 202 (1), 204-213. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2009.04.025>

KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ İŞİĞİNDA ETİK KURALLAR VE SOSYAL SORUMLULUK

Yeliz MOHAN BURSALI*

Alınış Tarihi: 07 Şubat 2018

Kabul Tarihi: 31 Mart 2018

Öz: Kurumsal yönetim ve ilk olarak Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)'nin hazırladığı 'Kurumsal Yönetim İlkeleri' işletmelerin kurumsallaşma yolculuğunda, işletmelerin kılavuzu rolünü üstlenmesi sebebiyle önemli bir yere sahiptir. Sonrasında diğer birçok ülke gibi ülkemizde de kurumsal yönetim ilkeleri Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayımlanmıştır. İşletmelerin bu ilkelere uyum göstererek kurumsallaşma yönünde ilerlemeleri hem kendi başarıları hem paydaşların menfaatleri hem de bir bütün olarak her ikisinin de sürdürülebilirliği adına son derece önemlidir. İşletmeler bu ilkelerin bir bölümüne uymakla yükümlü tutulmuşlarken, diğer bir bölümüne uymaları gönüllülük esasına dayanıp, tavsiye niteliğinde olmuştur. 'Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk' ilkeleri, işletmelerin uymakla yükümlü tutulmadıkları menfaat sahiplerine ilişkin başlık altında ve dolayısıyla gri bir alanda yer almaktadır. Buradan hareketle çalışma, Borsa İstanbul (BIST 100)'da işlem gören halka açık işletmelerin, SPK'nın yayımladığı Kurumsal Yönetim İlkeleri'nden 'Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk' ilkelerine uyumluluğunu içerik analizi yoluyla incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırma sonuçlarına göre, söz konusu işletmelerin SPK'nın kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin "etik kurallar" açısından tam anlamıyla kurumsal bir yapıya sahip olmadıkları, buna karşılık 'sosyal sorumluluk' açısından ise kurumsallaşma yolunda daha çok yol kat ettikleri söylenebilir.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim, Kurumsal Yönetim İlkeleri, Sosyal Sorumluluk, Etik Kurallar.

CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES IN THE LIGHT OF ETHICAL RULES AND SOCIAL RESPONSIBILITY

Abstract: Corporate governance and the 'Corporate Governance Principles', first prepared by the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), have an important place in the institutionalism journey of enterprises, by acting as their guide. Then, like many other countries, the Capital Markets Board (CMB) in our country has also published corporate governance principles. Progression of enterprises towards institutionalization by adapting to these principles is of utmost importance both for their own success and for the interests of stakeholders as well as for the sustainability of both as a whole. While businesses are obliged to comply with some of these principles, compliance with some others is voluntary and advisory only. The 'Code of Ethics and Social Responsibility' principles are under the heading of interest holders that businesses are not obliged to obey and therefore they remain in the gray area. From this point of view, the study aims to examine, through content analysis, the compliance of public enterprises traded on the Stock Exchange İstanbul (BIST 100) with the 'Code of Ethics and Social Responsibility' among the Corporate Governance Principles issued by the Capital Markets Board (CMB).

* Dr. Öğretim Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

According to the results of the research it can be said that these enterprises do not have a proper corporate structure in terms of the "code of ethics" regarding the corporate governance principles of the CMB, whereas they have progressed better in terms of "social responsibility".

Keywords: Corporate Governance, Corporate Governance Principles, Social Responsibility, Code of Ethics.

I. Giriş

Kurumsal yönetim kavramı, 20. yüzyılın son çeyreğinde dikkat çekmeye başlayıp, 21. yüzyıl itibariyle gittikçe önem ve anlam kazanmaya başlamıştır. Kavram görece yeni olup yönetim kurulu, üst düzey yöneticiler, denetçiler, finansal danışmanlar, yasa koyucular, yatırımcılar ve diğer paydaşlar gibi kurumsal yönetim katılımcıları tarafından etkilenen ve onları etkileyen kurumsal düzenlemeler ve mekanizmalar çerçevesinde ele alınabilir (Rezaee, 2008). 1980'li yıllarla birlikte yaygın olarak kullanılmaya başlayan, 90'lı yıllarda ise hissedarlar, yöneticiler, yasa koyucular, yatırımcılar ile finans çevrelerinin ana gündem maddesini oluşturan kurumsal yönetim, içeriği ve şirketlerin daha iyi bir biçimde yönetilmesine ilişkin ortaya koyduğu ilkelerle bugün hemen her kesimi ilgilendiren bir konu haline gelmiştir. Bugünün dünyasında ülke ve dünya ekonomileri ile toplumların dönüşümündeki artan önemleri göz önüne alındığında bu gezegendeki en güçlü kurumlar olarak nitelendirilebilecek şirketlerin (Korten, 1996) nasıl yönetildiği ve nasıl yönetilmesi gerektiği sorusu, son derece kritik bir noktaya işaret etmektedir. Zira Enron, Arthur Andersen, Worldcom vb. şirket skandallarında da görüldüğü üzere bir şirketin kötü yönetilmesi sonucu batması, o şirketle ister doğrudan isterse dolaylı yönde ilgisi olsun birçok farklı kesimi son derece olumsuz bir biçimde etkilemektedir. Bu yüzden en basit haliyle kurumsal yönetim, iyi şirket yönetimi, ideal şirket yönetimi (Arslantaş, 2012:2) olarak tanımlanabilir. Bu durumda "İdeal şirket yönetimi ne anlama gelmektedir ya da şirketi iyi yönetmekten kasıt nedir?" diye sorulabilir. Bu sorulara cevap verebilmek için öncelikle başka sorular sormak ve onları cevaplandırmak gerekmektedir. Zira kurumsal yönetimin işleyişi bu şekilde anlaşılabilir. Bu noktada ilk olarak "Kurumsal bir şirket salt ekonomik amaçlar peşinde koşan ve kârını maksimum yapmayı hedefleyen bir şirket midir?" sorusu akla gelebilir. Sorulacak ikinci bir soru ise, "Bir işletmenin kârı üzerinde hak sahibi olanlar kimlerdir?" biçiminde olabilir. Bu sorulara ve cevaplarına daha sonraki başlıklarda detaylı olarak yer verilecektir. Bununla birlikte genel anlamda şu söylenebilir; günümüzde işletmelerin kendilerine, çevrelerine ve genel olarak dünyaya bakışları bu sorular kapsamında ele alındığında, işletmelerin varlıklarının devamı, kârlılıkları, sürdürülebilirlikleri için salt ekonomik amaçlar peşinde koşmaları ve hissedar kazançlarını maksimuma çıkarmayı hedeflemeleri yeterli ol(a)mamaktadır. Zira zaman içinde işletmelerin çevresi alabildiğine büyümüş, sınırları genişlemiş, belirsizleşmiş ve doğal olarak ilişki kurduğu toplumsal gruplar gittikçe çoğalmıştır. Bu noktada işletmelerin, paydaşları olarak nitelenen bu grupların

beklentilerini dikkate almaları ve onlarla ilişkilerini düzenlemeleri gerekmektedir. Bu düşüncenin odağında, işletmelere ilişkin paydaş teorisinin işleyiş mantığı yer almaktadır denilebilir. Kurumsal yönetimin şekillenmesinde de etkisi olan bu düşünce sistemi, zaman içerisinde kurumsal yönetim ilkelerinin temelini oluşturmuş ve bakış açısını da bu yönde geliştirmiştir. Hemen hemen herkesi kucaklayan, tek bir taraf yerine herkesin kazanmasını öngören paydaş teorisi etiğe uygun ve sosyal sorumlu bir anlayışı da beraberinde getirmektedir. Zira sadece hissedarlara ya da pay sahiplerine odaklanmaktan öte daha geniş bir grubu hesaba katmaktadır (Mallin, 2004:10). Nitekim toplum için var olan, toplumu besleyen ama tam da bu sebeple toplumdaki da beslenen ve toplumun kaynaklarını kullanan işletmelerin, sanayi devriminden bugüne geçirdikleri değişim sürecinin bugün için son evresinde, daha iyi yönetilmeleri adına kurumsal yönetim varlık bulmuştur. Bu kavramın içi de geçmişten bugüne işletmeler ve piyasalar adına yaşanan özellikle olumsuz tecrübeler (krizler, skandallar vb. durumlar) sebebiyle işletmelerin yönetimi adına olması ve olmaması gerekenlerle doldurulmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda zaman içinde bir şirketin hem kendisi hem de tüm paydaşları adına en iyi şekilde yönetilmesi için çeşitli çalışmalar yapılmış ve bu yönde ilkeler belirlenmiştir. Bu kapsamda ilk olarak Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tarafından 1999'da kurumsal yönetim ilkeleri oluşturulmuştur, zaman içinde OECD, ilkeleri geliştirmiş, düzenlemiş ve en son 2015 yılında G20/OECD "Kurumsal Yönetim İlkeleri" raporunu (OECD, 2015) yayımlamıştır.

OECD'nin kurumsal yönetim ilkeleri başta OECD'ye üye ülkeler olmak üzere tüm dünya ülkelerinde yer alan –öncelikle anonim şirketler, sonrasında kapsamı genişleyerek- tüm işletmeler için iyi bir rehber, yol gösterici ve doğru kılavuz olma amacını taşımıştır. Zaman içerisinde birçok ülke OECD'nin kurumsal yönetim ilkelerini göz önünde bulundurarak, kendi toplumsal ve ekonomik yapısına uygun bir biçimde kendi ilkelerini yayımlamıştır. Bu çerçevede ülkemizde de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından 2003 yılında kurumsal yönetim ilkeleri yayımlanmış ve zaman içinde değişimlere bağlı olarak ilkelere ilişkin güncellemeler yapılmıştır. Bu yönde son olarak II-17.1 sayılı "Kurumsal Yönetim Tebliği" 3 Ocak 2014 tarih ve 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. 2003 yılında yayımlanan ilk rapor halka açık şirketler için tavsiye niteliğinde hazırlanmış, 2004 yılındaki bir düzenleme ile halka açık şirketlerin "Uyum Beyanı (Raporu)" düzenlemeleri gerekliliği söz konusu olmuştur. Bu sayede halka açık şirketler, kurumsal yönetim ilkelerine ne derece uyduklarını ve uymadıkları hususlar ile ilgili gerekçelerinin neler olduğunu Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporu (KYUR) ve faaliyet raporları aracılığı ile kamuya açıklamakla yükümlü tutulmuşlardır. SPK'na kayıtlı işletmelerin kamuya açıklaması gereken verilerine Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)'dan ulaşılabilir. Nitekim SPK'nın 'Kamuyu Aydınlatma Platformu Tebliği (KAP Tebliği, 2013)'ne göre işletmelerin kamuya açıklanacak her türlü bilgi ve belgelerini KAP'a

göndermeleri gerekmektedir. Bu kapsamda işletmelerin uymak zorunda oldukları ve uymalarının tavsiye edildiği –uymadıkları durumda açıklama yapmaları gereken ilkelere- uyum dereceleri kurumsallaşma yolculuğunda ne kadar ilerlediklerini göstermek bakımından son derece önem taşımaktadır. Ancak özellikle zorunlu ilkelerden ziyade uyulması zorunlu olmayan ama uyulması tavsiye edilen ilkelerin işletmelerce benimsenmesi ve işletmelerin buna yönelik uygulamaları, paydaşlar için daha anlamlı olup, kurumsallaşmanın gerçekçiliği ve samimiyeti adına daha manidar bir göstergedir denilebilir. Zira paydaşların büyük bir kısmını ilgilendiren konular ‘Menfaat Sahipleri’ başlığı altında ve de uyulması zorunlu olmayan ilkeler kısmında yer almaktadır. Bu kısmın alt başlıklarından birini oluşturan ‘Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk’ başlığının konudan bağımsız sadece etik bakış açısı ve sosyal sorumlu bir anlayışla ele alındığında bile ne denli önemli olduğu ortadadır.

Bu bilgilerden yola çıkarak mevcut çalışmanın amacı, BİST (Borsa İstanbul) 100’de yer alan şirketlerin internet siteleri ve KAP üzerinden yayımladıkları Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporlarının, yıllık faaliyet raporlarının ve etik ilkeler metinlerinin SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri’nin ‘Menfaat Sahipleri’ üst başlığı altında yer alan “Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk” bölümü kapsamında incelenmesi ve şirketlerin söz konusu ilkelere uyumluluğu ile etik ve sosyal sorumlu bir anlayışa ne derece sahip olduklarının değerlendirilmesidir. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle kavramlara ilişkin teorik bir çerçeve oluşturulmakta, daha sonra şirketlerin Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporları (KYUR), faaliyet raporları ve etik ilkelere ilişkin metinleri etik kurallar ve sosyal sorumluluk açısından içerik analizine göre incelenerek ortaya çıkan bulgular değerlendirilmektedir.

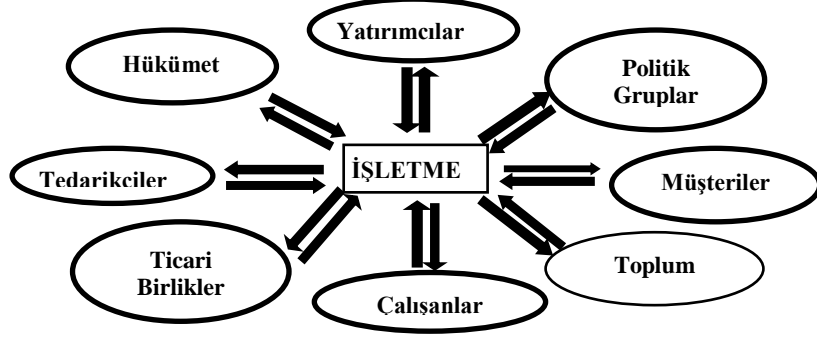
II. Kavramsal Çerçeve

A. Kurumsallaşma ve Kurumsal Yönetim Bakış Açısı

İşletmelerin devamlılığı için yaşamsal öneme sahip olan kurumsallaşma, bir işletmenin kişilerden bağımsız olarak kurallara, standartlara, prosedürlere sahip olma; değişen çevre koşullarını takip eden sistemleri kurma; gelişmelere uygun bir biçimde örgüt yapısını oluşturma; kendisine özgü iletişim ve iş yapma yöntemlerini kültür haline getirme ve böylece diğer işletmelerden farklı ayırt edici bir kimliğe bürünme süreci (Karpuzoğlu, 2004: 45) olarak tanımlanabilir. Bu süreç içerisinde ortaya çıkan amaç ve değerlerin gücü ile oluşan kurallar ve ilkelerin bağlayıcılığı sayesinde işletmede en üstten en alta kadar tüm çalışanların sistemle ve sisteme ilişkin mekanizmalarla bütünlük, uyum ve uygunluk içinde çalışması söz konusu olur. Öyle ki belirli bir sisteme, sistematığe uygun davranan ve çevreyle de uyum içinde çalışan işletmeler, kişi ve kişilerden bağımsız bir biçimde kendi dinamiklerini oluşturarak, adeta derinlere kök salmış ağaçlar gibi dışarıda ne olursa olsun uzun yıllar ayakta kalmaya devam edeceklerdir. Bu noktada işletmelerin sadece kendisi ve çevrenin dinamikleri doğrultusunda kişisellikten uzak, şeffaf, hesap verebilir,

adil ve sorumlu bir anlayışla yönetilmesi ve tüm yönetim mekanizmalarını bu yönde yapılandırması, kurumsallaşmanın ve kurumsal yönetimin özünü oluşturmaktadır denilebilir. Bu kapsamda kurumsallaşan örgütler çevresel sorunlara ilgisiz kalmayan bir yapıya sahip olmakta ve de içinde buldukları topluma ilişkin yasalara, etik ve ahlaki durumlara ve toplumun normlarına uygun faaliyet göstermektedirler (Akat ve Atılğan, 1992:17).

Kurumsal yönetim bir kurumun, beşeri ve mali sermayeyi çekmesini, etkin çalışmasını, ait olduğu toplumun değerlerine saygı göstermesini, uzun dönemde ortaklarına ekonomik değer yaratmasını sağlayan her türlü kanun, yönetmelik, kod ve uygulamalar (TÜSİAD, 2002: 9) biçiminde tanımlanabilir. Kurumsal yönetimin bakış açısını anlayabilmek için kurumsal yönetimi kavramsal olarak incelemenin faydalı olacağı düşünülmektedir. Yabancı yazında 'corporate governance' olarak ifade edilen, dilimizde ve yazındaki yaygın ve kabul gören kullanımı kurumsal yönetim olan kavramın kurumsal yönetişim biçiminde kullanıldığı ve bazı yazarların (Çamdereli, 2004; Menteş, 2009; Saklı, 2012) bu şekilde kullanılması gerektiğine ilişkin görüş belirttikleri ifade edilebilir. Kavramın governance kısmının yönetişim değil de yönetim olarak ele alınmasında Türk Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD)'nin ve SPK'nın çeşitli çalışmaları (TÜSİAD, 2002; SPK, 2003) etkili olmuştur. Bu durum bu çalışmanın konusu olmamakla birlikte kurumsal yönetimi anlamak ve anlatabilmek için özellikle yönetişim kavramından söz edilecektir. Kurumsal yöneti(ş)i(m) kavramındaki kurumsal sözcüğü örgüte kişiler ve gruplar açısından değil, örgütün kurumsal kimliği ve yararı açısından yaklaşmak gerektiğini vurgularken, yönetişim sözcüğü ise kurumsal kimlik ve yararın ilgili tarafların katılımı ile gerçekleşeceğini, yani birey ve grup yararlarının da gözetilmesi gerektiğini ifade etmektedir (Saklı, 2012, s. 95). Dolayısıyla bu noktada sadece bir tarafın diğer tarafı yönettiği tek taraflı bir ilişki yerine hem üst yönetim hem pay sahipleri hem de paydaş gruplar arasında karşılıklı etkileşimlerin söz konusu olduğu tüm paydaş grupların içerildiği, aynı düzeyde olmasa bile tüm tarafların çıkarlarının gözetilmeye çalışıldığı bir ilişkiler ağından söz edilmektedir. Bu her tarafın birbirini etkilediği ve birbirinden etkilendiği ilişkiler ağı şekil 1'deki paydaş modelinde görülebilmektedir.



Şekil 1: Paydaş Modeli

Kaynak: Donaldson ve Preston, 1995: 69

Şekilde işletme çevresinde yer alan birçok farklı grupla yani paydaşlarla işletmenin karşılıklı etkileşimleri gösterilmektedir. Kurumsal yönetimin teorik temellerinden birini oluşturan paydaş teorisi ve paydaş kavramı ilk kez Freeman tarafından ortaya koyulmuştur. Freeman (1984, s:5), 1980'lerle yani küreselleşmeyle beraber işletme çevresindeki değişimlerin hem nicelik hem nitelik olarak arttığını ve bu durumda mevcut teorilerin yetersiz kaldığını ve yeni bir kavramsal çerçeveye ihtiyaç duyulduğunu belirtmiştir. Freeman Paydaş yaklaşımı olarak ortaya koyduğu çözümde paydaş kavramını, bir örgütün amaçlarına ulaşmasında bu durumu etkileyebilecek ya da bu durumdan etkilenebilecek herhangi bir birey ya da grup (Freeman, 1985) olarak tanımlamaktadır. İşletmeye ilişkin bu bakış açısı, içinde bulunduğu çevrede varlığını sürdürmek ve buraya adapte olmak isteyen işletmenin tutum ve davranışlarının işletmeyle ister doğrudan isterse dolaylı ilişki içinde olsun içsel ve dışsal tüm paydaşlarını (bkz. Vernon, 1998:140) etkileyeceğine aynı şekilde paydaşların da işletmeyi tutum ve davranışlarıyla etkileyeceğine işaret etmektedir. Örneğin varlık gösteren herhangi bir işletme hissedar, müşteri, tedarikçi, çalışan, devlet, toplum, meslek odaları vb. birbirinden farklı birçok paydaşıyla çeşit çeşit ilişki kurmakta ve her bir paydaşın işletme ile farklı bir çıkar ilişkisi ve beklentisi olmaktadır. Bu durum herhangi bir çalışanın iyi bir ücret ve güvenli bir işyeri istemesi gibi daha olağan bir biçimde ortaya çıkabilecekken, işletmeyle hiçbir bağı olmadığı düşünülen herhangi birisinin beklenmeyen istekleri biçiminde de ortaya çıkabilir. Şöyle ki bu birey işletmenin yarattığı çevre kirliliğine karşı önlem alınmasını talep eden çevreci bir örgütün üyesi de olabilir. Aynı şekilde işletmenin de paydaşlarından –örneğin müşterilerin ürününü satın alması, tedarikçisinin kaliteli ürün satması, çalışanlarının etkin ve verimli çalışması vb.- farklı birçok beklentisi olabilir. Bu ilişkiler ağı içerisinde işletme tüm paydaşlarının çıkarlarını gözetmek, –tam anlamıyla eşit davranmasa bile- beklentileri dengelemek ve iyi ilişkiler

geliştirmek durumundadır. İşte tam da bu noktada denilebilir ki, paydaş teorisiyle değişen ve gelişen yönetim anlayışı ve sonrasında anlam kazanan kurumsal yönetim uygulamaları önceden var olan anlayışı farklı bir yöne kaydırmıştır. Böylelikle işletmenin ve yönetimde yer alan kişilerin görevlerini, sadece hissedarların, sadece kendilerinin ya da sadece işletmenin çıkarlarının nasıl karşılanacağı ve onlara nasıl daha iyi hizmet edilebileceği anlayışı, tüm paydaşların ihtiyaç ve çıkarlarının nasıl karşılanacağı anlayışına doğru değişmiştir (Arslantaş, 2012).

B. Kurumsal Yönetim İlkeleri

Kurumsal yönetimin ne olduğu, nasıl uygulanacağı ve işletmelerin kendilerine nasıl bir yön çizecekleri noktasında OECD'nin 1999 yılında yayımladığı ilkeler belirleyici ve yol gösterici olmuştur. Zira tam da o yıllarda patlak veren skandallar yüzünden iflasa sürüklenen şirketler ile ekonomik kriz dalgalarına karşı koyamadığı için batan şirketler sadece kendilerini değil, beraberlerinde onlarla doğrudan ya da dolaylı ilişkisi olan sayısız paydaş da uçuruma sürüklemişlerdir. Bu olumsuz deneyimlerin de etkisiyle iyi yönetim nedir sorusu bir kez daha gündeme gelmiştir. Bu noktada salt ekonomik amaçlar ve daha çok kâr uğruna her şeyin mubah sayıldığı bir işletmecilik anlayışı ile ister hissedarlar isterse yöneticiler olsun sadece belirli bir kesimin çıkarlarının öne çıktığı, bu uğurda etik değerlerin yok sayıldığı sorumsuz bir yönetim anlayışı sorgulanmaya başlamıştır. Kurumsallaşmak, kişilerden ve olaylardan bağımsız bir biçimde objektif, sistemli, çevreyle uyumlu, aynı zamanda şeffaf, adil, hesap verebilir ve sorumlu bir yönetim anlayışını öngörmekte, kurumsal yönetim de bu temel ilkeler üzerinde şekillenmektedir. Bu sebeple OECD (1999) tarafından hazırlanıp yayımlanan, 2004 yılında güncellenen ve nihayet son şeklini 2015'te alan kurumsal yönetim ilkeleri (OECD, 2015) tüm işletmeler açısından önem taşımaktadır. OECD'nin ilk yayınında (OECD, 1999) beş, sonraki güncellemelerinde (OECD, 2004;2015) altı başlık halinde düzenlediği ilkeler, OECD'ye üye ülke -ve tüm dünya- işletmeleri için bir başlangıç noktası oluşturmuş, bu doğrultuda her ülke kendi ekonomik, yasal ve toplumsal şartlarına göre kendi ilkelerini yayımlamaya başlamıştır. Ülkemiz de kimileri açısından erken kimileri açısından geç bir zamanda kurumsal yönetim için ilk adımları atmaya başlamış ve bu kapsamda 2003 yılından 2014 yılına kadar SPK tarafından ilkelere ilişkin çeşitli çalışmalar yapılmış, ilkeler yürürlüğe girmiştir. Son halini 2014'deki tebliğle (SPK,2014) alan kurumsal yönetim ilkeleri, ülkemiz adına anonim şirketler başta olmak üzere tüm işletmeler açısından yol gösterici olmaya devam etmekte ve borsaya kayıtlı halka açık şirketlerin Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporları aracılığı ile KAP'da tüm paydaşların bilgisine sunulmaktadır.

SPK'nın 4 ana başlıkta ele alınan kurumsal yönetim ilkeleri; I-Pay Sahipleri, II-Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık, III-Menfaat Sahipleri ve IV-Yönetim Kurulu biçiminde oluşturulmuştur (SPK, 2014). 2003 yılında

yayımlanan ilk ilkelere uyum konusunda zorunlu tutulmayan Sermaye Piyasası Mevzuatı'na tabi işletmeler 2004 yılındaki düzenleme ile ilkelere ne derece uyduklarına ilişkin uyum raporu hazırlamaya zorunlu hale gelmişlerdir (Arslantaş, 2012:23). Böylece borsada işlem gören halka açık şirketler 2005 yılından itibaren 'Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporları'nı internet sitelerinde açıklamaya başlamışlar ve uydukları hususlar ile uymalarının tavsiye edildiği ilkelere uyup uymadıklarına ilişkin açıklamalarını gerekçeleri (uygulamıyorsan açıkla) ile yıllık faaliyet raporlarında belirtmekle yükümlü tutulmuşlardır. Zira ilkelere bir kısmına uyum mecburi iken diğer bir kısmına uyum konusu hala tavsiye niteliğinde olup, uyup uymama durumu gönüllülük esasına dayanmaktadır. SPK'nun 2014 tarihli son tebliğinde 2011 tarihli tebliğe kıyasla birtakım değişiklikler söz konusu olmakla birlikte bu değişiklikler yine uyulması zorunlu ilkelere yönelik olarak kalmış ve işletmelerin uymalarının tavsiye edildiği uymak zorunda olmadıkları ilkeler açısından –bazı alt başlıklara ilişkin küçük ayrıntılar dışında- herhangi bir değişiklik söz konusu olmamıştır (Kurtay, 2014). Bu noktada yeni tebliğde esaslı bir değişimden söz etmek pek de mümkün görünmemektedir. İşletmelerin uymakla yükümlü tutuldukları ilkeler genel olarak şu şekilde belirtilebilir: dört ana başlığın ilkinin oluşturduğu "Pay Sahipleri" bölümünde yer alan 'Genel Kurul' alt başlığına ilişkin 1.3.1., 1.3.5., 1.3.6. ve 1.3.9. maddeleri; dördüncü ana başlığı oluşturduğu "Yönetim Kurulu" bölümünde yer alan 'Yönetim Kurulunun Faaliyet Esasları' alt başlığına ilişkin 4.2.6. madde; 'Yönetim Kurulunun Yapısı' alt başlığına ilişkin 4.3.1., 4.3.2., 4.3.3., 4.3.4., 4.3.5., 4.3.6., 4.3.7. ve 4.3.8. maddeleri; 'Yönetim Kurulu Bünyesinde Oluşturulan Komiteler' alt başlığına ilişkin 4.5.1., 4.5.2., 4.5.3., 4.5.4., 4.5.9., 4.5.10., 4.5.11., 4.5.12. ve 4.5.13. maddeleri ile 'Yönetim Kurulu Üyelerine ve İdari Sorumluluğu Bulunan Yöneticilere Sağlanan Mali Haklar' alt başlığına ilişkin 4.6.2. ve 4.6.3. maddeleridir. Kurumsal Yönetim İlkeleri Tebliği'nde yukarıda sayılanların dışında kalan maddelere borsaya kayıtlı halka açık işletmeler uymakla yükümlü değildir. Ancak belirtildiği üzere uymadıkları her bir maddeye ilişkin gerekçeli açıklama yapma ve uymadıkları için herhangi bir çıkar çatışması yaşamadıklarına ilişkin açıklama yapmak durumundadırlar. Bu çalışmada işletmelerin uymak zorunda olmadıkları kurumsal yönetim ilkelerinden üçüncü bölümde yer alan "Menfaat Sahipleri" başlığının altında yer alan 3.5. numaralı 'Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk' kısmı ele alındığı için uyulması zorunlu olmayan diğer ilkelere ilişkin detaylı bir bilgi verilmemektedir. 2014 tarihli son tebliğde, Menfaat Sahiplerine ilişkin bölümde menfaat sahiplerinin bilgilendirilmesi, menfaat sahiplerinin yönetime katılımı ile etik kurallar ve sosyal sorumluluk kısımlarında herhangi bir değişiklik bulunmamaktadır. Yapılan tek değişiklik insan kaynakları politikası bölümünde yer almaktadır (Kurtay, 2014). Tebliğde (SPK, 2014) "Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk" ilkelerine yönelik ortaya koyulan ve işletmelerden uymaları beklenen maddeler aşağıdaki gibidir:

3.5. Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk

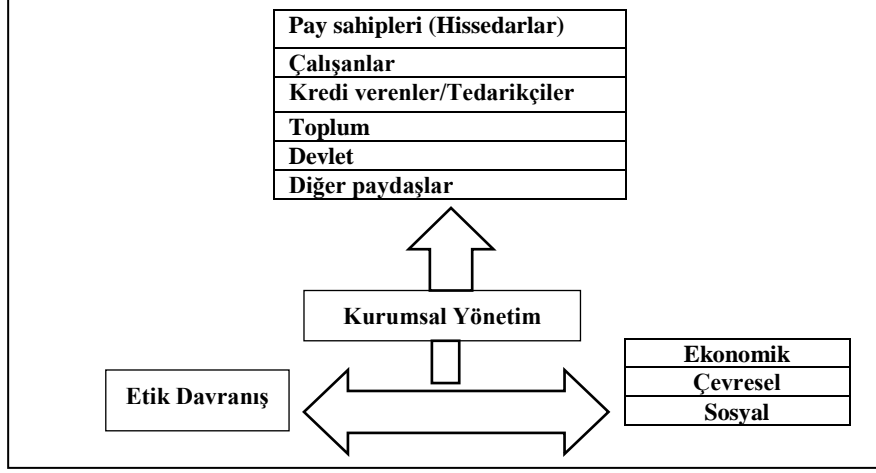
3.5.1. Şirketin faaliyetleri kurumsal internet sitesi vasıtasıyla kamuya açıklanan etik kuralları çerçevesinde yürütülür.

3.5.2. Şirket, sosyal sorumluluklarına karşı duyarlı olur; çevreye, tüketiciye, kamu sağlığına ilişkin düzenlemeler ile etik kurallara uyar. Şirket, uluslararası geçerliliğe sahip insan haklarına destek olur ve saygı gösterir. İrtikâp ve rüşvet de dâhil olmak üzere yolsuzluğun her türlüyle mücadele eder.

İşletmeler amaçlarını gerçekleştirmek ve başarılı olmak için, pay sahipleri de dâhil olmak üzere tüm paydaşlarının çıkarlarını ve beklentilerini gözetmek ve dengelemek zorundadırlar. Bu açıdan bakıldığında, işletmelerin menfaat sahiplerine ilişkin etik kurallara uygun davranmaları ve sosyal sorumlu bir anlayış çerçevesinde hareket etmeleri, hem kendi gelecekleri hem de çevrelerindeki tüm paydaşları adına son derece önemli bir noktaya işaret etmektedir. Bu sebeple söz konusu ilkelere uyumun zorunlu olmadığı ve işletmeler açısından daha belirsiz bir yerde konumlandığı için bu çalışmada ‘Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk’ dikkate alınmıştır.

C. Kurumsal Yönetim İlkeleri Açısından Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk Anlayışı

Şirketlerin ideal bir yapıya kavuşturulmasında, daha kurumsal bir biçimde yönetilmesinde paydaşları son derece yakından ilgilendiren etik ilkelere uygun davranmak ve sosyal sorumlu bir anlayışla hareket etmek bir tercih değil aslında bir zorunluluktur denilebilir. Zira işletme ile doğrudan ya da dolaylı bir biçimde bağlantısı olan her kesimin kapsama alındığı ve çıkarlarının gözetildiği paydaş teorisinin mantığı, bir tarafın kazanıp diğer tarafın kaybettiği sıfır toplamlı bir oyun yerine, oransal olarak farklı olsa bile her kesimin yarar sağladığı sıfır toplamlı olmayan bir oyun teorisine benzemektedir. Burada işletmelerin kurumsallaşması adına tüm paydaşlarının yararına olacak biçimde etik ve sosyal sorumlu bir biçimde hareket etmesi temel unsurlardan birini oluşturmaktadır. Özellikle günümüzde işletme faaliyetleri ile sonuçlarının gittikçe artan sayıda paydaşı, gittikçe artan bir biçimde etkilemeye başlaması, işletmelerin etik yaklaşımları ile sosyal sorumluluklarının daha da öne çıkmasına yol açmıştır. Bu açıdan işletmelerin kâr elde etmelerinin yanı sıra toplumun tüm kesimlerine ve sorunlarına karşı duyarlı olmaları ve kendilerini toplum için yükümlü hissetmeleri beklenmektedir. Bu noktada ise işletmelerin odağına, bir bütün olarak işletmenin tüm paydaşlar için etik bir yaklaşım ve sosyal sorumlu bir anlayışla yönetilmesi yerleşmektedir. Bu şekilde bütüncül bir yaklaşımla ele alındığında işletmenin kurumsal yönetim çerçevesine ilişkin temel bileşenleri şekil 2’deki gibi görülebilir.



Şekil 2. Önerilen Krumsal Yönetim Çerçevesinin Temel Bileşenleri
Kaynak: Salami vd., 2014:253

Şekilde pay sahiplerini de içerecek biçimde tüm paydaşların çıkarlarını gözetken ama bunu yaparken etik davranışları göz ardı etmeden hem ekonomik hem çevresel hem de sosyal etkileri dikkate alan bir yönetim çerçevesinden yani kurumsal yönetim anlayışından söz edilmektedir. Bu anlayışın oluşması ve işletmelerce benimsenip anlaşılmasında, kurumsal yönetim adına oluşturulan ilkelerin anlamı ve önemi büyüktür. Sonraki bölümde bu ilkelerin nasıl belirlendiği ve neleri içerdiğinden genel olarak bahsedilmektedir.

Çalışmanın giriş kısmında ele alınan “Kurumsal bir şirket salt ekonomik amaçlar peşinde koşan ve kârını maksimum yapmayı hedefleyen bir şirket midir?” ve “Bir işletmenin kârı üzerinde hak sahibi olanlar kimlerdir?” sorularının cevabı, yukarıdaki bütüncül yaklaşım doğrultusunda ele alınabilir. Bu kapsamda işletmelerin sahip olmaları beklenen ve aslında bir gereklilik olan sosyal sorumluluk kavramı ahlaki bakış açısını da içerdiğinden dolayı anlamlıdır. Zira Carroll (1979)’un ortaya koyduğu sosyal sorumluluk piramidinde de görüldüğü üzere, bu anlayışta hem etik yaklaşım hem gönüllülüğe dayalı sorumluluk faaliyetleri söz konusudur. Bununla birlikte bu çalışmanın ele aldığı ilkeler gereği, aşağıda öncelikle etiğe ilişkin bilgiler, sonrasında ise sosyal sorumluluğa ilişkin bilgiler ele alınmaktadır.

Sorulara yönelik cevabın ilk kısmında, işletmelerin etik anlayışları ve ahlaki yaklaşımları yer almaktadır. Etik, doğru ve yanlış davranış teorisini, ahlak ise etiğin pratik yönünü ortaya koymakta olup; ilkeler söz konusu olduğunda etik kavramından, davranışlar söz konusu olduğunda ise ahlak kavramından söz edilebilir. Etik; iyi, kötü, yararlı gibi sorunları inceleyen, ahlaki bir davranış kuralı ortaya koyan, neyin yapılması gerektiğini, hangi davranışın iyi olduğunu, neyin yaşama anlam kazandırdığını gösteren ahlak

bilimi olup; etiğe ilişkin değerlerin, insan yığınlarını “topluma” ve insanları da “bireye” dönüştürecek bir altyapı oluşturduğu belirtilebilir (MEGEP, 2006:4). Nitekim Kuçuradi’ye (2000) göre etik, insanın ve insan gruplarının törel ilişkilerini, tutum ve davranışlarına ilişkin değer sorunlarını ele alan bir felsefe dalıdır. Ayrıca bunun yanında, günümüzde daha yaygın bir kullanım kazanarak çalışma yaşamı içinde kendine özgü değer ve normlara vurgu yapan bir kavram durumuna geldiği de görülmektedir. Dolayısıyla etik ilkelerin, toplumsal düzenin reçetesini düzenleyip, ahlaki tutumların kaynağını araştırarak bunlar üzerine düşünme etkinliğini geliştirdiği belirtilebilir (Gül ve Gökçe, 2008:378).

Etik kavramının geçmişi, 2500 yıl öncesine kadar uzanmakta olup; daha o dönemlerde bazı filozoflar etiğe ilişkin düşüncelerini dile getirmiş, iyi-kötü, doğru-yanlış gibi konular üzerine görüş belirtmişlerdir. O günden bu yana da etiğin ne olduğuna ilişkin kavramsal ve uygulamalı çalışmalar süregelmiştir. İnsanlığın değişimi ve gelişimi doğrultusunda, hep daha iyiyi daha güzeli arayan, sorgulayan insanoğlu için bir yanda kendi istekleri ve doyumunu bir yanda da toplumun iyi, doğru ve uygun buldukları yer almaktadır. Toplum içinde ve toplumla beraber yaşayan insanoğlu açısından bu iki alanın çakışması önemlidir. İşte etiğin kökeni burada başlamaktadır. Zira etik ilkelerin reel boyuttaki temel taşı arzulan en yüksek iyi kavramıdır (Brien, 1998). Bu noktada insanın istekleriyle toplumun isteklerini dengelemek için zamanla oluşan aile, din, siyaset, eğitim vb. gibi çeşitli toplumsal kurumların değer yargularının etiğin toplumsal kökenlerini temsil ettiği belirtilebilir. Buradan hareketle geçmişten günümüze ticaret, iş yaşamı, sermaye piyasası gibi başkaca kurumlara ve bu kurumlarda da iyiyi bulmak adına etik kurallara ihtiyaç olmuştur. Özellikle toplumsal düzlemde sayıları gittikçe artan, beraber yaşamaya başlayan, yaşamak için maddi ve manevi unsurlara ve birbirlerine ihtiyaç duyan insanlar için, bu ihtiyaçları gideren genel manada her türlü örgüt, özelde ise ticari işletmeler ayrı bir yere sahip olmuşlardır. İhtiyaçların –daha doğrusu isteklerin- sınırsız olduğu özellikle günümüz dünyasında işletmeler ve onların etik davranışlarına ilişkin düşünceler son derece önemli ve değerlidir. Bu çerçevede toplum içinde toplum adına var olan işletmeler de etiğe uygun ya da etiğe aykırı faaliyetleri açısından ele alınabilir. Zira işletmelerin salt ekonomik amaçlar peşinde koşarken aşırıya kaçmaları ve kimi zaman sadece ekonomik getiriler ve çıkarlar uğruna çevrenin ve toplumun çıkarlarını göz ardı etmeleri, hatta bunları yok sayarak etik ilkeleri çiğnemeleri ve ahlaken yanlış davranışları söz konusu olabilir. Bu durumun da işletmelerin kurumsal bir yapı kazanmalarına engel oluşturduğu ifade edilebilir. Bugün bu çerçevede gerek dünya genelinde gerekse yerel düzeyde oluşturulan kurumsal yönetim ilkelerinde işletmelerin etiğe uygun davranışlarına ilişkin unsurlar yer almaktadır.

Milgram’ın çalışması (1963), insanların otoriteye itaat etmek için doğuştan bir yatkınlığa sahip olduğunu ileri sürmektedir. Milgram, insan herhangi bir otorite figürüne itaat ettiğinde ve ona sadakat gösterdiğinde, eğer

otoritenin söylemleri ile insanın sahip olduğu iç etik standartları çelişiyorsa, insanın iç etik standartlarını şaşkırtıcı bir biçimde bastırıldığını/yok sayıldığını ortaya koymuştur. Milgram'ın bulguları, insanın içine düştüğü bu ikilemde etik açıdan yanlış olduğunu bilse ya da bunu fark etse bile otoriteye karşı çık(a)madığı için bu yola saptığını ve ses çıkarmadığını göstermektedir. Bu durum kurumsal yönetimin bu denli önem kazanmasında etken olan şirket skandallarının önlenmesi için şirketlerin nasıl yönetildiği/nasıl yönetilmeleri gerektiği konusunda oluşturulacak kural ve standartların belirlenmesinin ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Zira hem tek tek bireyler hem de bir bütün olarak şirket otorite olarak gördüğü diğer birey ve oluşumlara aşırı ve sorgusuz sualsiz itaati yüzünden yanlış bir yola girebilmektedir. Şöyle ki, gerek yönetici olmayan çalışanlar, gerek yöneticiler gerekse de yönetim kurulu üyeleri, yanlış yolda olduklarını bilmelerine rağmen otorite olarak gördükleri üst yönetime, baş icra sorumlusu(BİS/CEO)'na ya da ana hissedarlara karşı aşırı itaatkâr olabilirler. Bunun da ötesinde bir bütün olarak şirket, kendi çıkarlarına dolayısıyla eylemlerine ve pazar dinamiklerine karşı aşırı itaatkâr davranabilir. Bu durum da şirketin etik aktörlerinin etik olmayan yollara sapmasına neden olabilir ve onları bir anda şirket skandallarının baş aktörleri ya da figüranları haline getirebilir (Çakar ve Alakavuklar, 2011). Bu durumun önlenmesi için genel kanuni düzenlemeler ve özel olarak da şirketlerin kendi bünyelerinde oluşturduğu/oluşturmaya çalıştığı etik kurallara ihtiyaç olup, kurumsal yönetim çerçevesinde zaman içerisinde bu yönde çeşitli çalışmalar yapılmış, kurumsal yönetim ilkeleri bu yönde oluşturulmuştur. Böylelikle yapılan şey, şirketin ve bireylerin tüm kişilerden bağımsız ve kişilerin üstünde yer alan objektif bir otoriteye itaatının gerçekleşmesidir. Burada aslında yine bir itaat söz konusu olmakla birlikte adı bu kez yasalar, düzenlemeler, kurallar, ilkeler olan otoriteye itaat eden birey ya da şirket aynı zamanda kendi iç etik standartlarıyla da uyumlu bir biçimde hareket etmektedir.

İlk sorunun cevabının ikinci kısmını ise, 'işletmelerin ekonomik amaçlarının yanında toplumu, çevreyi ve bunlara ilişkin sorunları dikkate alan sosyal sorumlu bir anlayışa sahip olmaları beklenmektedir' şeklinde açıklamak mümkündür. İşletmenin politika ve uygulamaları ile etkileşim halinde olduğu herkese yani paydaşlarına karşı sorumlulukları olarak ifade edilebilecek sosyal sorumluluk, işletmelerin, içinde buldukları çevrede hem paydaşlarından birini oluşturan hem de aslında her bir paydaşının içinde yer aldığı toplumun uzun vadeli istek ve ihtiyaçlarını karşılayarak topluma katkıda bulunmasıdır. İşletmenin bu sayede topluma yönelik pozitif etkilerini artırırken negatif etkilerini azaltmasıdır (Lantos, 2001:600). Bir başka tanıma göre, belirli bir zamanda toplumun işletmelerden ekonomik, yasal, ahlaki ve hayırsever (gönüllü) bir biçimde yerine getirmesini beklediği faaliyetler (Carroll, 1979:500) olarak tanımlanmıştır.

Sosyal sorumluluk anlayışına göre, bugün işletmeler Milton Friedman'ın 1970'de yazdığı "İşletmenin Sosyal Sorumluluğu Kârını Artırmaktır (The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits)" adlı makalesinde belirttiği düşüncenin çok uzağında durmakta, adeta bu yönde hareket etmeye mecbur bırakılmaktadır. Friedman (1970) makalesinde, işletmelerin değil, bireylerin sosyal sorumluluğunun söz konusu olduğunu, sosyal sorunların bireylere ve hükümete bırakılması gerektiğini ve işletmelerin tek ve biricik sosyal sorumluluğundan söz edilebileceğini belirtmektedir. Buna göre işletmelerin tek sosyal sorumluluğu, kaynakları kullanmak ve ekonomik faaliyetleri yerine getirerek kâr elde etmektir. Zira işletmeler esas işlerini yapmakla ve kâr elde etmekle zaten sorumluluklarını yeterince yerine getirmektedirler. Şöyle ki, enflasyonu düşürmek için ürün fiyatlarını düşüren, kirliliği azaltmak için harcamalar yapan ya da işsizler için istihdam yaratan işletmeler pay sahiplerinin parasını genel toplumsal çıkarlar için zaten kullanmaktadır. Friedman'a göre bunun ötesinde bir sorumluluk işletmenin uzun dönemde verimliliğini olumsuz yönde etkileyecektir (Wheelen ve Hunger, 2010:120). Bu düşünce, zaman içerisinde değişen dünyayla birlikte daha farklı bir yöne evrilmeye başlamıştır. Nitekim bir süre sonra Carroll (1979) işletmelerin sosyal sorumluluklarının toplamı olarak ekonomik, yasal, etik ve gönüllü sorumlulukları ortaya koyduğu bir sınıflandırma yapmıştır (Bartol ve Martin, 1994; Carroll, 1979; 1991; Pinkston ve Carroll, 1994). Bu kategoriler belirli bir önem sırasına göre ortaya koyulmuş olup, işletmelerin yaşamak için yerine getirmeleri gereken ekonomik sorumlulukları ilk sırada yer almaktadır. Yasal düzenlemelere uygun davranmak için yapmak zorunda oldukları yasal sorumlulukları ikinci sırada yer almaktadır. Aslında bu iki sorumluluk birbirini tamamlamakta ve hem Friedman hem de Carroll bu görüşte birleşmektedirler. Ancak Carroll işletmelerin bunların ötesinde sorumlulukları olduğunu belirtip, yasalar öngörmese bile işletmelerin toplum kurallarına uygun davranmak için etik sorumlulukları yerine getirmesi gerektiğini ifade etmiştir. Ayrıca işletmelerin tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak topluma ilişkin çeşitli alanlarda ve konularda sorumlulukları –isterlerse, gönüllü bir biçimde- yerine getirebileceklerini ortaya koymuştur. Zira ekonomik bir birim olan işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmek için yasal zeminde ekonomik sorumluluklarına birincil önemi ve önceliği vermeleri kaçınılmaz ve tartışmasız olmakla birlikte, bugün artık bilhassa işletmelerin devamlılığı ve sürdürülebilirliği için bu yeterli görülmemektedir. Zira işletmelerin hedef kitesini oluşturan toplum düşünüldüğünde ve toplumun devamlılığı ve sürdürülebilirliği için de işletmelerin farklı sosyal sorumluluk alanlarında faaliyet göstermeleri beklenmektedir. Bu doğrultuda şirketlerin kendi amaçlarını ve kendi çıkarlarını gerçekleştirmenin ötesinde sorumlulukları olduğu düşüncesi, bugün tüm çevrelerce kabul gören bir anlayış haline gelmiştir. İşletmelerin kurumsallaşmasının gereklerinden biri olarak da ifade edilebilecek sosyal

sorumluluk bilincine sahip olmak ve bu yönde faaliyetlerde bulunmak, doğal olarak kurumsal yönetim anlayışında da kendisine yer bulmuştur.

III.Araştırma

A. Araştırmanın Amacı

Çalışmanın amacı, Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)'na kayıtlı BIST 100'de yer alan borsaya kayıtlı halka açık işletmelerin uymakla yükümlü tutulmayı, uymalarının tavsiye edildiği Menfaat Sahipleri üst başlığı altında yer alan 'Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluğa' ilişkin kurumsal yönetim ilkelerine uyumlarını incelemek ve işletmelerin söz konusu ilkeler açısından ne durumda olduklarını değerlendirmektir.

B. Araştırmanın Kapsamı ve Örneklemi

Araştırmanın kapsamını KAP'na kayıtlı işletmeler oluşturmaktadır. Kamuyu Aydınlatma Platformu, sermaye piyasası ve borsa mevzuatı gereğince kamuya açıklanması gereken bildirimlerin elektronik imzalı olarak iletildiği ve kamuya duyurulduğu elektronik bir sistem olup, SPK'nun 'Kamuyu Aydınlatma Platformu Tebliği' kapsamında, kamuya açıklanacak her türlü bilgi ve belgenin KAP'na gönderilmesi gerekmektedir (KAP Tebliği, 2013). KAP'na kayıtlı 517 işletme bulunmaktadır. KAP'nda bu işletmeler; tüm şirketler, endeksler, sektörler ve pazarlar biçiminde gruplandırılmıştır. Bu çalışmada, endeksler grubu altında yer alan BIST 100 endeksindeki 100 şirketin tamamı araştırma kapsamına dâhil edilmiştir. Söz konusu işletmelerin kurumsal internet sayfaları ve KAP aracılığı ile kamuya açıkladıkları 2016 yılına ilişkin faaliyet raporları, Kurumsal Yönetim Uyum Raporları ve etik ilkeler metinlerinde yer alan 'Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluğa' ilişkin yerine getirdikleri düşünülen ve bu yönde yaptıkları açıklamaların, SPK'nun "Kurumsal Yönetim İlkeleri"yle uyumu değerlendirilmiştir. Bununla birlikte sekiz işletmenin 2016 yılına ait faaliyet raporları internet sitelerinde yer almadığı, bir tanesinin de faaliyet raporu sitede yer almasına karşılık muhtemelen sitedeki bir teknik sorundan dolayı açılmadığı için bu şirketlerin araştırma kapsamındaki bazı verilerine ulaşılamamıştır. Yine de bu şirketlere ilişkin bilgiler, bilgilere erişilemediği için, bulgular kısmında bilgi/eylem yok biçiminde değerlendirilmiştir.

Araştırma kapsamında değerlendirilen işletmelerin farklı sektörlerde faaliyet gösterdiği ifade edilebilir. Yüz işletmeye ilişkin sektörel dağılım tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Araştırma Kapsamındaki İşletmelerin Sektörel Dağılımı

Sektörler		Frekans	%	
Eğitim, Sağlık, Spor ve Diğer Sosyal Hizmetler	Spor Faaliyetleri Eğlence ve Oyun Faaliyetleri	3	3,0	3,0
Elektrik gaz ve su	Elektrik Gaz ve Buhar	4	4,0	
İmalat Sanayii	Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri	2	2,0	43,0
	Gıda, İçki ve Tütün	5	5,0	
	Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri, Basım ve Yayın	2	2,0	
	Kimya, Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler	11	11,0	
	Metal Ana Sanayi	5	5,0	
	Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım	9	9,0	
	Orman Ürünleri ve Mobilya	1	1,0	
	Taş ve Toprağa Dayalı	4	4,0	
İnşaat ve Bayındırlık	İnşaat ve Bayındırlık İşleri	2	2,0	2,0
Gayrimenkul Faaliyetleri	Gayrimenkul Faaliyetleri	1	1,0	1,0
Mali Kuruluşlar	Bankalar ve Özel Finans Kurumları	9	9,0	33,0
	Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları	7	7,0	
	Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları	1	1,0	
	Holdingleer ve Yatırım Şirketleri	16	16,0	
Madencilik	Ham Petrol ve Doğal Gaz Üretimi	1	1,0	4,0
	Kömür Madenciliği	2	2,0	
	Metalik Cevher Üretimi	1	1,0	
Ulaştırma, Haberleşme ve Depolama	Haberleşme	2	2,0	4,0
	Ulaştırma	2	2,0	
Teknoloji	Bilişim	1	1,0	2,0
	Savunma	1	1,0	
Toptan ve Perakende Ticaret, Otel ve Lokantalar	Perakende Ticaret	7	7,0	8,0
	Toptan Ticaret	1	1,0	
TOPLAM		100	100,0	100,0

Tabloda görüldüğü üzere araştırma kapsamındaki işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında işletmelerin büyük bir bölümünün (%43) imalat sanayi içinde, diğer büyük bölümün (%33) ise mali kuruluşlar içinde yer aldığı görülmektedir. Diğer işletmeler dağılım olarak oldukça çeşitlilik göstermektedir. Tüm sektörler içinde ise en büyük oranı (%16) holdingler ve yatırım kuruluşları temsil etmektedir.

C. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada içerik analizinden yararlanılmış ve araştırma kapsamında yer alan 100 işletmenin kurumsal internet sayfalarında yayımlanmış oldukları “Kurumsal Yönetim Uyum Raporları”, faaliyet raporları ve –eğer varsa- etik ilkeler metinleri içerik analizi ile incelenerek, SPK’nın “Kurumsal Yönetim İlkeleri”ne ne derece uyum sağladıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda şirketlerin internet adreslerine KAP üzerinden ulaşılarak, her bir şirketin 2016

yılına ilişkin faaliyet raporları, yayımladıkları kurumsal yönetim uyum raporları ve varsa etik ilkeler metinleri sadece araştırmacı tarafından iki haftalık bir süreçte incelenerek tek tek değerlendirilmiştir.

İçerik analizi, politik söylemin istatistiksel anlambilimi (Kaplan, 1943:230) şeklinde tanımlanabileceği gibi, metin içinde tanımlanan belirli karakterlerden sistematik ve tarafsız sonuçlar çıkarmak için kullanılan bir araştırma tekniği (Stone vd., 1966:213) olarak da tanımlanabilir.

Araştırmada, SPK'nun "Kurumsal Yönetim İlkeleri"ne ilişkin 2014 tarihli son tebliği dikkate alınmıştır (03.01.2014 tarihli ve 28871 sayılı Resmi Gazete). Araştırmada, tebliğde "Menfaat Sahipleri" üst başlığı altında yer alan ve uyum zorunluluğu taşımayan 'Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk' ilkelerine ilişkin 21 ana başlık ve alt başlıklarla birlikte toplamda 34 alt konu başlığı belirlenmiştir. Bununla birlikte Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk kavramları farklı içeriklere sahip oldukları için iki kısma ayrılmış; Etik Kurallara ilişkin 14 ana başlık ve Sosyal Sorumluluğa ilişkin 7 ana başlık oluşturularak değerlendirilmiş ve kodlanmıştır. Konu başlıkları belirlenirken SPK Tebliği'ndeki kurumsal yönetim ilkeleri esas alınmakla birlikte, tebliğdeki "Şirketin faaliyetleri kurumsal internet sitesi vasıtasıyla kamuya açıklanan etik kuralları çerçevesinde yürütülür. Şirket, sosyal sorumluluklarına karşı duyarlı olur; çevreye, tüketiciye, kamu sağlığına ilişkin düzenlemeler ile etik kurallara uyar. Şirket, uluslararası geçerliliğe sahip insan haklarına destek olur ve saygı gösterir. İrtikâp ve rüşvet de dâhil olmak üzere yolsuzluğun her türlüüyle mücadele eder" biçiminde belirtilen ilkeler, konular itibariyle kapsam ve içerik olarak genele odaklandığı ve yeterince detaylı olmadığı için, konu başlıkları şirketlerin bu konuda uyum raporları, yıllık faaliyet raporları ve -eğer varsa- etik ilkeler metninde ortaya koydukları uygulamalarına ilişkin açıklamaları dikkate alınarak oluşturulmaya çalışılmıştır. Zira hem etik hem de sosyal sorumluluk kavramları çok kapsamlı ve derinlikli konular olup, bu noktada tam olarak işletmelerden ne beklendiğine ilişkin tebliğde detaylı bir açıklama olmadığı belirtilebilir. Bu konu başlıkları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir;

Etik Kurallara İlişkin Konu Başlıkları

1. Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu (KYUR)'nda etik kurallara ilişkin açıklama yapılması
2. Etik kuralların oluşturulması/belirlenmesi
3. Etik kuralların oluşturulması/belirlenmesine ilişkin amacın ortaya koyulması
4. Etik kurallara uyulması/etik kuralların uygulanması
5. Çalışanların etik kurallar hakkında bilgilendirilmesi
 - a. İnsan kaynakları vb. çeşitli birimler aracılığıyla bilgi verilmesi
 - b. Etik kuralların şirketin iç iletişim kanalında yayımlanması
 - c. Etik kurallara ilişkin basılı metin, belge, kitapçığın çalışanlara dağıtılması
 - d. İş etiği kurallarına ilişkin değişiklikler olduğunda değişikliklerin ve çalışanların bilgilerinin güncellenmesi

6. Çalışanların etik kurallara bağlılıklarını sözlü/yazılı olarak taahhüt etmeleri
7. Etik kurallar konusunda çalışanların eğitilmesi
8. Etik kuralların kurumsal internet sitesi aracılığıyla kamuya açıklanması
9. Etik yöneticisinin/temsilcisinin/danışmanının varlığı
10. Etik ekibi/kurulu/komitesi oluşturulması
11. Etik hattı oluşturulması
12. Etik ilkelere aykırı bir davranış veya işlem ile karşılaşıldığında veya bu yönde bir şüphe olduğunda, çalışanların/diğer paydaşların aykırılıkları üstlerine, etik temsilcisine, etik komitesine, e-posta hattına ve/veya Etik Hattı'na bildirebilmesi
13. Etik Hat üzerinden yapılan bildirimlerin gizli tutulması ve bildirim nedeniyle çalışanın herhangi bir yaptırım ile karşılaşmaması
14. İrtikâp ve rüşvet dâhil olmak üzere her türlü yolsuzlukla mücadeleye ilişkin bilgi verilmesi/ bu konuda ilkelerin/politikaların olması

Sosyal Sorumluluğa İlişkin Konu Başlıkları

1. Kurumsal Yönetim Uyum Raporu'nda sosyal sorumluluğa ilişkin açıklama yapılması
2. Sosyal sorumluluğa ilişkin amacın ortaya koyulması
3. Çevresel duyarlılığa ilişkin bilgilerin varlığı
 - a. Çevresel etkilerin ön planda tutulması/çevreye özen gösterilmesi
 - b. Çevre/enerji yönetim sistemlerine sahip olunması
 - c. Çevresel etki değerlendirme raporlarına sahip olmak/gerekli olmadığına dair bilgi vermek
 - d. Dönem içinde çevreye verilen zarardan dolayı hiç bir aleyhte bildirim olmaması/bu konuda dava açılmaması
 - e. Dönem içinde çevreye verilen zarardan dolayı aleyhte bildirim olması/bu konuda dava açılması
4. İşçi sağlığı ve güvenliğine ilişkin bilgilerin varlığı
 - a. İşçi sağlığı ve güvenliğine ilişkin çalışmaların var olması
 - b. İşçi sağlığı ve güvenliği eğitimleri düzenlenmesi
 - c. Ölümle sonuçlanan kaza ve mesleki hastalık vakası yaşanmaması/kaza sayısının azalması/buna yönelik önlemler alınması
5. Sürdürülebilirlik konusuna yer verilmesi
 - a. Sürdürülebilirlik Raporu'nun yayımlanması
 - b. Çalışanlara "Sürdürülebilirlik Yaklaşımı" eğitimleri verilmesi
 - c. Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin (UN Global Compact) imzalanması
 - d. Karbon Saydamlık Projesi'nin (Carbon Disclosure Project-CDP) Türkiye'de hayata geçirilmesi için destek verilmesi
6. Burs verilmesi/yardım/bağış yapılması
7. Sosyal sorumluluk projelerinin yürütülmesi

Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluğa ilişkin toplamda 34 kriter araştırma ölçüsü olarak belirlenmiş ve işletmelerin gerek KYUR'larında, gerek faaliyet raporlarında, gerekse etik ilkeler metinlerinde yer almış (1-bir) ve yer

almamış (0-sıfır) olarak ele alınmıştır. Buna göre veriler çalışmada, söz konusu kritere ilişkin bilgi/eylem *var*-bilgi/eylem *yok* şeklinde kodlanmıştır. SPK'nun yayımlamış olduğu Kurumsal Yönetim İlkeleri'ndeki Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluğa ilişkin ifadeler daha genel bir kapsamda ele alındığı için, işletmelerin uyum ve faaliyet raporları ile etik ilkeler metinlerinde de, işletmelerin bu ilkeleri kendilerine özgü bir biçimde değerlendirmelerine neden olmuştur. Yine de raporlardaki ve metinlerdeki konu başlıklarına ilişkin ifadeler 'bilgi/eylem var' biçiminde değerlendirilmiştir. Etik kurallarla ilgili olarak bir örnek vermek gerekirse, SPK tebliğindeki 'irtikâp ve rüşvet de dâhil olmak üzere yolsuzluğun her türlüyle mücadele eder' ifadesinin, işletmelerin uyum raporları, faaliyet raporları ya da etik ilkeler metinlerindeki ifadelerinin farklılaştığı belirtilebilir. Örneğin bir şirketin "Şirketimiz irtikâp ve rüşvet de dâhil olmak üzere yolsuzluğun her türlüyle mücadele için iç kontrol sistemini oluşturmuş ve etkin bir şekilde uygulamaktadır" ifadesine karşılık bir başka şirketin "Rüşvet veya maksadı aşan bedelde hediye vb. ürün ve hizmetler vermeyiz ve kabul etmeyiz" gibi daha dar kapsamlı ve yolsuzlukla mücadeleden ziyade belirli bir eyleme yönelik davranışı ifade eden açıklaması da söz konusudur. Araştırmada ikinci şirketin ifadesi ve buna benzer ifadeler de 'bilgi/eylem var' biçiminde kodlanmıştır.

IV. Araştırma Bulguları

A. Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk İlkelerine İlişkin Bulgular

Araştırma kapsamında işletmelerin kurumsal yönetim ilkelerine uyum raporları, faaliyet raporları ve etik kurallar metinlerine bağlı olarak 34 konu başlığı oluşturulmuştur. Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk ilkelerine ilişkin verilere genel olarak bakıldığında etik kurallar ve sosyal sorumluluk altında yer alan bazı başlıklara ilişkin yeterli düzeyde bilgi paylaşılmadığı, bu başlıklara ilişkin bir uygulama olmadığı ya da bu konulara ilişkin işletmelerin uygulamaları olmadığı için bilgi paylaşılamadığı ifade edilebilir.

Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk üst başlığının Etik Kurallar kısmına ilişkin konu başlıklarına ait bulgular tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2. Araştırma Kapsamındaki İşletmelerin Etik Kurallara İlişkin Rapor İçeriğinin Frekans Dağılımı

Etik Kurallara İlişkin Konu Başlıkları	Bilgi/Eylem Yok	Bilgi/Eylem Var	
1.Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu (KYUR)'nda etik kurallara ilişkin açıklama yapılması	5	95	
2.Etik kuralların oluşturulması/belirlenmesi	11	89	
3.Etik kuralların oluşturulması/belirlenmesine ilişkin amacın ortaya koyulması	47	53	
4.Etik kurallara uyulması/etik kuralların uygulanması	14	86	
5.Çalışanların etik kurallar hakkında bilgilendirilmesi	a. İK vb. çeşitli birimler aracılığıyla bilgi verilmesi	63	37
	b. Etik kuralların şirketin iç iletişim kanalında yayımlanması	80	20
	c. Etik kurallara ilişkin basılı metin, belge, kitapçığın çalışanlara dağıtılması	85	15
	d. İş etiği kurallarına ilişkin değişiklikler olduğunda değişikliklerin ve çalışanların bilgilerinin güncellenmesi	73	27
6.Çalışanların etik kurallara bağlılıklarını sözlü/yazılı olarak taahhüt etmeleri	77	23	
7.Etik kurallar konusunda çalışanların eğitilmesi	78	22	
8.Etik kuralların kurumsal internet sitesi aracılığıyla kamuya açıklanması	24	76	
9.Etik yöneticisinin/temsilcisinin/danışmanının varlığı	87	13	
10.Etik ekibi/kurulu/komitesi oluşturulması	60	40	
11.Etik hattı oluşturulması	66	34	
12.Etik ilkelere aykırı bir davranış veya işlem ile karşılaşıldığında veya bu yönde bir şüphe olduğunda, çalışanların/diğer paydaşların aykırılıkları üstlerine, etik temsilcisine, etik komitesine, e-posta hattına ve/veya etik hattına bildirebilmesi	41	59	
13.Etik Hat üzerinden yapılan bildirimlerin gizli tutulması ve bildirim nedeniyle bildirim yapanların herhangi bir olumsuzluk/yaptırım ile karşılaşmaması	75	25	
14.İrtikâp ve rüşvet dâhil olmak üzere her türlü yolsuzlukla mücadeleye ilişkin bilgi verilmesi/ bu konuda ilkelerin/politikaların olması	47	53	

SPK'nun tavsiye niteliğinde de olsa işletmelerin uyum raporlarında yer almasını talep ettiği Etik Kurallara ilişkin 'şirketin faaliyetleri kurumsal internet sitesi vasıtasıyla kamuya açıklanan etik kuralları çerçevesinde yürütülür.....etik kurallara uyar.....İrtikâp ve rüşvet de dâhil olmak üzere yolsuzluğun her türlüyle mücadele eder' şeklinde ifadeler söz konusudur. Tebliğdeki bu genel ifadelerden dolayı işletmelerin bu konudaki uygulamaları ve bildirimleri birbirlerinden farklılıklar göstermektedir. Kimi işletmeler açısından raporlarında ve etik metinlerinde de ortaya koyulduğu üzere, etik kuralların belirlenmesinin ya da oluşturulmasının

yeterli görüldüğü, buna karşılık etik kuralların özümsemesi ya da uygulanmasına ilişkin daha detaylı bir eylem planı oluşturmadıkları görülmektedir. Dolayısıyla bu ilkelerin çalışanlara benimsetilmesi ya da etik ihlali durumunda gerekli mercilere ihbarda bulunulması, ihbar sonrası herhangi bir mağduriyet yaşanmaması gibi konulara ilişkin eylem planı oluşturmadıkları ya da bu konularda yeterince açıklama yapmadıkları ifade edilebilir. Nitekim tabloda da bu durumu destekler bir biçimde etik kurallara ilişkin bilgiye yer verilmesi (95 işletme), etik ilkelerin belirlenmesi/oluşturulması (89 işletme), etik kurallara uyulması (86 işletme) ve etik kuralların internet sitesi vasıtasıyla kamuya açıklanması (76 işletme) gibi konularda yüksek bir sayı söz konusu olmakla birlikte etik kurallara ilişkin çalışanların bilgilendirilmesi ve etik ihlallerinin bildirilmesi ve değerlendirilmesine yönelik danışman, komite, etik hat gibi mekanizmaların varlığının yetersizliği dikkat çekicidir. Bu mekanizmaların yetersizliğinin sebebine ilişkin işletmeler açısından net bir şey söylemek mümkün olmamakla birlikte, işletmelerin bu oluşumlara ayrıca kaynak ayırmalarının ek bir maliyet unsuru yaratacak olması bir sebep olabilir. Kaldı ki SPK'nın da etik ilkelere ilişkin ne yapılması gerektiği konusunda işletmeler açısından detaylı bilgi vermemesi, bu tür yapıların varlık kazanmasını işletmelerin tercihine bırakmıştır. Etiğe aykırı bir durumda kime danışılacak, kimden yardım istenecek ya da kime başvurulacak noktasındaki soru işaretleri son derece çarpıcıdır. Şöyle ki üst düzey yöneticilere ilişkin etiğe aykırı bir duruma şahit olduğunuzda, bunu iletebileceğiniz bu konuda yetkili, güvenilir, yol gösterici birinin ya da bir mekanizmanın varlığı, bunu ifşa etmenizde sizi cesaretlendirecek ve bu yönde teşvik edecektir. Ancak sizi yönlendirecek bir kişinin ya da mekanizmanın eksikliği durumunda üstünüzü kime şikâyet edeceksiniz ya da üstünüzü kendisine mi şikâyet edeceksiniz? İşte bu gerçek bir sınav ve muamma olarak kalabilir. Benzer biçimde etik ilkelere aykırı bir davranış veya işlem ile karşılaşıldığında bu durumun bildirilebilmesi (59 işletme) işletmelerin yarısından fazlası için söz konusu olmakla birlikte, bildirimlerden sonra bunların gizli tutulmasına ve bildirim nedeniyle bildirim yapanların herhangi bir olumsuzluk/yaptırım ile karşılaşmamasına ilişkin yeterli bir açıklama (sadece 25 işletme) söz konusu değildir. Bu durumda herhangi bir birey bir etik ihlali bildirdiğinde sonunun ne olacağına ilişkin bir belirsizlik yaşıyorsa, bir olumsuzlukla karşılaşp karşılaşmayacağını bilmiyorsa, bildirim yapar mı sorusu akla takılmaktadır.

Bulgular değerlendirildiğinde etik kurallara ilişkin bazı başlıklar (etik kuralların oluşturulması, etik kuralların uygulanması vb.) açısından işletmeler sayılar itibariyle iyi durumda görünüyorken, bazı başlıklar ve onların alt ifadeleri (etik kurallar hakkında çalışanların bilgilendirilmesi, etik kurul oluşturulması vb.) itibariyle iç açıcı sonuçlar ortaya koymamaktadırlar. Bu durumda yeterince bilgi paylaşmadıkları ya da zaten bu konulara dair eylem söz konusu olmadığı için gerekli bilgiyi paylaşmadıkları ifade edilebilir.

Bu anlamda bazı başlıklara ilişkin detayların kurumsallaşma adına istenilen düzeyde yerine getirilmediği ifade edilebilir.

Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk üst başlığının Sosyal Sorumluluk kısmına ait konu başlıklarına ilişkin bulgular tablo 3’de görülmektedir.

Tabloya göre, işletmelerin sosyal sorumluluğa ilişkin faaliyetleri tebliğdeki Kurumsal Yönetim İlkelerinde ‘*şirket, sosyal sorumluluklarına karşı duyarlı olur; çevreye, tüketiciye, kamu sağlığına ilişkin düzenlemeler ile etik kurallara uyar. Şirket, uluslararası geçerliliğe sahip insan haklarına destek olur ve saygı gösterir*’ şeklinde düzenlenmiştir. Bununla birlikte çalışmanın kavramsal çerçevesinde ele alındığı üzere sosyal sorumluluk kavramı kapsam olarak son derece geniş olduğu için paydaşlara ilişkin birçok konuyu içermektedir. Kaldı ki sosyal sorumluluk denilince akla gelen sürdürülebilirlik kavramı bile insana ve işletmeye dair sayısız başlığı akla getirmektedir. Bu yüzden çalışmada konu başlıkları olarak sosyal sorumluluk denilince ilk akla gelen çevreye duyarlılık, sürdürülebilirlik, çalışan sağlığı ve güvenliği konuları ile sosyal sorumluluğun olmazsa olmazı sosyal sorumluluk projeleri yer almaktadır.

İşletmeler bu başlıklar itibariyle değerlendirildiğinde, işletmelerin neredeyse tamamının çevreye duyarlı olduklarına ve çevreye yönelik olumsuz etkilerini azaltma yönünde çabalarının olduğuna ilişkin açıklamaları (91 işletme) söz konusudur. Bu noktada işletmelerin yarısının çevre ve enerji yönetim sistemlerine ilişkin belgelere sahip olduklarını ifade etmek mümkündür. Bununla birlikte çevresel etki değerlendirme raporlarına sahip olduklarına ya da bu belgenin gerekli olmadığına dair bilgi veren işletme sayısı (28) son derece düşüktür. Olumsuz çevresel etkilere karşı açılan davalar konusunda birçok işletmenin faaliyet raporlarında detaylı bir bilgi yer almamaktadır. O yüzden aleyhte açılan net dava sayısı 5 olmakla birlikte bu konu yeterince belirgin ve açık değildir. Yine de işletmelerin emisyon yönetimi, enerji ve karbon yönetimi, su kaynakları yönetimi, atık yönetimi, karbon ayak izini azaltma, iklimi koruma, biyo-çeşitliliğe saygı, sürdürülebilir ambalajlama vb. faaliyetlerine ilişkin bilgiler çevre adına sevindirici gelişmelerdir. Bunun yanı sıra işletmelerin birçoğunun çevreyi korumak ve değer katmak adına çok sayıda sosyal sorumluluk projesi gerçekleştirdikleri ifade edilebilir.

Sosyal sorumluluk açısından son derece önemli olan sürdürülebilirlik konusunda söz konusu işletmelerin duyarlılık gösterdiği, bu konuya ilişkin çalışmalar yürüttükleri ve hatta bu konuda sürdürülebilirlik raporları yayımladıkları belirtilebilir. Bu kapsamda sayıları henüz yeterince çok olmasa bile BM Küresel İlkeler Sözleşmesinin imzacısı olmaları (23 işletme) ve Karbon Saydamlık Projesini hayata geçirmeleri (36 işletme) paydaşlar, içinde yaşadığımız dünya ve geleceğimiz adına umut vadeden gelişmelerdir. Bununla birlikte işletmelerin büyük bir kısmı (64 işletme) çalışan sağlığına önem verdiklerini ifade etseler de, buna ilişkin eğitimler ve kazaların önlenmesine ilişkin çalışmalar konusunda yeterince etkili olmadıkları ya da bu konuda yeterli

bilgiyi paylaşmadıkları belirtilebilir. Ülkemizde yaşanan iş kazalarının sayısı da bu konuda yeterince açık bir göstergedir denilebilir. Bağışlar ve yardımlar konusunda işletmelerin çoğunun ihtiyacı olan birçok farklı kuruma bu konuda destek sağladığı görülmektedir. Sosyal sorumluluk projeleri konusunda ise işletmelerin çevreden sağlığa, eğitimden sanata, dezavantajlı gruplardan çocuklara, tarımdan spora sayısız projeye imza attıkları ve bu kapsamda bilinci ve farkındalığı artıran değerli katkılar sağladıkları görülmektedir.

Tablo 3. Araştırma Kapsamındaki İşletmelerin Sosyal Sorumluluk Anlayışına İlişkin Rapor İçeriğinin Frekans Dağılımı

Sosyal Sorumluluk Anlayışına İlişkin Konu Başlıkları	Bilgi/Eylem Yok	Bilgi/Eylem Var
1.KYUR'da sosyal sorumluluğa ilişkin açıklama yapılması	6	94
2. Sosyal sorumluluğa ilişkin amacın ortaya koyulması	50	50
3. Çevresel duyarlılığa ilişkin bilgilerin varlığı	a. Çevresel etkilerin ön planda tutulması/çevreye özen gösterilmesi	91
	b. Çevre/enerji yönetim sistemlerine sahip olunması	50
	c. Çevresel etki değerlendirme raporlarına sahip olmak/gerekli olmadığına dair bilgi vermek	72
	d. Dönem içinde çevreye verilen zarardan dolayı hiç bir aleyhte bildirim olmaması/bu konuda dava açılmaması	Belirsiz
	e. Dönem içinde çevreye verilen zarardan dolayı aleyhte bildirim olması/bu konuda dava açılması	Belirsiz
4. İşçi sağlığı ve güvenliğine ilişkin bilgilerin varlığı	a. Çalışan sağlığı ve güvenliğine ilişkin çalışmaların var olması	64
	b. Çalışan sağlığı ve güvenliğine ilişkin eğitimler düzenlenmesi	43
	c. Ölümle sonuçlanan kaza ve mesleki hastalık vakası yaşanmaması/kaza sayısının azalması/bunlara yönelik önlemler alınması	30
5.Sürdürülebilirlik konusunun varlığı	a.Sürdürülebilirlik konusuna yer verilmesi	59
	b.Sürdürülebilirlik Raporunun yayımlanması	58
	c.Çalışanlara “Sürdürülebilirlik Yaklaşımı” eğitimleri verilmesi	28
	d.Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin (UN Global Compact) imzalanması	23
	e.Karbon Saydamlık Projesinin (Carbon Disclosure Project-CDP) Türkiye'de hayata geçirilmesi için destek verilmesi	36
6. Burs verilmesi/yardım/bağış yapılması	18	82
7.Sosyal sorumluluk projeleri yürütülmesi	21	79

İşletmelere ilişkin sosyal sorumluluk faaliyetleri kurumsal yönetim ilkeleri açısından değerlendirildiğinde, sosyal sorumluluk açısından kurumsallaşma adına nispeten daha iyi bir yolda oldukları ifade edilebilir. Sosyal sorumluluk konusunda işletmelerin daha ileri bir yerde olmaları, sosyal sorumlulukların toplum nezdinde daha görünür olması ve dikkat çekici bir pozisyona sahip olmasından kaynaklanıyor olabilir. Zira bu tür faaliyetler işletmelere tanınırlık, itibar olarak geri dönmekte ve işletmelerin bir şekilde reklamlarını da yapmalarına aracı olmaktadır. Ayrıca dünyanın sürdürülebilirliği, azalan kaynaklar, iklim değişikliği gibi çevresel konular işletmelerin mevcudiyeti için de son derece önemli konulardır. Bu noktada bu konulara odaklanmak, onların geleceği için de elzemdir denilebilir. Sayıları az olmakla birlikte bazı işletmelerin (36 işletme) iklim değişiklikleri risklerinin şirketler tarafından nasıl yönetildiğini raporlayan İngiltere merkezli bağımsız kuruluş CDP(Carbon Disclosure Project/Türkiye Karbon Saydamlık Projesi)'ye dâhil olmaları önem taşımaktadır. Bu kapsamda karbon salınımına ilişkin sonuçlarını raporlayan ve dolayısıyla üretim süreçlerinde iklim değişikliği risklerini en iyi yöneten ve sera gazı emisyon performansı yüksek olan şirketlere sahip olmak ülkemizin ve dünyamızın gidişatı açısından iyi bir işarettir. Ayrıca yine UN Global Compact, şirketleri sorumluluk sahibi bir biçimde faaliyet göstermeye ve toplumu desteklemeye teşvik eden bir girişimdir. Bu doğrultuda Birleşmiş Milletler (BM) Küresel İlkeler Sözleşmesi (UN Global Compact)'nin imzacısı olan 23 şirket ve onların bağlı kuruluşlarının bu sözleşmeye uygun davrandıklarına ilişkin beyanları sosyal sorumluluk için son derece önemli bir göstergedir denilebilir. BM Küresel İlkeler Sözleşmesi, şirketlerin sadece mali kaynaklarına değil, aynı zamanda insanlara, toplumlara ve gezegene değer katmalarını sağlamaya gayret göstermekte ve 145 ülkede 12,000 imzacısı ile dünyanın en geniş gönüllü kurumsal sürdürülebilirlik girişimi niteliğini taşımaktadır (UNGC, 2017). İnsan hakları, çalışma standartları, yolsuzlukla mücadele ve çevreye ilişkin on temel ilkeyi içeren sözleşmenin az sayıda da olsa işletmeler tarafından imzalanması ve desteklenmesi yine de umut verici bir girişimdir.

V. Sonuçlar ve Öneriler

Hayatın ve dolayısıyla dünyanın her alanını kaplayan işletmeler, şirketler nasıl yönetilmelidir? Nasıl yönetilirse hem kendisi hem dâhil olduğu çevre hem de bu çevreyi paylaştığı tüm paydaşlarına yetebilir? Nasıl yönetilirse tüm bu paydaşlarının beklentilerini karşılayabilir ve çıkarlarını dengeleyebilir? Nasıl yönetilirse objektif olur? Nasıl yönetilirse kendisi adına sürdürülebilir olur? Ve nasıl yönetilirse kendisiyle beraber tüm paydaşlarını ve onların var olduğu toplumu sürdürülebilir kılar? Bunlara benzeyen daha birçok soru sormak mümkündür. Ancak bugün için –gelecekte adı ve içeriği değişecek olsa bile– tam da şu an için cevap kurumsallaşmadan ve kurumsal bir biçimde yönetilmekten geçmektedir denilebilir. Günümüzde şirketlerin bir kişiyi ya da

bir aileyi zengin eden araçlar olmaktan çıktığına ve gerek dünya gerekse Türkiye açısından bir nakit çekme makinesinden ziyade, değer yaratan ve bağımsız tüzel kişiler olması gerektiğine dair inanç ve ihtiyaç artmaktadır (Arslantaş, 2012:7). İşte bu noktada devreye giren kurumsallaşma ve kurumsal yönetime ilişkin birçok teorik kavramdan, bu konuda sayısız çalışmadan söz etmek mümkündür. Ancak kurumsal yönetimin özünü, şeffaflık, hesap verebilirlik, adillik ve sorumluluk oluşturmaktadır denilebilir. Kurumsal yönetime ilişkin oluşturulan ilkeler de bu temel değerler üzerine inşa edilmektedir. Kurumsal yönetim söz konusu olduğunda işletmeler adına yol gösterici, yön belirleyici bir pusula görevi gören ilkeler, ülkemizdeki işletmeler için de bu misyonu yerine getirmektedir. Bununla birlikte bir kısma uyumun zorunlu olduğu bir kısma ise uyumun -yapılan son düzenlemelerden sonra bile- gönüllülük esasına dayandığı ilkeleri öncelikle bu yönde değerlendirmek gerekmektedir. Kurumsal yönetimin çıkış noktasında da yer alan ve bu noktada ona yön çizen paydaşlara ilişkin yaklaşım, ilkeler (menfaat sahipleri) itibariyle işletmelerin zorunlu tutulmadıkları ve uymanın nispeten keyfiyete dayandığı gri bir alanda, âdeta kör noktada yer almaktadır denilebilir. Hâlbuki bu çalışmanın da konusunu oluşturan ve uyulması zorunlu olmayan menfaat sahipleri başlığı altında yer alan 'Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluğa' ilişkin ilkeler, kurumsal yönetimin özünü oluşturan temel değerlerle (şeffaflık, hesap verilebilirlik, adillik ve sorumluluk) birebir örtüşmektedir. Dolayısıyla öncelikle gri alanda kalan bu ilkelere ilişkin bir düzenleme yapılması işletmeler ve paydaşlar adına yararlı olacak ve işletmelerin kurumsallaşması yönünde atılım yaratacaktır. Kaldı ki özellikle bu ilkelerin gri alanda/kör noktada yer alması ilkelere uyma konusunda işletmeler açısından hem bir keyfiyete sebep olmakta, hem de ilkelerin içeriği konusunda her işletme için geçerli, net ve belirgin bir yapının varlık bulmasına engel olmaktadır.

Çalışmada işletmelerin etik kurallara ilişkin eylemlerinde, yukarıda ifade edilen durumdan da kaynaklanan sebepler yüzünden işletmeler açısından tam bir birlikten söz edilememektedir. Bunun dışında etik kurallara uyum sürecinde oluşturulması gereken mekanizmaların yetersizliği gözlerden kaçmamaktadır. Hâlbuki kurumsal yönetim ilkelerinin oluşturulmasında kilit noktada yer alan şirket skandallarına bakıldığında, etiğe aykırı durumların bir şirketin batışına nasıl sebep olduğu ve bu batışı ne kadar hızlandırdığı dikkatlerden kaçmamalıdır. Salt şirketin ekonomik amaçlarını ya da yönetimin kendi bireysel çıkarlarını düşünmesi, bu uğurda her şeyi mubah sayması ve dolayısıyla etiğe aykırı türlü yola başvurusu yalnız koca bir şirketi değil, onunla beraber sayısız paydaşı da sonu olmayan bir yola sürüklemektedir. Bu yüzden öncelikle etik kurallar uyulması zorunlu ilkeler arasında yer almalı, her şirket için etik kurallar oluşturulmalı, sürece ilişkin mekanizmalar kurgulanmalı, bilgiler güncellenmeli ve her şeyden önemlisi tepeden tırnağa herkesin bu kuralları içselleştirmesi sağlanmalıdır. Bu noktada SPK tarafından etik ilkeler tekrar gözden geçirilmeli, herkes için standardı sağlayacak detaylı ilkeler

oluşturulmalı, gerekirse işletmelerle de işbirliği yapılarak, ilkelere ilişkin görüş alışverişinde bulunulmalıdır. Bunun yanı sıra yolsuzluğa ilişkin sadece ‘yolsuzlukla mücadele edilmektedir’ biçiminde kuru bir açıklama yerine yolsuzlukla mücadele politikalarının oluşturulmasına ve yolsuzlukla nasıl mücadele edildiği konusuna ilişkin gerekli bilgiler paylaşılmalıdır. Zira çalışma kapsamındaki işletmelerin yarısından fazlası yolsuzlukla mücadeleye ilişkin bilgi vermiş olsalar da bu açıklamanın kuru bir açıklama mı yoksa gerçekten esaslı bir mücadele mi olduğu hakkında detaylı bir bilgi yer almamaktadır.

Sosyal sorumluluk konusu aslında ayrı bir başlık olarak verilse de etiği de kapsayan çok daha geniş bir yelpazede yer almaktadır. Bugün sosyal sorumluluk denilince ilk akla gelen bu kapsamda yürütülen projeler olmakla birlikte, tüm paydaşlar için bundan çok daha fazlasını ifade ettiği unutulmamalıdır. Çalışma kapsamındaki işletmelerin bu ilkeler kapsamında durumları değerlendirildiğinde ele alınan konular itibariyle ve bu konularda yaptıkları faaliyetler itibariyle nispeten daha iyi bir yerde konumlandıkları ifade edilebilir. Günümüzde dünya ve toplumlar için sürdürülebilirliğin ne denli önemli olduğu düşünülürse, salt bu kavramın çoğu işletme tarafından ele alınması ve bu noktada girişimlerinin olması bile son derece anlamlı ve değerlidir. Gelişmekte olan bir ülke olarak toplumsal alandaki birçok eksikliğin giderilmesi, geliştirilmesi yönünde işletmeler tarafından yürütülen hemen her alandaki sosyal sorumluluk projeleri topluma ve ülkeye yapılan katkı adına son derece gerekli ve önemlidir. Çalışmanın konusu gereği bu projeler hakkında detay bilgiye yer verilmese de işletmelerin eğitimden sağlığa, çevreden tarıma, sanattan bilime, dezavantajlı gruplardan spora çok farklı ve önemli alanlarda hayata geçirdikleri birçok proje söz konusudur. Bu da ülkemizin geleceği ve sürdürülebilirlik adına elzem ve güzel bir adımdır. Çalışma için KAP’da faaliyet gösteren belirli bir grup işletmeyle çalışılmış olup, bazı işletmelerin gerek internet sitelerinden kaynaklı sorunlar sebebiyle gerekse de işletmelerin gerekli güncellemeleri yapmamış olmalarından kaynaklı nedenlerden ötürü kimi verilere ulaşamaması bir kısıt olarak ifade edilebilir. Bundan sonraki çalışmalarda kapsama daha farklı işletmeler dâhil edilerek çalışma tekrarlanabilir ya da kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin farklı ilkeler göz önüne alınarak farklı çalışmalar yapılabilir.

Kaynaklar

- Akat, İ. ve Atılğan, T. (1992), “Sanayi işletmelerinde kurumlaşma ve şirket kültürü”, TOBB Yayını, Yayın No: 226, Ekonomik ve Sosyal Sorunlar-Çözüm Önerileri Dizisi: 4: 35.
- Arslantaş, C.C. (2012), Kurumsal Yönetimin Yönetim Kuruluna Yansımaları, Beta Basım A.Ş., İstanbul.
- Bartol, K.M. □ D.C. Martin (1994), Management, Mc Graw Hill, New York.

- Brien, A. (1998), "Professional ethics and the culture of trust", *Journal of Business Ethics*, 17, 392-395.
- Carroll, A. (1979), "A three dimensional conceptual model of corporate social performance", *Academy of Management Review*, 4, 497-505.
- Carroll, A.B. (1991), "The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders", *Business Horizons*, 34 (4), July-August 1991, 39-48.
- Çakar, U. ve Alakavuklar. O.N. (2011), "Ethics by decree facing the freedom of choice: examining the treatise Of corporate governance", *MÖDAV*, 2001(4), 241-257.
- Çamdereli, M. (2004). *Yönetişim ve Reklam İletişimi*, Nobel Yeyın Dağıtım, Ankara.
- Donaldson, T ve Preston L.E. (1995). "The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications", *The Academy of Management Review*, 20(1), 65-91
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- Freeman, R. E. ve McVea, J. (XXXX). "A stakeholder approach to strategic management", Darden Graduate School of Business Administration University of Virginia Working Paper, No.01-02, <http://www.fundacionseres.org/Lists/Informes/Attachments/704/A%20Stakeholder%20Approach%20to%20Strategic%20Management.pdf>. (10.07.2017)
- Friedman, M. (1970), "The social responsibility of business is to increase its profits", *New York Times Magazine*, September 1970, 13.
- Gül, H. ve Gökçe, H. (2008). "Örgütsel etik ve bileşenleri", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(1), 378-389.
- KAP, (2013). *Kamuyu Aydınlatma Platformu Tebliği*, (VII-128.6), (27/12/2013 Tarih ve 28864 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.
- Kaplan, A. (1943). "Content analysis and the theory of signs", *Philosophy of Science*, 10 (4):230-247.
- Karpuzoğlu, E., (2004). "Aile şirketlerinin sürekliliğinde kurumsallaşma", *İstanbul Kültür Üniversitesi, 1. Aile İşletmeleri Kongresi, İstanbul, Kongre Kitabı*, 42-53
- Korten, D. (1996). "Limits to Social Responsibility of Business", *The People Centered Development Forum*, June 1996.
- Kuçuradi, İ. (2000). "Felsefi etik ve meslek etikleri", *Etik ve Meslek Etikleri: Tıp, Çevre, İş, Basın, Hukuk ve Siyaset*, Haz. Harun Tepe, *Türkiye Felsefe Kurumu*, Ankara, 17-18.
- Kurtay, S. (2014). "Kurumsal yönetim ilklerinde neler değişti?", *Kurumsal Yönetim Özel Sayı*, *Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği Yayını*, 23, 20-35.

- Lantos, P.G. (2001). "The boundaries of strategic corporate social responsibility", *Journal of Consumer Marketing*, 18(7), 595-632.
- MEGEP (Meslekî Eğitim Ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi), (2006). "Tüm alanlar meslek etiği", Milli Eğitim Bakanlığı Ders Notları, Ankara, https://hbogm.meb.gov.tr/modulerprogramlar/kursprogramlari/mesleki_gelisim/moduller/meslek_etigi.pdf
- Menteş, A. (2009). Kurumsal Yönetişim ve Türkiye Analizi, Derin Yayınları, İstanbul.
- Milgram, S. (1963), "Behavioral study of obedience", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378
- OECD, (1999), "OECD principles of corporate governance", OECD, Paris
- OECD, (2004). "Principles of corporate governance" OECD, Paris.
- OECD. (2015). "G20/OECD principles of corporate governance", OECD Report to G20 Finance Ministers, <https://www.oecd.org/daf/ca/Corporate-Governance-Principles-ENG.pdf>, (25.07.2017). and Central Bank Governors
- Pinkston, T.S. ve Carroll, A.B. (1994), "Corporate citizenship perspective and foreign direct investment in the US", *Journal of Business Ethics*, 13(3), 157-169.
- Rezaee, Z. (2008) *Corporate Governance and Ethics*, John Wiley & Sons
- Saklı, A. R. (2012). *Stratejik Kurumsal Yönetişim*, Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic.Ltd. Şti., Ankara.
- Salami, O.L.; , Johl, S. K.; Ibrahim, M. Y. (2014). "Holistic approach to corporate governance: a conceptual framework", *Global Business and Management Research: An International Journal*, 6(3), 251-255.
- Stone, P.J.; Dunphy, D.C.; Marshall, S. S.; Ogilvie, D.M. (1966). "The general inquirer: a computer approach to content analysis, The M.I.T. Press, Massachusetts.
- SPK (2014). Kurumsal Yönetim Tebliği, (II-17.1), (3/1/2014 tarih ve 28871 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır).
- TÜSİAD (2002). "Kurumsal yönetim en iyi uygulama kodu: yönetim kurulunun yapısı ve işleyişi", TÜSİAD, Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/336, Aralık 2002, Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş., İstanbul.
- UNGC. (2017). "10 İlke", <http://www.globalcompactturkiye.org/global-compact-turkiye/10ilke/>. (02.07.2017).
- Wheelen, T. L. ve J.D. Hunger (2010), *Strategic Management and Business Policy*, Twelfth edition, Pearson Education, Inc., USA.
- Vernon, H. (1998). *Business & Society: A Managerial Approach*, 6rt Edition, Irwin McGraw Hill, Boston.

HAVA DURUMU VE AYIN EVRELERİ ANOMALİLERİNİN BİST'DE GETİRİ VE OYNAKLIĞA ETKİSİ*

Reşat KARCIOĞLU**
Nevin ÖZER***

Alınış Tarihi: 06 Mart 2017

Kabul Tarihi: 30 Ekim 2017

Öz: Bu çalışmanın amacı, hava durumu ve ayın evreleri anomalilerinin BİST’de meydana gelen getiri ve oynaklık üzerindeki etkilerini analiz etmektir. Çalışma kapsamında, anomalileri ve oynaklığı incelemek için 2002-2016 tarihleri arasında, BİST 100, BİST Mali, BİST Hizmet, BİST Sınai ve BİST Teknoloji endekslerine ait günlük kapanış verileri ile ARCH-GARCH yöntemleri kullanılarak analiz edilmiştir. Ayrıca, bu çalışma 2008 Küresel Kriz etkisini gösterebilmek amacıyla kriz ve kriz harici olmak üzere iki döneme ayrılmıştır. Bu kapsamda, 02.01.2008-30.08.2009 tarihleri arası kriz dönemi olarak belirlenmiştir. Yapılan çalışmanın sonucunda kriz ve kriz hariç dönemde ele alınan 5 endekste de oynaklık üzerinde ayın evreleri anomalileri saptanmıştır. Getiri açısından ise BİST Mali endeksinde kriz hariç dönemde pozitif getiri sağlayan dolunay etkisi, kriz döneminde ise negatif etkiye neden olan yeni ay anomalileri saptanmıştır. Hava durumu etkisi ise getiri açısından bir anomalie neden olmazken oynaklık üzerinde saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: BİST, Anomali, Oynaklık, ARCH-GARCH

INFLUENCE OF WEATHER AND LUNAR CYCLE ANOMALIES ON RETURN AND VOLATILITY IN BIST

Abstract: The purpose of this study is to determine the effects weather and lunar cycle anomalies on the volatility and return in the BIST. Within the scope of this research, daily closing data of BIST 100, BIST Financial, BIST Service, BIST Industrial and BIST Technology indices which were generated between 2002 and 2016 were used in order to investigate the anomalies and volatility and these data were analyzed by ARCH-GARCH methods. In addition, the study was investigated into two periods named as crisis and non-crisis periods in order to demonstrate the impact of the 2008 Global Crisis. Within this framework, the crisis period was determined between 02.01.2008 and 30.08.2009. As a result of this study, the impact of weather and lunar cycle anomalies on volatility and return in the BIST were determined during crisis and non-crisis periods. In terms of return, except for the crisis in the BIST Financial index, full moon effect which gives a positive return in the period and new moon anomalies which cause negative effect in the crisis period have been determined. The weather effect is determined on volatility, which does not cause an anomaly in terms of return.

Keywords: BIST, Anomaly, Volatility, ARCH-GARCH

* Bu çalışma, Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU danışmanlığında yürütülen Nevin ÖZER tarafından hazırlanan Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde kabul edilen “Hisse Senedi Piyasalarında Görülen Anomalilerin Volatilite Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

** Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü

*** Dr. Öğretim Üyesi, Erzincan Üniversitesi, Ali Cavit Çelebioğlu Sivil Havacılık Yüksek Okulu

I. Giriş

1970’lerde finansal piyasalar, yatırımcıların rasyonel davrandığı varsayımıyla açıklanmaya çalışılmış, ancak 1980’lere gelindiğinde finansal piyasalarla ilgili açıklanamayan kısımların olması, makro ve mikro faktörlerin dışında finansal piyasalar da etkin olan başka faktörlerin olabileceğinin düşünülmesi ve piyasalar da çeşitli anomalilerin tespit edilmesi davranışsal finansın ortaya çıkmasına neden olmuştur. Anomalilere ilişkin yapılan çalışmalarda anomaliye yol açan kesin bir neden bulunamamıştır. Yatırımı yapan kişi yada kurumların karar vermesindeki irrasyonel davranışlarının etkisinin, ülke ekonomisinin durumu, siyasi, politik bir çok unsur ile birlikte yatırım yapılacak firma ile ilgili her bir durumu (büyüklüğü, hakkında elde edilen herhangi bir bilgi ya da hakkında çıkan spekülasyon haberler, tasfiye, iflas vs.), yatırım kararlarında etkin rol oynamakta ve bir belirsizlik durumu ortaya çıkarmaktadır. Bu durumdan kaynaklı olarak da normalden farklı davranışlar göstererek anomaliler ortaya çıkmaktadır (Özmen, 1997: 32). Bununla birlikte, yatırımcıların tamamen ve her zaman rasyonel davranmadıkları çeşitli psikolojik ve duygusal faktörlerin etkisinde kalarak irrasyonel davranış sergileyebildikleri ortaya atılmış ve beraberinde hangi faktörlerin psikoloji üzerinde etkili olduğu araştırılmaya başlanmıştır. Anomaliler, etkin piyasalar ve diğer teorilerin temel varsayımlarından birisi olan rasyonellik ilkesinin her zaman ve her durumda tamamen veya kısmen geçerli olmadığını ve insan davranışlarını inceleyen bütün bilimlerde olduğu gibi insan davranışlarının sonucunda meydana gelen durumların farklı açıklamalarının olabileceği ihtimali üzerine yoğunlaşmıştır (Shiller, 1998: 2). İnsan davranışlarının psikolojik yönü incelenirken çalışmalara konu olan çevresel faktörlerde bulunmaktadır. Bu çevresel faktörlerin etkisinde kalarak değişen ruh haliyle de yatırım kararlarını yönlendirdikleri düşünülmektedir. Finansal piyasaları doğrudan ya da dolaylı olarak etkilediği düşünülen çevresel faktörlerden iki tanesi ayın evreleri ve hava durumudur.

Eski zamanlardan beri ayın evrelerinin insan davranışlarını etkilediği yönünde inanış mevcuttur. Özellikle dolunayın insan davranışları üzerinde olağandışı etkilediği düşünülmektedir (Dichev ve Janes; 2003: 8). Lieber ve Sherin (1972) “biyolojik gelgit” olarak adlandırdıkları, ay’ın çekim kuvveti ile özellikle su üzerindeki gel-git etkisi yaratması, normal bir yetişkin insan vücudunun %70 gibi bir rakamını oluşturduğundan insanın biyolojik yapısında etkili olduğudur. Ayın farklı evrelerinde etkilediği elektromanyetik alanın değişmesinin etkisiyle değişen otonomik faaliyet insan fizyolojisini de etkileyebilmektedir (Myers, 1995: 530). Ayın evrelerinin insan üzerinde hem biyolojik hem de psikolojik etkisi “Transilvanya Etkisi” olarak literatürde yerini almıştır (Mason, 1997: 14).

Ayın evreleri önceleri psikoloji ve tıp kliniklerinde hastalar üzerinde etkilerinin olup olmadığı tartışılmıştır. Eski Yunan medeniyetinden itibaren tıp alanında yapılan çalışmalara konu olan ay ve evrelerinin insan üzerinde

etkilerinin olup olmadığı incelenmiştir. İnsanın psikolojik yapısının aydan ve ayın evrelerinden de etkilendiği, her evreye göre değişik kalıplar sergilediği düşünülmektedir. Ay ve evrelerinin insanlar üzerindeki etkileri genel sağlık durumu, hastalıklar, insan genetiği ve davranış ve faaliyetleri etkilediği yönündedir (Chakraborty, 2014: 385). Özellikle tıp alanında psikolojik etki yarattığı ve insan davranışlarını biçimlendirdiği üzerinde durulmuş, birkaç hastalığa ya da psikolojik vakaya sebebiyet verdiği düşünülmüştür. Eski hekimler insanların aydan etkilendiğini ve akli bozuklukların ay kaynaklı olduğunu düşünerek, bu tarz kişilere aya bağımlı anlamına gelen “lunatic” kelimesini kullanmışlardır (Riva vd.; 2011: 65). Yeni ay dönemi eski çağlardan beri insan üzerinde olumlu etkisi olduğuna inanılarak iyi işler hep bu dönemde yapılmıştır. Yeni ay ve ilk dördünle birlikte sağlık ve bereketin artacağı gibi olumlu davranışlar beklenmektedir. Ayrıca, Ramazan gibi dini aylarında yeni ayla birlikte başlaması müslüman toplumlarda da arınma dönemi olarak görülmüştür. Dolunay dönemi ise insanlardaki duyguların zirve yaptığı dönem olarak kabul edilmiş, kaygı düzeyi ve depresyonu tetiklediği, özellikle gerginlik ve şiddet olaylarının dolunayda artacağı gibi etkilediği düşünülmüştür (Wilkinson vd.; 1997: 29). Tasso ve Miller (1976)), Lieber (1978) gibi çalışmalar dolunay döneminde suç oranlarında aşırı bir artış olduğunu ortaya koymuşlardır. Son dördünde ise sağlığın ve doğanın kötü etkilendiği gibi ayın evreleri için yüklenmiş inanışlar bulunmaktadır. Araştırmalara konu olan bu durumların kesin etkilediği yönünde bir kanıt olmamasına rağmen halen de araştırılmaya devam edilmektedir. Davranışsal finans ile insan davranışlarının varlık fiyatlarını etkilemesi yönünde yapılan çalışmalarda bu konu ile finans alanında çalışan araştırmacılarında dikkatini çekmiştir. Hirshleifer (2001)’a göre ayın evrelerinin etkilediği ruh haliyle yatırımcıların etkilenecek hisse senedi fiyat ve getirilerinin de etkilendiğini düşünmektedir. Finans alanında yapılan çalışmalarda genellikle yeni ay evresinin varlık getirisi ve oynaklık üzerinde olumlu etkileri görülmektedir. Goa (2009)’a göre dolunay döneminde ise yatırımcının olumsuz ruh hali ya da depresyonla yatırım kararlarında baskın olması sebebiyle yatırımcıları hisse senedi varlıklarına daha az önem vermekte, kötümser ya da olumsuz yaklaşmaktadır.

Yatırımcı davranışlarını etkilediği düşünülen diğer bir konu ise hava durumunun insan psikolojisi üzerine etkileridir. Schwarz ve Clore (1983)’e göre yatırımcıların yaşam kaliteleri güneşli günlerde, kapalı günlere göre artmaktadır. Cao ve Wei (2005)’e göre açık, güneşli havalarda insan psikolojinin daha ılımlı, daha rahat, sosyal, iletişim gücünün yüksek olduğu gibi etkileri incelenirken, kapalı, kasvetli havaların ise psikolojiyi olumsuz etkileyebileceği düşünülmektedir. Davranışsal finansla birlikte hava durumu ile piyasalar arasında da bir ilişki olup olmadığı araştırılmış, Hirshleifer and Shumway (2003) hava durumunun etkisi piyasalar üzerinde kapalı havaya göre açık havanın etkisinin olduğu yönündedir. Kamstra vd. (2001) e göre ise kapalı

havalanın depresyonu tetiklediği ve hisse senedi piyasalarını olumsuz etkilediği yönünde bulgulara ulaşımlardır.

Bu çalışmada BIST 100, BIST Mali, BIST Sınai, BIST Hizmet ve BIST Teknoloji endeks fiyat verileri kullanılarak endekslerde getiri ve oynaklık ölçülmüş, ayın evreleri ve hava durumu anomalileri belirlenmiştir. Çalışmada ilk olarak ayın evreleri ve hava durumu anomalileri ile ilgili literatür incelenmiştir. Çalışmada kullanılan veri seti ve uygulanacak yöntemler hakkında bilgi verilmiş ve BIST’de ayın evreleri ve hava durumu anomalilerinin getiri ve oynaklık üzerindeki etkisi ARCH-GARCH modelleri ile incelenmiştir.

II. Literatür

Davranışsal finansın literatüre girmesiyle anomali kavramı akademisyenler ve araştırmacılar tarafından dikkat çeken bir durum olmuştur. Herbst (2007) ve Reschenhofer ve Lingler (2013) DJI endeksine, Chandy vd. (2007) ABD’de, Hammami ve Abaoub (2010) Tunus borsasında, dolunay ve yeni ay etkilerini bulamamışlardır. Dichev ve Janes (2003) 1973-2000 tarihleri arasında 25 ülke hisse senedi verileri ile ayın evreleri arasındaki ilişkiyi incelemişler, ayın evrelerinin oynaklık üzerinde anlamlı etkisini bulamazken, yeni ay evresinde getirilerin arttığını bulmuşlardır. Yuan vd. (2006), 48 ülke hisse senedi verileri ile ayın evreleri arasındaki ilişkiyi incelemiş yeni ay evresinin dolunay etkisinden daha fazla getiri sağladığı sonucuna varmışlardır.

Liu ve Tseng (2009) 1990-2002 tarihleri arasında G7 ülkeleri dahil 12 ülke için günlük kapanış verileri kullanılarak ayın evreleri etkisinin mevcudiyetini analiz etmiş, ayın evreleri etkilerini saptamıştır. G-7 ülkelerinin bazılarında yeni ayın dolunaydan daha yüksek getiri sağladığını, bazı ülkelerde ise tam tersi bir durum olduğunu bulmuşlar, Kanada ve İtalya dışındaki ülkelerde dolunay zamanında yüksek oynaklık gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır. Gao (2009) 1992-2008 tarihleri arasında yaptığı analizinde Çin borsasında yeni ay ve dolunay zamanlarında piyasalarda getirinin diğer günlere göre daha düşük, oynaklığının ise daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır. Çin piyasasında yatırımcıların ayın evrelerinden etkilendiğini ve bunun sonucunda da hisse senedi piyasalarını etkilediği sonucuna varmıştır. Wang vd., (2010) 1998-2008 tarihleri arasında Tayvan hisse senedi verileri ile ayın evreleri arasındaki ilişkiyi analiz etmişler, ayın evrelerinin hem getiri hem de oynaklık üzerinde etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır.

Keef ve Khaled (2011) 1988-2008 tarihleri arasında 62 ülkenin hisse senedi getirileri ile ay evreleri arasındaki ilişkiyi araştırmış, analizinde dolunay etkisine rastlamazken yeni ay etkisinin az gelişmiş ülkelerde diğer günlerden daha fazla getiri elde ettiği sonucuna varılmıştır. Brahmana vd (2014) yatırımcı davranışları ile ay evrelerini inceledikleri çalışmalarında dolunayın yatırımcılar üzerinde etkisinin olduğunu bunun sonucu olarak da piyasaların olumsuz etkilendiğini yalnız yeni ay evresinin herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna

varılmıştır. Borowski (2015), 1991-2015 tarihleri arasında Polonya WIG endeksi ile ayın evreleri arasındaki ilişkiyi analiz etmiş, yeni ay evresindeki ortalama getirinin diğer gün ortalama getirilerinden pozitif yönde farklılık olduğu sonucuna varılmıştır.

Türkiye'deki ayın evreleri ile ilgili çalışmalar incelendiğinde ise; Küçüksille (2013) çalışmasında, 1988-2011 tarihleri arasında ayın evreleri verileri ile BIST 100 endeksi getirileri ve işlem hacimleri verilerini kullanarak Kruskal Wallis testi ile ayın evrelerine göre yatırımcı davranışlarının etkisi ile getiri ve işlem hacmi arasında ilişkinin varlığını analiz etmiştir. Literatürde yaptığı analiz sonucu yatırımcı davranışlarının her ne kadar ayın evrelerinden etkilendiği sonucu çıksa da yaptığı analizde ayın evrelerinin BIST 100 endeksi getiri ve işlem hacimleri arasında bir ilişki saptanamamıştır. Bozkurt (2015), 2000-2014 tarihleri arasında, gelişmiş ve gelişmekte olan 12 ülke borsasında ayın görünümü anomalilerinin varlığını incelediği çalışmasında, Mann-Whitney U ve Kruskal Wallis H testleri ile analizlerini yapmış ve Türkiye, Brezilya, Polonya, Japonya, ABD ve Kanada borsalarında Dolunay etkisinin olduğu sonucuna varılmıştır. Türkiye'de Dolunayın yaşandığı günden sonraki gün, Brezilya'da iki gün sonrasında; Polonya'da iki gün öncesinde, Japonya, ABD ve Kanada'da iki gün sonrasında, negatif getiriler elde etmişlerdir.

Saunders (1993), 1927-1989 tarihleri arasında NSYE günlük kapanış verileri ile yaptıkları analizlerinde, kapalı havada getirinin düştüğü, açık havada ise ortalama getirinin üzerinde çıktığı sonucuna varılmıştır. Hirshleifer ve Shumway (2003), 1982-1997 tarihleri arasında 26 ülke borsalarında yaptığı çalışmasında ise güneşli günlerde insanların sosyalleşme ve iletişim kurma kapasitelerini arttığını bu da bilgi ve haber miktarını arttırarak getiri ve oynaklık üzerinde etki oluşturduğunu iddia etmektedir. Goetzmann ve Zhu (2005) 1991-1996 tarihleri arasında ABD'de 5 şehirde yaptıkları çalışmasında hava durumunun etkisine rastlamamışlardır. Chang vd. (2008) 1994-2004 tarihleri arasında NSYE endeksi hisse senedi getirileri ile yaptıkları çalışmasında kapalı hava günlerinde hisse senedi getirilerinin düştüğünü, açık hava günlerinde ise hem getirilerin hem de oynaklığının olumlu etkilendiğini, havanın yatırımcıların gün içindeki yatırım faaliyetlerini etkilediği sonucuna varmışlardır. Yoon ve Kang (2009) 1990-2006 tarihleri arasında Kore borsasında yaptıkları çalışmalarında 1997 mali kriz etkisinin son bulmasına kadar ki ilk dönemde aşırı hava durumu değişimlerinden yatırımcıların ve borsanın olumsuz etkilendiklerini yalnız kriz etkisinin dinmesinden sonra bu etkinin ortadan kalktığı sonucuna ulaşmışlardır. Symeonidis vd. (2010), 1990-2008 tarihleri arasında VIX, VOX, VIXN, VIXD volatilité endekslerine ait farklı veri setleri kullanarak analiz etmiş, kapalı havanın oynaklık ile ters ilişkili olduğu; güneşli havanın ise sosyalleşmeyi artırarak oynaklığı artırdığı sonucuna varılmıştır. Kang vd (2010) 1996-2007 tarihleri arasında Şanghay borsasında yaptıkları çalışmasında yerli yatırımcının yabancı yatırımcılara göre yerel hava durumuna duyarlı olduğunu, hava durumunun borsanın getiri ve oynaklığını etkilediği

sonucuna varılmıştır. Akhtari (2011), 1948-2010 tarihleri arasında DJI endeksi günlük kapanış verileri kullanarak yaptığı analizinde bulutluluk seviyesi ile getiriler arasında anlamlı ilişkiler bulmuş, kapalı havalarda yatırımcıların daha karamsar olduklarını ve az riskli yatırımlara ya da tahvillere yönlendiğini, açık havalarda ise yatırımcıların iyimser yaklaşarak daha istekli olduklarını ve riskli hisse senetlerine yatırım yaptıkları sonucuna varılmıştır. Lu ve Chou (2012) 2003 ve 2008 tarihleri arasında Çin borsasında yaptıkları çalışmada hava durumunun hisse senedi getirilerini etkilemediğini yatırımcıların alım satım faaliyetlerinden etkilendiği sonucuna varılmıştır.

Türkiye'deki hava durumu anomalileri ile ilgili çalışmalar incelendiğinde ise; Karataş (2009), 1990-2006 tarihleri arasında BIST 100 endeksi günlük kapanış verileri kullanarak regresyon yöntemi ile yaptığı analizinde, Türkiye için hava durumu anomalisinin varlığına dair kanıtlar elde edememiştir. Demir vd. (2011) hisse senedi yatırımcıları üzerinde yaptıkları anket çalışmasında, yatırımcıların alım satım konusunda iyi hava koşullarının olumsuz havaya göre daha belirleyici olduğu sonucuna varmışlardır.

III. Veri Seti ve Metodoloji

Çalışma, 02.01.2002-30.12.2016 tarihleri arasında BIST-100, BIST-Hizmet, BIST-Mali, BIST-Sınai, BIST-Teknoloji endekslerine ait günlük kapanış fiyatları temel alınmıştır. Çalışmada ayrıca 2008 Küresel Kriz etkisini görebilmek amacıyla 02.01.2008-30.08.2009 tarihleri arası için kriz dönemi olarak seçilmiştir. Çalışmanın sonuçlarına ulaşmak için Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) web sitesinden elde edilen verilerle Eviews 8 ve Stata 12 ekonometri paket programından yararlanılarak analizler yapılmıştır.

Çalışmada kullanılan endekslere ait fiyat verileri:

$$E_t = \ln \left(\frac{p_t}{p_{t-1}} \right) \quad (1)$$

Formül kullanılarak logaritmik seriye dönüştürülmüştür. E_t , endeksin t günü getiri değeri, p_t t günü endeks kapanış fiyatı, p_{t-1} ise t - 1 inci günde endeks kapanış fiyatını simgelemektedir.

Çalışmada kullanılan veri setinin zaman serisi olmasından dolayı, kurulan modellerde sahte ilişkilerin olmaması için öncelikle durağanlık açısından irdelenmiştir. Veri setinin durağanlığını sağlamak için Dickey ve Fuller (1981) tarafından geliştirilen Genişletilmiş Dickey-Fuller (Augmented Dickey-Fuller-ADF) ve Phillips ve Perron (1988) tarafından geliştirilen Phillips-Perron (PP) birim kök testleri kullanılmıştır.

ARCH ve GARCH ailesi modelleri kullanılırken, çalışmada kullanılan veri setine en uygun modeli belirleme aşamasında öncelikle en uygun ARMA modeli seçilmelidir. Uygun ARMA modeli seçiminde Schwarz bilgi kriterine

göre karar verilmiştir. Bu kritere göre en küçük değeri taşıyan ARMA yapısı model için seçilmiştir. En uygun ARMA yapısı belirlenen serilerin hata terimlerinde ARCH etkisi taşıyıp taşımadığını test etmek amacıyla ARCH-LM testi gerçekleştirilmiştir. ARCH-LM testi aşamasından sonra ARCH ve GARCH modellemeleri yapılmıştır. ARCH- GARCH model seçiminde literatürdeki aşağıdaki kurallar dikkate alınmıştır (Sevüktekin ve Nargeleçekenler, 2006:258):

- α parametresi ARCH etkisini, β parametresi GARCH etkisini simgelemekte ve $\alpha > 0$, $\beta > 0$ parametrelerin pozitif olması,
- $\alpha + \beta < 1$
- parametrelerin anlamlı olması
- Akaike ve Schwarz bilgi kriterlerinin düşük olması
- Log-olabilirlik oranının yüksek olması
- Öngörü performans ölçme kriterlerinin düşük olması (MAPE, Theil)

Engle (1982) yaptığı çalışmasında varyansın sabit olmadığı ve zaman serilerinde karşılaştığı otokorelasyon sorunu sebebiyle, eşzamanlı olarak koşullu ortalama ve varyansı ayrı ayrı modelleyebildiği ARCH modelini geliştirmiştir. Bollerslev (1986) tarafından geliştirilen GARCH modeli ARCH modelinin devamı niteliğinde olup, ARCH modelinde yaşanan, uzun dönemde gecikmeler modele dahil edildiğinde katsayıların pozitiflik kısıtını ihlal edildiğinden Bollerslev tarafından hata teriminin geçmiş değerlerine ilave olarak, koşullu varyansın kendi geçmiş değerlerinin modele eklemesi ile sorunu ortadan kaldırmıştır.

Çalışmanın bu kısmında getiri ve oynaklık üzerinde hava durumu ve ayın evreleri etkileri araştırılmıştır. Anomaliler araştırılırken aşağıda görüldüğü gibi kukla değişkenler kullanılmıştır. Öncelikle kukla değişkenler ARCH-GARCH modellerine uygun hale getirilerek getiri üzerinde etkili anomaliler belirlenmiş ve daha sonra da oynaklık denklemi oluşturularak anomalilerin oynaklık üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 D_1 + \beta_2 D_2 + \beta_3 D_3 + \beta_4 D_4 + u_t \quad (2)$$

Denklemden D_1 : eğer yeniay ise 1, değilse 0, D_2 : eğer ilk dördün ise 1, değilse 0, D_3 : eğer dolunay ise 1, değilse 0, D_4 : eğer son dördün ise 1, değilse 0 kukla değişkenleri yardımıyla ayın evreleri etkisi araştırılacaktır. Ayın evreleri ile ilgili bilgiler (<https://kalender-365.de/ay-takvimi.php>) internet sitesinden elde edilmiştir. Buna göre, kullanılan denklemler aşağıdaki şekli almıştır:

Buna göre, kullanılan denklemler aşağıdaki şekli almıştır:

Yeni ay ise;

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 D_1 + u_t \quad (3)$$

İlk Dördün ise;

$$Y_t = \beta_0 + \beta_2 D_2 + u_t \quad (4)$$

Dolunay ise;

$$Y_t = \beta_0 + \beta_3 D_3 + u_t \quad (5)$$

Son Dördün ise;

$$Y_t = \beta_0 + \beta_4 D_4 + u_t \quad (6)$$

GARCH modeli uygulanınca aşağıdaki gibi olacaktır:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + m_i D_{i,t} + V_c \text{ (Getiri)} \quad (7)$$

Oynaklık etkisi araştırılırken de aşağıdaki gibi olacaktır:

$$H_t = \sum_{i=1}^p \alpha_i u_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j h_{t-j} + V_i D_{i,t} + V_c \text{ (Oynaklık)} \quad (8)$$

Formülde kullanılan Y_t endeksin t zamandaki getiri serisi; Y_{t-1} endekse ait getiri serisinin bir gecikmeli değeri; p ARCH teriminin gecikme uzunluğu; q GARCH teriminin gecikme uzunluğu; $i=1,2,\dots,p$; $j=1,2,\dots,q$; α_i hata terimlerinin gecikme değerlerinin oynaklık üzerindeki etkisi; β_j bir önceki hata teriminin koşullu varyansının cari dönemin hata teriminin koşullu varyans üzerindeki etkisi; u_t hata terimi; H_t koşullu varyans; m kukla değişkenlerin ilgili zamandaki getirileri, m_1 den m_4 e kadar ayın evrelerine ait günlerinin ortalama getirileri; $D_{1,t}$ den $D_{4,t}$ ye kadar ayın evrelerine ait günlerin kukla değişkenleri; V_i oynaklık, V_1 den V_4 e kadar ayın evrelerine ait günlerinin oynaklığı simgelemektedir.

Hava durumu etkisi için ise kullanılan formüller;

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 D_1 + \beta_2 D_2 + u_t \quad (9)$$

Denklemden D_1 : eğer hava açık ise 1, değilse 0, D_2 : eğer hava kapalı ise 1, değilse 0 kukla değişkenleri yardımıyla hava durumu etkisi araştırılacaktır. Hava durumu etkisi araştırılırken hem büyük bireysel yatırımcıların, hem de kurumsal yatırımcıların büyük çoğunluğunun İstanbul'da olması nedeniyle buradaki hava durumu değerlendirilmiştir. Ayrıca, çalışmada sadece tamamen açık ve tamamen kapalı hava durumları dikkate alınmıştır. Hava durumu ile ilgili tarihi bilgiler www.darksky.net, www.wunderground.com ve www.weatheronline.co.uk sitelerinden temin edilmiştir. Buna göre, kullanılan denklemler aşağıdaki şekli almıştır:

Açık hava ise:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 D_1 + u_t \quad (10)$$

Kapalı hava ise:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_2 D_2 + u_t \quad (11)$$

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + m_i D_{i,t} + V_c \quad (\text{Getiri}) \quad (12)$$

$$H_t = \sum_{i=1}^p \alpha_i u_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^q \beta_j h_{t-j} + V_i D_{i,t} + V_c \quad (\text{Oynaklık}) \quad (13)$$

Formüllerde kullanılan m_1 ve m_2 açık ve kapalı hava günlerine ait günlerinin ortalama getirileri; $D_{1,t}$ ve $D_{2,t}$ ise açık ve kapalı hava günlerine ait kukla değişkenleri; V_i oynaklık, V_1 ve V_2 ise kadar açık ve kapalı havalara ait günlerin günlerinin oynaklığını simgelemektedir.

IV. Analiz ve Bulgular

Endekslere ait kullanılan veri setine uygulanan istatistiksel analiz Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo1. *Getirilere Ait Dağılım İstatistikleri*

	BIST 100	BIST Hizmet	BIST Mali	BIST Sınai	BIST Teknoloji
Ortalama	0,0000456	0,0000462	0,0000446	0,0000522	0,0000548
Medyan	0,0000918	0,0000768	0,0000728	0,000126	0,000115
Maksimum	0,012560	0,014541	0,014613	0,011485	0,019909
Minimum	-0,014260	-0,015280	-0,014920	-0,013090	-0,018165
Standart Sapma	0,001822	0,001740	0,002055	0,001553	0,002133
Çarpıklık	-0,077338	-0,140472	-0,005275	-0,463856	-0,365272
Basıklık	8,470730	12,36401	8,331774	9,861217	12,49191
Jarque-Bera	4.695,103	13.756,95	4.456,078	7.514,117	14.209,27
Probability	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000

Çalışmada kullanılan endekslere ait temel istatistiklere bakıldığında, çalışma döneminde ortalama getirinin BIST Teknoloji endeksinde en yüksek olduğu, BIST Mali endeksinde ise en düşük olduğu görülmektedir. BIST Teknoloji endeksi en yüksek getirinin yanında en yüksek riski de barındırmaktadır. Endekslere ait çarpıklık değerleri incelendiğinde asimetrik ve sola çarpık olduğu, basıklık değerlerine bakıldığında ise sivri ve kalın kuyruk özelliği taşıdığı görülmektedir. J-B ve olasılık değerleri ile serilerin normal dağılım göstermedikleri tespit edilmiştir. Bu da serilerin durağan olmadığına işaret etmektedir. Ancak bu durumun kesin olarak belirlenebilmesi için birim kök testlerinin uygulanması gerekmektedir. Bu nedenle ADF ve PP birim kök testleri uygulanmış ve sonuçlar Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Getirilere Ait Birim Kök Test Sınamaları

	ADF Birim Kök Testi			PP Birim Kök Testi		
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz
BIST-100	-60,8270 (0)*	-60,8265 (0)*	-60,7979 (0)*	-60,8424 (0)*	-60,8399 (0)*	-60,8187 (0)*
BIST Hizmet	-64,6965 (1)*	-64,6962 (0)*	-64,6577 (0)*	-64,9075 (1)*	-64,9403 (1)*	-64,7914 (0)*
BIST Mali	-60,8725 (0)*	-60,8733 (0)*	-60,8525 (0)*	-60,8844 (0)*	-60,8836 (0)*	-60,8652 (0)*
BIST Sınai	-59,5952 (0)*	-59,5913 (1)*	-59,5398 (0)*	-59,6129 (1)*	-59,6080 (1)*	-59,5414 (0)*
BIST Teknoloji	-60,6130 (0)*	-60,6334 (0)*	-60,5819 (0)*	-60,6441 (0)*	-60,6767 (0)*	-60,5983 (0)*

Not: *işareti %1 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Parantez içindeki değerler Schwarz bilgi kriterine göre uygun gecikme uzunluklarını temsil etmektedir.

Tablo 2’de yer alan endekslere ait serilerin birim kök testi sonuçlarında görüldüğü gibi ADF Test istatistiği ve PP test istatistiği sonuçlarına göre %1 anlamlılık düzeylerinde 5 endekse ait seriler seviye değerinde durağan olarak kabul edilmektedir.

Çalışmada kullanılan sektör endeksleri getiri ve oynaklık açısından ARCH-GARCH modelleri ile modellenmeden önce Schwarz bilgi kriterine göre uygun ARMA modelleri belirlenmiş ve Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. Getiriler için Belirlenen ARMA(p,q) Modelleri

Uygun ARMA(p,q) Modelleri	BIST 100	BIST Hizmet	BIST Mali	BIST Sınai	BIST Teknoloji
	ARMA(1,0)	ARMA(2,2)	ARMA(1,0)	ARMA(5,2)	ARMA(1,0)

Serilerde değişen varyansın mevcudiyeti ARCH etkisinin olabileceğini göstermektedir. Bu yüzden uygun ARMA(p,q) modellere karar verildikten sonra değişen varyansın belirlenmesi için seçilen modellere ARCH-LM testi uygulanmıştır.

Tablo 4. Getiriler için ARCH-LM İstatistiği Test Sonuçları

BIST 100				
	F İstatistiği	Olasılık	Gözlem*R ²	Olasılık
LM (k=1)	102,898	0,0000	100,2102	0,0000
LM (k=5)	48,0799	0,0000	226,2819	0,0000
LM (k=10)	32,7677	0,0000	302,1737	0,0000
LM (k=20)	19,2167	0,0000	350,3194	0,0000
LM (k=30)	13,4846	0,0002	367,7338	0,0002
BIST HİZMET				
	F İstatistiği	Olasılık	Gözlem*R ²	Olasılık
LM (k=1)	145,75830	0,0000	140,3880	0,0000
LM (k=5)	57,30474	0,0000	266,6015	0,0000
LM (k=10)	3,39442	0,0002	33,7472	0,0002
LM (k=20)	23,63260	0,0003	421,7115	0,0004
LM (k=30)	16,49780	0,0009	440,1734	0,0010
BIST MALİ				
	F İstatistiği	Olasılık	Gözlem*R ²	Olasılık
LM (k=1)	461,8364	0,0000	411,5100	0,0000
LM (k=5)	103,8175	0,0000	456,7001	0,0000
LM (k=10)	55,6636	0,0000	485,9480	0,0000
LM (k=20)	29,8249	0,0000	516,9711	0,0000
LM (k=30)	19,7268	0,0000	514,4743	0,0000
BIST SİNAİ				
	F İstatistiği	Olasılık	Gözlem*R ²	Olasılık
LM (k=1)	1281,952	0,0000	956,1923	0,0000
LM (k=5)	281,6606	0,0000	1025,228	0,0000
LM (k=10)	143,7208	0,0000	1041,059	0,0000
LM (k=20)	75,4786	0,0000	1079,634	0,0000
LM (k=30)	51,7147	0,0000	1101,999	0,0000
BIST TEKNOLOJİ				
	F İstatistiği	Olasılık	Gözlem*R ²	Olasılık
LM (k=1)	271,4222	0,0000	253,2739	0,0000
LM (k=5)	75,8376	0,0000	344,9180	0,0000
LM (k=10)	50,4620	0,0000	445,9366	0,0000
LM (k=20)	27,7132	0,0000	485,1135	0,0000
LM (k=30)	19,2746	0,0000	504,2764	0,0000

Tablo 4 incelendiğinde, eşit varyanslılığı ifade eden sıfır hipotezinin reddedilmesi ile ARCH etkisinin varlığına karar verilmiştir.

ARCH etkisinin varlığı kabul edildikten sonra uygun ARCH tipi model seçimine geçilmiştir. Uygulamada oynaklığın tahmini için en çok kullanılan $p=0,1$ ve $q=0,1$ 'e kadar modeller uygulanmakta yalnız bu çalışmada $p,q=1,2,3,\dots,10$ 'a kadar modeller uygulanmıştır. Yapılan analiz kapsamında model için belirlenen Bollerslev vd. (1992) çalışmasında belirttiği $\alpha>0$, $i=1,2,\dots,p$ ve $\beta>0$, $i=1,2,\dots,q$ parametrelerin negatif olmama koşulunu sağlamayan modeller analiz dışı bırakılmasına karar verilmiştir. Bu iki parametreye göre model elemesi yapıldıktan sonra diğer bir koşul olan Bollerslev (1986) tarafından belirlenen $\alpha+\beta<1$ koşulunu sağlamayan modeller de analiz dışı bırakılmıştır. Ayrıca uygun olacak model de α ve β katsayıları anlamlı olmalıdır. Model kriterlerini sağlayan modeller arasında seçim yapılırken en çok kullanılan yöntem Theil katsayısıdır ve katsayının düşük olduğu model en uygun olarak seçilir. Bunun yanında Akaike, Schwarz ve MAPE Kriterlerinin düşük olması: Log-olabilirlik değerinin de yüksek olması beklenir. Yukarıda belirtilen kriterlere göre seçim yapılmış ve uygun bulunan modeller Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 5. *Getiriler için Seçilen Uygun GARCH (p,q) Modelleri Tahmin Sonuçları*

	BIST-100	BIST-Hizmet	BIST-Mali	BIST-Sınai	BIST-Teknoloji
	GARCH (4,3)	GARCH (1,1)	GARCH (2,1)	GARCH (1,1)	GARCH (1,2)
c	0,0000275*	0,0000123*	0,000097*	0,0000563*	0,000035*
α_1	0,067473*	0,561465*	0,173969*	0,359841*	0,225504*
α_2	0,051145*		0,016600*		
α_3	0,080937*				
α_4	0,022158*				
β_1	0,0157789*	0,315724*	0,773974*	0,602759*	0,434528*
β_2	0,031368*				0,300604*
β_3	0,695874*				
R ²	0,003220	0,001570	0,000471	0,000154	0,000798
Akaike	-5,302911	-4,953333	-4,983271	-4,591653	-5,169472
Schwarz	-5,286344	-4,943289	-4,973331	-4,581704	-5,159531
Log likelihood	9984,776	9209,292	9379,534	8633,716	9729,776
Theil Katsayısı	0,948555	0,9407010	0,948551	0,962029	0,931306
MAPE	381,1802	359,3097	142,5303	144,9546	166,3837
ARCH- LM	Gözlem*R ² (x ² Olasılık)	Gözlem*R ² (x ² Olasılık)	Gözlem*R ² (x ² Olasılık)	Gözlem*R ² (x ² Olasılık)	Gözlem*R ² (x ² Olasılık)

LM (k=1)	1,248663 (0,2638)	0,443931 (0,5052)	0,665478 (0,4158)	0,539375 (0,4626)	0,016697 (0,8972)
LM (k=5)	2,728753 (0,7402)	2,895890 (0,7477)	2,624578 (0,7223)	2,805490 (0,7299)	2,327276 (0,8023)
LM (k=10)	13,477290 (0,1982)	9,297500 (0,5123)	9,587921 (0,4658)	9,124573 (0,4612)	6,919273 (0,7330)
LM (k=20)	24,699100 (0,2132)	15,919550 (0,7216)	14,587410 (0,7212)	15,250690 (0,7619)	11,522130 (0,9315)
LM (k=30)	31,719160 (0,3807)	21,858110 (0,8591)	16,208510 (0,9809)	23,602910 (0,7897)	16,565200 (0,9774)

Not: * işareti %1 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Ayrıca ARCH-LM hesaplamalarında ilk değer katsayı değerlerini, parantez içi değerler ise olasılık değerlerini göstermektedir.

Belirlenen modellere tekrar uygulanan ARH-LM testi ile değişen varyans kontrol edilmiş ve ARCH etkisinin ortadan kalktığı görülmüştür. Uygun modellerin seçiminden sonra seçilen modellerde otokorelasyon olup olmadığı Ljung-Box testi ile analiz edilmiştir. Modellerde artıklar arasında otokorelasyon olup olmadığı Ljung-Box-Q (LB-Q) testi ile artıkların kareleri arasındaki korelasyon ise Ljung-Box-Q² (LB-Q²) ile incelenmiştir.

Tablo 6: Ljung-Box Otokorelasyon Test Sonuçları

Ljung-Box Q Testi	BIST-100	BIST-HİZMET	BIST-MALİ	BIST-SİNAİ	BIST-TEKNOLOJİ
	Olasılık	Olasılık	Olasılık	Olasılık	Olasılık
Gecikme=1	0,015	0,092	0,023	0,038	0,042
Gecikme=5	0,128	0,332	0,214	0,216	0,143
Gecikme=10	0,225	0,326	0,365	0,254	0,268
Gecikme=20	0,368	0,654	0,692	0,325	0,572
Gecikme=30	0,301	0,417	0,542	0,412	0,349
Ljung-Box Q ² Testi	BIST-100	BIST-HİZMET	BIST-MALİ	BIST-SİNAİ	BIST-TEKNOLOJİ
	Olasılık	Olasılık	Olasılık	Olasılık	Olasılık
Gecikme=1	0,920	0,558	0,258	0,917	0,514
Gecikme=5	0,769	0,417	0,735	0,752	0,602
Gecikme=10	0,346	0,446	0,199	0,533	0,278
Gecikme=20	0,439	0,671	0,219	0,711	0,212
Gecikme=30	0,671	0,594	0,413	0,693	0,115

5 endekse ait modeller LB-Q testinde artıklar 1 derecede otokorelasyonlu iken diğer gecikmelerde bu sorun ortadan kalkmaktadır. Artıkların kareleri için yapılan LB-Q² test istatistiği ise bütün olasılık değerlerinin 0,10'dan büyük olmasından dolayı H₀ reddedilmiş, yani otokorelasyon yoktur. Otokorelasyon sorunun olmaması endeks serilerinde ARCH-GARCH modelleri ile analiz edilmesinin uygun olduğunu göstermektedir.

Çalışmanın bu kısmında getiri ve oynaklık değerleri üzerinde ayın evreleri etkisi ve hava durumu etkisi araştırılmıştır. Anomaliler araştırılırken kukla değişkenler kullanılmıştır. Öncelikle kukla değişkenler ARCH-GARCH modelleri ile getiri denklemi oluşturularak getiri üzerinde etkili anomaliler belirlenmiş ve daha sonra da oynaklık denklemi oluşturularak anomalilerin oynaklık üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

Tablo 7: BIST-100 Endeksi için Anomali ve Getiri İlişkisi

BIST-100 AR(1) GARCH(4,3)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Ayın Evreleri				
Yeniay	-0,0004550	0,0006720	-0,0001710	0,0034660
İlk Dördün	0,0001360	0,0011020	0,0003430	0,0061510
Dolunay	-0,0014410	0,0010340	-0,0037360	0,0031810
Son Dördün	-0,0000546	0,0006710	-0,0029360	0,0059660
Hava Durumu				
Açık Hava	0,0003280	0,0004790	-0,0012430	0,0020400
Kapalı Hava	-0,0003010	0,0005460	-0,0021530	0,0012470

Tablo 7’de BIST-100 için getiri denklemi sonucunda, ayın evrelerinin ve hava durumunun getiriler üzerinde negatif ya da pozitif etkileri olduğu görülmekte yalnız bir anomaliye neden olmamaktadır.

Tablo 8: BIST-100 Endeksi için Anomali ve Oynaklık İlişkisi

BIST-100 AR(1) GARCH(4,3)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Ayın Evreleri				
Yeniay	-0,00000403	0,00003410	-0,00005220	0,00005440
İlk Dördün	0,00001890	0,00008730**	-0,00024700	0,00012000**
Dolunay	0,00001310	0,00003640	-0,00002150	0,00005270
Son Dördün	-0,00001150	0,00008070	0,00029500	0,00014000**
Hava Durumu				
Açık Hava	0,00000403	0,00000190**	0,00007120	0,00002550
Kapalı Hava	-0,00005170	0,00002450**	-0,00065400	0,00001990

Not: ** işareti %5 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 8’de BIST-100 endeksi için oynaklık denklemi sonucunda, kriz hariç dönemde yeni ay ve son dördün durumunun oynaklığı düşürücü etkisi; ilk dördün ve dolunay durumunun ise oynaklığı yükselten etkisi bulunurken sadece %5 anlamlılık seviyesinde ilk dördün durumunun pozitif anomaliye sebep

olduğu görülmektedir. Kriz döneminde ise sadece oynaklığı yükselten etki son dördün durumunda yaşanmış diğer durumlar oynaklığı düşüren yönde etkilemiş %5 anlamlılık seviyesinde negatif ilk dördün anomalisi ve pozitif son dördün anomalisi görülmektedir. Hava durumunun oynaklık üzerindeki etkisi incelendiğinde ise iki dönemde de açık havada oynaklık yükselişi, kapalı havada ise oynaklık düşüşü gözlemlenirken; kriz hariç dönemde %5 anlamlılık seviyesinde pozitif açık hava durumu anomalisi ve negatif kapalı hava anomalisinin etkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 9 : BIST-Hizmet Endeksi için Anomali ve Getiri İlişkisi

BIST-HİZMET ARMA(2,2) GARCH(1,1)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Aydın Evreleri				
Yeniay	-0,00000555	0,00005370	-0,00015100	0,00024900
İlk Dördün	-0,00005200	0,00004990	0,00021600	0,00022000
Dolunay	0,00005980	0,00005140	0,00000492	0,00020000
Son Dördün	-0,00002870	0,00004680	0,00020700	0,00023600
Hava Durumu				
Açık Hava	-0,00003920	0,00004650	0,00013500	0,00018700
Kapalı Hava	0,00002980	0,00003890	-0,00214000	0,00015400

Tablo 9 incelendiğinde BIST Hizmet endeksi serisi için iki dönem içinde de negatif ve pozitif getiri etkileri görülürken, hiçbir anlamlılık düzeyinde pozitif veya negatif bir anomali etkisi görülmemektedir.

Tablo 10: BIST-Hizmet Endeksi için Anomali ve Oynaklık İlişkisi

BIST-HİZMET ARMA(2,2) GARCH(1,1)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Aydın Evreleri				
Yeniay	-0,000000404	0,000000283	-0,000000414	0,000000408
İlk Dördün	-0,000000416	0,000000282	0,000000195	0,000000565
Dolunay	-0,000000293	0,000000276	0,000000799	0,000000412***
Son Dördün	0,0000000896	0,000000244*	-0,000000120	0,000000596
Hava Durumu				
Açık Hava	-0,000000138	0,000000158	-0,000000213	0,000000124***
Kapalı Hava	0,000000129	0,000000144	0,000000269	0,000000133

Not: * ve *** işaretleri sırasıyla %1 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 10’da ayın evreleri anomalileri incelendiğinde ise kriz hariç dönemde sadece son dördün durumunun oynaklığı yükselttiği ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde son dördün anomalisi ile oynaklık arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kriz döneminde ise ilk dördün ve dolunay durumları oynaklığı yükselttiği, diğer iki durum oynaklığı düşürmekte ve sadece %10 anlamlılık düzeyinde pozitif yönde dolunay durumu ile oynaklık arasında anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Hava durumu anomalisi incelendiğinde ise kriz hariç dönemde oynaklık ile anomali arasında hiçbir anlamlılık seviyesinde bir ilişki saptanamazken: kriz döneminde %10 anlamlılık seviyesinde negatif yönde açık hava anomalisi ile oynaklık arasında anlamlı bir ilişki saptanmıştır.

Tablo 11: *BIST-Mali Endeksi için Anomali ve Getiri İlişkisi*

BIST-MALİ AR(1) GARCH(2,1)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Aydın Evreleri				
Yeniay	-0,00004840	0,00004800	-0,00035200	0,00019700***
İlk Dördün	-0,00003710	0,00003970	0,00018600	0,00018500
Dolunay	0,00001260	0,00003620*	0,00001590	0,00017300
Son Dördün	-0,00001090	0,00003600	0,00019300	0,00019200
Hava Durumu				
Açık Hava	-0,00002510	0,00003560	0,00001170	0,00015900
Kapalı Hava	0,00002010	0,00003780	-0,00001150	0,00021200

Not: * ve *** işaretleri sırasıyla %1 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 11’de ayın evreleri incelendiğinde ise kriz hariç dönemde sadece pozitif getiri etkisi Dolunay döneminde yaşanmış ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde dolunay anomalisi ile getiri arasında ilişki bulunmuştur. Kriz döneminde ise sadece Yeni ay durumunda negatif getiri etkisi yaşanmış ve %10 anlamlılık seviyesinde negatif yönde Yeniay anomalisi ile getiri arasında bir ilişki gözlemlenmektedir. Hava durumu etkilerine bakıldığında iki dönemde de getiriler üzerinde pozitif ve negatif yönde etkiler görülmekte iken hiçbir anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

Tablo 12: BIST-Mali Endeksi için Anomali ve Oynaklık İlişkisi

BIST-MALİ AR(1) GARCH(2,1)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Ayın Evreleri				
Yeniay	-0,000000898	0,000000205*	0,0000001820	0,0000002810
İlk Dördün	0,0000001120	0,000000202*	-0,0000001150	0,0000003670
Dolunay	0,0000000147	0,0000000176	0,0000004800	0,0000002630***
Son Dördün	0,0000001030	0,0000000188*	0,0000002790	0,0000004000
Hava Durumu				
Açık Hava	0,0000000152	0,0000000125	-0,0000001780	0,0000000528*
Kapalı Hava	0,0000000148	0,0000000119	0,0000001440	0,0000000499*

Not: * ve *** işaretleri sırasıyla %1 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 12’de ayın evreleri anomalileri incelendiğinde ise kriz hariç dönemde sadece yeni ay durumunun negatif yönde etkilediği yalnız %1 anlamlılık seviyesinde negatif yönde yeni ay dönemi anomalisi ve pozitif yönde ilk dördün ve son dördün dönemleri anomalileri ile oynaklık arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Kriz döneminde ise sadece İlk dördün döneminde oynaklığı düşürdüğü, %10 anlamlılık seviyesinde ise pozitif yönde Dolunay anomalisi ile oynaklık arasında anlamlı bir ilişki görülmektedir. Hava durumu anomalileri incelendiğinde kriz hariç dönemde pozitif yönde etkilendiği ama hiçbir anlamlılık seviyesinde oynaklık ile anomali arasında bir ilişki saptanamamıştır. Kriz döneminde ise negatif yönde Açık hava durumu anomalisi ile pozitif yönde Kapalı hava durumu etkisi görülmekte iki anomali de %1 anlamlılık seviyesinde oynaklık aralarında anlamlı ilişkiler saptanmıştır.

Tablo 13: BIST-Sınai Endeksi için Anomali ve Getiri İlişkisi

BIST-SİNAİ ARMA(5,2) GARCH(1,1)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Ayın Evreleri				
Yeniay	-0,00000435	0,00006060	-0,00007720	0,00036800
İlk Dördün	-0,00006320	0,00005830	0,00023100	0,00067500
Dolunay	0,00006620	0,00005910	0,00015400	0,00032100
Son Dördün	-0,00003850	0,00005530	0,00011800	0,00069400
Hava Durumu				
Açık Hava	-0,00006170	0,00005320	0,00015800	0,00022200
Kapalı Hava	0,00006140	0,00005300	-0,00012700	0,00020100

Tablo 13'te ayın evreleri ve hava durumu anomalileri incelendiğinde negatif ve pozitif getiri etkileri görülürken her iki dönemde de mevcut anomaliler ile getiri arasında hiçbir anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

Tablo 14: *BIST-Sınai Endeksi için Anomali ve Oynaklık İlişkisi*

BIST-SİNAİ ARMA(5,2) GARCH(1,1)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Ayn Evreleri				
Yeniay	-0,000000424	0,000000360	-0,0000003290	0,0000002670
İlk Dördün	0,0000001110	0,000000341*	0,0000000373	0,0000002810
Dolunay	-0,000000409	0,000000365	0,0000005140	0,0000002750***
Son Dördün	0,0000000578	0,000000321***	-0,0000001010	0,0000003010
Hava Durumu				
Açık Hava	-0,000000173	0,0000000180	-0,0000002860	0,0000001940
Kapalı Hava	0,0000000174	0,0000000179	0,0000001990	0,0000002010

Not: * ve *** işaretleri sırasıyla %1 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 14'de ayın evreleri anomalileri incelendiğinde ise kriz hariç dönemde yeni ay ve dolunay anomalileri oynaklığı düşürmekte, ilk dördün ve son dördün ise oynaklığı yükseltmektedir. %1 anlamlılık seviyesinde ilk dördün ve %10 anlamlılık seviyesinde son dördün anomalileri ile oynaklık arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kriz döneminde ise yeni ay ve son dördün oynaklığı düşürürken, ilk dördün ve dolunay oynaklığı yükseltmektedir. %10 anlamlılık seviyesinde dolunay anomalisi ile oynaklık arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Hava durumu anomalileri incelendiğinde ise iki dönemde de negatif ve pozitif etkiler görülürken iki anomali ile oynaklık ile arasında bir ilişki saptanamamaktadır.

Tablo 15: *BIST-Teknoloji Endeksi için Anomali ile Getiri İlişkisi*

BIST-TEKNOLOJİ AR(1) GARCH(1,2)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Ayn Evreleri				
Yeniay	-0,00001350	0,00004490	0,00029600	0,00025100
İlk Dördün	-0,00004860	0,00003860	0,00029600	0,00042700
Dolunay	0,00004950	0,00004070	0,00008810	0,00020100
Son Dördün	-0,00003080	0,00003680	-0,00013200	0,00044600
Hava Durumu				
Açık Hava	-0,00000641	0,00003640	0,00014900	0,00015500
Kapalı Hava	0,00000642	0,00003640	-0,00020000	0,00016300

Tablo 15’de ayın evreleri ve hava durumu anomalilerin getiri üzerinde negatif ve pozitif etkileri görülürken hiçbir anlamlılık seviyesinde getiri ile anomaliler arasında anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

Tablo 16: *BIST-Teknoloji Endeksi için Anomali ile Oynaklık İlişkisi*

BIST-TEKNOLOJİ AR(1) GARCH(1,2)				
	Kriz Hariç Dönem		Kriz Dönemi	
	Katsayı	Standart Hata	Katsayı	Standart Hata
Aydın Evreleri				
Yeniay	-0,0000000610	0,0000000174*	0,0000001280	0,0000001590
İlk Dördün	0,0000001340	0,0000000159*	-0,0000001830	0,0000003890
Dolunay	-0,0000000588	0,0000000182	0,0000004010	0,0000002180***
Son Dördün	0,0000001200	0,0000000137*	0,0000003950	0,0000004230
Hava Durumu				
Açık Hava	0,00000000349	0,0000000139	-0,0000000679	0,0000000662
Kapalı Hava	-0,0000000349	0,0000000139	0,0000000673	0,0000000659

Not: * ve *** işaretleri sırasıyla %1 ve %10 önem düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 16’da ayın evreleri incelendiğinde kriz hariç dönemde yeni ay ve dolunay durumunun oynaklığı düşürdüğü, ilk dördün ve son dördün durumunun oynaklığı yükselttiği, oynaklık ile arasında %1 anlamlılık seviyesinde ise yeni ay durumunun negatif yönde: ilk dördün ve son dördün durumunun ise pozitif yönde anlamlı bir ilişki saptanmaktadır. Kriz döneminde ise yeni ay, dolunay ve son dördün durumları oynaklığı yükselttiği sadece ilk dördün durumunun oynaklığı düşürdüğü, dolunay ile %10 anlamlılık seviyesinde oynaklık ile aralarında anlamlı ve pozitif bir ilişki saptanmaktadır. Hava durumu anomalileri incelendiğinde ise negatif ve pozitif etkiler görülmekte yalnız her iki dönemde de herhangi bir anomali ile hiçbir anlamlılık seviyesinde anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

V. Sonuç

Hava durumu ve ayın evreleriyle ilgili rasyonel açıklamalar yapmak zordur, bu etkilerin insan psikolojisini etkilediği ve davranışlarına yansıdığı fikrinden hareketle yapılan analizle hava durumu ve ayın evrelerinin etkileri tespit edilmiştir.

Elde edilen sonuçlara bakıldığında; hava durumunun getiri üzerinde hiçbir endekste anlamlı ilişkisi bulunamamıştır. Oynaklık denklemimde ise sadece BIST-100’de açık havaların oynaklığı arttırdığı, kapalı havaların ise düşürdüğü tespit edilmiştir. Bunun nedeni olarak Symmeonidis vd. (2010)’un belirttiği gibi açık havalarda insanların sosyalleşme ve iletişim kurma

isteklerinin artması piyasada bilgi miktarını arttırmakta bu da oynaklığın artmasına neden olmakta, kapalı havalarda ise asosyalleşme etkisi göstermekte ve oynaklığı düşürmektedir.

Yapılan çalışmalarda, genelde dolunaya göre pozitif yeniay etkisine vurgu yapılmış, ancak bu çalışmada sadece BIST Mali endeksi için getiri açısından pozitif dolunay etkisi bulunmuştur. Arınmanın, iyi duyguların temsilcisi olarak gösterilen yeniay döneminde oynaklığın azaldığı, dolunay kadar güçlü etkisi olabileceği savunulan ilk dördün ile yeniaya geçişin temsilcisi olan son dördünde ise oynaklık artmaktadır. Normal dönemde güçlü bir etkisi olması beklenen dolunay ise anlamsız çıkmıştır. Ancak kriz ile birleştiğinde BIST-100 hariç diğer endekslerde dolunayın oynaklığı arttıran etkisi tespit edilmiştir. Belki de dolunay bir stres ögesiyle birleştiğinde yoğun etki yaptığı söylenebilir.

Kaynaklar

- Akhtari, M. (2011). "Reassessment of The Weather Effect: Stock Prices and Wall Street Weather", *Undergraduate Economic Review*, 7(1), 19.
- Brahmana, R., Hooy, C. W., ve Ahmad, Z. (2014). "Moon Phase Effect on Investor Psychology and Stock Trading Performance", *International Journal of Social Economics*, 41(3), 182-200.
- Bollerslev, T. (1986). "Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity", *Journal of Econometrics*, 37, 307-327.
- Bollerslev, T., Chou, R. Y. ve Kroner K. F. (1992). "ARCH Modeling in Finance", *Journal of Econometrics*, 52, 5-59.
- Borowski, K. (2015). "Moon Phases and Rates of Return of WIG Index on The Warsaw Stock Exchange", *International Journal of Economics and Finance*, 8(8), 256-264.
- Bozkurt, İ. (2015). "Investigation of the Effects of the Moon on Stock Returns: An Empirical Application on ISE", *İktisat İşletme ve Finans*, 30(352), 55-78.
- Cao, M., ve Wei, J. (2005). "Stock Market Returns: a Note on Temperature Anomaly", *Journal of Banking & Finance*, 29(6), 1559-1573.
- Chakraborty, U. (2014). "Effects of Different Phases of The Lunar Month on Humans", *Biological Rhythm Research*, 45(3), 383-396.
- Chandy, P.R., Haensly, P. ve Shetty, S. (2007), "Does Full or New Moon Influence Stock Markets?: a Methodological Approach", *Journal of Financial Management and Analysis*, 20(1), 30-35.
- Chang, S. C., Chen, S. S., Chou, R. K., ve Lin, Y. H. (2008). "Weather and Intraday Patterns in Stock Returns and Trading Activity". *Journal of Banking & Finance*, 32(9), 1754-1766.

- Demir, Y., Akçakanat, T. ve Songur, A. (2011). “Yatırımcıların Psikolojik Eğilimleri ve Yatırım Davranışları Arasındaki İlişki: İMKB Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama”. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 10(1), 117-145.
- Dickey, D. A. ve Fuller, W. A. (1981). “Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1057-1072.
- Dichev, I. D. ve Janes, T. D. (2003). “Lunar Cycle Effects in Stock Returns”, *The Journal of Private Equity*, 6(4), 8-29.
- Engle, R. F. (1982). “Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of the United Kingdom Inflation”, *Econometrica*, 50(4), 987-1007.
- Gao, Q. (2009). “Lunar phases effect in Chinese stock returns”, *In Business Intelligence and Financial Engineering, BIFE'09*, 682-685.
- Goetzmann, W.N. ve Zhu, N. (2003). “Rain or Shine: Where is the Weather Effect”, *NBER Working Paper*, 9465.
- Hammani, F., ve Abaoub, E. (2010). “Lunar phases, investor mood, and the stock market returns: evidence from the Tunisian Stock Exchange”, *Global Journal of Finance and Management*, 2(1), 1-18.
- Herbst, A. F. (2007). “Lunacy in the stock market—What is the evidence?”, *Journal of Bioeconomics*, 9(1), 1-18.
- Hirschleifer, D. (2001). “Investor Psychology and Asset Pricing”, *Journal of Finance*, 56(4), 1533-98.
- Hirschleifer, D. ve Shumway, T. (2003). “Good Day Sunshine: Stock Returns and The Weather”, *Journal of Finance*, 58, 1009-32.
- Kamstra, M. J., Kramer, L. A., ve Levi, M. D. (2003). “Winter blues: A SAD stock market cycle”, *American Economic Review*, 93(1), 324-343.
- Kang, S. H., Jiang, Z., Lee, Y., ve Yoon, S. M. (2010). “Weather Effects on The Returns and Volatility of The Shanghai Stock Market”. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 389(1), 91-99.
- Karataş, S. (2009). “Hava Durumu Anomalisi: İMKB Üzerine Uygulamalı Bir Çalışma.” (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Keef, S. P., ve Khaled, M. S. (2011). “Are Investors Moonstruck? Further International Evidence on Lunar Phases and Stock Returns”. *Journal of Empirical Finance*, 18(1), 56-63.
- Küçükşille, E. (2013). “Aynı Evresi Etkisi ve İMKB'de Bir Uygulama”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 59,187-194.
- Lieber, A. L., ve Sherin, C. R. (1972).” Homicides and The Lunar Cycle: Toward a Theory of Lunar Influence on Human Emotional Disturbance”. *American Journal of Psychiatry*, 129(1), 69-74.
- Lieber, A. (1978). “Human Aggression and Lunar Synodic Cycle”, *Journal of Clinical Psychiatry*, 39(5), 380-392.

- Liu, S. I. ve Tseng, J. (2009). "A Bayesian Analysis of Lunar Effects on Stock Returns", *The IUP Journal of Behavioral Finance*, 6(3-4), 67-83.
- Lu, J. ve Chou, R. K. (2012). "Does the weather have impacts on returns and trading activities in order-driven stock markets? Evidence from China", *Journal of Empirical Finance*, 19(1), 79-93.
- Mason, T. (1997). "Seclusion and the lunar cycles", *Journal of psychosocial nursing and mental health services*, 35(6), 14-18.
- Myers, D. E. (1995). "Gravitational Effects of The Period of High Tides and The New Moon on Lunacy", *The Journal of emergency medicine*, 13(4), 529-532.
- Özmen, T. (1997). *Dünya Borsalarında Gözlemlenen Anomaliler ve İMKB Üzerine Bir Deneme*. (Yayımlanmış Doktora Tezi). Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, SPK Yayın No:61.
- Perron, P. (1988). "Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series: Further Evidence from a New Approach", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2), 297-332.
- Reschenhofer, E., ve Lingler, M. (2013). "Detecting Synchronous Cycles in Financial Time Series of Unequal Length", *Journal of Empirical Finance*, 24, 1-9.
- Riva, M. A., Tremolizzo, L., Spicci, M., Ferrarese, C., De Vito, G., Cesana, G. C., ve Sironi, V. A. (2011). "The disease of the moon: the linguistic and pathological evolution of the English term "lunatic", *Journal of the History of the Neurosciences*, 20(1), 65-73.
- Saunders, E., M. (1993). "Stock Prices and Wall Street Weather", *American Economic Review*, 83, 1337-1345.
- Schwarz, N. ve Clore, G.L. (1983). "Mood, Misattribution, and Judgements of Well-being: Informative and Directive Functions of Affective States", *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-23.
- Sevüktekin, M. ve Nargeleçekenler, M. (2006). "İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında Getiri Volatilitésinin Modellenmesi ve Önraporlanması", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61 (4), 243-265.
- Shiller, R. J. (1998). "Human Behavior and the Efficiency of Financial System", *NBER Working Paper*, No: 6375, 1-3.
- Symeonidis, L. ve Daskalakis, G. ve Markellos, R.N. (2010). "Does the Weather Affect Stock Market Volatility?", *Finance Research Letters*, 7, 214-23.
- Tasso J. ve Miller E. (1976). "Effects of Full Moon on Human-Behavior", *Journal of Psychology*, 93(1), 81-83.
- Wang, Y. H., Lin, C. T ve Chen W. L. (2010). "Does Lunar Cycle Effect Exist? Lunar Phases and Stock Return Volatilities", *African Journal of Business Management*, Vol. 4(18), 3892-3897.

- Wilkinson, G., Piccinelli, M., Roberts, S., Micciolo, R., ve Fry, J. (1997). "Lunar Cycle and Consultations for Anxiety and Depression in General Practice". *International journal of social psychiatry*, 43(1), 29-34.
- Yoon, S. M., ve Kang, S. H. (2009). "Weather effects on returns: Evidence from the Korean stock market", *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 388(5), 682-690.
- Yuan, K., Zheng, L., ve Zhu, Q. (2006). "Are Investors Moonstruck? Lunar Phases and Stock Returns", *Journal of Empirical Finance*, 13(1), 1-23

YAZIM DÜZENİ

- (1) İktisadi ve İdari Bilimler ve ilişkili alanlarda hazırlanmış ve yayınlanmak üzere dergiye gönderilen yazılar daha önce herhangi bir şekilde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmemiş orijinal çalışmalar olmalıdır. Dergimiz,
 - a) Hakemli Makaleler
 - b) Editöre Mektup
 - c) Hakemsiz Yazılar olmak üzere üç ana bölümden oluşmaktadır. Hakemli makaleler normal şekilde makale kaydı derginin genel ağ (*web*) sayfasından yapılmalı, editöre mektup, yazının başlığında editöre mektup olduğu belirtilmeli, hakemsiz yazılar güncel konu tartışmalarını kapsayan siyasi içerikli olmayan yazılar olmalıdır.
- (2) Yazıların işletme, iktisat, kamu yönetimi, ekonometri, çalışma ekonomisi ve endüstriyel ilişkiler, uluslararası ilişkiler, yönetim bilişim sistemleri, sosyal hizmet, uluslararası ticaret ve lojistik alanlarında ve teorik veya uygulamayla desteklenmiş çalışmalar olması arzu edilmektedir.
- (3) Bu dergide Türkçe ve İngilizce dillerinden biriyle yayım yapılabilir. Yazıların başında, 150-200 kelimeyi geçmeyen Türkçe ve yabancı dilde (İngilizce vb.) "Başlık/Title", "Öz/Abstract" ve "Anahtar Kelimeler/Keywords" bulunmalıdır. Öz; yazının amacına, temel tespit ve sonuçlarına açıklık getirmeli ve mecbur kalınmadıkça kaynak gösterimi içermemelidir.
- (4) Yazıda yer alan konu başlıkları Giriş'ten itibaren **I, II, III, ...** gibi Romen rakamlarıyla, alt başlıklar ise **A, B, C, ...** gibi büyük harflerle sıralanmalıdır.
- (5) Kaynaklara yapılan göndermeler, dipnotlar yerine metnin içinde parantez içinde gösterilmelidir. Parantez içindeki ifadeler şu sırayla yer almalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası. Eğer yazarın aynı yıl içinde yazılmış birden fazla çalışmasına gönderme yapılıyorsa, yıllar harflerle farklılaştırılmalıdır. Kaynağa gönderme yapma konusunda karşılaşılabilecek farklı durumlarda aşağıdaki örneklerden yararlanılabilir.

...göstermektedir (Engle, 1987: 438).
...Granger (1992a: 35-37; 1992b:85-90) çalışmalarında belirttiği gibi...
...(Fama ve Miller, 1972: 545-570) iki yazarlı kaynak için.
...(Judge vd., 1988: 15-19) ikiden fazla yazarlı kaynak için.
...(Gönenli, 1990: 490-510).

Yapılacak açıklamalar, "Notlar" başlığı altında, yazının sonunda ayrı bir sayfada verilmelidir.
- (6) "Şekil" ve "Tablolar" metin içerisinde verilmelidir. Şekillerin adı, Şeklin altında; Tablo adı tablonun üzerinde yer almalıdır. Şekil numaraları, Şekil 1, Şekil 2, Şekil 3 şeklinde ve Tablo numaraları Tablo 1, Tablo 2, Tablo 3... gibi verilmelidir.
- (7) Denklemler sağa yaslı olarak parantez içinde verilecek rakamlarla sıralanmalıdır. Denklemlere yapılacak göndermeler xxx. ifade edilerek yapılmalıdır.
- (8) Yararlanılan kaynaklar, eğer varsa notlardan sonra, ayrı bir sayfada "Kaynakça" başlığı altında verilmelidir. Kaynakçada aşağıdaki biçim kurallarına uyulmalıdır.

Kitaplarda:
Keyder, N. (1990), **Para, Teori Politika: Türkiye Üzerine Bir Uygulama**, Genişletilmiş İkinci Baskı, Bizim Büro Basımevi, Ankara.

Dergilerde:
Bahmani Oskooee, M. ve Malixi, M. (1987) "Effects of Exchange Rate Flexibility on the Demand for International Reserves", *Economics Letters*, 23(2), ss.89-93.

Derlemelerde:
Bernanke, B.S. (1986), "Alternative Explonations of The Money Income Correlation", K. Brummer ve A. Meltzer (der.), **Real Business Cycles, Real Exchange Rates and Actual Policies**, North Holland, Amsterdam, ss. 49-100.
- (9) Yazılar, dergimiz genel ağında (*web sitesi*) aracılığı ile (<http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/IIBD>) gönderilmelidir.
- (10) Yazım kuralları olarak sayfa yapısı, üstten **5, alttan 5.5, sol 4.25, sağ 4.25 cm ve 1 satır aralıklı Times New Roman 11 punto** olmalı, dipnotlar ise metnin içerisinde yer almalı ve 9 punto olarak yazılmalıdır. Makalenin tümü, 20 sayfayı geçmemelidir. Yazım yanlışlarının çok fazla olması, bilimsellik şartlarına uyulmaması makalenin geri çevrilmesi için yeterli görülecektir.
- (11) Hakemli Makale yazarlarından makalenin ilk gönderilişinde 100 (Yüz) TL, editöre mektup ve hakemsiz yazılar ise 50 (Elli) TL, Halkbank Dadaşkent Şubesi: Atatürk Üniversitesi Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı **TR84 0001 2001 4840 0006 0000 26** nolu hesaba yatırılarak;
 - ya dekontunun 0442-2311907 nolu faksa,
 - ya da tarayıcıyla iibfdergi@atauni.edu.tr adresine gönderilmesi gerekmektedir.
 - yayınlanmaya uygun bulunmayan makalelerin ya da süreci devam eden makalelerin ücretleri geri ödenmeyecektir.
- (12) Makalenizi, <http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/IIBD> adresinden takip edebilirsiniz. Yayın Kurulunca ön elemeyen geçirilen ve uygun bulunan yazılar, iki ayrı hakeme değerlendirilmek üzere gönderilmektedir.
- (13) Kabulden sonra; yazıların yayına hazırlanması aşamasında tespit edilen sorun ve eksikliklerin giderilmesinde birincil sorumluluk yazarlara aittir. Aynı zamanda dizgisi tamamlanan yazılar son gözden geçirme için yazarlara gönderilir. Yazarların en geç bir hafta içinde gözden geçirmelerini tamamlaması ve gözden geçirilmiş metni iletmeleri beklenir. Son gözden geçirme aşamasında, sadece biçimsel müdahalelere izin verilir. Bu aşamada, yazıların içeriğini ciddi biçimde etkileyecek değişikliklere izin verilmez. Bu tür değişikliklerde ısrar edilmesi halinde, Yazı Kurulu, yazının değişmiş halini tekrar hakem değerlendirmesine gönderme yetkisine sahiptir.
- (14) Dergide yayınlanmak üzere gönderilen makaleler, ilk olarak yayın komisyonumuzun ön değerlendirmesinden geçmektedir. Daha sonra içerik ve biçim açısından değerlendirilmek üzere en az iki hakeme gönderilmektedir. Makaleyi değerlendiren hakemlerin kimlikleri hakkında yazarlara ve makalenin kime ait olduğu konusunda da hakemlere bilgi verilmemektedir. Yazarlar, aynı zamanda tüm bu süreci kullanıcı sayfalarından takip edebilirler.

SPELLING ORDER

- (1) Articles that are sent to be published must be original studies that have never been, in any way, published or sent to be published.
- (2) Editors wish the articles sent, to be the studies that are supported by application (practice) in business, economics, international relations, public administration, econometrics, labour economics, industrial relations, management of information systems, social services, and international trade and logistics.
- (3) In this periodical, articles written in Turkish and English are published. In the articles at the beginning of the document an abstract in Turkish and the foreign language (English etc.) Which does not exceed 150-200 words. The abstract should explain the aims and major conclusions of the paper and, if possible, should not include any citations. Also Title and keywords of the article must also be given in both languages.
- (4) The subject headlines in the article, beginning from introduction, must be ordered by Roman numerals (I,II,III) sub headlines though, must be ordered by capital letters (A,B,C).
- (5) References made to the sources, must be showed, instead of in footnotes, in parenthesis. Statements within parenthesis must take place in this order: Last name of author(s), year and page number of the source. If the reference is made to more than one studies of the author written in the same year, years must be differentiated by letters. For the different situations faced about the references made to the sources, it is possible to make use of the examples as stated below.
... (Engle, 1987: 438).
... Granger as he stated (1992a: 35-37; 1992b: 85-90) in this studies...
... (Fama and Miller, 1972: 545-570) For the sources with two authors.
... (Judge etc., 1988: 15-19) For the sources with more than two authors.
... (Gönenli, 1990: 490-510)
If any explanation is needed this should be made under the heading of "Notes", in the end of the article, and in a different page.
- (6) Figures and Tables must be given each in a different page and by following an order. Numbers of figures must be given as Figure 1, Figure 2, Figure 3... and Numbers of Tables must be given as Tables 1, Tables 2, Tables 3,...
- (7) Equations must be indicated as ordered with the numbers in parenthesis given on the right of the line.
- (8) Benefited sources must be given after notes, if there are any, and in different pages under the heading of "Bibliography". In bibliography it is necessary to follow formal rules stated below.
In books:
Keyder, N. (1990). **Para, Teori Politika: Türkiye Üzerine Bir Uygulama**, İkinci Baskı, Bizim Büro Yayını, Ankara,
In periodicals:
Bahmani Oskooee, M. and Malixi, M. (1987) "Effects of Exchange Rate Flexibility on the Demand for International Reserves", *Economics Letters*, 23 (2), p. 89-93.
In collections (anthologies):
Bernanke, B.S. (1986), "Alternative Explanations of The Money Income Correlation", K. Brunner and A. Meltzer (col.), **Real Business Cycles, Real Exchange Rates and Actual Policies**, North Holland, Amsterdam, p. 49-100.
- (9) It is required that the author has to write his/her article and send it in electronic.
- (10) As spelling rules, page format has to be arranged so as to leave 5 cm from above, 5.5 cm from below, 4.25 cm from right, 4.25 cm from left, Article has to be written in Times New Roman with 11 point. Footnotes have to be within the article in 9 point. Articles must not exceed 15 pages.
- (11) From articles 100-TL will be taken for postal expenses. This paying will be paid to Halkbank Dadaşkent Branch, Atatürk Üniversitesi Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı. Account number is **TR84 0001 2001 4840 0006 0000 26 31**. The payment slip should be send to 0442-2311907 or iibfdergi@atauni.edu.tr.
- (12) You can check your article by using: <http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/IIBD>. The articles are now pre-screened by the editorial board prior to being sent to the reviewers, and then, are sent to two different referees for review.
- (13) After acceptance; authors are responsible for eliminating the problems and shortcomings encountered by the layout editor during typesetting. Also, proofs are sent to the authors to be corrected. In principle, the authors are expected to correct the proofs and send them back to the journal in a week. Only minor corrections regarding the format and typographical errors are allowed to be made at this stage. In case of any substantial revisions made to the papers at this stage, the editorial board may consider to send out the paper for peer review.
- (14) The authors are also informed by e-mails which is sent by the system related to all of these process.